

VATTENFALL EUROPE

Eine Erfolgsstory



## Kennzahlen

### Vattenfall-Europe-Konzern

		2002	2001
Stromverkauf an Vertriebskunden	Mio. kWh	78.058	n.a.
Stromlieferungen an Handelspartner	Mio. kWh	123.818	n.a.
Stromverkauf gesamt	Mio. kWh	201.876	100.979
Wärmeverkauf	Mio. kWh	13.544	6.184
Rohkohleförderung	Mio. t	59	29 **
Stromerlöse	Mio. €	7.893 (7.959*)	3.567 (6.741*)
Umsatzerlöse	Mio. €	8.860 (8.962*)	4.066 (7.673*)
Konzern-Jahresüberschuss	Mio. €	191	553
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	Mio. €	1.192	794
Investitionen	Mio. €	1.460	2.079
Bilanzsumme	Mio. €	17.175	13.754
Mitarbeiter (Jahresdurchschnitt)		19.674	10.468
Auszubildende (Jahresdurchschnitt)		1.566	877
Mitarbeiter (am 31.12.)		19.578	13.898
Beschäftigte Vattenfall-Europe-Gruppe (am 31.12.)		22.826	(23.704*)

### Vattenfall Europe AG

		2002	2001
Umsatzerlöse	Mio. €	5	2.458
Beteiligungsergebnis	Mio. €	431	157
Zinsergebnis	Mio. €	-114	-26
Jahresüberschuss	Mio. €	610	233
Ausschüttung	Mio. €	70***	68
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	Mio. €	105	1.137
Finanzanlagen	Mio. €	5.670	3.602
Bilanzsumme	Mio. €	7.001	4.875
Mitarbeiter (am 31.12.)		45	4.125
Auszubildende (am 31.12.)		-	310

\* Pro-forma-Angaben zur besseren Vergleichbarkeit

\*\* Rumpfgeschäftsjahr 01.07.2001 – 31.12.2001 der Vattenfall Europe Mining AG (vormals LAUBAG)

\*\*\* Bei Gewinnberechtigung der Aktien aus der Bewag-Verschmelzung 75 Mio. €

Der heutige Umfang des Vattenfall-Europe-Konzerns entstand 2001 und 2002 durch die Zusammenführung von vier Unternehmensgruppen. Im Jahr 2001 hatte die Hamburgische Electricitäts-Werke AG die Mehrheit an der Lausitzer Braunkohle AG und der VEAG Vereinigte Energiewerke AG erworben, und 2002 kam die Bewag AG hinzu. Diese schrittweise Erweiterung des Konzerns zeigt sich vor allem im Vergleich der Werte der Konzernabschlüsse 2002 und 2001. Mit \* versehene Werte sind als »Als-obe«-Zahlen ergänzt - so als ob der Konzern bereits zum 01. Januar 2001 im heutigen Umfang bestanden hätte. Diese Darstellung dient nur zu Vergleichszwecken und nimmt nicht für sich in Anspruch, die Entwicklung so darzustellen, als wäre die Zusammenführung tatsächlich bereits in der Vergangenheit erfolgt.

## Inhalt

02	Vorwort Vorstandsvorsitzender	28	Business Units
04	Vattenfall	50	Umwelt / Forschung und Entwicklung
06	Interview mit Dr. Klaus Rauscher	54	Vattenfall Europe 2002
22	Personal	68	Vattenfall auf einen Blick
26	Aktie		Impressum

# WERTSCHÖPFUNGSKETTE VATTEN

## Mining & Generation

> Seite 28

Die Business Unit Mining & Generation ist zuständig für den Braunkohlenbergbau und die gesamte Stromerzeugung im Vattenfall-Europe-Konzern – mit Ausnahme der wärmegeführten Produktionen in Berlin und Hamburg. Die Stromerzeugung erfolgt in Braunkohle- und Kernkraftwerken, Gasturbinen- sowie Pumpspeicherkraftwerken. Mit einem modernen Kraftwerkspark setzen wir technische Maßstäbe für eine effiziente, zuverlässige und umweltschonende Stromproduktion. Die Business Unit Mining & Generation ist der drittgrößte Stromproduzent in Deutschland.

## Trading

> Seite 32

Die Business Unit Trading ist das Handelshaus der Vattenfall Europe. Wir managen als zentraler Serviceprovider das konzerninterne Stromportfolio von 150.000 GWh. Die Business Unit fungiert als interner Marktplatz zwischen Erzeugung und Vertrieb, optimiert den Energiebezug und Verkauf und übernimmt das Management aller handelbaren Risiken für den Konzern. Unser Handelshaus ist an den relevanten europäischen Marktplätzen aktiv und gehört zu den bedeutenden Playern im europäischen Stromhandel.

## Transmission

> Seite 36

Das Übertragungsnetz der Business Unit Transmission bildet den nordöstlichen Teil des westeuropäischen Verbundnetzes und ist damit Schnittstelle zu den Netzen in Ost- und Zentraleuropa. Über dieses Netz mit einer Systemlänge von ca. 10.500 km sorgen wir für den sicheren und umweltverträglichen Transport des Stroms. Die erforderliche Systemstabilität in unserer Regelzone stellen wir trotz Aufnahme der unregelmäßig eingespeisten Windenergie sicher. Wir kaufen und verteilen den gesamten in unserer Regelzone aus erneuerbaren Energien erzeugten Strom.

# LL EUROPE

## Management- und Rechtsstruktur Vattenfall Europe

Unter der strategischen Führung der Holding Vattenfall Europe AG sind die Herkunftsunternehmen des Konzerns nach Managementstrukturen (Geschäftseinheiten) und gesellschaftsrechtlichen Strukturen neu aufgestellt worden. Dienstleistungs- und Servicefunktionen sind in regionalen Shared Service Centern gebündelt.

Die neue Managementstruktur ist nach Geschäftseinheiten, Business Units (BUs), entlang der Wertschöpfungskette ausgerichtet: BU Mining & Generation • BU Trading • BU Transmission • BU Distribution • BU Sales • BU Heat. Die BUs sind im Rahmen der strategischen Zielvorgaben durch die Holding für ihr Betriebsergebnis verantwortlich.

Im Zuge der rechtlichen Neustrukturierung der beteiligten Unternehmen sind u.a. folgende Rechtseinheiten (Legal Entities) gebildet beziehungsweise neu aufgestellt worden: Vattenfall Europe Mining AG • Vattenfall Europe Generation AG & Co. KG • Vattenfall Europe Sales GmbH • Vattenfall Europe Trading GmbH • Vattenfall Europe Transmission GmbH • HEW AG • Bewag AG.

## Distribution

> Seite 39

Die Business Unit Distribution hat die Verteilung von elektrischer Energie an Netzkunden in Berlin, Hamburg, West-Mecklenburg sowie zu geringen Teilen in Brandenburg und Niedersachsen zur Aufgabe. Etwa 3,4 Mio. Netzkunden werden über die Netze, die eine Leitungslänge von rund 75.000 km haben, versorgt. Mit einem Marktanteil von rund 8 % sind wir – bezogen auf die Anzahl der versorgten Kunden – Deutschlands viertgrößtes Verteilungsunternehmen.

## Sales

> Seite 42

Die Business Unit Sales ist für die Vermarktung und den Vertrieb von Stromprodukten und energienahen Dienstleistungen an Weiterverteiler und Endkunden zuständig. Regionalversorger, Stadtwerke, Geschäftskunden und Privat- und Gewerbekunden gehören zu unseren Kundensegmenten. Mit einem Anteil von rund 15 % des gesamten Stromabsatzes in Deutschland sind wir drittgrößter Marktteilnehmer.

## Heat

> Seite 46

Die Business Unit Heat umfasst das komplette Fernwärmegeschäft an den Standorten Berlin und Hamburg. Über zwei der größten Fernwärmenetze in Westeuropa mit einer Gesamtlänge von zusammen mehr als 2.000 km versorgen wir unsere Wärmekunden in Hamburg und Berlin. Neben mehr als 7.000 MW thermischer Leistung verfügt die Business Unit Heat mit ihrem Erzeugungspark auch über etwa 3.000 MW elektrischer Leistung.

## UNSER PROFIL

---

Vattenfall Europe ist aus den vier Unternehmen Bewag, HEW, LAUBAG und VEAG entstanden. Wir sind das drittgrößte Stromunternehmen in Deutschland und werden als Teil der bereits in vielen Ländern Europas tätigen Vattenfall-Gruppe ein führendes europäisches Unternehmen sein. Auf dem deutschen Energiemarkt wollen wir Maßstäbe für eine sichere, umweltverträgliche und kundenorientierte Energieversorgung setzen. Wir verfügen über die gesamte Wertschöpfungskette von der Braunkohle bis zur Steckdose. Unsere Kunden sind private Haushalte, Gewerbebetriebe, Industrieunternehmen, Stadtwerke und Regionalversorger.

---



# Vorwort

Dr. Klaus Rauscher, Vorstandsvorsitzender

*Sehr geehrte Damen und Herren,*

nichts ist so beständig wie der Wandel. Das gilt auch für die Energiewirtschaft. Nehmen wir Vattenfall Europe. Zu Beginn des Jahres 2002 war Vattenfall Europe zunächst ein Name und eine Idee für eine der komplexesten Fusionen in der Geschichte der deutschen Energiewirtschaft. Heute, gut ein Jahr später, dokumentieren wir, was wir bereits erreicht haben und wie wir das Erreichte als Ausgangspunkt für eine konsequente Fortsetzung unseres eingeschlagenen Weges nutzen wollen.

Das Jahr 2002 wird als das »Jahr der Verschmelzung« in die Geschichte der Vattenfall Europe AG eingehen. Es galt, aus den Stromunternehmen Bewag, HEW und VEAG sowie dem Braunkohleförderer LAUBAG den drittgrößten deutschen Stromkonzern zu schmieden. Den ersten Schritt haben wir im Sommer 2002 mit der Verschmelzung der VEAG

auf die frühere HEW AG zur Vattenfall Europe AG vollzogen. Mit der Integration der Bewag AG fand die Konsolidierung des Konzerns ein halbes Jahr später ihr vorläufiges Ende.

Parallel zu den gesellschaftsrechtlichen Beschlüssen haben wir intensiv mit den Vertretern der öffentlichen Verwaltung und den Gewerkschaften an den Standorten der Bewag, der HEW, LAUBAG und VEAG verhandelt. Es waren schwierige und komplizierte Gespräche, die letztlich zu einem fairen Ausgleich zwischen den Standorten Berlin, Hamburg und der Lausitz geführt haben und den Erhalt regionaler Arbeitsplätze und Steueraufkommen berücksichtigen. Teil dieser Gespräche war natürlich auch der künftige Sitz der Gesellschaft in Berlin. Die Bundeshauptstadt hatte und hat bei der Überwindung der wirtschaftlichen und politischen Teilung große Aufgaben zu bewältigen, zwei Stadthälften zu vereinigen. Wir müssen nicht Stadtteile, sondern vier Energieunternehmen zusammenbringen, die ihre geographische Mitte in Nordostdeutschland haben.

Wir haben bereits in unserem ersten Jahr bewiesen, dass wir Veränderungen gegenüber aufgeschlossen sind und dass wir die Fähigkeit haben, Altes hinter uns zu lassen und neue Erfahrungen zuzulassen. Wir wollen als dynamisches Unternehmen ein verlässlicher Partner sein und als Teil der Vattenfall-Gruppe Wirtschaftsräume über Grenzen hinweg zusammenführen. Dass wir in Berlin endgültig angekommen sind, haben wir einer breiten Öffentlichkeit im Herbst 2002 anlässlich der Enthüllung des restaurierten Brandenburger Tores sehr deutlich gemacht. Am Tag der Deutschen Einheit haben mehr als 100 Mio. Menschen weltweit miterlebt, wie der mit dem Logo und Schriftzug von Vattenfall Europe versehene Sichtschutz des Tores in einem feierlichen Enthüllungsakt den Blick auf dieses Symbol besonderer nationaler Bedeutung wieder freigab.

Wir gehören heute als Teil einer starken europäischen Kraft zu den drei größten Unternehmen auf dem deutschen Strommarkt. Außerdem sind wir größter westeuropäischer Fernwärmelieferant. Wir verfügen über einen modernen Kraftwerkspark, gute Netzkapazitäten, effektive Vertriebsstrukturen und über ein großes Stromhandelspotenzial. Unserem erklärten Ziel, Vattenfall als eine starke Marke auf dem deutschen Markt zu etablieren, sind wir im letzten Jahr ein großes Stück näher gekommen. Wichtige Bausteine unserer Strategie sind die langjährigen Erfahrungen der Unternehmen, aus denen wir Vattenfall Europe gebildet haben, sowie unsere Vision, als Teil der bereits heute in vielen Ländern Europas tätigen Vattenfall-Gruppe ein führendes europäisches Energieunternehmen zu sein.

Das Jahr 2002 zeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Wir haben den Absatz ausgeweitet und eine deutliche Umsatzsteigerung erzielt. Der Konzern hat Umsatzerlöse von 8,9 Mrd. € ausgewiesen und ein Jahresergebnis von 191 Mio. € erreicht. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten beliefen sich am Bilanzstichtag auf 1,7 Mrd. € und machten lediglich 10 % der Bilanzsumme aus. In der Unternehmenssteuerung richten wir uns nach der Bilanzierung unseres schwedischen Gesellschafters, also nach schwedischen Bilanzierungsregeln. Dabei er-

reichte das Ergebnis vor Steuern und Zinsen (EBIT) 517 Mio. € und lag um fast 100 Mio. € über dem Pro-forma-Ergebnis des Jahres 2001. Diese deutliche Ergebnisverbesserung gründet zu einem guten Teil auf Kostensenkungsprogrammen, die bereits in den vergangenen Jahren von den Einzelunternehmen beschlossen worden sind. Im Verbund werden wir durch die intensive Nutzung von Synergien bis zum Jahr 2005 Einsparungen von 550 Mio. € erreichen. Wir werden Jahr für Jahr unsere Ergebnisse verbessern und streben als Zielgröße eine Rendite von 9 % auf das eingesetzte Kapital an. Rückenwind für unsere ehrgeizigen Ertragsziele erhalten wir vom Markt, denn die Preise haben sich wieder stabilisiert.

Vor diesem Hintergrund halte ich die Vattenfall-Europe-Aktie ungeachtet aller Turbulenzen an den Kapitalmärkten für eine sichere Anlage. Die alten Gesellschaften, die heute unter dem neuen Konzerndach vereint sind, hätten allein keine unternehmerische Zukunft gehabt. Vattenfall Europe ist eine Erfolgsgeschichte mit deutlich mehr Chancen als Risiken. Eine der Grundvoraussetzungen dafür war der rasche Aufbau funktionierender Strukturen. Dass dies ohne nennenswerte Probleme gelang, ist nicht zuletzt der Verdienst aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Sie haben die Chancen und Vorteile erkannt, die die Bündelung unserer Kräfte in einer starken Gesellschaft bietet.

Der Vorstand dankt Ihnen für die gezeigte Leistungsbereitschaft und die konstruktive Mitarbeit beim Aufbau von Vattenfall Europe. Unseren Aktionären, Kunden und Geschäftspartnern danken wir für das uns entgegengebrachte Vertrauen.

Berlin, im April 2003



Dr. Klaus Rauscher, Vorstandsvorsitzender

# Vattenfall

## - ein führendes europäisches Energieunternehmen

Vattenfall ist der größte Stromerzeuger in den Nordischen Ländern und das fünftgrößte Energieunternehmen in Europa. Vattenfall produziert, verteilt, handelt und vertreibt Energie an Millionen Kunden in ganz Europa. Unsere Hauptprodukte sind Strom, Wärme und Energiedienstleistungen für Kunden in Haushalt und Industrie. Unsere Aktivitäten konzentrieren sich auf Nord- und Mitteleuropa mit unseren Heimatmärkten in Schweden, Deutschland, Finnland und Polen. Mehr als die Hälfte unseres Geschäfts liegt heute außerhalb von Schweden. Das Geschäft in Deutschland, Europas größtem Energiemarkt, führt seit September 2002 die Vattenfall Europe AG.

Bereits im Jahre 1909 begann Vattenfall in Schweden damit, Strom zu produzieren und zu verteilen. Vattenfall blickt damit auf über 90 Jahre Unternehmensgeschichte zurück. Im frühen 20. Jahrhundert begann das Unternehmen mit der Gewinnung von Elektroenergie aus Wasserkraft. Inzwischen werden neben anderen konservativen Energiequellen auch alternative Ressourcen wie Wind und Sonne zur Stromgewinnung genutzt. Wir setzen damit nahezu alle verfügbaren Energiequellen ein – mit Wasserkraft, Kernkraft, fossilen Brennstoffen, Biomasse und Abfall erzeugen wir Strom und Wärme. Wir betreiben Großkraftwerke ebenso wie kleinere Einheiten, und wir arbeiten an der Entwicklung neuer, effizienter Energielösungen. Seit 1992 ist Vattenfall eine Aktiengesellschaft. Alleiniger Anteilseigner von Vattenfall AB ist der schwedische Staat.

Das Executive Group Management befasst sich vornehmlich mit strategischen Fragen, wobei der Schwerpunkt auf der Betrachtung langfristiger Entwicklungen und Finanzierung, Steuerung, Zielformulierungen und Abweichungsanalysen liegt. Durch diese Struktur haben die Business Units einen weit reichenden und selbstständigen Auftrag, ihre eigene Tätigkeit im Rahmen der langfristigen Ziele des Konzerns zu entwickeln. In den Richtlinien des Konzerns zur Geschäftspla-

nung sind konzerngemeinsame Ziele für Wertschöpfung und Wachstum vorgegeben.

### Vision

Vattenfall - ein führendes europäisches Energieunternehmen.

Die durch die Europäische Union beschlossene Liberalisierung der Strommärkte hat völlig neue Voraussetzungen geschaffen und zu neuen Fusionen im Energiesektor geführt. Nationale Abgrenzungen, abgeschottete Märkte gehören bald der Vergangenheit an. In Europa entsteht ein Markt mit intensivem Wettbewerb, dessen Entwicklung maßgeblich von etwa zehn größeren Unternehmen bestimmt wird. Es gilt, bestehende Grenzen – sowohl geographische als auch zwischen Strom, Gas und Wärme – zu überwinden. Vattenfall besitzt eine starke Position auf dem nordeuropäischen Energiemarkt mit Schwerpunkt in Deutschland und Polen sowie langjährige Erfahrungen auf deregulierten Märkten.

Vattenfall konkurriert nicht in erster Linie mit anderen schwedischen Energieunternehmen oder Stadtwerken, sondern mit internationalen Konzernen wie E.ON und RWE in Deutschland, EDF in Frankreich, Enel in Italien und Endesa in Spanien. Um zu den führenden Energieunternehmen Europas zu zählen, sind Rentabilität, operative Effizienz und ein intelligentes Risikomanagement erforderlich.

Ein führendes Unternehmen zu sein, bedeutet für Vattenfall: Wir wollen die erste Wahl der Kunden sein, vorbildlich im Umweltschutz auftreten und an der Entwicklung nachhaltiger Energielösungen der Zukunft mitwirken.

### Mission

Vattenfall fördert die Wettbewerbsfähigkeit seiner Kunden, die Umwelt und die Lebensqualität durch effiziente Energielösungen und erstklassigen Service.

Vattenfall strebt danach, die Nummer Eins für Kunden, Umwelt und Wirtschaft zu sein. Grundlegend für unsere Marktposition sind eine hohe operative Leistungsfähigkeit und Kostenoptimierungen mit Verantwortung. Vattenfall besitzt die erforderliche Kapazität und Kompetenz, um Energie, vor allem Strom und Wärme zu liefern, umweltfreundlich und kostengünstig, heute und in der Zukunft, die die individuellen Wünsche der Kunden nach qualifizierten Energielösungen erfüllt. Durch die Bereitstellung von Energie für eine Verbesserung der Lebensqualität – Heizung und Beleuchtung, Komfort und Sicherheit, Zuverlässigkeit und effizienter Umgang mit Ressourcen – liefert Vattenfall den Kunden Werte für ihr Geld.

### Strategie

In den letzten Jahren hat Vattenfall seine Aktivitäten, Strom und Wärme, auf vier Hauptmärkte konzentriert – Finnland, Deutschland, Polen und Schweden. Gleichzeitig kam es zu bedeutenden Expansionen in Deutschland und Polen.

Das strategische Leitmotiv Vattenfalls lautet, durch Wachstum seine Position als ein führendes europäisches Energieunternehmen fortzuentwickeln. Nach der umfassenden Expansion in Deutschland und Polen wird aber zunächst eine Phase der operationellen und finanziellen Konsolidierung folgen.

In den kommenden Jahren werden bei Vattenfall folgende Aufgaben im Vordergrund stehen:

- ▶ Verwirklichung der wirtschaftlichen Ziele
- ▶ Integration und Konsolidierung der deutschen Einheiten von Vattenfall Europe
- ▶ Konzentration durch Veräußerung von Beteiligungen, die nicht zum Kernbereich zählen

Nach vollzogener Konsolidierung wird sich Vattenfall dann wieder seinem vorrangigen Ziel zuwenden – durch Wachstum Werte zu schaffen.

### Rentables Wachstum verstärkt Vattenfalls Position in Nordeuropa

Durch Konzentration auf rentables Wachstum hat sich Vattenfall eine starke Stellung in Nordeuropa verschafft. Die gegenwärtige Marktposition Vattenfalls bildet eine solide Grundlage für weitere Wertschöpfungen. Der laufende Integrationsprozess in Europa ermöglicht es, die erreichten Positionen schrittweise auszubauen. Vattenfall wird zweifelsohne langfristig zu den führenden Energieunternehmen Europas zählen. Wenn jetzt der europäische Energiemarkt neu gestaltet wird, ist Vattenfall mit daran beteiligt.

Gesellschaft und Wirtschaftsleben befinden sich in einer Zeit der Veränderung und Globalisierung. Länder und Märkte rücken enger zusammen. Durch die Erweiterung der EU von 15 auf 25 Mitglieder steht Europa vor dem nächsten großen Schritt. Ein wichtiger Teil dieser Veränderung ist die an internationale Unternehmen gerichtete Forderung, vermehrt und deutlicher Verantwortung zu übernehmen. Ein führendes Unternehmen muss auch ein verantwortungsbewusstes Unternehmen sein.

Für Vattenfall, dessen gesamte Tätigkeit im Energiesektor liegt, ist dies besonders augenfällig. Kunden und Öffentlichkeit können sich auf Vattenfall verlassen. Wir haben das Ziel, als gestaltende Kraft in der Gesellschaft mitzuwirken, nach deutlichen ethischen Grundsätzen zu handeln und offen zu zeigen, wie wir unserer Verantwortung nachkommen.

Energie ist im Grunde eine positive Kraft in der Gesellschaft. Energie, und besonders Strom, ist die Basis wirtschaftlichen Wachstums und schafft Voraussetzungen für eine Lebensqualität, die wir häufig für selbstverständlich halten. Gleichzeitig beeinflusst jede Energieerzeugung die Umwelt. Als ein nachhaltig erfolgreiches Energieunternehmen integriert Vattenfall den Umweltschutz und die damit verbundene Verantwortung vollständig in seine Tätigkeiten.

Weitere Informationen über den Vattenfall-Konzern finden Sie unter [www.vattenfall.com](http://www.vattenfall.com).



## Interview mit Dr. Klaus Rauscher

**Herr Dr. Rauscher, Sie waren im öffentlichen Dienst, anschließend Banker, aber kein Experte in Energie - wie sind Sie zu Vattenfall Europe gekommen?**

**Dr. Rauscher** — Dazu muss man einen Blick auf die Entwicklung seit der Liberalisierung des deutschen Energiemarkts werfen. Mit der Fusion von E.ON und RWE erhielten diese beiden Unternehmen vom Kartellamt und der Politik im Sommer des Jahres 2000 die Auflage, sich von ihren Anteilen an Bewag, HEW, LAUBAG und VEAG zu trennen. Ziel war es, ein Gegengewicht zu den beiden Großen im deutschen Strommarkt aufzubauen. Die schwierigen Verhandlungen über die Eigentümerstruktur einer neuen Kraft, die hier und da auch Narben hinterlassen haben, waren im Wesentlichen im Sommer 2001 beendet. Damit war das Fundament für die »neue Kraft« gelegt.

