

Peter Terium
Vorsitzender des Vorstands
Ausführungen anlässlich
der Hauptversammlung der RWE AG
am 23. April 2015

Es gilt das gesprochene Wort.

**Meine Damen und Herren,
liebe Aktionärinnen, liebe Aktionäre,**

**der Film zeigt die Vielfalt von RWE.
Und das Engagement unserer Mitarbeiter.**

**Rund 60.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter engagieren sich mit
Leidenschaft für RWE, für ihr Unternehmen.**

Und sie sind bereit, für ihr Unternehmen zu kämpfen.

Und das ist nötiger denn je zuvor.

Denn, meine Damen und Herren, Ihre RWE steckt in der Krise.

**Im Zuge des Ausbaus der erneuerbaren Energien verdienen unsere
Gas- und Kohlekraftwerke zu wenig Geld. Ein Teil unserer Kraftwerke ist
nicht mehr wirtschaftlich.**

Das ist nicht neu.

Ich hatte Ihnen bereits auf unserer letzten Hauptversammlung geschildert, wie ernst die Lage ist.

Insbesondere in der konventionellen Stromerzeugung.

Doch nun hat die Krise eine neue Dimension erreicht.

Mit den jüngsten Plänen des Bundeswirtschaftsministeriums zur Einführung eines sogenannten Klimabeitrags für konventionelle Kraftwerke geht es an unsere Substanz.

Die Abgabe würde nämlich das sofortige Aus für einen Großteil der Braunkohletagebaue und Braunkohlekraftwerke bedeuten.

Aber wir geben nicht auf. Wir kämpfen weiter.

Gemeinsam mit unseren Mitarbeitern setzen wir alles daran, um die Anforderungen an RWE im Hinblick auf Wettbewerbsfähigkeit, Innovationskraft und finanzielle Stärke zu meistern.

Denn, meine Damen und Herren, Ihre RWE erfindet sich gerade neu.

Lassen Sie uns dabei ehrlich bleiben. Dies geschieht nicht über Nacht – und nicht bloß mit Konzeptpapieren.

Dafür braucht es Zeit. Und es braucht ein klares Ziel. Und es braucht vor allem Mitarbeiter, die sich mit Leidenschaft dafür einsetzen.

Wir laufen nicht weg. Wir stellen uns vor allem hierzulande der Verantwortung als ein führender europäischer Energieversorger.

Wir ermöglichen den Wandel und gestalten ihn mit.

Wir tun dies durch Investitionen in erneuerbare Energien und in eine moderne Netzinfrastruktur.

Wir tun dies, indem wir unseren Kunden innovative Produkte und Dienstleistungen bieten. Damit sie Energie effizienter nutzen können. Ohne Abstriche bei der Lebensqualität machen zu müssen.

Und wir tun dies, indem wir uns selbst weiterentwickeln – bei der Unternehmenskultur, der Kundenorientierung und unserer Leistungsbereitschaft. Und haben Mut zu Neuem.

Dabei beherzigen wir einen Grundsatz:

Wir halten, was wir versprechen.

Damit komme ich zum Rückblick auf das Geschäftsjahr 2014.

Bernhard Günther hat es bereits gesagt:

Unsere Ziele für 2014 haben wir erreicht. Das Ergebnis vor Zinsen, Abschreibungen und Steuern – kurz EBITDA – fiel mit 7,1 Milliarden Euro sogar deutlich besser aus als erwartet.

Klar im prognostizierten Bereich lagen das betriebliche Ergebnis mit 4 Milliarden Euro und das nachhaltige Nettoergebnis mit 1,3 Milliarden Euro.

Auf dieser Basis schlagen Vorstand und Aufsichtsrat Ihnen vor, den Bilanzgewinn für die Zahlung einer Dividende von 1 Euro je Stückaktie zu verwenden. Insgesamt gehen damit 48 Prozent des nachhaltigen Nettoergebnisses an Sie als Aktionäre.

