

## **Aktuelle energiepolitische Probleme aus der Sicht der Wirtschaftsvereinigung Metalle**

**Die hohen Stromgroßhandelspreise führen zu  
erheblich gestiegenen Gewinnen der Stromerzeuger**

## Headlines zur EnBW Hauptversammlung 2005

» **Ertragsziele für 2004 deutlich  
übertroffen / Ergebnis vor Steuern  
stieg um 1,8 Milliarden Euro**



» **Ergebnis für das 1. Quartal 2005 auf  
absolutem Rekordniveau /  
Erwartungen für Gesamtjahr 2005  
sehr gut**



## „Die Bank mit angeschlossenen Stadtwerken“

➤ **Mit zwölf Milliarden Euro in der Kasse kann Strom-  
riese E.On vor Kraft nicht laufen. Konzernchef  
Bernotat weiß nicht, wohin mit dem Geld.**



➤ **Und der ehemalige Monopolist strotzt nur so vor  
Finanzkraft. Bernotat strich zuletzt 49 Milliarden  
Euro Umsatz und einen Gewinn von 7,3 Milliarden  
Euro ein.**



## Vattenfall steigert Gewinn dank deutscher Tochter

» Wie Vorstandschef Lars. G. Josefsson am Dienstag sagte, war auch die Umsatzsteigerung im Vergleich zur Vorjahresperiode um 10,1 Prozent auf 35 Milliarden Kronen weitgehend auf die Marktentwicklung in Deutschland mit weiter gestiegenen Energiepreisen zurückzuführen.



» Josefsson meinte zum Geschäft in Deutschland: „Die deutschen Energiepreise liegen in der Tat sehr positiv mit Blick auf unsere Profitentwicklung.“



## Vattenfall steigert seinen Gewinn wegen höherer Stromgroßhandelspreise erheblich

### »» Record Profit

The increase in sales can be explained to a large extent by higher German electricity market prices which rose in response to a marked increase in market prices for emission rights for carbon dioxide.



### »» Sales and earnings trend

Sales increased primarily as a result of significantly higher electricity wholesale prices. The improvement in operating profit, excluding items affecting comparability, is mainly attributable to higher electricity wholesale prices and higher transmission tariffs.



### »» Market development

The German forward prices also increased, chiefly due to high fuel prices and high prices of emission rights for carbon dioxide.



# RWE geht für die nächsten Jahre von einem stabilen Gewinnwachstum aus

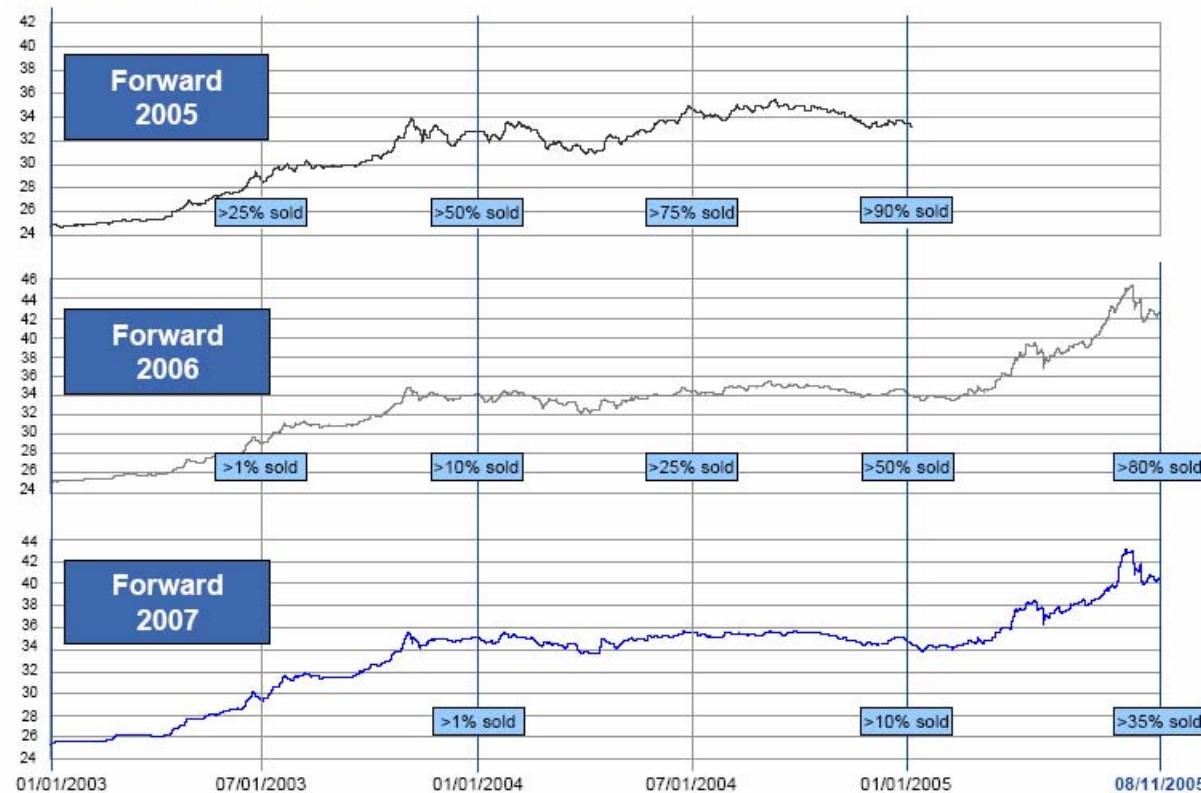
W V M

Wirtschaftsvereinigung Metalle

## German power market **Stable profit growth** by prudent forward selling



Base load in €/MWh



Quelle: „Strong Fundamentals Persist“, Analyst and Investor Conference, 11.8.2005