In dieser Situation war es dem schwedischen Anteilseigner klar, dass er für den Aufbau eines neuen Konzerns einen Integrationsmanager braucht, der vier Unternehmen mit unterschiedlichen Traditionen, un-

terschiedlichen Mentalitäten und Kulturen zusammenbringen soll, und zwar so, dass das hinterher auch alles funktioniert und nicht auf halber Strecke stehen bleibt. Gesucht war jemand, der in der Lage ist, Interessen auszugleichen, der im Umgang mit der Politik bewandert ist und der zugleich Diplomat ist, nicht laut im Umgang, aber hartnäckig in der Sache. Mit diesem Anforderungsprofil hat man gesucht und ist auf mich gekommen. Tatsächlich kommen mir bei Vattenfall Europe meine beruflichen Erfahrungen - bayerisches Finanzministerium, Chef der Bayerischen Staatskanzlei, anschließend elf Jahre Bankvorstand - zugute bei den Kontakten mit Bundes- und Landespolitikern, aber auch bei Gesprächen und Verhandlungen mit der Mitbestimmung. Und dass ich in den neunziger Jahren Aufsichtsratsmitglied zahlreicher Unternehmen der Energiewirtschaft war, hat sicher nicht geschadet.

#### Welche Rolle hat die Politik im weiteren Fusionsprozess gespielt?

**Dr. Rauscher** -- Die Politik war in vielfacher Hinsicht beteiligt. Zum einen ging die Fusion nur mit Zustimmung der Freien und Hansestadt Hamburg, die eine Sperrminorität von 25,1 % an HEW hatte. In Berlin war das Land zwar schon früher zu 100 % aus der Bewag ausgestiegen, hatte sich aber vertragliche Rechte und Standortgarantien ausbedungen. Zusätzlich gab es die Standortinteressen der ostdeutschen Länder und die Interessen der Bundesregierung, und die Kartellbehörden in Bonn und Brüssel wollten auch ein Wort mitreden. Also: Die Politik hat sowohl aufgrund von gesellschaftsrechtlichen oder vertraglichen Mitsprachemöglichkeiten als auch aus struktur- und regionalpolitischen Gesichtspunkten kräftig mitgemischt. Ich halte das im Übrigen für durchaus legitim. Die entscheidende Frage war nur, wie man politische und regionale Interessen mit den Unternehmensinteressen in Einklang bringt. Diesen Interessenausgleich haben wir geschafft. Ein Meilenstein war sicher der Vertrag mit der Bundesanstalt für vereinigungsbedingte

Sonderaufgaben (BvS) über eine vorzeitige Abgeltung aller bestehenden Ansprüche des Bundes aus den Privatisierungsverträgen zu LAUBAG und VEAG. Wir haben in dem Vertrag u.a. eine jährliche Produktion von mindestens 50 TWh Braunkohlestrom bis zum Jahr 2011 garantiert.

#### Hat Vattenfall Europe die kritische Größe, um einen Gegenpol zu solchen Wettbewerbern wie E.ON und RWE zu bilden?

**Dr. Rauscher** -- Die Antwort ist ein ganz klares »Ja« - auch wenn die Konkurrenten doppelt oder dreimal so groß sind wie wir. Wir sind aus der Regionalliga in die höchste deutsche Spielklasse aufgestiegen. Wir sind von der Braunkohle über unsere Kraftwerke und das Netz bis zum Vertrieb hervorragend aufgestellt, und zusammen mit unseren schwedischen Kollegen setzen wir in der Gruppe insgesamt 188 TWh ab. Damit sind wir in Europa auf Platz fünf.

#### Können Sie die Struktur von Vattenfall Europe erläutern?

**Dr. Rauscher** -- Wir haben die vier Ausgangsunternehmen in ihre Sachkomponenten zerlegt und nach Managementstrukturen und rechtlichen Strukturen neu aufgestellt. Darüber haben wir mit der Holding eine strategische Führungs- und Steuerungsebene geschaffen. Im Einzelnen heißt das: Wir haben Kraftwerke der HEW und der VEAG mit einer Gesamtleistung von 17.000 MW und den Braunkohletagebau der LAUBAG, der ja in Förderbandnähe der Braunkohlekraftwerke liegt, in einer Geschäftseinheit, Business Unit Mining & Generation, zusammengefasst. Der Stromhandel von Bewag, HEW und VEAG liegt jetzt bei der Business Unit Trading. Die Übertragungsnetze mit 10.500 km Länge wurden zur Business Unit Transmission und die Verteilnetze zur Business Unit Distribution. Die Business Unit Heat, die Heizwerke und Heizkraftwerke, das Rohrleitungssystem und die Fernwärmekunden von Bewag und HEW, zählt heute zu den größten Fernwärmeversorgern in Europa. Der Stromvertrieb ist in der Business Unit Sales zusammengefasst.

Das Beispiel des Vertriebs zeigt, dass die Gliederung nach Geschäftseinheiten nicht in allen Fällen identisch ist mit den gesellschaftsrechtlichen Strukturen. So wird das lokale Vertriebsgeschäft in Berlin und Hamburg von der Bewag beziehungsweise der HEW geführt. Der bundesweite Vertrieb für Regionalversorger, Stadtwerke und große Industriekunden ist Aufgabe unserer Tochtergesellschaft

Vattenfall Europe Sales GmbH. Ähnlich ist es auch in der Geschäftseinheit Mining & Generation. Die ehemalige LAUBAG mit ihrer Montanmitbestimmung ist als Vattenfall Europe Mining eine eigenständige Aktiengesellschaft. Die konventionellen Kraftwerke gehören zu unserer Tochtergesellschaft Vattenfall Europe Generation AG & Co. KG. Diese beiden Gesellschaften haben in Personalunion einen gemeinsamen Vorstand. Und unsere Anteile an den Kernkraftwerken in Brokdorf, Brunsbüttel, Krümmel und Stade haben jeweils in einer eigenen GmbH ihre rechtliche Struktur.

Das klingt sehr kompliziert – ist es auch. Das qualitativ Neue an unserer Struktur ist die Gliederung in sechs Geschäftseinheiten. Diese

sog. Business Units sind für den wirtschaftlichen Erfolg ihrer Einheit verantwortlich und damit für den Erfolg des gesamten Vattenfall-Europe-Konzerns.

**Erfordern diese neuen Strukturen nicht ein grundlegendes Umdenken der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter? Wie wollen Sie das hinbekommen?**

**Dr. Rauscher** – Es sind in erster Linie Managementstrukturen, die wir geschaffen haben. Und beim Management auf allen Ebenen ist in der Tat ein Umdenken erforderlich. Die Führungskräfte werden insbesondere am Erfolg ihrer Geschäftseinheit gemessen. Für die Zielvorgaben

## Meilensteine Vattenfall Europe

### April 1998

Startschuss zur Neuordnung: ein neues Energiewirtschaftsgesetz in Deutschland. Alle, Privatkunden eingeschlossen, können ihren Stromlieferanten frei wählen.

### November 1999

Der schwedische Konzern Vattenfall AB gewinnt eine internationale Ausschreibung zum Erwerb von 25,1 % der Anteile der Hamburgische Electricitäts-Werke AG (HEW), veräußert von der Freien und Hansestadt Hamburg.

### Januar 2000

Als sich in der Energiebranche Megafusionen ankündigen, fordert Bundeswirtschaftsminister Müller eine »vierte Kraft« als Herausforderer der Branchenriesen.

### August 2000

HEW schließt mit E.ON einen Vertrag über den Erwerb der Mehrheit an Bewag, doch Minderheitseigner Southern Energy (heute: Mirant) und der Berliner Senat erwirken einstweilige Verfügungen.

### Oktober 2000

Der schwedische Konzern Vattenfall AB erwirbt weitere Anteile an der HEW und wird damit neuer Mehrheitseigentümer.

### November 2000

Der Berliner Senat erzielt eine Einigung mit Vattenfall, HEW und E.ON über den Mehrheitserwerb der Bewag, doch Southern Energy (heute: Mirant) bleibt hart.

haben wir Maßstäbe, sog. Benchmarks, im europäischen Vergleich herangezogen. Sie sind anspruchsvoll, aber erreichbar und für den Erfolg im Wettbewerb auf dem europäischen Energiemarkt unerlässlich. Mit den Geschäftseinheiten haben wir gewissermaßen Unternehmen im Unternehmen geschaffen. Jetzt brauchen wir eine Kultur, nach der in jeder einzelnen Geschäftseinheit Unternehmertum und Leistung gefordert, gefördert und auch belohnt werden.

Für den Alltag des einzelnen Mitarbeiters vor Ort, so glaube ich, wird sich nicht viel verändern. Der Baggerfahrer in der Lausitz, der M- oder E-Techniker in einem Kraftwerk, der Mann im Kabelgraben oder oben auf der Freileitung und viele Tausend mehr behalten ihre Aufgabe, für

die sie ausgebildet wurden. Aber jeder Einzelne ist jetzt Teil eines neuen, größeren Ganzen. Damit ändert sich die Gesamtsituation für jede einzelne Mitarbeiterin und für jeden Mitarbeiter, denn Vattenfall Europe sichert in weit höherem Maße die Arbeitsplätze, als die vier Unternehmen es im Alleingang vermocht hätten. Und Vattenfall Europe eröffnet die Chancen einer internationalen Gruppe wie beispielsweise ein konzernweites Traineeprogramm, internationale Austauschprogramme und einen breit gestaffelten Arbeitsmarkt innerhalb des Konzerns mit verbesserten Aufstiegschancen.

#### Dauert es nicht Jahre, bis eine neue Unternehmenskultur entsteht?

**Dr. Rauscher** — Ein Kulturwandel braucht seine Zeit. Das geht nicht von heute auf morgen. Und in der Anfangsphase war das sicherlich ein nicht ganz einfacher Prozess. Es hat auch in hohem Maße Verunsicherung gegeben, die wir sehr ernst genommen haben. Es ist doch so, dass jeder von uns

#### Dezember 2000

HEW gewinnt ein internationales Ausschreibungsverfahren zum Erwerb der Mehrheit an VEAG und LAUBAG. Damit steht das Fundament für die »neue Kraft«.

#### Dezember 2001

Vattenfall AB und Mirant werden sich einig. Vattenfall AB übernimmt alle Anteile Mirants an der Bewag. Im Februar 2002 tritt die HEW in diesen Vertrag ein.

#### Januar 2002

Die »neue Kraft« erhält einen Namen. Der Konzern soll künftig »Vattenfall Europe« heißen. Zugleich sollen die beiden starken lokalen Marken Bewag und HEW beibehalten werden.

#### August 2002

Die Vattenfall Europe AG entsteht aus der Fusion von HEW und VEAG.

#### Oktober 2002

Das neue, in Berlin ansässige Unternehmen Vattenfall Europe AG wird ins Handelsregister eingetragen.

#### Januar 2003

Aus der LAUBAG, dem Bergbauunternehmen des Konzerns, wird die Vattenfall Europe Mining AG.

#### Januar/Februar 2003

Die Aktionäre der Bewag AG und Vattenfall Europe AG haben der Verschmelzung der Bewag AG auf die Vattenfall Europe AG auf den Hauptversammlungen im Januar und Februar 2003 zugestimmt.



Markenauftritt am Brandenburger Tor anlässlich der Wiedereröffnung des Berliner Wahrzeichens

seine ganz persönlichen Erfahrungen einbringt - und das ist auch gut so. Ich möchte nicht, dass der Einzelne vergisst, wo er herkommt. Es ist doch nicht schlecht, wenn jemand aus Hamburg sich nach wie vor als HEWist fühlt. Er muss nur realisieren, dass diese HEW jetzt in einem größeren Ganzen aufgegangen und dieses größere Ganze eine gute und Erfolg versprechende Sache ist. Ich persönlich vergesse ja auch an der Spitze eines europäischen Unternehmens nicht meine fränkischen Wurzeln. Insofern habe ich kein Problem, wenn jemand sagt, unsere VEAG oder unsere Bewag oder unsere LAUBAG waren gute Unternehmen, und da haben wir gern gearbeitet. Ich wünsche mir aber auf der Grundlage individueller Erfahrungen eine Offenheit für die neuen Herausforderungen. Und bei meinen Gesprächen mit Führungskräften und Mitarbeitern stelle ich immer wieder fest, dass sie zunehmend in den neuen Strukturen denken und handeln. Und das Ergebnis kann sich sehen lassen. Nehmen wir das letzte Jahr: Der Fusionsprozess hat viel Kraft gekostet. Dennoch war unser Betriebsergebnis besser als geplant. Das liegt ganz besonders an dem Einsatz unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die eine großartige Leistung vollbracht haben.

#### Das war 2002. Wie geht es weiter?

**Dr. Rauscher** — 2002 war das Jahr der Integration. Der Fusion von vier Unternehmen standen eine Menge Hindernisse im Wege, die wir überwunden haben. 2003 ist nun das Jahr der Effizienzsteigerung und des Marktauftritts. Wir wollen dieses Jahr unser Geschäftsergebnis deutlich verbessern. Dafür haben wir konkrete Maßnahmen und Aktionspläne beschlossen. Zum einen müssen wir die angestrebte Verbesserung der Effizienz wirklich realisieren. Zum anderen müssen wir extern am Markt unsere Vertriebsstrategie definieren und verwirklichen. Ich bin zuversichtlich, dass wir diese Ziele erreichen werden, weil wir eine sehr motivierte Mannschaft haben.

#### Effizienzsteigerung heißt auch Personalabbau?

**Dr. Rauscher** — Effizienzsteigerung heißt in erster Linie, Arbeitsabläufe wirkungsvoller zu gestalten, um so die Kosten zu senken. Das ist nicht neu. Alle Unternehmen in unserer Branche haben mit Beginn des liberalisierten Strommarkts Kostensenkungsprogramme beschlossen. Sie betreffen Sachkosten und natürlich auch Personalkosten. Wir müssen, um wettbewerbsfähig zu bleiben und unsere Ertragskraft zu steigern, unsere Kosten nachhaltig senken. Nur so können wir, und das ist mein Ziel, zukunftssichere Arbeits- und Ausbildungsplätze schaffen. Wir haben immer gesagt, dass es ohne Personalabbau nicht geht. Das sieht auch jeder ein. Wenn sie vier Unternehmen zusammenführen, dann haben sie halt für manche Funktion auch vier Menschen und brauchen nur einen.

Zu unserer Unternehmenskultur gehört es auch, im Personalbereich schnellstmöglich klare Verhältnisse zu schaffen, d.h., die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben einen Anspruch darauf, so früh wie

möglich zu erfahren, wer am Ende des Umstrukturierungsprozesses wo einen Arbeitsplatz hat oder – so hart das klingen mag – wer dann keine Stelle mehr haben wird. Und für diese Menschen müssen wir zumutbare Lösungen finden. Bei allen erforderlichen Maßnahmen zur Personalanpassung stehen wir selbstverständlich zu unseren Zusagen. Der von uns unterzeichnete Tarifvertrag zum Ausschluss betriebsbedingter Kündigungen bis 2007 ist eine »historische Vereinbarung«. Beteiligt waren immerhin drei recht unterschiedliche Gewerkschaften, selbstbewusste und erfahrene Betriebsräte und die Unternehmensvorstände.

**Wie soll der Marktauftritt von Vattenfall Europe aussehen? Sie haben mit Vattenfall, HEW und Bewag drei Marken. Werden Sie diese weiterführen?**

**Dr. Rauscher** — Wir haben eine sehr klare Markenstrategie. Die HEW verfügt in Hamburg über einen Marktanteil von etwa 95 %, die Bewag in Berlin knapp unter 90 %. Das sind hohe Marktanteile, die wir mit unterschiedlichen, im Ergebnis aber erfolgreichen Verkaufsstrategien gehalten haben. Ziel unserer Verkaufsstrategie ist es, diese fast 3 Mio. Kunden zu halten und möglichst noch weiche dazuzugewinnen. Unsere Kunden wissen, dass sie den Strom von der HEW oder von der Bewag bekommen, und solange sie das wollen und solange das gute Marken sind, werden wir sie nicht aufgeben. Anders stellt sich der überregionale Vertrieb dar: Wir verkaufen 60 % unseres Stroms in Ostdeutschland an regionale Weiterverteiler. Die wollen wir durch ein Kooperationsmodell langfristig an uns binden. Dieses Geschäft läuft unter der Marke »Vattenfall«. Gleiches gilt für Stadtwerke und große Industriekunden, die wir durch eine Kombination von gutem Preis und Lieferservice für uns gewinnen wollen. Hierfür verantwortlich ist Vattenfall Europe Sales. Also klare Antwort: Der überregionale Vertrieb läuft unter Vattenfall, die re-

gionalen Märkte in Hamburg und Berlin unter HEW und Bewag. Was die Preisfindung angeht, haben wir für die Zukunft eine klare Vereinbarung mit unserem Vertrieb: Marge geht vor Menge.

**Ihre großen Konkurrenten haben mit aufwändigen Kampagnen ihr Image aufpoliert. Wie wollen Sie Vattenfall Europe fester im Bewusstsein der Bevölkerung verankern?**

**Dr. Rauscher** — Wir werden ganz sicher in dieser Richtung etwas tun. Genauso sicher aber ist, dass wir nicht wie unsere Wettbewerber einen Betrag in dreistelliger Millionenhöhe für Kampagnen ausgeben werden. Wir werden gezielt Maßnahmen ergreifen, um der Marke Vattenfall Bekanntheit und Image zu verleihen. Das ist bei uns etwas komplizierter als bei anderen, weil wir mit Vattenfall, Bewag und HEW eine Mehrmarkenstrategie fahren. Was wir für Vattenfall tun, muss auch für Bewag und HEW von Nutzen sein – und umgekehrt. Jede Marketingmaßnahme muss letztlich auf das Image der ganzen Familie ausstrahlen. Aber noch einmal: Wir werden nie und nimmer hunderte Mio. € für Massenkampagnen bereitstellen. Imagepflege kann man bescheidener, intelligenter und kreativer machen. Wir werden für die Zielgruppen Entscheider, Meinungsbildner und breite Öffentlichkeit pfiffige Aktivitäten entwickeln und Akzente setzen.

**Vattenfall Europe ist zu mehr als 90 % eine Tochter von Vattenfall AB. Wie groß ist das Vertrauen in den Großaktionär?**

**Dr. Rauscher** — Vertrauen gibt es nur zwischen Menschen. Institutionen sind ohne Emotionen. Es gibt ein Grundvertrauen der Schweden und vor allem des dortigen CEO, Lars Josefsson, in unser Team. Das muss man natürlich durch ordentliche Arbeit, durch Transparenz und ehrliche, offene Information immer wieder rechtfertigen. Ich meine damit nicht, dass wir jeden einzelnen Schritt mit Schweden abstimmen müssen. Wir sind für Vattenfall Europe selbst verantwortlich. Aber wir stellen 60 % des Umsatzes der gesamten Gruppe dar, und wenn es bei uns gut läuft, läuft es auch in der gesamten Gruppe gut, und wenn es bei uns schlecht läuft, dann haben wir auch in der Gruppe ein Problem. Die Schweden haben insofern ein legitimes Interesse, informiert zu werden. Umgekehrt haben auch wir ein legitimes Interesse, die Entscheidungen, die wir in Deutschland zu verantworten haben, selbst zu gestalten und selbst zu treffen.



**Wie bewerten Sie die Wettbewerbssituation von Vattenfall Europe in den nächsten Jahren?**

**Dr. Rauscher** — Wir sind hervorragend aufgestellt. Wir haben den modernsten Kraftwerkspark Deutschlands. Die Braunkohle-Kraftwerke sind mit einer Investitionssumme von 9 Mrd. € erneuert oder modernisiert worden. Als letzte Großanlage wird das Pumpspeicherwerk Goldisthal im Herbst mit einer Leistung von 1.060 MW in Betrieb gehen. Braunkohle als krisenfester, subventionsfreier Brennstoff steht für weit mehr als eine Kraftwerksgeneration gesichert zur Verfügung. Das Netz erfüllt alle heutigen Anforderungen. Und unsere Kundenbasis ist gut und stabil.

Wenn es uns gelingt, die Kosten zu reduzieren - und daran habe ich keinen Zweifel -, sind wir für den Markt sehr gut gerüstet. Diese Situation wird sich in den nächsten zehn Jahren für uns noch verbessern, denn große Teile des Kraftwerksparks unserer Wettbewerber am

Markt stehen altersbedingt zum Ersatz an. In Deutschland erwarten wir im Zeitraum 2010 – 2020 einen Ersatzbedarf von etwa 40.000 MW. Im Klartext heißt dies, dass mindestens jede dritte Kraftwerkseinheit ersetzt werden muss. Zur Finanzierung ist von einem Investitionsvolumen von bis zu 50 Mrd. € auszugehen. Investitionen in dieser Größenordnung werden Auswirkungen auf den Strompreis haben. Und wenn andere hohe Abschreibungen verkraften müssen, werden wir mit abgeschriebenen Anlagen am Markt sein.

**Sehen Sie Risiken auf diesem Weg?**

**Dr. Rauscher** — Es gibt in der Politik einige Unwägbarkeiten. Dazu gehört der nationale Weg, die in Kyoto beschlossenen Umweltziele umzusetzen. So wird zurzeit über die Ausgestaltung des Emissionshandels diskutiert. Durch unsere Investitionen in die Braunkohle-Kraftwerke in der Lausitz und in Mitteldeutschland haben wir 20 % der deutschen CO<sub>2</sub>-Minderungen im Alleingang erreicht. Wenn diese Leistungen als sog. »early action« anerkannt werden, haben wir eine sehr gute Ausgangslage.

Die beschlossene Regulierungsbehörde betrifft alle Netzbetreiber nahezu in gleichem Maße. Sie birgt das Risiko in sich, dass wir durch Preisvorgaben daran gehindert werden, nennenswerte Zukunftsinvestitionen in das Netz zu tätigen, da sie sich möglicherweise nicht mehr rechnen. Ein weiteres Risiko ist der politische Umgang mit der Windenergie, die vorrangig in das Netz eingespeist werden muss. Das führt tendenziell zu Netzengpässen und erheblichen Problemen für die Netzstabilität und die Beschaffung von Regelenergie. Diese Probleme liegen auf dem Tisch - aber ich hoffe auf die Lernfähigkeit der verantwortlichen Politiker und daran, dass sie dem Gemeinwohl mehr verpflichtet sind als ihren Parteiinteressen.

### Wo soll Vattenfall in vier bis fünf Jahren stehen?

**Dr. Rauscher** ... In fünf Jahren wird Europa durch die Beitrittsländer deutlich größer sein als heute. Wir werden einen einheitlichen europäischen Strom-Binnenmarkt haben. Und ich glaube, dass auch die derzeit noch weitgehend nationale Energiepolitik Stück für Stück »europäisiert« wird. Das heißt: Auch wir müssen zunehmend durch die europäische Brille schauen.

Vattenfall ist bereits heute ein europäisches Unternehmen mit den Heimatmärkten Schweden, Finnland, Polen, Deutschland, Dänemark

und Niederlande. Wenn man sich die Entwicklung der letzten fünf Jahre ansieht, ist es wirklichkeitsfremd, zu glauben, dass der Prozess der Firmenkäufe und Zusammenschlüsse beendet sei. Dieser Prozess wird im europäischen Maßstab weitergehen. Und auch wir werden im europäischen Maßstab deutlich wachsen. Dazu ist es erforderlich, die Kundenbasis zu erweitern und für neue Geschäftsfelder und Partnerschaften offen zu sein.

Im Ergebnis bin ich überzeugt davon, dass Vattenfall Europe als wesentlicher Teil der Vattenfall-Gruppe eine Erfolgsgeschichte ist.

## Vattenfall-Europe-Holding



# generating



Unser Anspruch »**generating** power - transmitting possibilities«. Vattenfall Europe steht für:  
Neues ins Leben rufen. Unterschiedliche Kulturen vereinen. Ideen kreieren. Zukunftsträchtige  
Strategien entwickeln. Großes schaffen. Kundenorientierte Dienstleistungen bereitstellen.  
Vertrauen aufbauen. Den Markt aktiv gestalten. Maßstäbe setzen.

# power

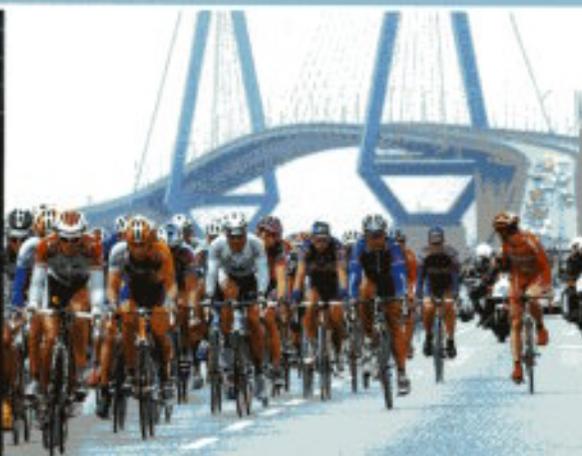


Unser Anspruch »generating **power** - transmitting possibilities«. Vattenfall Europe steht für: Vorausschauend denken. Gemeinsame Kräfte mobilisieren. Herausforderungen annehmen. Mit Tatkraft Aufgaben bewältigen. Um die Ecke denken. Strukturen durchbrechen. Neue Wege gehen und Altes hinter sich lassen. Dynamisch und ausdauernd handeln.