Wir haben im vergangenen Geschäftsjahr unsere Ertragsziele gut erreicht. Dies darf aber nicht über eine Tatsache hinweg täuschen: Wir konnten 2014 wie erwartet nicht an das operative Ergebnis des Vorjahres anknüpfen.

Der Ergebnisrückgang hat vor allem drei Gründe:

- **Erstens: 2013 profitierten wir von der erfolgreichen Gaspreisrevision mit Gazprom. Dies war ein einmaliger Sondereffekt.**
- **Zweitens: Die Krise in der konventionellen Stromerzeugung ist bei Weitem noch nicht überwunden. Unsere Kraftwerke haben 2014 erneut deutlich weniger Geld verdient.**
- **Drittens: Aufgrund des extrem milden Winters haben wir weniger Gas an unsere Kunden verkauft.**

Den Rückgang des Ergebnisses konnten wir allerdings aus eigener Kraft abmildern. Die guten Fortschritte bei der Umsetzung unserer Effizienzsteigerungen haben das Ergebnis gestützt.

Hier kommen wir schneller und besser voran als erwartet.

Unser Ziel, unser Ergebnis nachhaltig um 1,5 Milliarden Euro zu verbessern, werden wir bereits in diesem Jahr erreichen. Zwei Jahre früher als ursprünglich geplant.

Ich wiederhole das noch mal: Wir sind zwei Jahre schneller als geplant. Das ist eine riesen Leistung aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter!

Daher haben wir die Latte noch mal höher gelegt und haben unser Programm zur Effizienzsteigerung um 500 Millionen Euro aufgestockt. Wir wollen nun insgesamt 2 Milliarden Euro erreichen. Und das bis 2017.

Dieses Programm hat mehrere Wellen. Das ist nicht neu – weder für den Markt, noch für unsere Mitarbeiter.

Doch eines haben wir dabei immer klar vor Augen: Unsere Effizienzanstrengungen werden und müssen wir weiter verstärken.

Im März bei der Vorlage der Geschäftszahlen für 2014 haben wir hierfür mit 500 Millionen Euro die konkrete Größenordnung bekannt gegeben. Aktuell sind wir dabei, die Maßnahmenpakete zur Erreichung dieses Ziels zu schnüren.

Auch unser Ziel, mehr Geld einzunehmen als wir ausgeben, haben wir schon 2014 erreicht. Auch dies früher als ursprünglich geplant. Nämlich ein Jahr früher.

Erstmals seit sechs Jahren konnten wir Investitionen und Dividendenzahlung wieder vollständig aus dem operativen Mittelzufluss finanzieren.

Ja – der Überschuss beträgt mehr als eine Milliarde Euro. Dabei haben wir auch von Einmaleffekten profitiert.

Das haben wir uns hart erkämpft. Wir streben daher weiterhin einen ausgeglichenen Haushalt an. Allerdings können Schwankungen beim Cash Flow dazu führen, dass uns dies nicht in jedem Jahr gelingt.

Den Verkauf unserer Gas- und Öltöchter RWE Dea haben wir Anfang März ebenfalls sehr erfolgreich abgeschlossen.

Das war – auch wegen der Ukraine-Krise – zwar später als ursprünglich angekündigt. Aber am Ende des Tages doch besser und schneller als von vielen erwartet.

Sie sehen: Wir haben geliefert!

Mit rund 5,1 Milliarden Euro haben wir einen außerordentlich guten Preis erzielt. Trotz fallender Preise an den Öl- und Gasmärkten.

Unsere Nettoschulden sind dadurch deutlich gesunken. Das wird sich erstmals im Bericht über das erste Quartal 2015 zeigen.