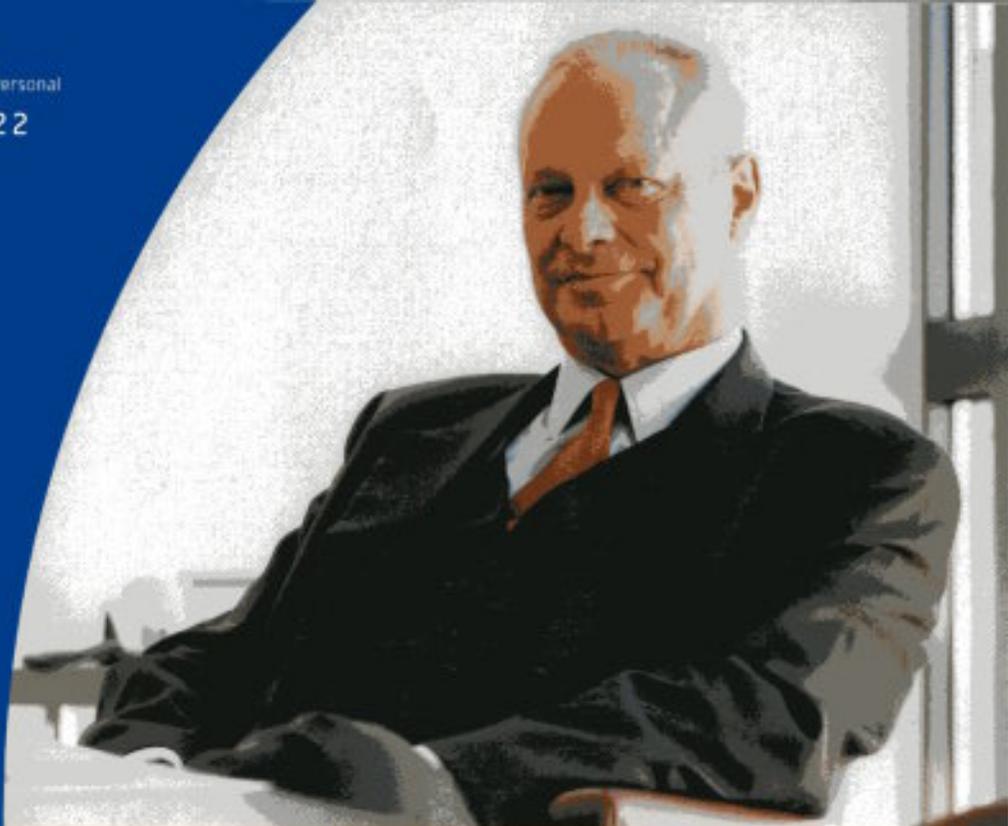


Unser Anspruch »generating power - **transmitting** possibilities«. Vattenfall Europe steht für: Neues Wissen erschließen. Miteinander kommunizieren. Werte vermitteln. Erfahrungen austauschen. Den eigenen Erfahrungsschatz bereichern. Innovative Ideen weitergeben. Verantwortung übertragen. Expertise zur Verfügung stellen.

# possibilities



Unser Anspruch »generating power - transmitting **possibilities**«. Vattenfall Europe steht für:  
Chancen erkennen und ergreifen. Neues erforschen und entdecken. Spannende Perspektiven sehen.  
Gesellschaftliche und ökologische Verantwortung übernehmen. Lebensqualität erhöhen. Dinge ins  
Rollen bringen. Wertvolle Lösungen finden. Potenzial ausschöpfen.



DR. MARTIN MARTINY,  
FÜR PERSONAL ZUSTÄNDIGER VORSTAND, ARBEITSDIREKTOR

**Integration als Chance.** »Ich bin stolz darauf, Mitarbeiterin eines international erfolgreichen Unternehmens zu sein«, sagt Nina Burkhardt aus der Abteilung Kommunikation der HEW. »Natürlich hatte ich anfangs auch Sorge, dass im neuen Konzern unsere HEW-Erfolgsgeschichte nicht mehr von Bedeutung sein könnte. Aber ich sehe nun, dass der Zusammenschluss vor allem eines bedeutet – eine tolle Chance.«

Diese Erkenntnis teilt Nina Burkhardt vermutlich mit einigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Unternehmen Bewag, HEW, LAUBAG und VEAG als Teil des neuen Vattenfall-Europe-Konzerns. Es galt und gilt, vier unterschiedlich geprägte Unternehmenskulturen in ein gemeinsames Unternehmen und in eine internationale Unternehmensgruppe einzubringen. Schon nach einem Jahr können wir feststellen, dass wir diese besondere Herausforderung schneller als ursprünglich vermutet bewältigen werden.

# Personal

Vattenfall Europe – das bedeutet langfristig die Sicherung von Arbeitsplätzen in den Regionen. Das bedeutet für engagierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aber auch die Möglichkeit, sich über nationale und kulturelle Grenzen hinweg persönlich und fachlich weiterentwickeln zu können. Die Vattenfall-Gruppe bietet hierzu in Schweden, Finnland, Polen und Deutschland neue, vorher nicht da gewesene Möglichkeiten.

**Vattenfall Europe ist bereit für den Wettbewerb.** Die Bildung von Vattenfall Europe war notwendig und richtig. In den vergangenen Jahren hat sich die Wirtschaftswelt verändert. Der Wettbewerb zwischen Unternehmen hat sich verlagert von heimischen auf internationale Märkte. Diese Entwicklung macht es kleinen Unternehmen schwer, auf einem internationalen Parkett zu bestehen. Mit der Bündelung der Unternehmen Bewag, HEW, LAUBAG und VEAG in einem neuen Unternehmensverbund erreicht Vattenfall Europe bzw. die Vattenfall-

»Erfahrung und Kreativität – das sind die Fundamente, auf denen ein Unternehmen im Wandel seinen Erfolg aufbauen muss. Diese Erfahrung – mit unseren Märkten, unseren Kunden und unserer Technik – bringen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Vattenfall Europe in die neue Vattenfall-Gruppe ein.«

»Wir alle sind Vattenfall.«

Gruppe das nötige Format, um mit den neuen Ansprüchen des Wettbewerbs mithalten zu können. Mag dieser Weg zunächst auch Risiken und Ängste bergen – er allein führt aber in eine sichere Zukunft.

Als Teil einer internationalen Unternehmensgruppe wird sich Vattenfall Europe ganz neuen Ansprüchen stellen und künftig über Grenzen hinweg denken müssen. Mit der Gründung des neuen Konzerns kommen dabei auch auf die Arbeit des Personalmanagements neue Anforderungen zu. Einige Aufgaben lassen sich nicht mehr lediglich innerhalb unserer nationalen Grenzen angehen und lösen. Es gilt, Chancen zu entdecken und Stärken zu fördern – und zwar von Hamburg bis nach Warschau, vom Thüringer Wald bis Stockholm und Helsinki.

**Wettbewerb auch im Personalmanagement.** Der Wettbewerb um Arbeitskräfte wird eine dieser Herausforderungen sein. Die demographische Entwicklung verheißt unserer Gesellschaft einen ständigen Alterungsprozess. Die Anzahl junger Menschen wird langfristig immer geringer, während die Wirtschaft und die Unternehmen gleichzeitig auf diese jungen Menschen angewiesen sein werden. Gute Mitarbei-



terinnen und Mitarbeiter werden bald auf dem Arbeitsmarkt und damit auch innerhalb unseres Unternehmens rar sein. Unsere Aufgabe wird es deshalb sein, Arbeitsplätze grenzübergreifend innerhalb der ganzen Vattenfall-Gruppe mit engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zu besetzen. Es wird mehr denn je gelten, gutes Personal zu gewinnen, zu fördern und auch zu halten.

Ein konzernweites Traineeprogramm sowie ein international ausgerichtetes Austauschprogramm werden uns dabei unterstützen. Wir wollen und werden Vattenfall als attraktiven Arbeitgeber international bekannt machen. Eine zentrale Aufgabe bleibt außerdem die qualifizierte Ausbildung junger Menschen in technischen und kaufmännischen Berufen – wir werden auch künftig junge Fachkräfte aus den eigenen Reihen fördern. In Vereinbarungen mit der Freien und Hansestadt Hamburg und der Bundesanstalt für vereinigungsbedingte Sonderaufgaben (BvS) – als Nachfolgesellschaft der Treuhandanstalt – haben wir für Hamburg, Berlin und ganz Ostdeutschland Ausbildungsgarantien vereinbart, mit denen Vattenfall Europe weiterhin deutlich über der durchschnittlichen Ausbildungsquote deutscher Unternehmen liegt und damit Verantwortung für die Jugend übernehmen wird.

Auch in den Führungsebenen werden wir uns mit den neuen Wettbewerbsansprüchen, insbesondere auch vor dem Hintergrund der Altersproblematik, in unserem Konzern auseinander setzen müssen. Die Neubesetzung von Führungspositionen muss frühzeitig geplant, Führungsnachwuchs erkannt, vorbereitet und zur Erlangung umfassender Führungskompetenzen gefördert werden. Hierzu haben wir bereits Konzepte zur Nachfolgeplanung und zur Personalentwicklung erarbeitet, die wir nun konsequent im Konzern einsetzen werden.

**Überdurchschnittliche Sicherheit und Gesundheit.** Auch die Gewährleistung von Sicherheit und Gesundheit gehört zu den besonders bedeutenden Aufgaben im Unternehmen. Im Jahr 2002 betrug die

Quote der Arbeitsunfälle im Konzern 9,3 % und lag nochmals unter dem guten Vorjahreswert von 10,1 %. Vattenfall Europe nimmt damit eine Spitzenposition unter den deutschen Energiekonzernen ein. Ein für Vattenfall Europe erarbeitetes Konzept zum Sicherheits- und Gesundheitsmanagement bildet die Grundlage für eine auch künftig optimale betriebliche Gesundheitsvorsorge und Arbeitssicherheit für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

**Teilzeit schafft Beschäftigung.** Am 31. Dezember 2002 befanden sich im Konzern 22.826 aktiv Beschäftigte, darunter 1.764 Auszubildende in den verschiedenen Unternehmen der Vattenfall-Europe-Gruppe. Vattenfall Europe hält darüber hinaus den Gedanken der Teilzeit hoch. Im Jahr 2002 war durch Teilzeit die Beschäftigung für zusätzlich 527 Mitarbeiterinnen bzw. Mitarbeiter bei Vattenfall Europe gesichert. Die konzernweite Frauenquote am 31. Dezember 2002 betrug 23,0 %. Parallel zur Integration der vier Unternehmen hat sich der Personalbestand im Jahre 2002 insgesamt um 3,7 % bzw. 860 Vollzeitkräfte reduziert.

**Mitbestimmung - eine gemeinsame Überzeugung.** In den begonnenen Umstrukturierungsprozess waren die Gremien der Mitbestimmung von Beginn an einbezogen. Die drei größten und einflussreichsten Gewerkschaften Deutschlands, ver.di, IG Metall und IG BCE, sowie die Betriebsräte der Unternehmen haben das Zusammenwachsen der Unternehmen aktiv begleitet. Gemeinsam überzeugt vom Erfolg und der hohen Einsatzbereitschaft haben die Unternehmensleitung, die Gewerkschaften und die Betriebsräte wichtige Vereinbarungen im Namen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter getroffen. Ein Vattenfall Europe eigener sozialpolitischer Tarifvertrag sowie eine gemeinsame Grundsatzvereinbarung belegen das unternehmenspolitische Bekenntnis aller Verantwortlichen zur Mitbestimmung und zur Stellung der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer bei Vattenfall Europe.

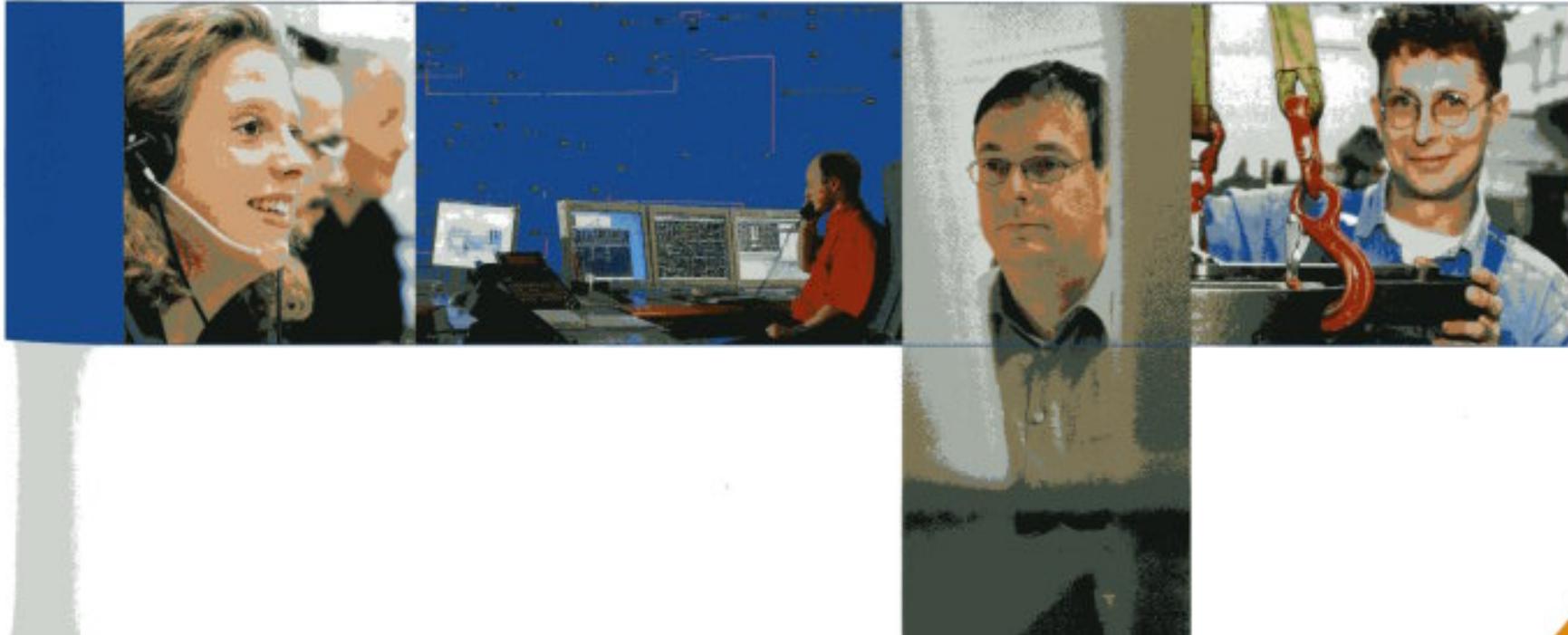


Ausbildungszentrum

**Personalanpassung noch nicht abgeschlossen.** Alle vier Ursprungsunternehmen hatten in den vergangenen Jahren, d.h. schon vor der Bildung von Vattenfall Europe, die unumgängliche Aufgabe, Arbeitsplätze reduzieren zu müssen. Die angelaufenen Umstrukturierungsmaßnahmen bei Vattenfall Europe haben zur Folge, dass dieser Anpassungsprozess fortgesetzt werden muss. Aber auch dieses letzte Stück des Weges werden wir, wie in den bisherigen Unternehmen auch, unter Beachtung sozialer Verträglichkeit gestalten. Betriebsbedingte Kündigungen wurden deshalb grundsätzlich und einvernehmlich mit allen Gremien bis Ende 2007 ausgeschlossen.

**Ausblick.** Einige Schwierigkeiten und Risiken werden die vor uns liegenden Monate noch mit sich bringen, jedoch eben auch neue und spannende Aufgaben. Hierfür braucht Vattenfall Europe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die sich den neuen Herausforderungen stellen und ihre Veränderungsbereitschaft und ihren Pioniergeist offen, verlässlich und leistungsbereit einbringen.

Auf die drei Werte Leistungsbereitschaft, Offenheit, Verlässlichkeit – Effectiveness, Openness, Accountability – wird die Vattenfall-Gruppe ihre gemeinsame Zukunft bauen. Wir laden alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ein, diese Zukunft mitzugestalten. Einsatz und Leistung hierfür werden sich lohnen.





JOACHIM LUBITZ,  
FÜR FINANZEN ZUSTÄNDIGER VORSTAND

**Deutscher Aktienmarkt im Jahr 2002.** Die Entwicklung an den Kapitalmärkten im Jahr 2002 war geprägt von starker Angst vor weiteren Kursverlusten. Die von Investoren und Analysten vorausgesagte Trendwende trat nicht ein und die Börsen mussten das dritte Jahr in Folge mit herben Kursverlusten schließen.

Zu Beginn des Jahres 2002 herrschte noch Zuversicht auf dem Parkett. Wichtige Stimmungsindikatoren aus den USA begründeten verhaltenen Optimismus. Der Deutsche Aktienindex (DAX) verzeichnete in den ersten drei Monaten Kursgewinne und notierte in einer Bandbreite von 4.800 bis 5.400 Punkten. Im Frühjahr jedoch drehte der positive Trend. Die Prognosen für Unternehmensgewinne und Wirtschaftswachstum wurden nach unten korrigiert. Der DAX reagierte darauf mit einem fast sechsmonatigen Abwärtstrend und der Index stürzte zeitweilig auf fast 2.500 Punkte ab. Die Talfahrt wurde durch die anhaltende Konjunkturschwäche, die Unsicherheit über die sich bereits anbahnende Krise im Nahen Osten und fehlende Impulse

# Aktie

WKN	601200
ISIN-Code	DE0006012008
Hauptbörse	Frankfurt am Main
Börsenkürzel	VTT

»Die Ausgestaltung der sehr komplexen Matrixstruktur von Vattenfall Europe war eine Herausforderung für die Unternehmenssteuerung.«

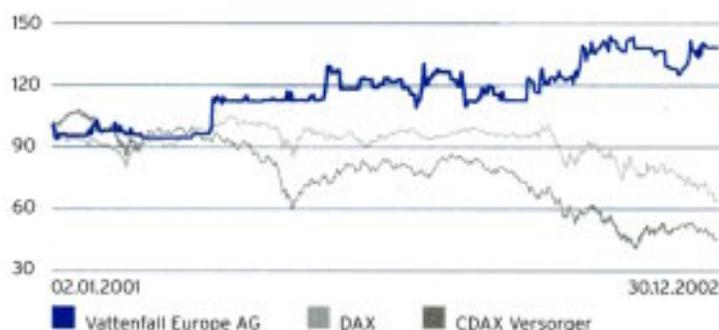
der Politik noch beschleunigt. Erst im Oktober 2002 milderte sich der Verkaufsdruck und der DAX stabilisierte sich wieder oberhalb der Marke von 3.000 Punkten.

**Vattenfall Europe erfolgreich aufgestellt.** Die notwendige Umstrukturierung zur Aufstellung des Konzerns entlang der Wertschöpfungskette erfolgte in kürzester Zeit. Die Bildung von Business Units – zum Teil über mehrere Gesellschaften hinweg – verlangte einen kompletten Neuaufbau der Unternehmensplanung und des Berichtswesens. Außerdem wurde eine integrierte Konzern-Finanzorganisation geschaffen. Die benötigten Informationssysteme wurden auf die veränderten Anforderungen zugeschnitten. Die komplexen Umstrukturierungen wirkten auch auf den Jahres- und den Konzernabschluss der Vattenfall Europe AG. Parallel dazu erstellten die deutschen Gesellschaften auch Jahresabschlüsse für die Einbeziehung in den Konzernabschluss der Vattenfall AB nach schwedischen Bilanzierungsregeln.

Die Aktie der Vattenfall Europe AG selbst erschien am 25. November 2002 zum ersten Mal unter dem Börsenkürzel VTT auf dem Kurszettel. Unter Beibehaltung der Wertpapierkennnummer (WKN) 601200 wurde zu diesem Zeitpunkt die Börsennotierung der vormaligen HEW-Aktie an allen deutschen Börsen umgestellt. Die Vattenfall-Europe-Aktie entzog sich dem Abwärtstrend an der Börse und zeigte eine bessere Entwicklung als die Vergleichsindizes DAX und CDAX Versorger. Während beide Vergleichsindizes im Ultimo-Vergleich drastische Verluste hinnehmen mussten, stieg der Kurs der Vattenfall-Europe-Aktie von 17,00 € auf 19,05 € und lag damit knapp unter dem Höchstkurs des Jahres 2002.

#### Kursentwicklung 2001 – 2002

(Basis 02. Januar 2001 13,75 € indiziert auf 100)



**Aktiensplit im Verhältnis 1:2 im Zuge der Umstellung.** Die ordentliche Hauptversammlung der Hamburgische Electricitäts-Werke AG am 21. August 2002 hat neben der Namensänderung und Sitzverlegung nach Berlin eine Neucinteilung des Grundkapitals gebilligt. Durch einen Aktiensplit im Verhältnis 1:2 traten an die Stelle einer Stückaktie mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von 2,55645 € zwei Stück-

aktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von jeweils 1,27823 €.

Gleichzeitig wurde das Grundkapital im Zuge der Verschmelzung der VEAG Vereinigte Energiewerke AG auf die HEW um 5,3 Mio. € auf 240,5 Mio. € erhöht. Hierfür sind 4.181.364 neue Inhaberaktien ausgegeben worden, sodass das Grundkapital der Vattenfall Europe AG nunmehr in 188.181.364 Stückaktien eingeteilt ist. Nach dem Stand vom Abend des 22. November 2002 sind die Depotbestände der Anteilseigner bei den Depotbanken automatisch und kostenfrei umgestellt worden.

#### Kennzahlen\*

		2002	2001
Jahreshöchstkurs	€	19,75	35,2
Jahrestiefstkurs	€	15,00	25,5
Jahresschlusskurs	€	19,05	33,2
Börsenwert am 31.12.	Mio. €	3.584	3.050
Dividende	€	0,37	0,74

\*Ohne Berücksichtigung Aktiensplit

#### Umtauschverhältnis für Bewag- in Vattenfall-Europe-Aktien

**1:0,5976.** Vor der geplanten Verschmelzung der Bewag AG auf die Vattenfall Europe AG hat die als Bewertungsgutachter bestellte BDO Deutsche Warentreuhand Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft auf Basis der voraussichtlichen Unternehmenswerte beider Unternehmen ein Umtauschverhältnis von einer Aktie der Bewag AG zu 0,5976 Aktien der Vattenfall Europe AG festgestellt. Die Hauptversammlungen von Bewag AG und Vattenfall Europe AG haben die Verschmelzung in der Zwischenzeit gebilligt. Die Bewag-Aktien werden nach Eintragung der Beschlüsse im Handelsregister umgetauscht.

# Business Unit Mining & Generation

»Tagebaue und Kraftwerke bilden das Rückgrat der Erzeugung. Wir legen am Beginn der Wertschöpfungskette mit unserer Arbeit das Fundament für die Wettbewerbsfähigkeit des Konzerns.«



PROF. DR. KURT HÄGE,  
FÜR BERGBAU UND ERZEUGUNG ZUSTÄNDIGER VORSTAND

## Bergbau und Erzeugung – Effizienz, Innovation und Kompetenz am Beginn der Wertschöpfungskette

### **Kraftwerkspark und Tagebaue setzen gemeinsam Maßstäbe.**

Die Business Unit Mining & Generation ist – mit Ausnahme der wärmegeführten Produktionen in Berlin und Hamburg – zuständig für die gesamte Stromerzeugung im Vattenfall-Europe-Konzern. Der moderne Kraftwerkspark setzt technische Maßstäbe für die effiziente, zuverlässige und umweltschonende Stromproduktion. Vattenfall Europe ist damit der drittgrößte Stromproduzent in Deutschland. Der Bereich Bergbau und Erzeugung legt eine wichtige Grundlage für die Wettbewerbsfähigkeit von Vattenfall Europe.

Im Grundlastbereich erfolgt die Stromerzeugung zum größten Teil in Braunkohle- und Kernkraftwerken. Gemeinsam verfügen die drei Lausitzer Werke Schwarze Pumpe, Jämschwalde und Boxberg über



Ein hochmoderner Kraftwerkspark mit Braunkohle- und Kernkraftwerken, Gasturbinen- und Pumpspeicherwerken sorgt für eine effiziente, zuverlässige und umweltschonende Stromproduktion

eine installierte Kraftwerkskapazität von 6.500 MW. Im mitteldeutschen Revier gehört ein Block des Braunkohlekraftwerks Lippendorf mit einer Bruttokapazität von 920 MW ebenfalls zu dem modernen Kraftwerkspark der Business Unit Mining & Generation.

Den größten Teil der für die Stromerzeugung notwendigen **Braunkohle** fördert Vattenfall Europe Mining & Generation in eigenen Tagebauen. Diese konzentrieren sich auf das Lausitzer Revier. Der Abbau erfolgt in Jämschwalde, Cottbus-Nord und Welzow-Süd sowie in Nochten. Der Tagebau Reichwalde ist gestundet und kann bei Bedarf wieder in Betrieb genommen werden. In den genehmigten Abbaufeldern lagern noch 1,7 Mrd. Tonnen Braunkohle.

Gemeinsam mit E.ON gehören anteilig die vier Kernkraftwerke (KKW) Brunsbüttel, Krümmel, Brokdorf und Stade ebenfalls zur Geschäftseinheit Bergbau und Erzeugung. Auf Vattenfall Europe entfällt eine Kernkraftwerksleistung von 1.622 MW (netto). Vattenfall Europe ist zuständig für die Betriebsführung der KKW Brunsbüttel und Krümmel, die Kernkraftwerke Stade und Brokdorf betreibt E.ON.

Der zwischen den Betreibern der bundesdeutschen Kernkraftwerke und der Bundesregierung getroffene »Energiekonsens« aus dem Jahr 2001 hat zu einer einvernehmlichen Änderung des Atomgesetzes geführt. Dieses Gesetz legt für jedes Kraftwerk eine Reststrommenge fest und ermöglicht den Betreibern einen geordneten Weiterbetrieb der Anlagen bis zur endgültigen Stilllegung. Das Kraftwerk Stade geht bereits im Jahr 2003 vom Netz. Die anderen Kernkraftwerke werden nach der derzeit gültigen Rechtslage zwischen 2009 und 2017 abgeschaltet.

Der Grundlastbereich wird zusätzlich zu den Kapazitäten aus den Braunkohle- und Kernkraftwerken durch die Produktion aus dem Steinkohlekraftwerk Rostock (553 MW brutto) sowie langfristige Strombezüge von Dritten (1.070 MW) abgedeckt.

**Spitzenlaststrom** wird vor allem in Gasturbinen- und Pumpspeicherkraftwerken (PSW) produziert. Vattenfall Europe Mining & Generation verfügt zudem über eine Gasturbinenleistung von 966 MW. Außerdem wird Strom aus Wasserkraft an den Standorten Markersbach,

Hohenwarte, Niederwartha, Bleiloch, Wendefurth, Wisenta, Burgkhammer, Eichlicht und Geesthacht mit einer Leistung von insgesamt 1.862 MW erzeugt. Das derzeit bedeutendste Investitionsvorhaben ist der Bau des PSW Goldisthal mit 1.060 MW. Die erste Maschine konnte im Februar 2003 abgenommen werden. Mit der Inbetriebnahme des PSW im Herbst 2003 komplettiert die Business Unit Mining & Generation den Erzeugungsmix.

Die Unternehmen der Business Unit Mining & Generation vermarkten ihren erzeugten Strom über Vattenfall Europe Trading. Darüber hinaus wird den deutschen Übertragungsnetzbetreibern Regelenergie aus den Kraftwerken der Business Unit angeboten. In Kraft-Wärme-Kopplung gewonnene Wärme wird zu etwa einem Drittel als Prozessdampf und Fernwärme an den Bergbaubereich innerhalb der Business Unit sowie zu etwa zwei Dritteln als Fernwärme an Stadtwerke geliefert. Ferner werden die Heizkraftwerke regionaler Energieversorgungsunternehmen mit Lausitzer Rohbraunkohle versorgt. Weitere Produkte sind Braunkohlebriketts, Braunkohlenstaub und Wirbelschichtkohle.

**Hohe Vorleistungen zur Emissionsreduzierung.** In der Europäischen Union wird derzeit eine Richtlinie für den Handel mit Emissionszertifikaten vorbereitet. Das System soll ab 2005 für ausgewählte Industriezweige – so auch für die Energiewirtschaft – gelten und zu einer wesentlichen Reduzierung der Treibhausgasemissionen führen. In Deutschland soll das Emissionssystem die bislang sehr er-

folgreichen Selbstverpflichtungen der deutschen Industrie ablösen. Vattenfall Europe hat bereits rund 9 Mrd. € in die Modernisierung und den Neubau von Braunkohlekraftwerken investiert. Neben der hochwirksamen Entstaubung, Entschwefelung und Entstickung macht die Verminderung der CO<sub>2</sub>-Emissionen in Kraftwerken von Vattenfall Europe Generation rund 20 % der gesamten CO<sub>2</sub>-Reduzierung in Deutschland seit 1990 aus.

**Politische Rahmenbedingungen.** Viele politische und wirtschaftliche Rahmenbedingungen für den Betrieb und die Errichtung von Kraftwerken sind zurzeit nur wenig verlässlich. Das betrifft vor allem die noch nicht prognostizierbaren Auswirkungen des Emissionshandelsystems, Entwürfe für Novellierungen von Bundesimmissionsschutzverordnungen mit deutlichen Verschärfungen gegenüber den EU-Grenzwerten, neue Regelungen zu Netznutzungsentgelten sowie die Fortführung des Erneuerbare-Energien-Gesetzes (EEG). Vattenfall Europe erwartet von der Energiepolitik verlässliche Rahmenbedingungen, damit Investitionen in effiziente Kraftwerke und Bergbauanlagen nicht entwertet werden und eine zuverlässige, umweltgerechte und kostengünstige Stromerzeugung auch in Zukunft gesichert werden kann.

**Förderung und Absatz erhöht.** Im Berichtsjahr wurden Arbeitsabläufe umgestaltet und erheblich verbessert. Vor allem im Portfoliomanagement und in der Optimierung des Kraftwerkeinsatzes konnten wesentliche Fortschritte erzielt werden. Dabei hat sich der verstärkte Einsatz der Grundlastkraftwerke mit niedrigen variablen Kosten positiv auf das Ergebnis ausgewirkt. Darüber hinaus ist die Flexibilität der Spitzenlastanlagen besser genutzt worden. Die Produktionsvolumina und der Absatz haben sich deutlich erhöht.



Braunkohlekraftwerk  
Schwarze Pumpe

Die Kohleförderung stieg um 3,1 % oder 1,8 Mio. Tonnen auf insgesamt 59,3 Mio. Tonnen. Das ist das beste Förderergebnis seit der Privatisierung im Jahre 1994. Die höhere Förderleistung erklärt sich vor allem aus dem deutlich erhöhten Bedarf der Kraftwerke Boxberg und Jämschwalde. Die Gesamterzeugung der Kraftwerke lag mit 66,8 TWh (netto) etwa auf dem Niveau des Vorjahres. Die Produktion aus Braunkohlekraftwerken stieg um mehr als 4 %. Das Kernkraftwerk Brunsbüttel musste im Februar aufgrund eines Rohrleitungsschadens vom Netz genommen werden. Die notwendigen Untersuchungen und Änderungen in der Anlage haben dazu geführt, dass das Kraftwerk im Ge-

schäftsjahr 2002 keinen weiteren Strom mehr produziert hat. Der Wärmeabsatz aus Kraft-Wärme-Kopplung in den Kraftwerken Jämschwalde, Boxberg, Schwarze Pumpe, Lippendorf und Rostock ging gegenüber dem Vorjahr um 14 % auf rund 3 TWh zurück.

**Wettbewerbsfähigkeit verbessern.** Die Business Unit Mining & Generation leistet mit dem Bergbau und einer langfristig sicheren Stromerzeugung auf höchstem technischen und wirtschaftlichen Niveau einen wichtigen Beitrag zur langfristigen Wettbewerbsfähigkeit von Vattenfall Europe. Die Kraftwerke, Tagebaue und Veredelungsanlagen sind die Produktionsbasis und verkörpern das Rückgrat des neuen Unternehmens. Kernziele für die kommenden Jahre sind die stetige Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit durch ein strenges Kostenmanagement, die Werterhaltung des Anlagenparks und der strikt marktorientierte Einsatz der Kraftwerke. Öffentliche Akzeptanz soll durch den umweltgerechten und sicheren Betrieb der Tagebaue und Kraftwerke erhalten werden. Unterstützt wird dies durch die starke Bindung an die Regionen der einzelnen Standorte. Insbesondere in der Lausitz prägt Vattenfall Europe Mining & Generation die industrielle Landschaft. Die im Jahr 2002 getroffene Entscheidung, den Standort der Verwaltung im Jahr 2004 in Cottbus anzusiedeln, setzt zudem ein klares Zeichen für die Zukunft dieser Energieregion.

Bleilochtalsperre in Thüringen



Schaukelradbagger im Lausitzer Tagebau mit einer jährlichen Braunkohleförderung von ca. 60 Mio. Tonnen

# Business Unit Trading

»Vattenfall Europe Trading gehört zu den ersten Handelsadressen in Europa und ist im Konzern der integrierte Marktplatz zwischen Erzeugung und Vertrieb.«



JOACHIM LUBITZ,  
FÜR FINANZEN ZUSTÄNDIGER VORSTAND

**Kompetenzzentrum für Energiehandel.** Seit 1. Juli 2002 agieren die Handelsteams von Bewag, VEAG und Nordic Powerhouse gemeinsam am Markt. Das Energiehandelshaus war die erste operative Einheit der Vattenfall Europe AG. Im September 2002 erfolgte dann die Umbenennung in Vattenfall Europe Trading. Die unterschiedliche Positionierung und Erfahrung der beteiligten Handelseinheiten haben sich gut ergänzt. Mit dem Integrationsprozess verfügt die Business Unit Trading über Erfahrung und Know-how in allen bedeutenden Handelsmöglichkeiten auf den relevanten Märkten.

**Zentraler Service-Provider für das Stromportfolio.** Der Energiehandel umfasst den physischen und finanziellen Strom- und Gashandel sowie den derivativen Kohlehandel. Die Business Unit ist als »interner Marktplatz« zwischen der Erzeugung und dem Vertrieb aufgestellt und managt als zentraler Service-Provider das konzerninterne Stromportfolio von 150.000 GWh. Als Kompetenzzentrum übernimmt sie das Management aller handelbaren Risiken entlang der Wertschöpfungskette und bietet die dafür erforderlichen Strukturen und Produkte. Ziel ist es, das Risiko von Preisschwankungen mit Hilfe von Preisabsiche-

rungsinstrumenten am Großhandelsmarkt zu minimieren. Auf diese Weise kann ein Teil der Leistung über langfristige Kontrakte am Forwardmarkt abgesichert und der Spotmarkt für die kurzfristige Optimierung genutzt werden.

**Bedeutender Player im europäischen Stromhandel.** Unser Handelshaus gehört zu den großen Teilnehmern am europäischen Stromhandel.

Der Schwerpunkt unserer Aktivitäten liegt in Deutschland; hier sind wir an der Strombörse in Leipzig (EEX) akkreditiert. Darüber hinaus agieren wir in Frankreich, den Niederlanden, Österreich, Dänemark und der Schweiz sowie im Gashandel in Belgien. In Paris und Amsterdam sind wir an den Strombörsen Powernext und APX zugelassen.

**Vattenfall Europe erfolgreich positioniert.** Im Jahr 2002 ging das Marktvolumen im deutschen Stromgroßhandel erstmals seit der Liberalisierung von etwa 2.500 auf 1.500 TWh zurück. Ursachen waren



vor allem der Konkurs des US-Energiehändlers Enron sowie das hohe Spotpreinsniveau zum Jahresende 2001. Die Marktteilnehmer reagierten insgesamt vorsichtiger und führten ein strengeres Risikocontrolling mit engeren Limits ein. Betroffen von diesen verschärften Risiko-richtlinien waren vor allem US-amerikanische Handelshäuser ohne eigene Assets, die sich seit Sommer 2002 schrittweise aus dem europäischen Strommarkt zurückgezogen haben.

Während sich die Volumina am Spotmarkt der Leipziger Strombörse EEX im zweiten Halbjahr 2002 stetig erhöhten, blieb der neue Börsenterminmarkt hinter den Erwartungen zurück. Nach beeindruckenden Umsätzen in der Anfangsphase verlor der Finanzmarkt in den letzten Wochen des Jahres 2002 wieder zugunsten des OTC-Markts. Unsere Analysten rechnen im kommenden Jahr mit der Teilnahme der Banken an diesem Marktsegment und mit steigender Liquidität. Als Market Maker an der EEX unterstützt die Vattenfall Europe Trading die Entwicklung des deutschen Stromterminmarkts.

Im Jahr 2002 haben wir ein Stromhandelsvolumen von 185.000 GWh erreicht. Der größte Teil entfiel auf den Handel im OTC-Markt. Im Gashandel wurden 550 GWh umgesetzt. Der mit Abstand größte Markt für den Stromhandel blieb Deutschland mit einem Anteil von mehr als 90 %. Im Ausland gehören Frankreich und die Niederlande zu den wichtigen Märkten. Die Entwicklung der Business Unit Trading im Geschäftsjahr 2002 hat die Erwartungen übertroffen. Ein Großteil des Umsatzes basiert auf den Handels- und Serviceleistungen für die Vattenfall Europe AG.

**Effizienter Kraftwerkseinsatz durch Online-Optimierung.** Ein Meilenstein im Integrationsprozess war die Übernahme der Online-Optimierung im September 2002. Ihre Aufgabe ist es, die knapp 70 Ein-

heiten des Kraftwerksparks der Vattenfall Europe rund um die Uhr optimal einzusetzen. Sie sorgt für die Bereitstellung von vertraglicher Regelernergie und Minutenreserven sowie für die Leistungsanpassung im Viertelstundentakt. Dadurch wird sichergestellt, dass alle marktfähigen Kraftwerke des Konzerns am Markt platziert und unter Minimierung der Brennstoffkosten betrieben werden.

**Energiebank startet operatives Geschäft.** Am 01. Oktober 2002 hat die Nordic Powermanagement GmbH, die Energiehandelsbank der Vattenfall Europe, ihr operatives Geschäft aufgenommen. Die Tochtergesellschaft der Vattenfall Europe Trading ist als eines der ersten Unternehmen eine zugelassene Wertpapierhandelsbank nach dem Kreditwesengesetz. Sie betreut inzwischen neun Kunden mit einem Portfoliovolumen von knapp 2.000 GWh. Zu den Kunden gehören Weiterverteiler, Regionalversorger und Industrieunternehmen. Diese Kundengruppen machen zunehmend von den Möglichkeiten des Großhandels Gebrauch, um durch aktives Portfoliomanagement ihren Energiebezug und -verkauf zu optimieren und sich gegen Preisrisiken abzusichern.

**Liberalisierung des Gashandels vorantreiben.** Seit dem Jahr 2001 ist unser Unternehmen auch im Gashandel tätig. Der physische und finanzielle Gashandel birgt beträchtliches Wachstumspotenzial. Vattenfall Europe ist akkreditierter Handelsteilnehmer am Zeebrugger Hub. Im Jahr 2003 werden wir unsere Gashandelsaktivitäten erweitern und den Handel am »National Balancing Point« in UK aufnehmen.

Die Liberalisierung des deutschen Gasmarkts kommt nur schleppend voran. Es mangelt vor allem an einem diskriminierungsfreien Netzzugang mit einheitlichen Entgeltberechnungen und flexiblen Transportmöglichkeiten. Vattenfall Europe Trading ist Mitglied der EFET

Deutschland, des Verbands der deutschen Gas- und Stromhändler. Hier arbeiten wir an den aus Händlersicht erforderlichen Verbesserungen und Lösungsvorschlägen mit.

**Gut gerüstet für die Zukunft.** Die Bundesregierung hat nach der Wiederwahl im Herbst 2002 angekündigt, den Anteil der erneuerbaren Energien am Primärenergieverbrauch in Deutschland bis 2010 verdoppeln zu wollen. Vattenfall Europe Trading ist bereits im Handel mit Umweltprodukten (Environmental Products) tätig. So wurde unter anderem zertifizierter Strom aus Wasserkraft zur Versorgung des Landes Berlin über den Großhandelsmarkt beschafft. Auch die für die Erfül-

lung der Umweltstromquote laut Hamburger Stadtvertrag benötigten »grünen« RECS(Renewable Energy Certificate System)-Zertifikate haben wir erworben.

Ungeachtet offener Fragen hinsichtlich der endgültigen Ausgestaltung des Emissionshandels ist nach der Zustimmung des EU-Ministerrats ab dem Jahr 2005 mit einem europaweiten Handel von CO<sub>2</sub>-Emissionsrechten zu rechnen. Wir bereiten uns zielgerichtet auf das Risikomanagement für Vattenfall Europe und den Zugang zum Markt für CO<sub>2</sub>-Emissionsrechte auf Großhandelsebene vor.



Unser Handelshaus gehört zu den bedeutendsten Playern  
im europäischen Stromhandel

# Business Units Transmission/ Distribution

»Die gravierenden Umfeld-Veränderungen für das Netzgeschäft begreifen wir als Herausforderung. Wir sind gut aufgestellt und bereiten uns optimal darauf vor.«



BERNDT-OLOF HELZÉN,  
FÜR DIE NETZE ZUSTÄNDIGER VORSTAND

## Transmission

### Schnittstelle zu den Netzen in Ost- und Zentraleuropa

**Ein Spezialist für Regelenergie.** Die Business Unit Transmission vereint die Aktivitäten der Übertragungsnetzbetreiber (ÜNB) der Vattenfall-Europe-Gruppe. Bereits im Jahr 2002 wurde aus den Regelzonen der Bewag, HEW und Vattenfall Europe Transmission GmbH eine gemeinsame Regelzone gebildet.

Von einer zentralen Steuerungsstelle in Berlin stellen wir sicher, dass innerhalb unserer Regelzone dem auftretenden momentanen Verbrauch und dem Energieaustausch mit benachbarten Regelzonen jederzeit eine entsprechende Einspeisung gegenübersteht. Um dieses Gleichgewicht aufrechtzuerhalten, wird Energie benötigt, die die Unterschiede zwischen Einspeisung von Elektrizität und der tatsächlichen Stromentnahme durch die Kunden sehr kurzfristig ausgleicht. Der dafür benötigte Strom ist Regelenergie.



tiven Strom, den das Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) vorschreibt. Der Anteil von Ares und RIVA am gesamten EEG-basierten Volumen war aber gering.

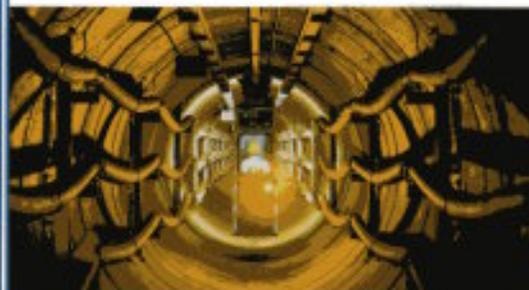
Von der Flutkatastrophe in Ostdeutschland im August 2002 waren zwei 220-kV-Unterstationen des Übertragungsnetzes betroffen. Während das Umspannwerk Sandtorstraße (Magdeburg) mit großem Einsatz gegen die Fluten verteidigt werden konnte, wurde das Umspannwerk Niederwartha überflutet. Die Auswirkungen sowohl für die Verbraucher als auch für das Unternehmen selbst sind durch das starke Engagement der Mitarbeiter während und nach der Flut in Grenzen gehalten worden.

**In neue Strukturen wachsen.** Unser Hauptaugenmerk im Geschäftsjahr 2003 gilt dem Aufbau einer effizienten und modernen Organisationsstruktur. Schwerpunkt beim Übergang von einer drei- zu einer zweistufigen Organisation und von dreizehn auf sechs Standorte wird der Aufbau eines Asset und Service Managements sein. Darüber hinaus werden wir die Ziele der Business Unit Transmission auf die einzelnen Abteilungen herunterbrechen und das im Masterplan und Netzprojekt vorgesehene Kostensenkungsprogramm fortsetzen. Zu unseren

wichtigen Aufgaben gehört ferner die Mitarbeit an regulatorischen Fragen für alle Übertragungsnetzaktivitäten der Vattenfall Europe.

**Wind verteuert Regellenergie.** Durch das Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) wächst die Stromproduktion aus regenerativen Energieerzeugungsanlagen nach wie vor stark an. Vor allem die höhere Erzeugung aus Windkraftwerken erfordert dabei immer mehr vorzuhaltende Regelleistung und verteuert die Beschaffung der Regelleistung. Die durch das EEG im Übertragungsnetz ausgelösten Energieflüsse belasten das Netz mehr und mehr und können künftig zu Netzengpässen in einigen Regionen führen. Es wird deshalb in den kommenden Jahren notwendig sein, Übertragungsleitungen nach Westdeutschland neu zu bauen oder bestehende Verbindungen zu verstärken.

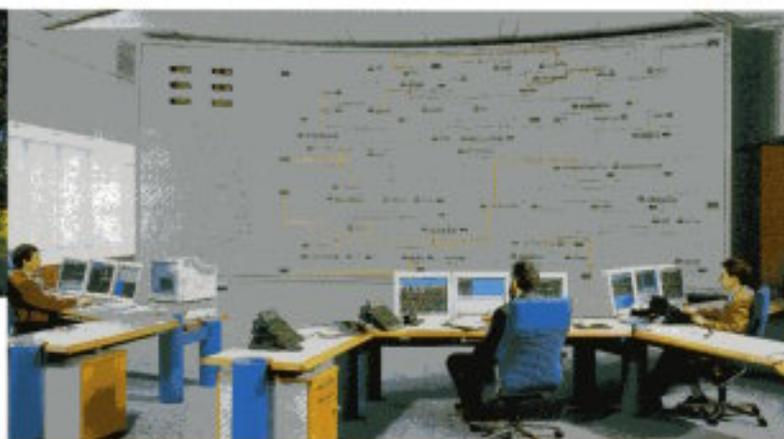
Zudem werden wir die Novellierung des EEG weiter aktiv begleiten. Aus unserer Sicht ist insbesondere erforderlich, dass die Ausweitung des bundesweiten Lastenausgleichs auf alle EEG-Mehrkosten, wie Netzausbau und Regelleistung, im EEG geregelt wird. Um auch zukünftig die gewohnte Systemsicherheit gewährleisten zu können, müssen zugunsten der Übertragungsnetzbetreiber Beeinflussungsmöglichkeiten der EEG-Kraftwerke geschaffen werden.



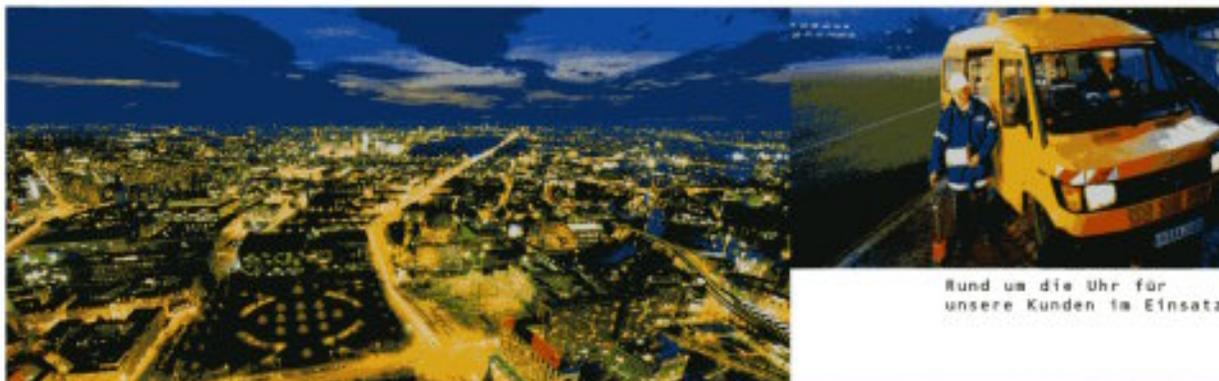
380-kV-Diagonalverbindung für die Anbindung Berlins an das überregionale Höchstspannungsnetz



Das 10.500 km lange Höchstspannungsnetz ist Teil des westeuropäischen Verbundnetzes und Schnittstelle zu den Netzen in Ost- und Zentraleuropa



Die »Kommandozentrale« Beilsteiner Straße in Berlin. Eine von vier Steuerungsstellen für das deutsche Übertragungsnetz



Rund um die Uhr für  
unsere Kunden im Einsatz

## Distribution

### Viertgrößtes Verteilungsunternehmen in Deutschland

**75.000 km Leitungslänge.** In der Vattenfall-Europe-Gruppe betreiben die Bewag, HEW und WEMAG Netze zur Verteilung elektrischer Energie in Berlin, Hamburg und West-Mecklenburg sowie zu geringen Teilen in Brandenburg und Niedersachsen. Die Netze haben eine Leitungslänge von rund 75.000 km und versorgen etwa 3,4 Mio. Netzkunden. Die Aktivitäten sind in der Business Unit Distribution zusammengefasst. Mit einem Marktanteil von rund 8 % sind wir – bezogen auf die Anzahl der versorgten Kunden – Deutschlands viertgrößtes Verteilungsunternehmen.