Übrigens haben wir bereits im vergangenen Jahr bei unseren Nettofinanzschulden einen deutlichen Rückgang verzeichnet. Diese haben wir um 1,8 Milliarden Euro gesenkt. Allerdings mussten wir marktzensbedingt unsere Pensionsrückstellungen anheben. Daher lagen unsere Schulden per Ende Dezember auf Vorjahresniveau. Sie beliefen sich auf 31 Milliarden Euro.

Daher ist nicht auf den ersten Blick ersichtlich, dass sich die Struktur unserer Schulden positiv verändert hat.

Aber genau das ist der Fall!

Denn rund zwei Drittel unserer Schulden machen langfristige Rückstellungen aus. Und nur ein Drittel Finanzschulden am Kapitalmarkt. Das ist ein großer Unterschied. Denn trotz hoher Schulden droht nicht, dass RWE kurzfristig zahlungsunfähig wird.

Auch der notwendige interne Umbau von RWE ist bereits weit fortgeschritten.

Bestes Beispiel hierfür ist RWE Generation: Aus ursprünglich drei eigenständigen Erzeugungsbereichen haben wir innerhalb von zwei Jahren einen europäischen Stromproduzenten geformt, der in puncto Effizienz und Kostenbewusstsein als Vorbild gelten darf.

Unsere Vertriebskompetenz haben wir in der neuen RWE Retail gebündelt. Damit machen wir RWE noch wettbewerbsfähiger. Neue Dienstleistungen und Produkte können wir jetzt schneller auf den Markt bringen. Und zwar in ganz Europa.

Was wir bislang erreicht haben, macht mich stolz auf die Leistung der gesamten Belegschaft von RWE.

Es zeigt, dass wir auch unter schwierigen Bedingungen das umsetzen, was wir uns vorgenommen haben.

Und es zeigt, dass wir teils sogar schneller dabei sind als erwartet.

Von Ausruhen kann jetzt aber keine Rede sein – ganz im Gegenteil.

Die Rahmenbedingungen verschlechtern sich schneller, als wir gegensteuern können – insbesondere in der konventionellen Stromerzeugung.

Zum Vergleich: Als ich im Sommer 2012 mein Amt übernommen habe, wurde die Megawattstunde Strom am deutschen Terminmarkt noch mit 49 Euro gehandelt. Aktuell liegt der Strompreis nur noch bei rund 32 Euro.

Anders ausgedrückt: Wir bekommen heute rund ein Drittel weniger für das gleiche Produkt!

Bei diesem Preisniveau können konventionelle Kraftwerke nicht wirtschaftlich betrieben werden.

Gas- und Kohlekraftwerke werden jedoch weiterhin gebraucht!

Ohne diese Anlagen entstünden regelmäßig Versorgungslücken:

Wenn der Wind nicht weht.

Wenn die Sonne nicht scheint.

Wind- und Solarstrom sind nicht auf Knopfdruck verfügbar.

Damit ist eines klar: Es führt kein Weg an einer Reform des Strommarktes vorbei. Wir brauchen ein neues Marktdesign. Bau und Betrieb der erforderlichen Gas- und Kohlekraftwerke müssen wieder wirtschaftlich attraktiv werden.

Wie kann das erreicht werden? Wie kann also sichergestellt werden, dass auch in Zukunft ausreichend konventionelle Kraftwerke zur Verfügung stehen, um jederzeit Strom zu produzieren?

Als Branche setzen wir uns für einen dezentralen Leistungsmarkt ein. Nach diesem Modell erhalten Stromerzeuger auch dafür eine Vergütung, dass sie Kraftwerke betriebsbereit halten. Kraftwerke, die jederzeit bei Engpässen einspringen können. So wie auch Fußballspieler bezahlt werden, wenn sie auf der Ersatzbank sitzen. Und einsatzbereit sind, falls ein Spieler auf dem Platz ausfallen sollte.

Großbritannien ist diesen Weg bereits gegangen und hat einen sogenannten Kapazitätsmarkt eingeführt.

Frankreich und neuerdings auch Polen setzen ebenfalls auf dieses Modell. Der Trend in Europa – insbesondere in unseren Nachbarländern ist eindeutig.