**Aktiv im liberalisierten Strommarkt.** Grundlage für die Tätigkeit der Verteilungsnetzbetreiber ist die Verbändevereinbarung II plus (VV II plus). Diese Vereinbarung ist zwischen den Verbänden der Industrie und der Stromwirtschaft verhandelt und Ende 2001 verabschiedet worden. Sie beschreibt als freiwillige Vereinbarung die kommerziellen Regeln, mit denen die Liberalisierung des Strommarkts in Deutschland umgesetzt werden soll. Kernelemente sind die Bestimmungen über die Netznutzung und die dafür zu berechnenden Entgelte.

Die VV II plus soll im Einklang mit europäischen und nationalen Vorgaben den Wettbewerb zwischen Unternehmen der Elektrizitätswirtschaft fördern und wettbewerbsgerechte Preise ermöglichen. Die Betreiber werden zur Veröffentlichung der Netzentgelte verpflichtet. Die Vereinbarung enthält einen Leitfaden zur Kalkulation der Netznutzungsentgelte.

Obwohl die VV II plus keine bindende Wirkung hat, hat sie sich im letzten Jahr als von den Branchen akzeptierter Kompromiss in der Praxis etabliert. Sie ist heute fester Bestandteil einer Vielzahl von Verträgen zwischen Netzbetreibern und Netznutzern. Von vielen Energieversorgungsunternehmen wird gefordert, die VV II plus zu »verrechtlichen«. Hierzu sieht die geplante Novelle des Energiewirtschaftsgesetzes (EnWG) vor, dass der Netzzugang zu Bedingungen zu erfolgen hat, die u.a. »guter fachlicher Praxis« entsprechen. Ursprünglich sollte deren Erfüllung bei Einhaltung der Regelungen der Vereinbarung bis zum 31. Dezember 2003 widerlegbar vermutet werden. Der Vermittlungsausschuss hat allerdings am 20. März 2003 in mehreren Punkten



eine Abschwächung des Gesetzesvorschlags empfohlen. Die Beschlussfassung von Bundestag und Bundesrat soll im April 2003 erfolgen.

Im Zuge der anstehenden Novelle des EnWG plant der Gesetzgeber darüber hinaus eine Änderung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB). Durch die Einführung des Sofortvollzugs kartellbehördlicher Missbrauchsverfügungen gegen Netzbetreiber hätte die Beschwerde eines Netzbetreibers keine aufschiebende Wirkung. Die Verfügung wäre sofort zu vollziehen.

Die EnWG-Novelle enthält außerdem die notwendige Rechtsgrundlage für die geplante Änderung der Verordnung über Allgemeine Bedingungen für die Elektrizitätsversorgung von Tarifkunden (AVBEltV). Die vorgesehene Neuregelung der Verordnung trennt zwischen einer Verordnung für Netzanschluss/Netzanschlussnutzung und einer für die Belieferung von Tarifkunden. Sie begründet eine erhebliche Haftungsverschärfung. So soll z.B. die angedachte Haftungsgrenze bei Sachschäden je Einzelfall von jetzt 2.500 € auf dann 500.000 € erhöht werden. Vorgesehen ist ferner der schrittweise Wegfall der Baukostenzuschüsse.

**2002 – das Jahr der Integration.** Im ersten Jahr des Bestehens von Vattenfall Europe haben wir eine neue Organisation für die Netzbereiche in Berlin und Hamburg ausgearbeitet und eingeführt. Im Mittelpunkt stand die Harmonisierung der Strukturen. An beiden Standorten entstehen gleichartige Bereiche für das Asset Management und das Service Management.

Die Insolvenzen der Stromhändler Ares und RIVA werden voraussichtlich zu Forderungsausfällen führen. Der Einfluss auf unser Geschäft ist allerdings nicht nennenswert, da der Anteil dieser Gesellschaften an den gesamten im Jahr 2002 eingenommenen Netzentgelten gering ist.

**2003 – das Jahr der Effizienzsteigerung.** Als wichtiger Schritt bei der Bildung der Vattenfall-Europe-Gruppe hat zum 01. Januar 2003 die Business Unit Distribution ihre Arbeit aufgenommen. Sie vereint die Betreiber der Verteilungsnetze in Berlin, Hamburg und West-Mecklenburg und wird als Profit Center mit eigener Gewinn- und Verlustrechnung geführt. Die einzelnen Netzbereiche von Bewag, HEW und WEMAG werden als selbstständige Unternehmensbereiche der Business Unit Distribution ebenfalls als Profit Center geführt. Die Ziele der Business Unit werden dabei bis auf Abteilungsebene der Netzbereiche der drei Unternehmen heruntergebrochen.

Der schrittweise Aufbau der Bereiche Asset Management und Service Management dient weiteren Effizienzsteigerungen und Ergebnisverbesserungen. Das Asset Management übernimmt vorrangig die Verantwortung für den Ertrag des eingesetzten Kapitals, indem es die finanziellen Zielgrößen ins operative Geschäft überträgt.

Straffes Kostenmanagement und das Aufspüren von Synergien bleiben im Jahr 2003 wichtige Aufgaben. Das bereits im Jahr 2002 verabschiedete Kostensenkungsprogramm führen wir konsequent fort. Die Einführung der neuen Organisation und des neuen Lenkungsmodells hat hohe Priorität.

Das Ergebnis wird in hohem Maß durch das regulatorische Umfeld in Deutschland bestimmt. Seit Herbst 2002 werden damit verbundene Entwicklungen stärker von der Holding koordiniert.



# Business Unit Sales

»Kundenorientierung, langfristige Partnerschaft, Zuverlässigkeit und Wettbewerbsfähigkeit sind die Grundvoraussetzungen für eine erfolgreiche Entwicklung von Vattenfall Europe auf dem Strommarkt. Diese Prinzipien müssen von allen Mitarbeitern täglich neu gelebt werden. Sie beruhen auf dem Ausgleich der gegenseitigen Interessen.«



HANS-JÜRGEN CRAMER,  
FÜR WÄRME UND IT, SEIT  
01.04.2003 AUCH FÜR VERTRIEB  
ZUSTÄNDIGER VORSTAND

DR. HANS-JOACHIM REN,  
BIS 31.03.2003 FÜR VERTRIEB  
ZUSTÄNDIGER VORSTAND

## Bündelungen der Kernkompetenzen

**Stärke auf den Heimatmärkten.** Die Business Unit Sales ist für die Vermarktung und den Vertrieb von Stromprodukten und energienahen Dienstleistungen an Weiterverteiler und Endkunden zuständig. Unsere Zielkundensegmente haben unterschiedliche regionale Schwerpunkte. Die Privatkunden versorgen wir vorwiegend auf den Heimatmärkten Berlin, Hamburg sowie West-Mecklenburg. Geschäftskunden und Stadtwerke erreichen wir bundesweit und auf europäischer Ebene. Die dritte Zielgruppe sind die ostdeutschen Regionalversorgungsunternehmen; in der Tradition der VEAG sind wir Vorlieferant der ostdeutschen Stromversorgung.

**Ein schlagkräftiger Verbund.** Das vergangene Geschäftsjahr war geprägt von der Restrukturierung und Zusammenführung der Vertriebseinheiten von Bewag, HEW und VEAG. Die Arbeiten sind erheblich vorangekommen und sollen 2003 mit der Verankerung der neuen Organisationsstruktur im Vattenfall-Europe-Konzern abge-

geschlossen sein. Die Business Unit Sales besteht künftig aus drei starken Rechtseinheiten: der Bewag AG, der HEW AG sowie der Vattenfall Europe Sales GmbH. Die Bewag AG und die HEW AG treten auch künftig unter ihrem Namen als lokale Marken am Markt auf und betreuen die Endkunden in den Heimatmärkten Berlin und Hamburg. Die Vattenfall Europe Sales GmbH verantwortet alle bundesweiten Vertriebsaktivitäten in den Kundensegmenten Regionalversorger, Stadtwerke und Geschäftskunden.

**Stagnierender Stromverbrauch.** Der wirtschaftliche Abschwung in Deutschland hat sich im vergangenen Jahr fortgesetzt und auch die Energiemärkte negativ beeinflusst. Der Stromverbrauch stagnierte. Die Großhandelspreise für Strom sind dagegen erneut gestiegen und haben zu höheren Endverbraucherpreisen geführt. Preistreibend waren zudem die erhöhten Kosten für die Einspeisung erneuerbarer Energien und die weitere Anhebung der Stromsteuer. Wir erwarten auch für dieses Geschäftsjahr einen leichten Anstieg der Strompreise.



Messepremiere für Vattenfall Europe auf den internationalen Fachausstellungen e-world, Essen, enerotec, Leipzig und Hannover Messe

**Marktführer in Nordostdeutschland.** Wir haben im Jahr 2002 insgesamt rund 81 TWh Elektrizität abgesetzt. Kernstrategie des Vertriebs ist eine langfristige vertrauensvolle Vertriebspartnerschaft mit den ostdeutschen Regionalversorgungsunternehmen. An diese haben wir in 2002 rund 43 TWh abgesetzt. Der bundesweite Stadtwerke-Vertrieb ist auf rund 4 TWh gewachsen. Mit innovativen Produkten wollen wir Stadtwerken ermöglichen, die Chancen des liberalisierten Marktes zu nutzen. Geschäftskunden haben 25 TWh von uns bezogen. Die Wettbewerbsposition in diesem Kundensegment hat sich weiter verbessert. Namhafte Großkunden sind neu oder zurückgewonnen worden. Die

Privat- und Gewerbekunden nahmen rund 9 TWh ab. Bei Bestandskunden vor allem in der Gruppe der Bündelkunden haben wir ein deutliches Umsatzwachstum erzielt. Im Kundensegment der Regionalversorger beträgt unser Marktanteil bundesweit rund 20 %, bei den Geschäftskunden sowie im Privat- und Gewerbekundensegment liegt er jeweils bei 6 %. In den beiden größten Städten Deutschlands, Berlin und Hamburg, sind wir eindeutiger Marktführer. Hier versorgen wir rund 2,8 Mio. Endkunden. Der Anteil am gesamten Stromabsatz in Deutschland erreicht rund 15 %. Damit sind wir drittgrößter Marktteilnehmer in Deutschland.

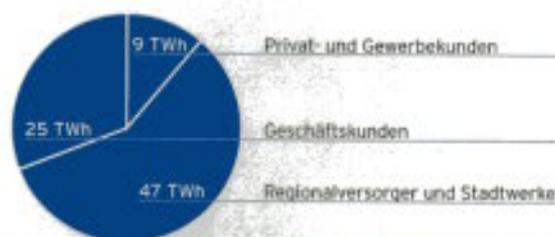


**Den zufriedenen Kunden im Blick.** Zu unseren wichtigsten strategischen Zielen für die kommenden Jahre gehört, die Kundenbeziehungen noch enger zu knüpfen. Den Wünschen der Kunden werden wir durch noch mehr Qualität und Service entsprechen. Sowohl Bewag als auch HEW haben eine lange Tradition, die von ausgezeichnetem Service, hoher Kundenzufriedenheit und großer Kundenloyalität geprägt ist. Die im Jahr 2002 erhaltenen Auszeichnungen unabhängiger Marktbeobachter aus Presse und Wirtschaft dokumentieren die hohe Wertschätzung beider Unternehmen. Die vertrauten Marken Bewag und HEW bleiben auch künftig bestehen. Zudem werden Serviceleistungen und Produktangebote marktorientiert ausgeweitet.



Die Kunden sind nach der Liberalisierung des Strommarkts zunehmend preissensibel geworden. Enge Kundenbindung setzt voraus, dass wir attraktive Produkte anbieten können. Wir erreichen dies durch effiziente interne Prozesse und durch die Neuaufstellung im Vertrieb. Unser Ziel ist Kostenführerschaft. Ziel sind die Bündelung der Kernkompetenzen sowie die Schaffung erheblicher Synergien im Bereich Sachkosten und Personal. Diese Maßnahmen werden die Profitabilität der Business Unit Sales signifikant verbessern. Wir sind überzeugt, mit unserer Strategie im intensiven Wettbewerb bestehen und auf den Energiemärkten eine führende Position behaupten zu können.

#### Stromabsatz Business Unit Sales nach Kundensegmenten 2002



# Business Unit Heat

»Wir wollen erste Wahl der Kunden sein! Maßgeschneiderter Service, exzellente Qualität unserer Produkte und natürlich angemessene Preise - unser Anspruch im Strom- und Wärmegeschäft.«



HANS-JÜRGEN CRAMER,  
FÜR WÄRME UND IT, SEIT 01.04.2003  
AUCH FÜR VERTRIEB ZUSTÄNDIGER VORSTAND

## Umweltverträgliche Strom- und Wärmeerzeugung

**Fernwärme für Berlin und Hamburg unter einem Dach.** Die Business Unit Heat umfasst das komplette Fernwärmegeschäft an den Standorten Berlin und Hamburg. Wir verteilen die Wärme über Fernwärmenetze und liefern sie an unsere Wärmekunden. Die Wärmeversorgung über zentrale Netze hat speziell in den dicht besiedelten Gebieten Berlin und Hamburg besondere Vorteile. Der Anschluss einer Vielzahl von Wärmekunden ermöglicht eine wirtschaftlichere Auslastung von Fernwärmenetzen und Erzeugungsanlagen. Fernwärme, Nahwärme aus dezentralen Erzeugungsanlagen und Kälte sind die wesentlichen Produkte der Business Unit Heat.

Die Business Unit Heat verfügt in Berlin und Hamburg über zwei der größten Fernwärmenetze in Westeuropa mit einer Gesamtlänge von zusammen mehr als 2.000 km. Als Wärmeträger wird überwie-

gend Heißwasser verwendet. Insgesamt bestehen Lieferbeziehungen zu rund 7.500 Vertragspartnern.

**Strom- und Wärmeerzeugung mit hoher Umweltverantwortung.**

Neben Wärme produziert die Business Unit Heat auch Strom, der an die Vattenfall Europe Trading zu marktüblichen Preisen verkauft wird. Die Erzeugung erfolgt überwiegend in Kraft-Wärme-Kopplungs-Anlagen, in denen Strom und Wärme gleichzeitig produziert werden. Diese Art der Energieerzeugung ist besonders umweltverträglich, da der Ausnutzungsgrad der eingesetzten Brennstoffe sehr hoch ist. Der Erzeugungspark der Business Unit Heat umfasst 22 Heizkraftwerke

und Heizwerke mit einer elektrischen Leistung von insgesamt etwa 3.000 MW und einer thermischen Leistung von mehr als 7.000 MW. Die Kraftwerke werden überwiegend auf der Basis von Steinkohle betrieben. Daneben setzen wir Gas, Öl und Braunkohle ein. Zusätzlich nutzen wir die aus der Verwertung des Hamburger und Berliner Hausmülls entstehende Wärme.

**Effizient in neuer Struktur aufgestellt.** Auf dem Weg zu einer einheitlichen Führung und Steuerung der Business Unit Heat haben wir große Fortschritte erreicht. Die Berichtswege in Hamburg und Berlin sind vereinheitlicht und strategische Koordinierungsstellen mit



Heizkraftwerk Tiefstack

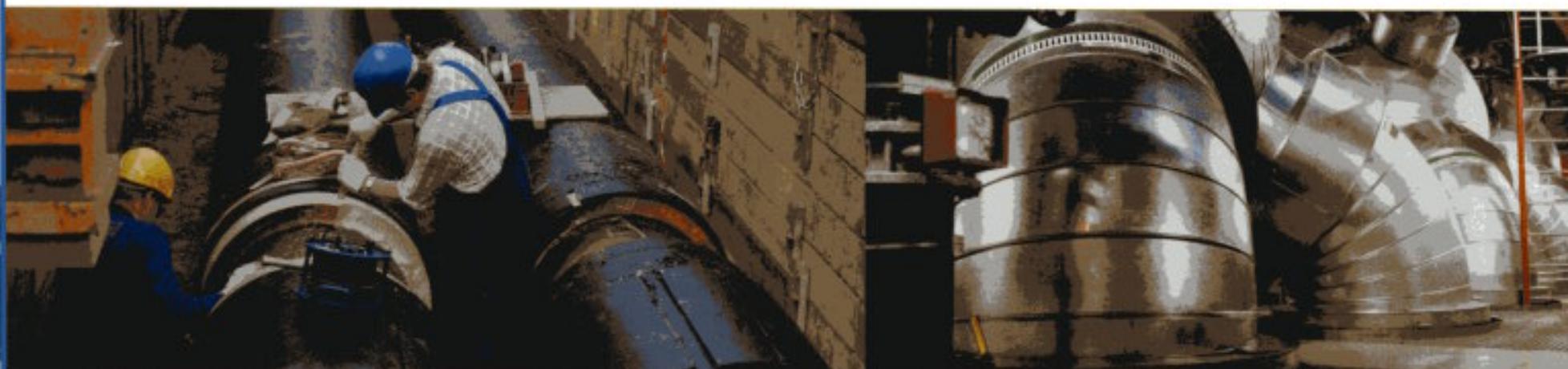


Bewag und HEM verfügen über moderne und zukunftsweisende Fernwärme-Versorgungs-Systeme und betreiben heute die größten Fernwärmenetze in Westeuropa

übergreifenden Funktionen geschaffen worden. Gleichzeitig haben wir die Effizienz der operativen Geschäftseinheiten an beiden Standorten gesteigert. In Berlin sind die Bereiche Erzeugung und Wärmenetz und -vertrieb zu einer Organisationseinheit zusammengeführt worden. Die Einbindung eines Ende 2001 erworbenen Wärmeteilnetzes von Berlin-Charlottenburg, über das zusätzlich 6.000 Wohnungen mit Wärme versorgt werden, wurde abgeschlossen. In Hamburg wurden die Voraussetzungen für eine gemeinsame Betriebsführung der Kraftwerke Tiefstack und Wedel geschaffen. Darüber hinaus laufen die Vorbereitungen, um den mit Dampf betriebenen Teil des Fernwärmenetzes ab 2003 auf Heißwasser umzustellen. Diese Maßnahme senkt

langfristig Instandhaltungsaufwendungen und erhöht den Wirkungsgrad des Hamburger Fernwärmenetzes.

**Marktposition weiter gefestigt.** Das Geschäft der Business Unit Heat ist maßgeblich durch den Brennstoffmarkt, die jeweiligen Witterungsbedingungen sowie den Substitutionswettbewerb durch gas- und ölgefeuerte Heizungsanlagen auf den großstädtischen Märkten Berlin und Hamburg bestimmt. Hinzu kommt die weitere Verringerung der Gesamtwärmenachfrage in Berlin und Hamburg in den nächsten Jahren aufgrund vermehrter Maßnahmen zur Wärmedämmung und der fortschreitenden Deindustrialisierung.



Rund 505.000 Haushalte in Berlin und 325.000 Haushalte in Hamburg werden mit umweltschonender Fernwärme versorgt

Die gleichzeitige Strom- und Wärmeerzeugung (KWK) ermöglicht eine besonders hohe Energieausnutzung und eine bedeutende Emissionsminderung

In diesem anspruchsvollen Geschäftsumfeld hat die Business Unit Heat ihre Marktposition weiter gefestigt. Unser Anteil am Wärmemarkt lag nahezu unverändert in Hamburg bei rund 23 % und in Berlin bei etwa 27 %. Gezielte Vertriebsaktivitäten haben zu einem Anstieg der angeschlossenen Wärmeleistung um 82 MW auf insgesamt 8.227 MW geführt. Durch die Vertriebsfolge ist der Absatzrückgang aufgrund der milden Temperaturen im Jahr 2002 weitgehend kompensiert worden. Der Wärmeabsatz der Business Unit Heat lag mit 13.207\* GWh nahezu auf dem Vorjahresniveau von 13.248\* GWh.

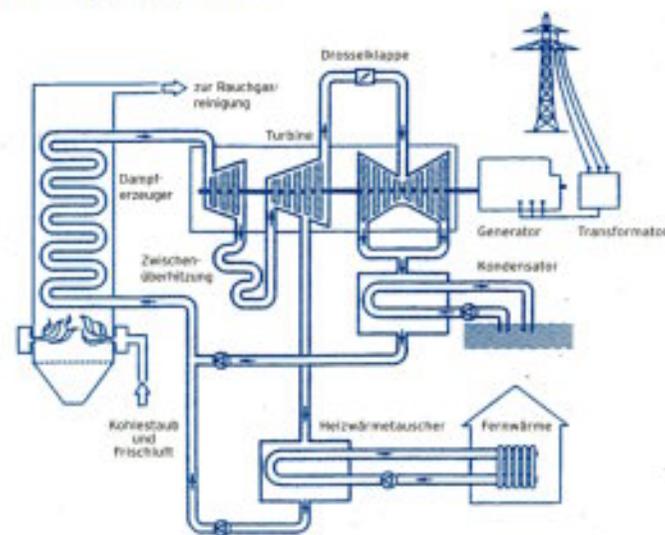
**Kundenorientierung und Profitabilität weiter ausbauen.** Unsere Strategie zielt darauf ab, unter Nutzung innovativer und umweltverträglicher Erzeugungstechnologien die Position im deutschen Wärmemarkt auszubauen und die Ertragskraft auf den Heimatmärkten Berlin und Hamburg vor allem im Verdrängungswettbewerb mit Gas langfristig zu sichern.

Im operativen Geschäft streben wir eine weitere Verbesserung der Profitabilität an. Wir führen unsere Maßnahmen fort, um Neukunden für den Anschluss an die vorhandenen Fernwärmeleitungen zu gewinnen. Wir werden die Kundenzufriedenheit weiter verbessern und die am jeweiligen Kundenwert orientierten Marketingaktivitäten weiter ausbauen. Ein anderer Schwerpunkt bleibt die kosteneffiziente Betriebsführung des Kraftwerksparks und der Fernwärmenetze.

Die Business Unit Heat wird auf der Basis kosteneffizienter Geschäftsabläufe, langfristiger Absatzverträge und des Zuflusses von Erlösen aus dem Kraft-Wärme-Kopplungs-Gesetz (KWKG) auch künftig einen wesentlichen Ergebnisbeitrag für Vattenfall Europe leisten.

\* Pro-forma-Zahlen für das gesamte Jahr

#### Kraft-Wärme-Kopplungs-Prozess



# Umwelt / Forschung und Entwicklung



Das HEW Mitte in Berlin ist eines der modernsten Heizkraftwerke Europas. Die im Jahr 2001 durchgeführte Auditierung nach der EG-Öko-Audit-Verordnung bestätigt, dass hier Umweltschutz auf höchstem Niveau betrieben wird.

## Zukunftssicherung Umweltschutz

**Umwelt und Energie sind Grundlagen unseres Lebens.** Als Energie erzeugendes Unternehmen hat das Thema Umweltschutz höchste Priorität für uns. Das war in den Einzelgesellschaften so und das wird sich im Vattenfall-Europe-Konzern nicht ändern. Um möglichst effizient zu arbeiten, haben wir 2002 begonnen, ein konzernweites Umweltmanagementsystem mit allen Aufgaben, verbindlichen Kompetenzen und Verantwortlichkeiten zu installieren. Es stellt eine kontinuierliche Weiterentwicklung und -verbesserung des Umweltschutzes sicher.

**Wirkungsvolle Nutzung der Primärenergie durch Kraft-Wärme-Kopplung.** Unser Ziel ist eine Ressourcen und Umwelt schonende Energieerzeugung und -verteilung. Wir setzen seit Jahren auf Kraft-Wärme-Kopplung. Hierbei werden Strom und Wärme gleichzeitig erzeugt, sodass die dafür eingesetzte Primärenergie – in unserem Fall ausschließlich fossile Brennstoffe – wirkungsvoller genutzt wird. Bei der Auswahl der Brennstoffe ist zum einen der Preis wichtig, zum anderen spielt die Qualität eine große Rolle. Wir achten sorgsam darauf, dass die bei der Rauchgasreinigung gewonnenen Aschen, Schlacken

und Gipse wiederverwertet werden können. Unsere Spitzenlastanlagen werden hauptsächlich mit Erdgas befeuert, das die geringsten Emissionen verursacht und keine Verbrennungsrückstände hinterlässt. Zur Minimierung der Luftbelastung durch Schadstoffe im Abgas der Anlagen sind an allen Standorten, an denen Kohle verbrannt wird, hoch effiziente Rauchgasreinigungsanlagen im Einsatz oder es werden Primärmaßnahmen zur Entschwefelung und Entstickung vorgenommen. Emissionsmessungen und -auswertungen belegen seit Jahren deren Zuverlässigkeit sowie das geringe Niveau der verbleibenden Emissionen von Staub sowie Schwefel- und Stickoxiden.

**Braunkohlenbergbau im Einklang mit Mensch und Umwelt.** Braunkohlenbergbau wird im Tagebau betrieben und hat unvermeidbar Auswirkungen auf Mensch und Umwelt. Wir machen höchste Anstrengungen, diese Belastungen so gering wie möglich zu halten. Bereits in den Braunkohleplänen werden Ziele und Grundsätze des Umwelt- und Naturschutzes sowie die Wiedernutzbarmachung und Landschaftsgestaltung festgeschrieben. Im Geschäftsjahr 2002 sind 730 ha Land für bergbauliche Tätigkeiten beansprucht worden. Im Gegenzug wurde eine Fläche von 764 ha rekultiviert. Tagebau ist immer mit der Um-



Wiedernutzbarmachung und Landschaftsgestaltung. Dank Milliardeninvestitionen wandeln sich Braunkohletagebaue in Naherholungsgebiete

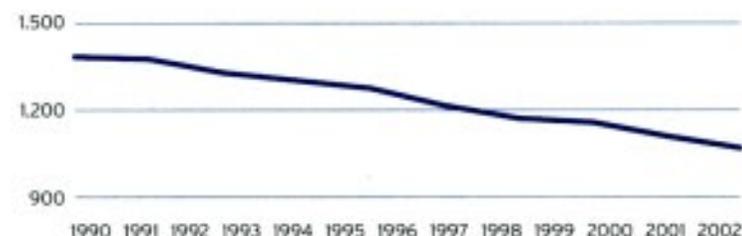
siedlung von Menschen verbunden. Wir setzen alles daran, dass der Umzug bei Erhalt vorhandener Strukturen und bei Bewahrung ideeller Werte wie Heimat, Tradition und Nachbarschaft geschieht.

Zur dauerhaften Minimierung von Umweltbelastungen haben wir zahlreiche Schutzmaßnahmen getroffen. Dazu gehören verbesserter Schallschutz an den Tagebaugroßgeräten, Bau von Lärmschutzdämmen, Zwischenbegrünung und Wasserberieselung von Kippenflächen und Halden, um in Trockenzeiten die Staubbildung niedrig zu halten und nahe liegende Ortschaften mit unnötigen Belastungen zu verschonen, sowie der Einsatz von Hochleistungsfiltern zur Minimierung des Schadstoffausstoßes.

**State of the Art bei der Stromerzeugung aus Braunkohle.** Unsere Braunkohlekraftwerke entsprechen dem neuesten Stand der Technik, die Verstromung erfolgt auf höchstem technischem Niveau und unter anerkannt hohem Umweltstandard. Der Schadstoffausstoß wird kontinuierlich durch die wirksame Entstaubung und Entschwefelung sowie durch feuerungstechnische Maßnahmen reduziert. Der spezifische CO<sub>2</sub>-Ausstoß ist durch die verbesserten Wirkungsgrade der Energieumwandlung seit 1990 um 35 % verringert worden.

**Wasser - ein kostbares Gut.** Wir brauchen Wasser für die Kühlung und den Wasser-Dampf-Kreislauf. Wir achten seit jeher auf den sparsamen Einsatz. Mit einem Verbrauch von 1,9 m<sup>3</sup> Wasser zur Erzeugung einer MWh Strom liegen wir unter der EU-Standardvorgabe für industrielle Kühlsysteme von 2,0 m<sup>3</sup>. Darüber hinaus haben Verfahrensänderungen in der Abwasserreinigung bei Rauchgas-Entschwefelungs-Anlagen und die Mehrfachnutzung von Prozesswässern in den vergangenen Jahren Wasserentnahme und Abwasserströme weiter verringert. Bei der Einleitung gereinigter Abwässer liegen wir deutlich unter den vorge-

**Spezifische CO<sub>2</sub>-Emissionen unserer Braunkohlekraftwerke**  
g/kWh



gebenen Grenzwerten. Die Auswirkungen der bergbaulich bedingten Grundwasserabsenkung werden durch das Bereitstellen von Grubenwasser zum Erhalt von Feuchtgebieten und durch die Anwendung der Dichtwandtechnik wirksam gemindert. In eigenen wasserwirtschaftlichen Anlagen wird das gehobene Grubenwasser gereinigt, zu Brauch- und Trinkwasser weiterverarbeitet oder in höherer Qualität dem natürlichen Wasserkreislauf wieder zugeführt.

**Forschung für eine noch bessere Umwelt.** Wir untersuchen und fördern innovative Produkte, die einerseits positive Umweltaspekte bieten und andererseits das Unternehmen auf zukünftige Entwicklungen vorbereiten und Marktchancen analysieren. Ein wichtiges Stichwort ist »erneuerbare Energien«. Im Berichtsjahr haben wir das neue Förderprogramm »Energie 2002« ins Leben gerufen. Das auf drei Jahre angelegte und mit 2,1 Mio. € Fördermitteln ausgestattete Programm sieht Finanzierungshilfen für Wärmepumpen und Photovoltaikanlagen vor. Darüber hinaus fördern wir die Ausstattung Berliner Schulen mit Photovoltaikanlagen. Schließlich unterstützen wir den Einsatz von Wärmepumpen für Privatkunden.

Über den Berliner Energie- und Umweltfonds haben wir uns an der Entwicklung einer neuartigen Dünnschicht-Solarzelle beteiligt. Diese »Sulphur Cell« wird von einem Berliner Unternehmen zur Marktreife weiterentwickelt und bietet bei erfolgreicher Umsetzung der heutigen Forschungsergebnisse die Möglichkeit, Solarmodule zu stark reduzierten Kosten herzustellen.

Im Jahr 2002 ist gemeinsam mit Partnern begonnen worden, das erste Erdwärmekraftwerk Deutschlands zu entwickeln. Insgesamt wurden etwa 800.000 € investiert. Die Anlage wird voraussichtlich im Herbst 2003 in Betrieb gehen und zu 100 % regenerativen Strom erzeugen. Die Anlage kann rund 500 Wohnungen der mecklenburgischen Kleinstadt Neustadt-Glewe mit Strom versorgen.

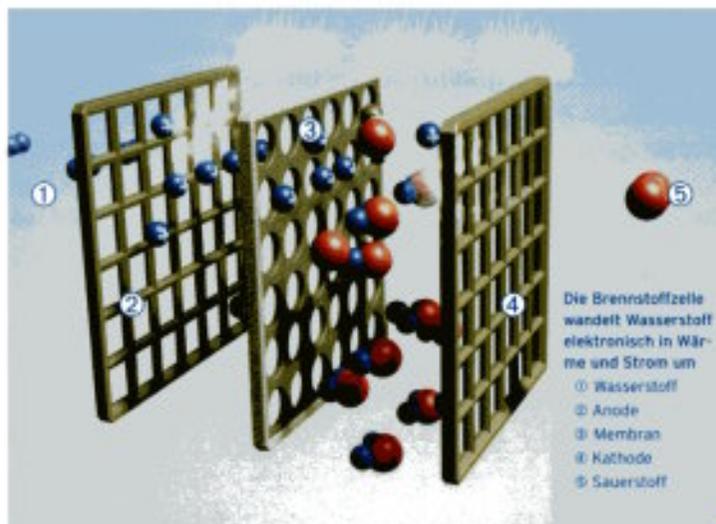
#### Die Brennstoffzelle oder die Idee vom »virtuellen Kraftwerk«.

Unsere Forschungen haben ergeben, dass sich die Brennstoffzellentechnologie hervorragend für den Einsatz zur gekoppelten Erzeugung von Strom und Wärme eignet. Für ein marktfähiges Produkt bedarf es allerdings noch erheblicher Verbesserungen. In einem Brennstoffzellenprojekt testen wir aktuell 50 Brennstoffzellen-Heizgeräte aus einer Vorserienfertigung. Die Anlagen mit einer Leistung von 5 kW sind für den Einsatz in Mehrfamilienhäusern und kleinen Gewerbebetrieben geeignet. Sie sollen in die bestehenden Versorgungssysteme der HEW integriert und durch ein neues Kommunikationssystem zentral gesteuert werden. Die HEW setzt damit die Idee eines »virtuellen Kraftwerks« im kleinen Maßstab in die Realität um. Die Förderung durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit unterstreicht, dass das Projekt Zukunft hat.

Wasserstoff als Kraftstoff bietet die Option, unsere Mobilität auch langfristig zu sichern. Wird zudem Wasserstoff über Elektrolyse aus saube-

ren Stromquellen hergestellt, lässt sich die gesamte Energiekette zur Versorgung von Fahrzeugen emissionsfrei realisieren. Im Rahmen des europäischen Projekts »CUTE« (Clean Urban Transport for Europe) beteiligen wir uns am Aufbau einer Wasserstoffinfrastruktur für den Testbetrieb von jeweils drei Brennstoffzellenbussen in zehn europäischen Metropolen. Wir werden dazu mit Unterstützung von BP eine Tankstelle mit Vor-Ort-Wasserstoffherzeugung durch Elektrolyse aufbauen. Die Busse der Hamburger Hochbahn können so frei von Emissionen betrieben werden. Dieses Projekt wird von der Europäischen Kommission und dem Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit gefördert.

Die HEW beteiligt sich als Gründungsmitglied der »RECS International« am Aufbau des »Renewable Energy Certificate System« (RECS). Die europaweit handelbaren RECS-Zertifikate dienen dem Nachweis über eine umweltfreundliche Stromproduktion aus regenerativen Energiequellen. Die Zertifikate werden unabhängig von der physikalischen Stromproduktion gehandelt und sollen den Ausbau regenerativer Energien in Europa fördern.



# Vattenfall Europe 2002

- 54 Wirtschaftliches Umfeld
- 56 Konstituierung des Vattenfall-Europe-Konzerns
- 57 Geschäftsverlauf
- 61 Lage der Vattenfall Europe AG
- 64 Beziehungen zu verbundenen Unternehmen

## Wirtschaftliches Umfeld

### Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Deutschland verzeichnete im Jahr 2002 mit einem Zuwachs des realen Bruttoinlandsprodukts von nur 0,2 % das schwächste Wirtschaftswachstum seit 1993. Die verhaltene Konjunkturerholung in den ersten drei Quartalen des Jahres kam im letzten Quartal fast vollständig zum Stillstand. Die unklare politische Situation im Nahen Osten und die Verschlechterung der wirtschaftlichen Perspektiven in den USA haben bei Konsumenten und Investoren zu einer abwartenden Haltung geführt.

Trotz der stetigen Aufwertung des Euro gegenüber dem Dollar leistete der Außenhandel den größten positiven Beitrag zum Bruttoinlandsprodukt. Auch die Zunahme der staatlichen Konsumausgaben wirkte stabilisierend.

Die privaten Konsumausgaben sind demgegenüber zum ersten Mal seit der Wiedervereinigung um 0,5 % zurückgegangen. Ursache war zum einen die Verringerung der real verfügbaren Einkommen der Haushalte, zum anderen die Erhöhung der Sparquote. Die negative gesamtwirtschaftliche Entwicklung spiegelte sich ferner in einem massiven Rückgang der Bruttoanlageinvestitionen von 6,4 % und einem kontinuierlichen An-

- 64 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
- 64 Risikomanagement
- 67 Ausblick
- 67 Ereignisse nach Abschluss des Geschäftsjahres

stieg der Arbeitslosigkeit wider. Besonders in Ostdeutschland, einem der wichtigsten Kernmärkte von Vattenfall Europe, ist die anhaltende Verschlechterung am Arbeitsmarkt das Hauptproblem. Die schwache Beschäftigungsexpansion in den Dienstleistungsbereichen konnte die Arbeitsplatzverluste besonders im produzierenden Gewerbe und in der Baubranche nicht ausgleichen.

Die steigende Arbeitslosigkeit und sinkende Steuereinnahmen verschärfen die ohnehin bereits prekäre Situation der öffentlichen Finanzen.

### Wettbewerbsumfeld

Der deutsche Strommarkt war im Jahr 2002 von der weiteren Konsolidierung der Unternehmenslandschaft geprägt.

Die Insolvenz des US-amerikanischen Energiehändlers Enron und der Zusammenbruch des Stromgroßhandelsmarkts in weiten Teilen der USA haben andere amerikanische Energieversorger in wirtschaftliche Schwierigkeiten gebracht. Einige dieser Unternehmen haben deshalb ihre Expansionsaktivitäten in Deutschland und Europa eingeschränkt oder sich ganz vom europäischen Markt zurückgezogen. Darüber hinaus mussten

## Entwicklung der deutschen Energiewirtschaft in nur zwei Jahren



einige der im Zuge der Liberalisierung entstandenen neuen Stromanbieter im Jahr 2002 Konkurs anmelden. Finanzielle Schwierigkeiten, geringe Vertraulichkeit der »Newcomers« mit dem Energiemarkt und eine für ein rentables Stromgeschäft zu geringe Kundenzahl sind Ursachen für ihr Scheitern.

Das Bundeskartellamt untersagte im Januar und Februar 2002 die von der E.ON AG geplante Übernahme der Ruhrgas AG. Die auf Antrag der E.ON AG am 05. Juli 2002 durch den Bundeswirtschaftsminister erteilte Ministererlaubnis zur Ruhrgas-Übernahme wurde nach Klagen einiger Wettbewerber durch den Kartellsenat am OLG Düsseldorf im Eilverfahren zunächst gestoppt. Vor Eröffnung des kartellrechtlichen Verfahrens hat sich die E.ON AG Ende Januar 2003 mit allen Klägern einigen können, sodass die Übernahme der Ruhrgas AG vollzogen werden kann. Die mit der Ministererlaubnis erteilten Auflagen zur Veräußerung von Beteiligungsunternehmen durch die E.ON AG werden besonders im deutschen Gasmarkt zu weiteren Veränderungen der Anteilseignerstrukturen führen.

## Gesetzlicher Rahmen 2002

Im November 2002 haben sich die Wirtschaftsminister der EU-Staaten über die anstehende Novellierung der Binnenmarkttrichtlinien Strom und Gas geeinigt. Im Strombereich ist u.a. die vollständige Öffnung des Europäischen Binnenmarkts für alle Kunden bis zum 01. Juli 2007 vorgesehen. Zugleich soll bei integrierten Versorgungsunternehmen mit mehr als 100.000 Kunden das Verteilnetz von anderen Aktivitäten gesellschaftsrechtlich getrennt werden. Darüber hinaus sind die Mitgliedsstaaten gehalten, eine Regulierungsinstanz für den Strommarkt zu benennen, die mindestens die Methoden zur Bestimmung der Entgelte für die Nutzung der Stromnetze genehmigen soll. Die Richtlinie wird voraussichtlich Mitte des Jahres 2003 in Kraft treten.

Die zur Umsetzung der EU-Gasrichtlinie in nationales Recht bereits überfällige Anpassung des deutschen Energiewirtschaftsgesetzes (EnWG) ist vor der Bundestagswahl im Herbst 2002 nicht mehr verabschiedet worden. Dadurch steht die geplante gesetzliche Verankerung der Verbändevereinbarung II plus noch aus, die auf privatwirtschaftlicher Grundlage den Zugang zum Stromnetz und die Prinzipien der Entgeltkalkulation regelt. Ohne die EnWG-Novelle fehlt dem von den Kartellbehörden gewünschten Sofortvollzug von Missbrauchsverfügungen gegen Netzbetreiber sowie der geplanten Novellierung der »Verordnung über Allge-

meine Bedingungen für die Elektrizitätsversorgung von Tarifkunden (AVBEltV) ebenfalls die gesetzliche Grundlage. Zwischen der deutschen Gaswirtschaft und den Industrieverbänden BDI und VIK wurden die Verhandlungen zur Weiterentwicklung der Verbändevereinbarung Gas fortgeführt. Ein wesentliches Verhandlungsthema ist es, eine Übereinkunft zu einem gemeinsamen Netzzugangsmodell zu erzielen. Da bislang noch keine Einigung erfolgt ist, sind Inhalt und Termin der Verabschiedung der Verbändevereinbarung Gas weiterhin offen.

Am 01. April 2002 ist das »Gesetz für die Erhaltung, die Modernisierung und den Ausbau der Kraft-Wärme-Kopplung« (KWKG) in Kraft getreten. Kraft-Wärme-Kopplung ist in besonderem Maße umweltverträglich, da durch die gleichzeitige Erzeugung von Strom und Wärme ein hoher Ausnutzungsgrad der eingesetzten Brennstoffe erreicht wird. Ziele des neuen Gesetzes sind der befristete Schutz und die Modernisierung bestehender Kraft-Wärme-Kopplungsanlagen, der Ausbau der Stromerzeugung in kleinen Blockheizkraftwerken sowie die Unterstützung der Markteinführung der Brennstoffzelle.

Die im vergangenen Jahr angestoßene Diskussion über die EU-weite Einführung eines Handels mit Emissionsberechtigungen soll als umweltpolitisches Instrument sicherstellen, dass Europa seine Verpflichtungen aus dem weltweiten Klimaschutzabkommen, dem Kyoto-Protokoll, erfüllt. Bis zum 30. April 2004 legen die EU-Mitgliedstaaten in nationalen Allokationsplänen die Zuteilung der Emissionszertifikate auf Sektoren und Anlagen fest. Bei der Aufteilung der Zertifikate auf die am Emissionshandel zu beteiligenden Unternehmen – im Wesentlichen aus der Industrie und der Energiewirtschaft – erwarten wir, dass die erheblichen Vorleistungen im Konzern vor allem aus den umfangreichen Modernisierungsmaßnahmen in Ostdeutschland bei der Allokation angemessen berücksichtigt werden. Es ist davon auszugehen, dass der Zertifikatehandel ab 2005 aufgenommen wird.

#### Strompreise und Stromverbrauch

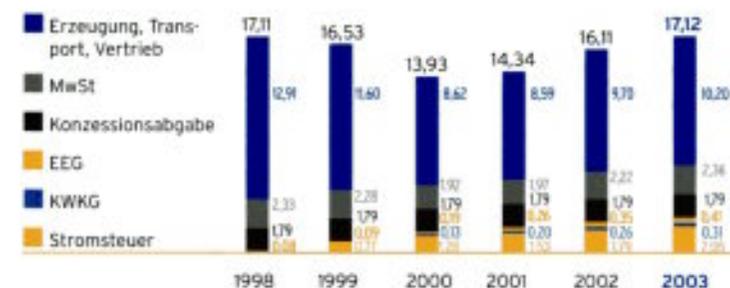
Der Primärenergieverbrauch in Deutschland ist im Jahr 2002 um 1,9 % auf 488,5 Mio. Tonnen Steinkohleeinheiten zurückgegangen.

Der Stromverbrauch aus den Netzen der allgemeinen Versorgung hat sich gegenüber dem Vorjahr von 485 TWh auf 489 TWh erhöht. Das entspricht einem Anstieg von 0,8 %.

Der Zuwachs des gesamten Stromverbrauchs ist im Wesentlichen auf die verstärkte Nutzung von Informations- und Kommunikationstechnik sowie von Umwelt- und Steuerungstechnik zurückzuführen. Auch der anhaltende Trend zu Kleinfamilien und Singlehaushalten hat den Stromverbrauch stimuliert. Gegenläufige Einflüsse waren die schwache Konjunktur, die milde Witterung und das wachsende Energiebewusstsein der Verbraucher.

#### Strompreise für Haushalte

Durchschnittlicher Strompreis eines Dreipersonenhaushalts mit einem Jahresverbrauch von 3.500 kWh in Cent/kWh



Die erneute Anhebung der Stromsteuer, die Förderung erneuerbarer Energien und die Sicherung von Kraft-Wärme-Kopplungsanlagen haben die Strompreise weiter belastet. Nach einer Stabilisierungsphase im Vorjahr sind im Jahr 2002 die Strompreise wieder gestiegen. Aufgrund der staatlichen Sonderbelastungen von jährlich 10,3 Mrd. € sind die seit der Liberalisierung 1998 durch die Kunden erzielten Preisvorteile im Umfang von 7,5 Mrd. € pro Jahr inzwischen mehr als aufgezehrt worden.

#### Konstituierung des Vattenfall-Europe-Konzerns

Das Jahr 2002 war für den Vattenfall-Europe-Konzern geprägt von seiner Konstituierung. Nach dem Erwerb der Mehrheiten an der LAUBAG AG

– jetzt Vattenfall Europe Mining AG – und der VEAG Vereinigte Energiewerke AG durch die Hamburgische Electricitäts-Werke AG im Jahr 2001 ist im Februar 2002 der Mehrheitserwerb an der Bewag AG wirksam geworden. Vattenfall Europe Trading GmbH – vormals Nordic Powerhouse GmbH – gehört seit Ende Mai 2002 zu 100 % zum Konzern. Im zweiten Quartal 2002 sind darüber hinaus die verbliebenen 75 % der Anteile an der EBH Energie-Beteiligungsholding GmbH erworben worden, sodass an der Vattenfall Europe Mining und VEAG keine Minderheiten außerhalb des Konzerns mehr bestehen. Mit Wirkung zum 01. Januar 2002 haben HEW und VEAG ihr operatives Geschäft in Tochtergesellschaften ausgegliedert. Die VEAG-Holding sowie die Zwischenholdings EBH, BBS-Braunkohle Beteiligungsgesellschaft mbH und HEW Holdings Germany GmbH sind zum 01. Januar bzw. 01. Juli 2002 auf HEW verschmolzen worden. Die Firma HEW wird für das operative Geschäft in Hamburg von der Tochtergesellschaft weitergeführt. Die Konzern-Führungsgesellschaft wurde im dritten Quartal 2002 in Vattenfall Europe AG umfirmiert.

Nach der Ausgliederung des operativen Bewag-Geschäfts in eine Tochtergesellschaft und der Verschmelzung der Bewag-Holding auf Vattenfall Europe AG werden alle großen deutschen Konzerngesellschaften zu 100 % von der Vattenfall Europe AG direkt gehalten. Dies ist eine wesentliche Voraussetzung, um den Vattenfall-Europe-Konzern effizient führen zu können.

Parallel zu den rechtlichen Umstrukturierungen ist im Laufe des Jahres 2002 eine Führungsstruktur zur Steuerung des Konzerns nach Business Units entlang der Wertschöpfungskette implementiert worden. Das Stromgeschäft wird in die Business Units Generation, Transmission, Distribution, Trading und Sales unterteilt. Dabei wird die Stromerzeugung mit dem Braunkohlenbergbau als wichtigstem Brennstofflieferanten zur Business Unit Mining & Generation zusammengefasst. Trading ist die Handelsplattform des Vattenfall-Europe-Konzerns – alle Stromlieferbeziehungen der anderen Business Units werden über Trading optimiert. Die Business Unit Heat umfasst neben den Wärmelieferungen an Kunden und der Wärmeerzeugung auch die Lieferung von Strom aus Kraft-Wärme-Kopplung.

## Geschäftsverlauf

### Strom- und Wärmegeschäft

Im Geschäftsjahr 2002 hat der Vattenfall-Europe-Konzern insgesamt 201,9 TWh Strom an Kunden und Stromhändler abgesetzt. Gegenüber dem Konzern-Vorjahresabsatz von 101,0 TWh hat sich der Verkauf verdoppelt. Der Zuwachs resultiert knapp zur Hälfte aus der Einbeziehung der Bewag AG in den Konzern ab Februar 2002. Die andere Hälfte stammt zu jeweils rund einem Drittel aus der Einbeziehung von Vattenfall Europe Trading ab Juni 2002, aus der im Vorjahr unterjährigen Einbeziehung der VEAG sowie aus Absatzsteigerungen im bisherigen Konzernkreis, vor allem bei HEW.

Der Stromabsatz an Vertriebskunden belief sich auf 78,1 TWh. Davon entfallen 40,4 TWh auf Stromlieferungen der Vattenfall Europe Sales an ostdeutsche Weiterverteiler außerhalb des Konzerns. HEW setzte 21,4 TWh ab und erreichte damit einen deutlichen Zuwachs, vor allem durch die Ausweitung des bundesweiten und internationalen Geschäfts; der Marktanteil im Stadtgebiet Hamburg beträgt 95 % und liegt damit knapp auf Vorjahresniveau. Aus dem erstmaligen Einbezug der Bewag ist dem Konzern ein Absatzvolumen von 13,0 TWh zugewachsen. Einbußen im Kernmarkt Berlin hat Bewag durch bundesweite Vertriebsfolge mehr als kompensiert. Der Stromhandel des Vattenfall-Europe-Konzerns erreichte 123,8 TWh.