Deutschland wird diesem Beispiel nach gegenwärtiger Lage allerdings nicht folgen. Mitte März ist ein Eckpunktepapier des Bundeswirtschaftsministeriums bekannt geworden. Darin wird dieses Modell abgelehnt.

Ich bin allerdings sicher, dass die Diskussion über die Kapazitätsmärkte in Deutschland angesichts der Entwicklung in unseren Nachbarländern noch nicht zu Ende ist.

Ein Top-Thema auf der politischen Agenda in Deutschland ist gegenwärtig das Thema Klimaschutz.

Und ja, es ist richtig, dem Klimaschutz eine besondere Bedeutung zu schenken.

Aus meiner Sicht muss uns aber auch an einer zuverlässigen und bezahlbaren Stromversorgung gelegen sein. Bezahlbar für alle – für Haushalte und Industrie gleichermaßen.

Gerade erst haben wir bei den Kernkraftwerken den Stecker gezogen. Und nun hat die Bundesregierung ihre Pläne zur Erreichung der deutschen Klimaschutzziele vorgelegt. Damit in Deutschland der

Ausstoß von CO₂ um 40 Prozent bis 2020 gegenüber 1990 gemindert wird. Vor allem durch die Energiewirtschaft. Und unter allen Umständen.

Erreicht werden soll dies durch die Schaffung eines zusätzlichen, rein nationalen Klimaschutzinstruments.

Aber, ich habe es schon zu Beginn meiner Rede gesagt:

Wenn das Vorhaben des Bundeswirtschaftsministeriums wie geplant umgesetzt wird, dann führt dies zu erheblichen Strukturumbrüchen in der Braunkohle.

Das ist so! – auch wenn andere dies nicht wahrhaben wollen.

Die Pläne würden kurzfristig einen ungeordneten, überhasteten Ausstieg aus der Braunkohleverstromung einleiten.

Mit weitreichenden Folgen.

Ein vorzeitiges Aus der Braunkohle bedeutet den Verlust einer sicheren, kostengünstigen und subventionsfreien Energiequelle in und für Deutschland.

Darunter würde die Versorgungssicherheit spürbar leiden.

Dem Industriestandort Deutschland würde durch steigende Großhandelspreise für Strom massiv geschadet.

Zudem gefährden die Pläne zehntausende sichere Arbeitsplätze, die direkt oder indirekt mit der Braunkohlewirtschaft verbunden sind.

Und bei alledem wäre im Rahmen des Europäischen Energiehandelssystems für das Klima nichts gewonnen.

Wenn die Energiewende aber ein Erfolg werden soll, dann muss sie sozial und wirtschaftlich verträglich ablaufen.

Auch Klimaschutz muss wichtig bleiben, aber eben nicht über allem anderen stehen.

Für den Standort Deutschland sind Wettbewerbsfähigkeit, Versorgungssicherheit und Arbeitsplätze wichtige Ziele, die gleichrangig sind.

Wir setzen daher alles daran, gemeinsam mit der Politik Lösungen zu finden, damit die Energiewende gelingt. Europäische Lösungen sind dabei allemal besser als nationale Alleingänge.

Auch im Interesse unserer Mitarbeiter und Aktionäre.

Meine Damen und Herren,

die Krise in der konventionellen Stromerzeugung ist die eine Seite. Doch Krisen lassen sich nicht allein durch Sparen lösen!

Wie sagt man so schön im Fußball: Wir schalten um auf kontrollierte Offensive.

Das heißt, wir suchen verstärkt nach neuen Wachstumschancen – und zwar nach smarten Wachstumsideen ohne hohen eigenen Kapitaleinsatz.

Die Voraussetzungen hierfür haben wir uns in den vergangenen zwei Jahren hart erarbeitet.

Ich möchte Ihnen daher heute eine klare Botschaft senden:

Mittelfristig werden wir RWE wieder auf Wachstumskurs bringen. Jedoch ohne unsere strikte finanzielle Disziplin aus den Augen zu verlieren.

Unsere finanzielle Situation bleibt weiterhin angespannt. Daher müssen wir sorgfältig abwägen, wofür wir unsere knappen Mittel einsetzen.

Wir konzentrieren uns dabei auf drei Wachstumsfelder:

Erstens: Erneuerbare Energien

Zweitens: Netzgeschäft

Drittens: Vertrieb

In die erneuerbaren Energien werden wir weiter investieren. In diesem Jahr und in den nächsten beiden Jahren insgesamt eine Milliarde Euro. Und zwar vor allem in Windkraftanlagen an Land und im Meer.

Diese Investitionen zahlen sich immer mehr aus.

Unsere beiden großen Offshore-Windparks Gwynt y Môr vor der walisischen Küste und Nordsee Ost nahe Helgoland werden planmäßig im Sommer mit allen Turbinen kommerziell Strom produzieren. Und hohe stabile Erträge liefern.

Das Ergebnis von RWE Innogy, unserer Tochter für erneuerbare Energien, wird 2015 daher deutlich über Vorjahr liegen.

Bei neuen Anlagen setzen wir verstärkt auf Partner. Wir verkaufen Beteiligungen an Projekten. So verteilen wir Risiken und Kosten auf mehrere Schultern. Und können eine größere Zahl von Vorhaben starten. Ein Beispiel hierfür ist unser geplanter Offshore-Windpark Nordsee One. An diesem sind wir nur noch mit 15 Prozent beteiligt.

Bei der Umsetzung der Energiewende kommt auch dem Stromnetz eine Schlüsselrolle zu. Mehr als 300.000 Stromerzeugungsanlagen auf Basis erneuerbarer Energien sind aktuell an unser Netz angeschlossen. Und es werden jedes Jahr mehr.

Daher investieren wir in den Erhalt und Ausbau unserer Netze. Und zwar rund eine Milliarde Euro – pro Jahr!

Im Klartext: Unser Netz wird immer leistungsfähiger.

Ein auf Jahre festgelegter regulatorischer Rahmen garantiert dabei stabile Renditen.

Auch im Vertriebsgeschäft wollen wir wachsen. Dabei gehen wir über den reinen Verkauf von Strom und Gas hinaus.

Unsere Startposition ist sehr gut. Wir versorgen bereits 16 Millionen Kunden mit Strom und mehr als 7 Millionen Kunden mit Gas. Wir verfügen über umfangreiches Know-how auf den Gebieten der Energieversorgung. Und wir kennen die Märkte.

Das alles führen wir zusammen:

Wir entwickeln neue Geschäftsmodelle für alle Kundengruppen.

Dafür bedarf es keiner Großinvestition, sondern Kreativität und Freiraum zum Gestalten. Ich habe daher das Thema Innovation ganz oben auf meine persönliche Agenda gesetzt.

Ich bin fest davon überzeugt: Innovationen werden uns helfen, uns von den Wettbewerbern abzuheben.

Wir erwirtschaften heute allein in Deutschland einen Umsatz von 500 Millionen Euro mit Produkten und Dienstleistungen rund um das Thema Energie – pro Jahr! Das ist Spitze. Aber erst der Anfang.

Unser Produkt „RWE SmartHome“ kennen Sie bereits. Ich habe es Ihnen im vergangenen Jahr hier in der Grugahalle selbst vorgeführt. Weitere Produkte haben wir für Sie heute im Foyer ausgestellt. Zum Kennenlernen und Ausprobieren.