Das Stromaufkommen für Handel und Vertrieb stammte mit 68,2 TWh zu rund einem Drittel aus eigener Erzeugung. Davon wurden 54,1 TWh aus den Braunkohlekraftwerken in Ostdeutschland bereitgestellt.

Die Wärmelieferungen des Konzerns erreichten im Geschäftsjahr 2002 insgesamt 13,5 TWh. Schwerpunkte sind die Wärmemärkte Berlin und Hamburg.

### Umsatzentwicklung

In der Ergebnisrechnung sind die Werte des Jahres 2002 durch die Veränderungen im Konsolidierungskreis des Vattenfall-Europe-Konzerns nicht mit denen des Vorjahres vergleichbar. Die Vergleichbarkeit wird vor

allem durch die unterjährige Einbeziehung der Bewag und der Vattenfall Europe Trading im Jahr 2002 sowie der VEAG und der Vattenfall Europe Mining im Jahr 2001 beeinträchtigt.

Der Konzernumsatz erreichte im Berichtsjahr 8,9 Mrd. €. Im Zuge der Erweiterung des Konzernkreises und durch die Zunahme der in der Ergebnisrechnung brutto ausgewiesenen Handelsaktivitäten hat sich der Handelsumsatz gegenüber dem Vorjahr mehr als verdoppelt. Rund 89 % der Umsatzerlöse entfallen auf das Stromgeschäft: Im Bereich Stromvertrieb einschließlich Netznutzung betrug der Umsatz 4,8 Mrd. €. Im Stromhandel sind 2,9 Mrd. € umgesetzt worden, und aus dem Erneuerbare-Energien-Gesetz sowie dem Kraft-Wärme-Kopplungsgesetz resultierten Stromerlöse von 583 Mio. €. Die abzuführende Stromsteuer von 376 Mio. € ist mit den Stromerlösen verrechnet worden.

Die Wärmeerlöse erreichten mit dem Einbezug der Bewag 600 Mio. € nach 188 Mio. € im Vorjahr. Die Erlöse aus Bergbauprodukten waren mit 94 Mio. € fast doppelt so hoch wie im Vorjahr. Dieser starke Anstieg ist ebenfalls konsolidierungsbedingt; die Vattenfall Europe Mining war im Jahr 2001 nur für sechs Monate in den Konzern einbezogen. Die übrigen Umsatzerlöse erhöhten sich leicht auf 273 Mio. €.

In der Pro-forma-Rechnung, die die Änderungen im Konsolidierungskreis in den Jahren 2001 und 2002 eliminiert, ergibt sich ein Umsatzanstieg von 7,7 Mrd. € auf 9,0 Mrd. €. Der Zuwachs ist vor allem durch die Ausweitung der Handelsaktivitäten bestimmt.

#### Ergebnisentwicklung

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit beträgt 387 Mio. €. Es ist durch die Einbeziehung der Bewag positiv beeinflusst. Darüber hinaus haben besonders bei Vattenfall Europe Mining und Vattenfall Europe Generation Maßnahmen zur Kostentlastung gegriffen. Auf der Absatzseite sind in einigen Bereichen Preissteigerungen durchgesetzt worden, unter anderem bei Stromlieferungen an die ostdeutschen Regionalversorger und bei der Fernwärme. Das Geschäftsjahr 2002 ist damit trotz der

umfangreichen Umstrukturierungen erfolgreich verlaufen. In der Ergebnisrechnung wird das nicht vollständig sichtbar, da eine Reihe von Sonderfaktoren ergebniswirksam war.

#### Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

	2002	2001	Veränderung
	Mio. €	Mio. €	
Umsatzerlöse	8.860	4.066	4.794
Materialaufwand	-5.698	-2.573	-3.125
Personalaufwand	-1.121	-701	-420
Abschreibungen	-1.092	-536	-556
Übrige Aufwendungen und Erträge	-380	669	-1.049
Finanzergebnis	-182	18	-200
<b>Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>	<b>387</b>	<b>941</b>	<b>-554</b>
Außerordentliches Ergebnis	-	37	-37
Steuern	-176	-350	+174
<b>Jahresüberschuss</b>	<b>211</b>	<b>628</b>	<b>-417</b>
Ergebnisanteile anderer Gesellschafter	-20	-75	+55
<b>Konzern-Jahresüberschuss</b>	<b>191</b>	<b>553</b>	<b>-362</b>

Einschließlich der Sondereinflüsse ergibt sich im Vergleich zu 2001 ein Rückgang des Ergebnisses aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit um 554 Mio. €, ohne Finanzergebnis um 354 Mio. €. Bereinigt um die Sondereinflüsse verbesserte sich das betriebliche Ergebnis hingegen um rund 250 Mio. €. Zu den wesentlichen Sonderfaktoren gehören die nachstehenden Sachverhalte:

- › Im Jahr 2001 waren bei der VEAG aufgrund positiver Preisentwicklungen Drohverlustrückstellungen aufzulösen, die das Konzern-Ergebnis mit 213 Mio. € begünstigten.
- › Für noch anstehende Personalmaßnahmen, vor allem den Vorrubestand, sind im Berichtsjahr konzernweit 180 Mio. € zurückgestellt worden. Gegenüber dem Vorjahr hat sich diese Belastung verdoppelt.

- Den im Vorjahr aus der Entkonsolidierung von Beteiligungen angefallenen Erträgen in Höhe von 178 Mio. € stehen im Ergebnis 2002 Aufwendungen für Konsolidierungsmaßnahmen gegenüber. Auf Unterschiedsbeträge aus der Kapitalkonsolidierung sind planmäßige Abschreibungen von netto 40 Mio. € vorgenommen worden.
- Nach den Vorschriften des Transparenz- und Publizitätsgesetzes sind im Konzernabschluss 2002 keine Sonderposten mit Rücklageanteil mehr enthalten und entsprechend fallen keine Erträge aus deren Auflösung mehr an. Im Vorjahresergebnis waren 69 Mio. € solcher Erträge enthalten.

Diese Sondereinflüsse summieren sich auf rund 600 Mio. €, um die das Jahresergebnis 2002 unter dem Vorjahresergebnis liegt.

Das Finanzergebnis, das im Vorjahr noch mit 18 Mio. € positiv war, belastete das Konzern-Ergebnis 2002 mit minus 182 Mio. €. Ursache dieser Entwicklung ist zum einen der gestiegene Finanzbedarf im Konzern. Zum anderen waren im Vorjahr vor allem die Finanzierungskosten der VEAG aufgrund der unterjährigen Einbeziehung nur zeitanteilig im Konzern aufwandswirksam. Schließlich ist zu berücksichtigen, dass die Aufzinsung von Pensionsrückstellungen mit rund 75 Mio. € im Berichtsjahr als Zinsaufwand ausgewiesen ist, während die Aufzinsung im Vorjahr noch Teil des Personalaufwands war.

Nach Verrechnung der Steuern weist der Konzern einen Jahresüberschuss von 211 Mio. € aus. Der Steueraufwand im Konzern ist allein durch den Ansatz latenter Steuern entstanden; aus den Einzelabschlüssen ergibt sich durch die Nutzung steuerlicher Verlustvorträge im Zuge der Verschmelzung insgesamt ein Steuerertrag. Nach Abzug der Anteile anderer Gesellschafter beträgt der Konzern-Jahresüberschuss 191 Mio. €.

#### Konzernbilanz

Die Konzernbilanz zum 31. Dezember 2002 spiegelt die Erweiterung des Konsolidierungskreises wider. Die Einbeziehung der Bewag führte vor allem zu einem deutlichen Anstieg der Sachanlagen, Forderungen, Rückstellungen und Baukostenzuschüsse. Dagegen haben sich die Finanzanlagen deutlich reduziert.

#### Konzernbilanz

	31.12.2002	31.12.2001	Veränderung
	Mio. €	Mio. €	
Immaterielle Vermögensgegenstände	681	15	666
Sachanlagen	11.569	7.968	3.601
Finanzanlagen	1.186	3.666	-2.488
<b>Anlagevermögen</b>	<b>13.436</b>	<b>11.649</b>	<b>1.787</b>
Vorräte	245	176	69
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	2.522	1.570	952
Sonstige Wertpapiere und liquide Mittel	446	266	180
<b>Umlaufvermögen</b>	<b>3.213</b>	<b>2.012</b>	<b>1.201</b>
<b>Abgrenzungsposten für latente Steuern</b>	<b>471</b>	<b>-</b>	<b>471</b>
<b>Rechnungsabgrenzungsposten</b>	<b>55</b>	<b>93</b>	<b>-38</b>
<b>Gesamtvermögen</b>	<b>17.175</b>	<b>13.754</b>	<b>3.421</b>
Gezeichnetes Kapital und Kapitalrücklage	411	293	118
Gewinnrücklagen	2.488	633	1.855
Anteile anderer Gesellschafter	440	417	23
Bilanzgewinn	305	97	208
<b>Eigenkapital</b>	<b>3.644</b>	<b>1.440</b>	<b>2.204</b>
<b>Sonderposten</b>	<b>137</b>	<b>2.105</b>	<b>-1.968</b>
<b>Baukostenzuschüsse</b>	<b>505</b>	<b>180</b>	<b>325</b>
<b>Rückstellungen</b>	<b>7.799</b>	<b>5.491</b>	<b>2.308</b>
<b>Verbindlichkeiten</b>	<b>5.012</b>	<b>4.450</b>	<b>562</b>
<b>Rechnungsabgrenzungsposten</b>	<b>78</b>	<b>88</b>	<b>-10</b>
<b>Gesamtkapital</b>	<b>17.175</b>	<b>13.754</b>	<b>3.421</b>

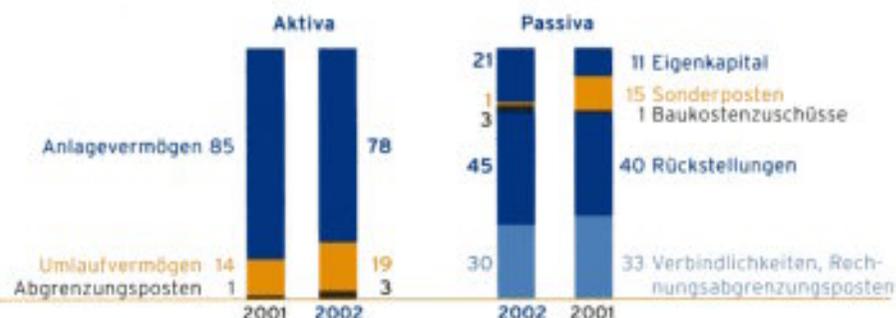
Der Rückgang der Finanzanlagen ist in erster Linie durch die konzernweite Veräußerung von Wertpapieren zur Optimierung der Konzernfinanzierung bedingt. Im Zuge dieser Finanzoptimierung erhöhten sich die Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht, von 1,1 Mrd. € auf 1,8 Mrd. €, da die zurechenbaren liquiden Mittel der Kernkraftwerksgesellschaften in die Konzernfinanzierung einbezogen worden sind. Die Verbindlichkeiten gegenüber

Kreditinstituten gingen hingegen um 0,6 Mrd. € auf 1,7 Mrd. € zurück. Ihr Anteil an der Bilanzsumme ist von 17 % im Vorjahr auf 10 % gesunken.

In der Entwicklung des Eigenkapitals findet das Transparenz- und Publizitätsgesetz seinen Niederschlag, das im Konzernabschluss 2002 den Ausweis von Sonderposten mit Rücklageanteil nicht mehr erlaubt. Die anderen Gewinnrücklagen haben sich dadurch zum 01. Januar 2002 unter Verrechnung latenter Steuern um 1,3 Mrd. € erhöht. Aus dem Ansatz latenter Steuern auch für Verlustvorträge sowie aus den Differenzen zwischen Handels- und Steuerbilanz sind zum 01. Januar 2002 weitere 0,6 Mrd. € in die Rücklagen eingestellt worden. Als Konzern-Bilanzgewinn wird nach Entnahme aus anderen Gewinnrücklagen des Konzerns der Bilanzgewinn der Holding ausgewiesen.

### Vermögens- und Kapitalstruktur

in %



Die Eigenkapitalquote verbesserte sich durch die geänderte Bilanzierung von 11 % auf 21 %. Während der Anteil der Sonderposten am Gesamtkapital entsprechend von 15 % auf 1 % sank, stieg der Anteil der Rückstellungen durch die Passivierung latenter Steuern von 40 % auf 45 %. Der Anteil des Anlagevermögens an der Bilanzsumme verminderte sich im Wesentlichen durch die Veräußerung von Wertpapieren von 85 % auf

78 %; der Anteil der Sachanlagen stieg infolge der Erstkonsolidierung der Bewag von 58 % auf 67 %.

### Investitionen und Finanzierung

Der Vattenfall-Europe-Konzern hat im Geschäftsjahr 2002 insgesamt 1,5 Mrd. € investiert. Rund die Hälfte der Zugänge resultierte aus immateriellen Vermögensgegenständen. Sie erreichten 730 Mio. €. Neben Unterschiedsbeträgen aus der Kapitalkonsolidierung von netto 351 Mio. € ergaben sich Zugänge von 349 Mio. € aus der Übernahme des Bergwerk-eigentums von der Bundesanstalt für vereinigungsbedingte Sonderaufgaben. Diese Transaktion erfolgte im Zuge der Ablösung der Privatisierungsverträge der Vattenfall Europe Mining und der VEAG.

Die Investitionen in Sachanlagen betragen 418 Mio. €. Größtes Einzelprojekt war das Pumpspeicherkraftwerk Goldisthal mit 85 Mio. €. Mit der ersten Netzschaltung im November 2002 hat die Abschreibung der Fertiganlagen des Kraftwerks eingesetzt. In Tagebauausrüstungen sind 54 Mio. € investiert worden, in Stromübertragungs- und -verteilungsanlagen 21 Mio. € sowie in Fernwärmanlagen 12 Mio. €. Die Auszahlungen für Anlagen im Bau und für Anzahlungen erreichten 165 Mio. €.

In Finanzanlagen wurden 313 Mio. € investiert. Aus der Zusammenführung der Liquidität aus den assoziierten Kernkraftwerksgesellschaften ergaben sich Zugänge bei den Wertpapieren von 157 Mio. €. In Anteile und Beteiligungen wurden 154 Mio. € investiert, darunter 100 Mio. € für den Erwerb von Anteilen an der ESAG Energieversorgung Sachsen Ost AG, die zuvor mittelbar gehalten wurden.

Für Investitionen sind insgesamt 3,0 Mrd. € ausgezahlt worden, darunter 1,8 Mrd. € für den Erwerb der Mirant Holdings Germany GmbH zur Sicherung der Mehrheit an der Bewag. 100 Mio. € wurden im Rahmen der kurzfristigen Finanzdisposition angelegt. Dem standen Einzahlungen vor allem aus dem Verkauf von Wertpapieren des Anlagevermögens von 2,0 Mrd. € gegenüber. Aus der Investitionstätigkeit ergibt sich damit ein Mittelabfluss von netto 1,1 Mrd. €.

Dieser Mittelabfluss ist vollständig aus der laufenden Geschäftstätigkeit finanziert worden. Insgesamt sind dem Konzern im Berichtsjahr aus laufender Geschäftstätigkeit 1,2 Mrd. € zugeflossen. Der Mittelzufluss liegt um 398 Mio. € über dem Wert des Vorjahres, im Wesentlichen bedingt durch die Erweiterung des Konzernkreises im Berichts- und im Vorjahr.

Der höhere Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit hat zugleich zu Entlastungen auf der Finanzierungsseite geführt. Im Rahmen des neu geschaffenen Konzern-Finanzmanagements sind die Finanzmittel in der Vattenfall-Europe-Gruppe zusammengefasst und für die Tilgung von Bankkrediten verwendet worden. Die Finanzkredite im Konzern haben sich um 782 Mio. € vermindert. Aufgenommene Finanzkredite vor allem von den assoziierten Kernkraftwerksgesellschaften führten zu einem Mittelzufluss von 771 Mio. €. An Gesellschafter der Konzerngesellschaften wurden 74 Mio. € ausgeschüttet.

### Lage der Vattenfall Europe AG

Die Ausrichtung der AG hat sich im Geschäftsjahr 2002 grundlegend geändert: Im Rahmen der umfassenden Umstrukturierungen der Vattenfall-Europe-Gruppe ist die Hamburgische Electricitäts-Werke AG auf Holding-Aktivitäten fokussiert worden. Zum einen ist das operative Geschäft der Gesellschaft mit Wirkung zum 01. Januar 2002 in eine Tochtergesellschaft HEW (neu) ausgegliedert worden. Zum anderen sind mit Wirkung zum 01. Januar 2002 die EBH Energie-Beteiligungsholding GmbH und die VEAG Vereinigte Energiewerke AG auf HEW verschmolzen worden. Die VEAG hatte zuvor das operative Geschäft auf drei Tochtergesellschaften übertragen. Auf die von HEW in Vattenfall Europe AG umbenannte Gesellschaft sind darüber hinaus mit Wirkung zum 01. Juli 2002 die BBS-Braunkohle Beteiligungsgesellschaft mbH und die HEW Holdings Germany GmbH verschmolzen worden. Die HEW Holdings Germany GmbH, die ursprünglich als Mirant Holdings Germany GmbH

### Kapitalflussrechnung Konzern

in Mio. €



Der Finanzmittelfonds umfasste zum Bilanzstichtag 181 Mio. €. Er enthält die liquiden Mittel des Konzerns; Wertpapiere des Umlaufvermögens sind dem Investitionsbereich zugeordnet. Der Bestand hat sich um 36 Mio. € aus dem laufenden Geschäft sowie um 10 Mio. € aus der Erweiterung des Konsolidierungskreises erhöht.

firmierte, hatte HEW im Februar 2002 von der Mirant erworben. Diese Übernahme sicherte dem Konzern die Mehrheit an der Bewag AG. Die Vattenfall Europe AG ist nach den Umstrukturierungen an allen großen operativen Unternehmen der Vattenfall-Europe-Gruppe direkt ohne Zwischengesellschaften beteiligt.

Aufgrund der Rechtsidentität stehen den Abschlusszahlen der Vattenfall Europe AG die Vorjahreswerte der HEW (alt) gegenüber. In der Bilanz werden zur besseren Vergleichbarkeit die Werte der Vattenfall Europe AG zum 01. Januar 2002 zusätzlich dargestellt. Die Werte berücksichtigen die rückwirkende Verschmelzung von EBH und VEAG sowie die Ausgliederungen. Für die Gewinn- und Verlustrechnung der Holding lassen sich Vergleichswerte nicht ermitteln.

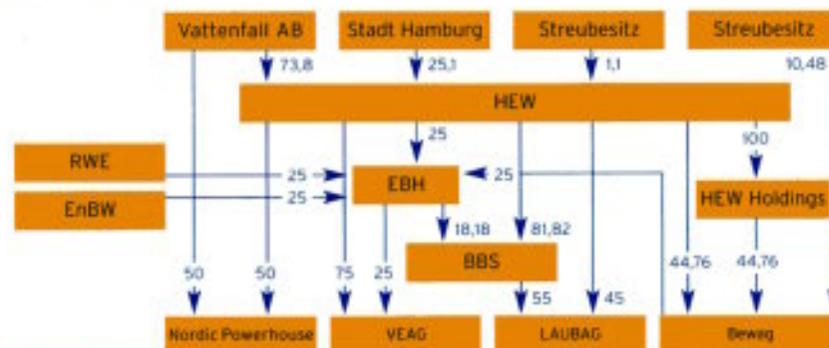
Die Ergebnisrechnung der Vattenfall Europe AG ist von der Holdingstruktur geprägt: Das Beteiligungsergebnis und das Zinsergebnis bestimmen im Wesentlichen das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit. Umsätze, Materialaufwand und Abschreibungen betreffen Grundstücke und Gebäude, die als nicht-betriebsnotwendiges Vermögen der HEW (alt) und der VEAG nicht auf die operativen Gesellschaften übertragen

und Gewinnabführungsverträge an die Vattenfall Europe AG gebunden. Verluste sind bei Vattenfall Europe Mining AG angefallen. Insgesamt hat die Vattenfall Europe AG im Berichtsjahr 431 Mio. € aus den Ergebnissen der Tochter- und Beteiligungsunternehmen vereinnahmt.

Mit der Bündelung der Holdingfunktionen ist gleichzeitig die Finanzierung schrittweise bei der Vattenfall Europe AG konzentriert worden. Mit den meisten großen Konzerngesellschaften bestehen Cashpooling- oder andere Kontokorrentverträge, mittel- bis langfristige Finanzmittel werden als Darlehen vereinbart. Das negative Zinsergebnis belief sich auf 114 Mio. € gegenüber 26 Mio. € im Vorjahr. Diese Entwicklung beruht zum einen auf dem höheren Finanzbedarf der Holding aus dem Erwerb von Anteilen, zum anderen auf dem Einbezug der Aufzinsung der Pensionsrückstellungen von 43 Mio. € in den Zinsaufwand.

### Eignerstruktur Anfang 2002

in %

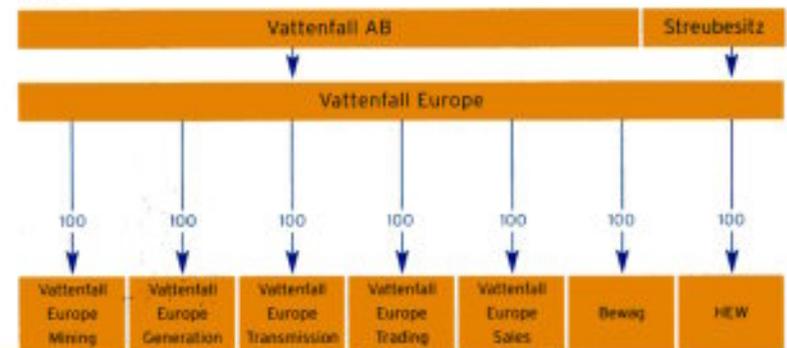


worden sind. Die sonstigen betrieblichen Erträge beinhalten im Wesentlichen Erträge aus der Veräußerung von Finanzanlagen, vor allem Wertpapiere.

Das Beteiligungsergebnis bestimmt im Wesentlichen die Gewinnabführung der HEW (neu). Bis auf die Bewag AG waren zum 31. Dezember 2002 alle großen operativen Kapitalgesellschaften durch Beherrschungs-

### Eignerstruktur nach Abschluss des Fusionsprozesses

in %



Die Ergebnisse aus den Verschmelzungen der Zwischenholdings werden als außerordentliches Ergebnis ausgewiesen. Aus dem Saldo von Verschmelzungsgewinnen und -verlusten errechnet sich ein außerordentlicher Gewinn von 6 Mio. €.

Die Verschmelzung der VEAG-Holding hat die dort vorhandenen steuerlichen Verlustvorräte für die Gewinne der HEW nutzbar gemacht. Da die

## Gewinn- und Verlustrechnung Vattenfall Europe AG

	2002	2001	Veränderung
	Mio. €	Mio. €	
Umsatzerlöse	5	2.458	-2.453
Materialaufwand	-3	-1.582	1.579
Personalaufwand	-12	-412	400
Abschreibungen	-5	-115	110
Übrige Aufwendungen und Erträge	145	94	51
Beteiligungsergebnis	431	157	274
Zinsergebnis	-114	-26	-88
<b>Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>	<b>447</b>	<b>574</b>	<b>-127</b>
Außerordentliches Ergebnis	6	-	6
Steuern	157	-341	498
<b>Jahresüberschuss</b>	<b>610</b>	<b>233</b>	<b>377</b>
Gewinnvortrag	0	0	0
Einstellung in Gewinnrücklagen	-305	-116	-189
<b>Bilanzgewinn</b>	<b>305</b>	<b>117</b>	<b>188</b>

Verrechnung steuerlich bereits für das Jahr 2001 wirkt, ergibt sich für das Jahr 2002 ein positiver Ergebnisbeitrag der Steuern vom Einkommen und Ertrag.

Aus dem Jahresüberschuss von 610 Mio. € sind zur Substanzstärkung 305 Mio. € in andere Gewinnrücklagen eingestellt worden. Die Gewinn- und Verlustrechnung der Vattenfall Europe AG schließt mit einem Bilanzgewinn von 305 Mio. €. Der Hauptversammlung wird vorgeschlagen, eine Dividende von 0,37 € je Stückaktie auszuschütten. Für die zum Zeitpunkt der Aufstellung des Jahresabschlusses gewinnberechtigten Aktien ergibt sich daraus eine Ausschüttung von 70 Mio. €. Unter Berücksichtigung der Kapitalerhöhung im Rahmen der Verschmelzung der Bewag AG auf Vattenfall Europe AG beläuft sich die auszuzahlende Dividende auf 75 Mio. €. Der Hauptversammlung wird außerdem vorgeschlagen, aus dem Jahresüberschuss weitere 230 Mio. € in andere Gewinnrücklagen einzustellen. Der verbleibende Gewinn soll auf neue Rechnung vorgetragen werden.