RWE SmartHome kommt bei den Kunden übrigens sehr gut an: Mehrere Hunderttausend dieser SmartHome-Geräte haben wir seit dem Produktstart vor vier Jahren verkauft. Und wir haben SmartHome zu einer Plattform entwickelt, die auch Produkte anderer Hersteller einbinden kann. Pünktlich zum vierten Geburtstag konnten wir Samsung mit leistungsfähigen Überwachungskameras als neuen Partner gewinnen. So wissen unsere Kunden dank SmartHome jederzeit, was zuhause passiert.

Über unsere Kooperation mit dem Google-Unternehmen NEST hatte ich ebenfalls beim letzten Mal berichtet.

Seit April 2014 vertreiben wir in Großbritannien die intelligenten Heizungsregler von Google-NEST. Seit September tun wir dies auch – exklusiv – in den Niederlanden und seit Dezember in Belgien.

Zudem vermarkten wir unser Know-how rund um Energieeffizienz an Gewerbetreibende und mittelständische Industrieunternehmen. Mit modernster Messtechnik und dem RWE-Energie-Controlling-System analysieren unsere Experten den Energieverbrauch. Und entwickeln betriebsspezifische Optimierungsmaßnahmen.

Aber damit nicht genug:

Wir entwickeln neue Geschäftsmodelle – wir gehen in andere Branchen.

Ein Beispiel ist die Wohnungswirtschaft.

Mit der Wohnungsbaugesellschaft LEG haben wir im vergangenen Jahr in einem ersten Projekt ein sogenanntes Mieterstrommodell in einer Siedlung mit mehr als 700 Wohnungen eingeführt. Statt einer Ölheizung wurden vier moderne, umweltfreundliche Blockheizkraftwerke installiert. Diese versorgen die Wohnungen nicht nur mit Wärme, sondern wahlweise auch mit Strom.

Das hat zwei große Vorteile:

Erstens: Die CO₂-Emissionen sinken.

Zweitens: Die Bewohner sparen dank des hauseigenen Mieterstroms bares Geld. Denn der eigene, vor Ort produzierte Strom ist günstiger als der lokale Stromtarif.

Die ersten Erfahrungen sind positiv. Wir haben daher jetzt mit LEG eine gemeinsame Gesellschaft für Energiemanagement gegründet. Die neue Gesellschaft übernimmt die komplette Energieversorgung und -bewirtschaftung für mehr als 110.000 Wohnungen der LEG.

Anders gesagt: RWE und LEG bewirtschaften die gesamte Anzahl an Wohnungen einer mittelgroßen Stadt wie Oberhausen.

Die Zusammenarbeit mit LEG ist nur eines unserer vielen Projekte, die zeigen, wie wir die Energiewende vor Ort mitgestalten und ihr zum Erfolg verhelfen.

Sie sehen: Unsere Investitionen, unser zukünftiges Wachstum richten wir eindeutig auf die Energiewende aus – auf erneuerbare Energien, auf Netze, auf innovative Produkte und Dienstleistungen.

Aber: Wir gehen noch darüber hinaus.

Es gibt interessante Regionen, die bisher nicht im Fokus unserer Geschäftsaktivitäten standen, die aber Chancen bieten.

Beispiele dafür sind Rumänien und Kroatien.

Und: Das gleiche gilt auch für einige Regionen außerhalb Europas.

Wachstumsoptionen sehen wir unter anderem im Handelsgeschäft. Unser Know-how im Energiehandel nutzen wir zunehmend auch auf Märkten außerhalb Europas. Das kostet wenig und bringt doch einiges. Neue Handelsbüros haben wir nach New York und Singapur zuletzt in Mumbai und Jakarta eröffnet.

Verstärkt wollen wir auch auf der Arabischen Halbinsel und in Nordafrika aktiv sein. Seit dem vergangenen Jahr bieten wir von Dubai aus umfassende Beratungsdienstleistungen an.

Die Regierung von Dubai unterstützen wir beispielweise bei der Entwicklung einer integrierten Energiestrategie. Unser Team vor Ort berät das Emirat in allen Fragen der Energieversorgung und -nutzung – von der Wahl des Energiemixes über die Stromerzeugung bis hin zu innovativen Lösungen zur Steigerung der Energieeffizienz.

Es ist ein großer Erfolg für uns, dass wir dieses Projekt gewonnen haben. Denn unsere Experten konnten sich in einem intensiven Auswahlverfahren gegen weltweit namhafte Beratungsgesellschaften durchsetzen. Es zeigt, dass unsere Kompetenz in Sachen Energie gefragt ist – Wir haben einen guten Ruf in der Region.

Darüber hinaus prüfen wir verschiedene Formen der Zusammenarbeit mit einem Investor aus dem arabischen Raum. Dieser Investor ist vor einigen Monaten auf uns zugekommen. Bislang wurde keine Vereinbarung unterzeichnet – von einer Vertraulichkeitsvereinbarung abgesehen.

Meine Damen und Herren,

stabile Finanzen, neue Geschäftsfelder und leistungsstarke Partnerschaften sind die wichtigen Elemente der Zukunft Ihres Unternehmens.

Doch ich sagte es bereits: Unser Marktumfeld bleibt schwierig. Und wird gerade zunehmend schwieriger.

Die Krise in der konventionellen Stromerzeugung wird auch weiterhin die Ertragslage von RWE in diesem Jahr prägen.

Mit unseren Anstrengungen zur Stärkung der Ertragslage und unserem Effizienzsteigerungsprogramm können wir die Auswirkungen der Krise dämpfen. Vollständig kompensieren können wir sie nicht.

Es wird uns daher wohl nicht gelingen, das betriebliche Ergebnis auf dem Niveau von 2014 zu halten. Im laufenden Geschäftsjahr wird es voraussichtlich zwischen 3,6 und 3,9 Milliarden Euro liegen. Das wären zwischen drei und zehn Prozent weniger als 2014.

Beim EBITDA rechnen wir mit 6,1 bis 6,4 Milliarden Euro. Das nachhaltige Nettoergebnis wird sich voraussichtlich auf 1,1 bis 1,3 Milliarden Euro belaufen.

Mit dem Geschäftsjahr 2015 haben wir unsere Dividendenpolitik geändert. Die bisherige Bindung an eine Zielausschüttungsquote von 40 bis 50 Prozent des nachhaltigen Nettoergebnisses haben wir aufgegeben. Das haben wir im Vorstand mit Unterstützung des Aufsichtsrats im Dezember beschlossen.

Der Dividendenvorschlag soll künftig einen stärkeren Bezug zur wirtschaftlichen Gesamtlage von RWE haben. Unser Dividendenvorschlag wird sich insbesondere an der Ertragslage, dem operativen Cash Flow und der Verschuldungssituation orientieren. Chancen für Wachstumsinvestitionen sollen ebenfalls berücksichtigt werden.

Über die Höhe der für 2015 zu erwartenden Dividende planen wir, uns – in Abstimmung mit dem Aufsichtsrat – im Laufe des Jahres zu äußern.

**Meine Damen und Herren,
sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,**

vor uns liegt ein schwieriger Weg.

**Diesen wollen wir mit strikter Finanzdisziplin und stärkerem Fokus auf
Wachstumschancen meistern.**

**Wir sind auch in Zukunft zuverlässiger Partner beim Umbau des
europäischen Energiesystems – indem wir den Wandel mitgestalten.**

Ich danke Ihnen für das Vertrauen, das Sie uns entgegenbringen.

**Als zusätzliches Serviceangebot für Sie als unsere Aktionäre bieten wir
Ihnen seit heute als erstes DAX-Unternehmen einen Investorenclub an.
Im Vorraum an unserem Stand „Rund um die RWE-Aktie“ können Sie
sich gleich dazu anmelden und beraten lassen.**

**Ich freue mich, wenn wir auch weiterhin auf Ihre Unterstützung zählen
können. Und Sie uns als Aktionäre weiter begleiten.**

Herzlichen Dank!