## Bilanz Vattenfall Europe AG

	31.12.2002	01.01.2002	Veränderung
	Mio. €	Mio. €	
Sachanlagen und immaterielles Vermögen	127	133	-6
Finanzanlagen	5.670	4.485	1.185
<b>Anlagevermögen</b>	<b>5.797</b>	<b>4.618</b>	<b>1.179</b>
Vorräte	0	0	0
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	864	299	565
Sonstige Wertpapiere und liquide Mittel	268	2	266
<b>Umlaufvermögen</b>	<b>1.132</b>	<b>301</b>	<b>831</b>
<b>Rechnungsabgrenzungsposten</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>-1</b>
<b>Sonderverlustkonto</b>	<b>69</b>	<b>73</b>	<b>-4</b>
<b>Gesamtvermögen</b>	<b>7.001</b>	<b>4.996</b>	<b>2.005</b>
Gezeichnetes Kapital und Kapitalrücklage	411	411	-
Gewinnrücklagen	729	375	354
Bilanzgewinn	305	481	-176
<b>Eigenkapital</b>	<b>1.445</b>	<b>1.267</b>	<b>178</b>
<b>Sonderposten</b>	<b>26</b>	<b>16</b>	<b>10</b>
<b>Rückstellungen</b>	<b>1.305</b>	<b>1.531</b>	<b>-226</b>
<b>Verbindlichkeiten</b>	<b>4.222</b>	<b>2.181</b>	<b>2.041</b>
<b>Rechnungsabgrenzungsposten</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>2</b>
<b>Gesamtkapital</b>	<b>7.001</b>	<b>4.996</b>	<b>2.005</b>

Die Dotierung der Rücklagen stärkt das Eigenkapital der Gesellschaft. Einschließlich des Bilanzgewinns entspricht das Eigenkapital am 31. Dezember 2002 knapp 21 % der Bilanzsumme. Die Quote für die HEW (alt) belief sich im Geschäftsjahr 2001 auf 16 %. Der für die Vattenfall Europe AG zum 01. Januar 2002 ausgewiesene Bilanzgewinn von 481 Mio. € enthält den Bilanzgewinn 2001 der HEW von 117 Mio. € und das Verschmelzungsergebnis von EBH und VEAG.

Mit der Umstrukturierung der Gesellschaft zur Holding liegt der Schwerpunkt auf der Aktivseite der Bilanz im Finanzanlagevermögen. Es betrug zum Bilanzstichtag 5,7 Mrd. € und umfasste 81 % der Bilanzsumme. Die Positionen Verbindlichkeiten und Forderungen sowie Wertpapiere spiegeln die Aufgabe der Konzernfinanzierung wider. Die Verbindlichkeiten von 4,2 Mrd. €, die 60 % der Bilanzsumme ausmachen, bestehen zu 56 % gegenüber verbundenen Unternehmen und zu 42 % gegenüber Unternehmen mit Beteiligungsverhältnis. Seit dem 01. Januar 2002 haben sich diese Positionen um 2,6 Mrd. € erhöht. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind dagegen um 409 Mio. € zurückgegangen.

#### Beziehungen zu verbundenen Unternehmen

Für das Geschäftsjahr 2002 hat die Vattenfall Europe AG gemäß § 312 Aktiengesetz einen Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen erstellt, der mit folgender Erklärung des Vorstands schließt:

«Vattenfall Europe AG hat bei jedem Rechtsgeschäft nach den Umständen, die uns zu den jeweiligen Zeitpunkten, zu denen die Rechtsgeschäfte vorgenommen wurden, bekannt waren, eine angemessene Gegenleistung erhalten; durch keine getroffenen Maßnahmen wurde die Gesellschaft benachteiligt.»

#### Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Die Integration der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unter einem gemeinsamen Dach und in einer internationalen Unternehmensgruppe unter schwedischer Führung ist eine der großen Herausforderungen bei der Bildung von Vattenfall Europe. Die Umstrukturierung betrifft alle Unternehmensbereiche und soll sozialverträglich erfolgen. Die Begleitung durch die Gremien der Mitbestimmung ist deshalb von besonderer Bedeutung. Unternehmensleitung, Gewerkschaften und Betriebsräte haben im Jahr 2002 wichtige Vereinbarungen geschlossen. Der so genannte »Tarifvertrag zur sozialpolitischen Begleitung unternehmerischer Entscheidungen im Rahmen der Bildung/Strukturierung des Energieunternehmens Vattenfall Europe« sowie eine gemeinsame »Grundsatzver-

einbarung« belegen die Bedeutung der Mitbestimmung und der Stellung der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer bei Vattenfall Europe. Betriebsbedingte Kündigungen sind bis zum 31. Dezember 2007 ausgeschlossen.

Darüber hinaus sind mit dem Land Berlin und der Freien und Hansestadt Hamburg sowie mit der Bundesanstalt für vereinigungsbedingte Sonderaufgaben Vereinbarungen zur Garantie von Arbeits- bzw. Ausbildungsplätzen an den Standorten getroffen worden. In den Vereinbarungen haben wir 250 Ausbildungsplätze am Standort Hamburg und in Ostdeutschland 500 Ausbildungsplätze über die durchschnittliche Ausbildungsquote deutscher Unternehmen (4,5 %) hinaus bis 2005 festgeschrieben. Zwischen dem Vorstand und der Mitbestimmung der VEAG sind für deren Nachfolgeunternehmen Vattenfall Europe Generation, Sales und Transmission Garantiezahlen für Mitarbeiter und Auszubildende festgelegt worden.

Im Jahresdurchschnitt 2002 waren im Konzern 19.674 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt. Im Vorjahr ergab sich ein Durchschnitt von 10.468, der den schrittweisen Aufbau des Konzerns widerspiegelt. In der Vattenfall-Europe-Gruppe belief sich die Zahl der Beschäftigten am 31. Dezember 2002 auf insgesamt 22.826, im Konsolidierungskreis waren es 19.578 Mitarbeiter. Darunter befanden sich 1.764 Auszubildende in den verschiedenen Unternehmen der Vattenfall-Europe-Gruppe.

#### Risikomanagement

Die anhaltende Dynamik auf den europäischen Strommärkten beeinflusst unternehmerische Entscheidungen, deren Erfolg von einer zuverlässigen Beurteilung strategischer, marktbedingter und regulatorischer Risiken abhängt. Das Risikomanagementsystem stellt die systematische Risikoerfassung in allen Geschäftseinheiten sicher. Ausgehend von der Bewertung nach potenzieller Schadenshöhe und Eintrittswahrscheinlichkeit werden geeignete Maßnahmen zur Risikobewältigung ergriffen. Das Risikomanagement des Vattenfall-Europe-Konzerns ist zweistufig aufgebaut. Die Steuerungsverantwortung trägt eine unmittelbar dem Finanz-

vorstand zugeordnete Stabsstelle, die für die Überwachung und Koordinierung des Risikomanagementprozesses verantwortlich ist. Sie ermittelt auch die Gesamtrisikolage des Konzerns anhand verschiedener Risikokennziffern. Auf der Grundlage detaillierter Vorgaben identifizieren und bewerten dezentrale Risikoverantwortliche die einzelnen Risiken. Vorstand und Aufsichtsrat werden über die relevanten Einzelrisiken und die Gesamtrisikolage des Unternehmens regelmäßig informiert. Beim Auftreten gravierender Risiken wird der Vorstand unverzüglich unterrichtet. Die Funktionsfähigkeit unseres Risikomanagementsystems wird von der internen Revision gezielt überwacht und ist auch Gegenstand der Prüfung durch unseren Abschlussprüfer.

Im Berichtsjahr ist das Risikomanagement über die Wertschöpfungskette verfeinert worden. Dabei sind die am weitesten entwickelten Lösungen der Einzelunternehmen sinnvoll miteinander kombiniert worden. Die neu geschaffene Holdingfunktion »Zentrales Risikomanagement und -controllings« begleitete und übernahm schrittweise im Laufe des Jahres die Steuerung.

#### Operative Risiken im Konzern

Vattenfall Europe verfügt aus der lückenlosen Kette vom Tagebau bis zum Stromvertrieb über strukturelle Vorteile, allerdings besteht auch eine gewisse Abhängigkeit der Einheiten voneinander. Die Holdingfunktion Risikomanagement unterstützt die Koordination der risikobehafteten Schnittstellen zwischen den Einheiten. Das konsequent angewandte Marktpreisprinzip sorgt für die nötige Transparenz. Gleichzeitig sind Portfolioausgleichseffekte aus der einheitlichen Führung der betriebenen Anlagen risikominimierend nutzbar.

#### Markt- und Kreditrisiken

Die tägliche Risikoüberwachung der Marktpreis- und Kreditrisiken auf dem Großhandelsmarkt sichert eine zeitnahe Kontrolle über die Wertschöpfungskette und eine zeitnahe Übersicht über Erfolg und Risikoprofil. Auf die Glieder der Wertschöpfungskette (Erzeugung, Wärme – Handel – Vertrieb) sind Risikolimitsysteme zugeschnitten, die für ein optimales Chancen- und Risikomanagement sorgen.

Besondere Risiken aus der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung ergeben sich für unser Unternehmen nicht. Konjunkturelle Rahmenbedingungen wirken zwar auch auf die Nachfrage nach Strom und Wärme, haben aber nur einen schwachen Einfluss.

Bedeutende Risiken für einzelne Unternehmen der Elektrizitätswirtschaft gehen von dem anhaltenden Verdrängungswettbewerb auf den europäischen Energiemärkten aus. Vattenfall Europe kann sich hier auf die eingeführten Marken »Bewag« und »HEW« stützen.

Das Absatzmengen- und Preisrisiko im Stromgeschäft ist weiterhin bedeutend. Obwohl die Strompreise auf den Endkundenmärkten derzeit stabil sind, sind zukünftige Preisreduzierungen angesichts der noch bestehenden Überkapazitäten nicht auszuschließen. Deshalb setzen wir unser Kostensenkungsprogramm konsequent fort.

Kreditrisiken im Energiehandel werden durch eine systematische Festlegung von Kreditlimiten für alle Handelspartner gesteuert. Die Limitsteuerung erfolgt in Abhängigkeit von der Bonität in Kombination mit einer fortlaufenden Überwachung der tatsächlichen Kreditrisiken eines jeden Kontrahenten. Diese Vorgehensweise hat sich bereits in der Vergangenheit bewährt, zum Beispiel im Falle der Enron-Insolvenz.

Alle Marktpreisrisiken aus Energiehandelsgeschäften werden durch ein Limitsystem gesteuert. Die tägliche Überwachung der Limiteinhaltung und Meldung an den Vorstand des Unternehmens obliegt der Holdingfunktion »Zentrales Risikomanagement und -controllings«. Zur Risikoüberwachung werden die Leitlinien der »Mindestanforderungen an das Betreiben von Handelsgeschäften der Kreditinstitute« (MaH) auf den Energiehandel analog angewandt. Der Einfluss von Marktpreisschwankungen auf das Ergebnis der Erzeugung und des Vertriebs wird durch physische und finanzielle Handelsgeschäfte reduziert.

#### Finanzwirtschaftliche Risiken

Wesentliche Risiken aus Sach- oder Finanzinvestitionen einschließlich unserer Beteiligungen sowie aus dem Bereich Forschung und Entwicklung waren im Geschäftsjahr nicht zu verzeichnen.

### Risikosituation der Geschäftseinheiten

#### Bergbau und Erzeugung

Auf die Energieversorgungsbranche wirkt die geplante Einführung eines Zertifikatehandels für CO<sub>2</sub>-Emissionsrechte voraussichtlich ab dem Jahr 2005. Trotz unserer großen Vorleistungen seit 1990 sind finanzielle Belastungen aus der Braunkohleverstromung nicht auszuschließen. Daher unternehmen wir Anstrengungen zur weiteren Steigerung des Wirkungsgrads beispielsweise in Form von Dampfdruckerhöhung. Weitere Risiken resultieren aus den Regelungen des seit 01. April 2002 geltenden KWK-Modernisierungsgesetzes, da vom Gesetzgeber belassene Auslegungsspielräume der Klärung bedürfen. Eine entsprechende Risikovor-sorge wurde getroffen.

Die Risiken des technischen Betriebs sind adäquat versichert. Außerdem unterstützen turnusmäßige Materialprüfungen, regelmäßige Wartung der Anlagen und technische Modernisierungen die Abwehr von Risiken.

#### Wärme

Das Preisrisiko für den Bezug von Steinkohle und Erdgas gleichen wir regelmäßig durch den Handel mit Kohlederivaten aus.

Währungsrisiken aus der langfristigen Beschaffung von Importkohle auf den internationalen Brennstoffmärkten sichern wir über entsprechende Gegengeschäfte ab.

#### Handel

Das gemeinsame Handelshaus überwacht und bewirtschaftet zentral die Portfolien der Wertschöpfungskette (Erzeugung, Wärme – Handel – Vertrieb) und trägt die Kreditrisiken des Großhandelsmarkts. Für die Marktpreis- und Kreditrisiken übernimmt das Zentrale Risikomanagement vor Ort die Aufgabe des Risikocontrollings.

#### Vertrieb

Der Vertrieb ist auf der Absatzseite in allen Kundensegmenten Preis- und Mengenrisiken ausgesetzt. Im Bereich der Privatkunden stabilisiert sich die Lage trotz des intensiven Wettbewerbsumfelds bezogen auf die Kundenzahlen und die Preise. Ein zeitnahes Monitoring des Kundenverhaltens dient dazu, ungeplante Entwicklungen frühzeitig zu erkennen und rechtzeitig Maßnahmen zur Kundenbindung einzuleiten. Im Kundensegment Weiterverteiler verringern langfristige Verträge mit Garantieabsatzmengen die Mengenrisiken. Den Preisrisiken auf der Beschaffungsseite wird durch ein Portfoliomanagement begegnet. Dieses berücksichtigt prognostizierte Absatzprofile und optimiert die Beschaffung abhängig von der aktuellen Marktlage. Forderungen aus dem Stromverkauf werden bezüglich Höhe und Bonität der Schuldner überwacht, vor allem bei Großkunden erfolgt die Bonitätsprüfung vor Geschäftsabschluss. Bei Großkunden kontrahieren wir nur mit Adressen erster Qualität.

#### Netze

Das Bundeskartellamt hat im Rahmen einer bundesweiten Überprüfung der Preise für die Nutzung der Stromnetze förmliche Verfahren gegen mehrere Netzbetreiber eingeleitet. Den Unternehmen wird vorgeworfen, andere Stromanbieter bei der Belieferung ihrer Kunden wegen angeblich überhöhter Netznutzungsentgelte zu behindern. Vattenfall Europe richtet sich bei der Bemessung der Entgelte für die Inanspruchnahme ihrer Stromnetze streng nach den Grundsätzen der Verbändevereinbarung Strom II plus. Deshalb gehen wir von einem letztlich positiven Abschluss des Verfahrens aus.

Rechtliche Risiken, die auf Änderungen der Gesetzeslagen basieren und Umbaumaßnahmen an unseren Anlagen erfordern, berücksichtigen wir zeitnah in unserem Investitionsprogramm. Außerdem halten wir engen Kontakt zu den zuständigen Behörden, um so frühzeitig zu kooperieren.

Die Unterbrechung der Übertragungsnetzvorhaltung durch Unwetter oder Sabotage stellt ein wesentliches technisches Risiko dar. Unsere Mitarbeiter führen kontinuierliche Schwachstellenanalysen durch, um

Fehler frühzeitig zu erkennen. Risiken auf der technischen Seite wird mit regelmäßiger Instandhaltung und einem umfangreichen Investitionsprogramm begegnet.

#### Gesamtrisikolage

Die Gesamtrisikolage des Vattenfall-Europe-Konzerns ist gegenwärtig stabil. Die Risikotragfähigkeit des Konzerns hat sich durch den positiven Geschäftsverlauf erhöht. Die Gesamteinschätzung der Gesellschaft weist für das Jahr 2002 keine bestandsgefährdenden Risiken auf. Auch für das laufende Geschäftsjahr sind derartige Risiken nicht erkennbar. Die Vereinheitlichung der Risikomanagementsysteme wird in 2003 konsequent und detailliert fortgesetzt. Wir haben den Anspruch, das Risikomanagementsystem in alle unsere Geschäftsprozesse und Unternehmensentscheidungen zu integrieren.

#### Ausblick

Zu Beginn des Geschäftsjahres 2003 ist der Vattenfall-Europe-Konzern rechtlich und organisatorisch neu formiert und die Unternehmenssteuerung auf Business Units ausgerichtet. Hauptaufgabe des Jahres 2003 wird es sein, den Integrationsprozess komplett abzuschließen. Die etablierten Abläufe und Strukturen müssen ihre Leistungsfähigkeit unter Beweis stellen und die kurz- und mittelfristigen Kostenvorteile aus den gewonnenen und noch zu erwartenden Synergien sichergestellt werden. Wichtiger Teil des Prozesses ist der notwendige Personalabbau, für den gegenwärtig sozialverträgliche Konzepte erarbeitet werden.

Einen weiteren Schwerpunkt bildet die Implementierung von Informationssystemen, die auf eine Unternehmenssteuerung nach Business Units zugeschnitten sind. Die schrittweise Einführung eines einheitlichen SAP-Standards hat bereits begonnen. Das Management-Informationssystem für die komplexe Konzernstruktur ist seit Beginn des neuen Geschäftsjahres einsatzbereit.

Neben den Maßnahmen zur Steigerung der Effizienz beschäftigen wir uns intensiv mit dem Marktauftritt von Vattenfall Europe, um die Position als drittgrößtes Unternehmen im deutschen Strommarkt zu festigen. Die Markenstrategie steht fest. Das überregionale Vertriebsgeschäft wird unter der Marke »Vattenfall Europe« betrieben, in den Märkten Berlin und Hamburg bleiben die etablierten Marken »Bewag« und »HEW« erhalten. Die hohen Marktanteile bei den Tarifkunden in Berlin und Hamburg sollen gehalten werden.

Im Stromgeschäft streben wir weiteres Wachstum an. Dabei hat die Rentabilität Vorrang vor Umsatz- und Mengenzielen. Unterstützt von umfassenden Kostensenkungsprogrammen in der Stromerzeugung und im Netzbereich erwarten wir für das Jahr 2003 eine Verbesserung des Betriebsergebnisses.

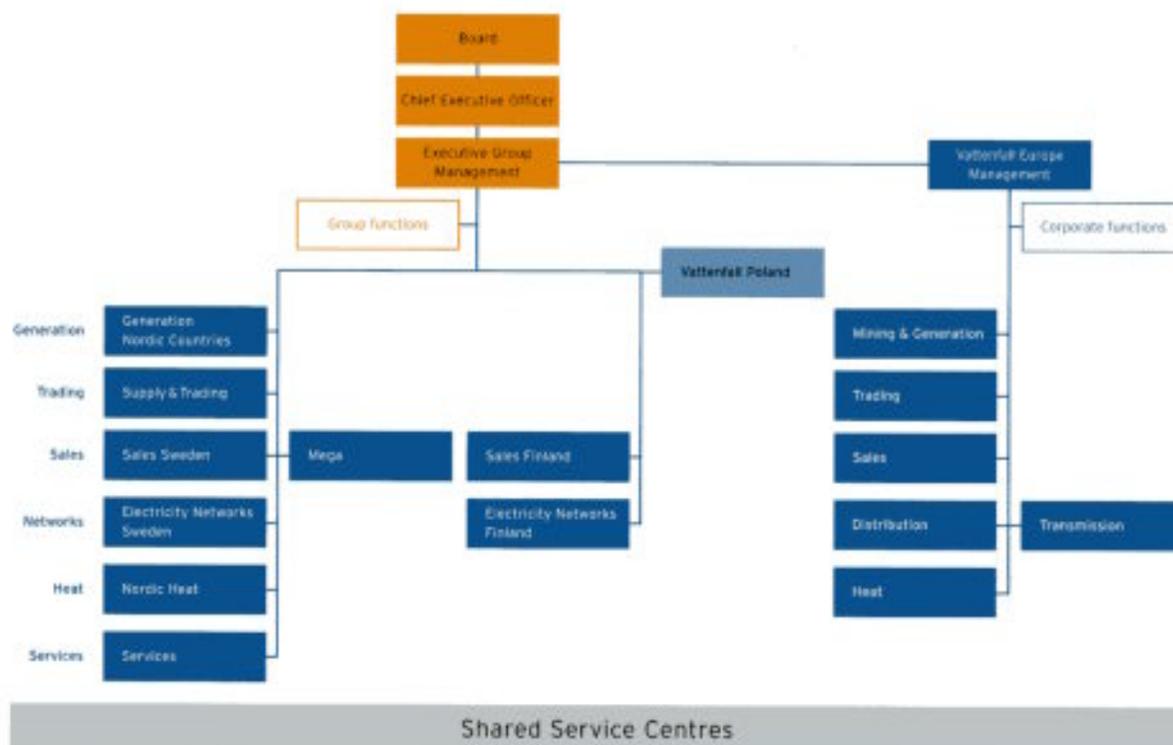
Auch außerhalb des Kerngeschäfts werden wir im Vattenfall-Europe-Konzern Synergien gewinnen und nutzen. Das betrifft besonders die in Dienstleistungsbereichen tätigen Tochterunternehmen. In einem ersten Schritt werden die Informationsverarbeiter unter einheitlicher Führung zusammengefasst. Die rechtlichen und personellen Voraussetzungen sind Anfang des Jahres geschaffen worden.

#### Ereignisse nach Abschluss des Geschäftsjahres

Mit Beschluss der Hauptversammlung der Bewag am 31. Januar 2003 und der Hauptversammlung der Vattenfall Europe AG am 06. Februar 2003 wird die Bewag AG nach Ausgliederung ihres operativen Geschäfts auf die Vattenfall Europe AG verschmolzen. Entsprechend dem festgelegten Umtauschverhältnis werden rund 14 Mio. neue Aktien der Vattenfall Europe AG ausgegeben. Das gezeichnete Kapital der Vattenfall Europe AG erhöht sich dadurch um 18 Mio. €. Als Aufgeld werden 292 Mio. € in die Kapitalrücklage eingestellt.

Berlin, 25. März 2003

# Die Vattenfall-Gruppe auf einen Blick



## Die Vattenfall-Gruppe in Zahlen

		2002
Umsatzerlöse	Mio. €	10.989
Gewinn (vor Steuern und Minderheitsbeteiligungen)	Mio. €	1.086
Cashflow	Mio. €	1.860
Investitionen	Mio. €	4.344
Bilanzsumme	Mio. €	30.052
Eigenkapitalquote	%	20,0
Eigenkapitalrendite (ROE)	%	19,1
Stromabsatz	TWh	188,3
Wärmeabsatz	TWh	33,5
Anzahl der Mitarbeiter (Jahresmittel)		34.248

Referenzkurs vom 31. Dezember 2002:

1 Euro (EUR) = 9,193 Schwedische Kronen (SEK)

Der Konzernabschluss von Vattenfall AB wird nach schwedischen Bilanzierungsregeln aufgestellt. Die Werte sind mit den Werten des Konzernabschlusses der Vattenfall Europe AG nach deutschem Recht deshalb nur eingeschränkt vergleichbar.

## Impressum

### HERAUSGEBER

VATTENFALL EUROPE AG

Chausseestraße 23  
10115 Berlin

Telefon +49 30 81 82-22  
Telefax +49 30 81 82-39 50

[www.vattenfall.de](http://www.vattenfall.de)  
[info@vattenfall.de](mailto:info@vattenfall.de)

### KONZERNKOMMUNIKATION

Johannes Altmeppen  
Leiter Konzernkommunikation  
Telefon +49 30 81 82-23 00  
[johannes.altmeppen@vattenfall.de](mailto:johannes.altmeppen@vattenfall.de)

### KONZEPT UND DESIGN

Kirchhoff Consult AG, Hamburg

### PRODUKTION UND VERARBEITUNG

H. Heenemann GmbH & Co.  
Buch- und Offsetdruckerei, Berlin

### BILDNACHWEIS

Unternehmensarchive, Zefa, Getty-Images,  
Hartmut Nägele

Weitere Finanzinformationen finden Sie unter  
[www.vattenfall.de](http://www.vattenfall.de)

VATTENFALL EUROPE AG

Chausseestraße 23  
10115 Berlin

[www.vattenfall.de](http://www.vattenfall.de)

Stand April 2003