# Das operative Ergebnis von RWE Power (Stromproduktion) ist im Vergleich zum ersten Halbjahr des Vorjahres um über 40 % gestiegen



## Performance of RWE Power



January – June € million	2005	2004	change in %
<b>External revenue</b>	<b>3,311</b>	<b>2,537</b>	<b>+30.5</b>
Power Generation*	2,625	1,900	+38.2
RWE Dea	686	637	+7.7
<b>EBITDA</b>	<b>1,606</b>	<b>1,307</b>	<b>+22.9</b>
Power Generation*	1,320	1,013	+30.3
RWE Dea	286	294	-2.7
<b>Operating result</b>	<b>1,313</b>	<b>979</b>	<b>+34.1</b>
Power Generation*	1,089	771	<b>+41.2</b>
RWE Dea	224	208	+7.7



\* Including RWE Trading and Harpen.

# RWE profitiert am meisten von allen Stromproduzenten von den steigenden Stromgroßhandelspreisen

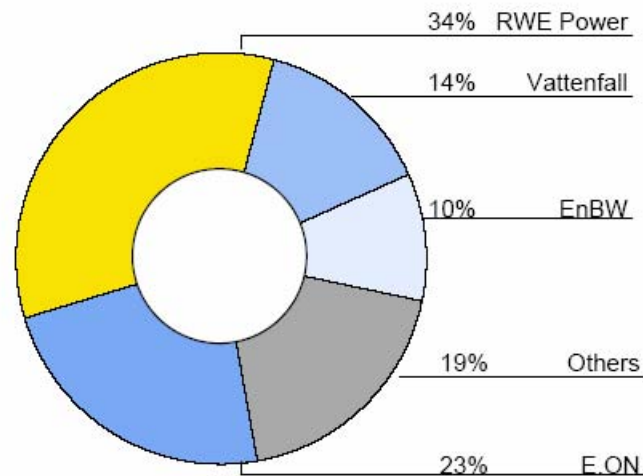
W V M

WirtschaftsVereinigung Metalle

RWE has the highest leverage to increased German wholesale power prices



Market Share in German Power Market 2004



Total volume 562 TWh

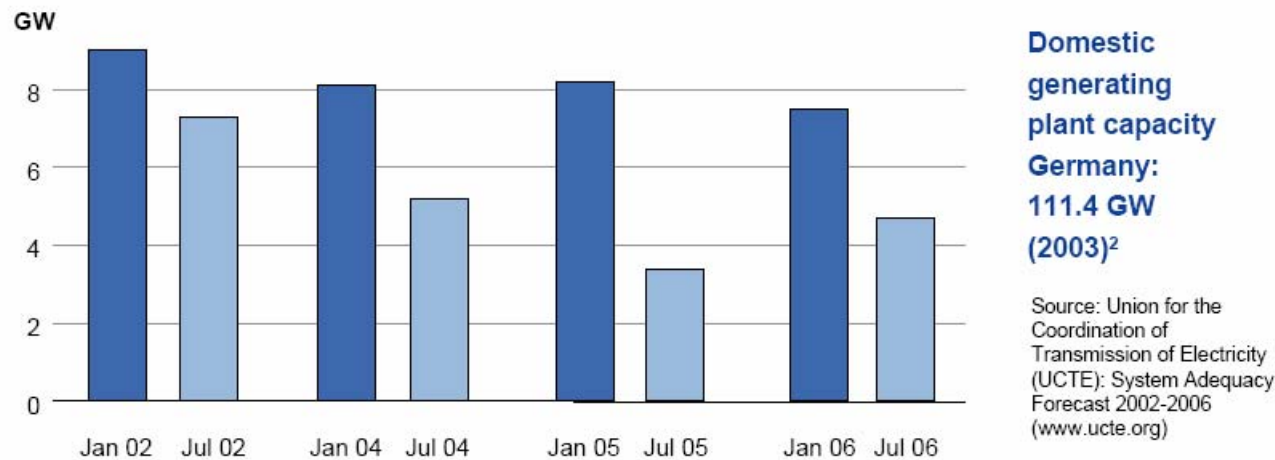
Quelle: „Power Generation – Will Drivers Remain Favourable?“, 12.4.2005

# Aus Sicht von RWE sind Kapazitätsengpässe ein Hauptpreistreiber beim Strom – RWE hat aber selbst eine Erzeugungleistung von 3 GW vom Markt genommen

## The price drivers (1) **capacity bottleneck**



Remaining power generation reserve capacity for Germany 2002–2006 (GW)<sup>1</sup>



<sup>1</sup> Basis: third Wednesday 11 a.m.

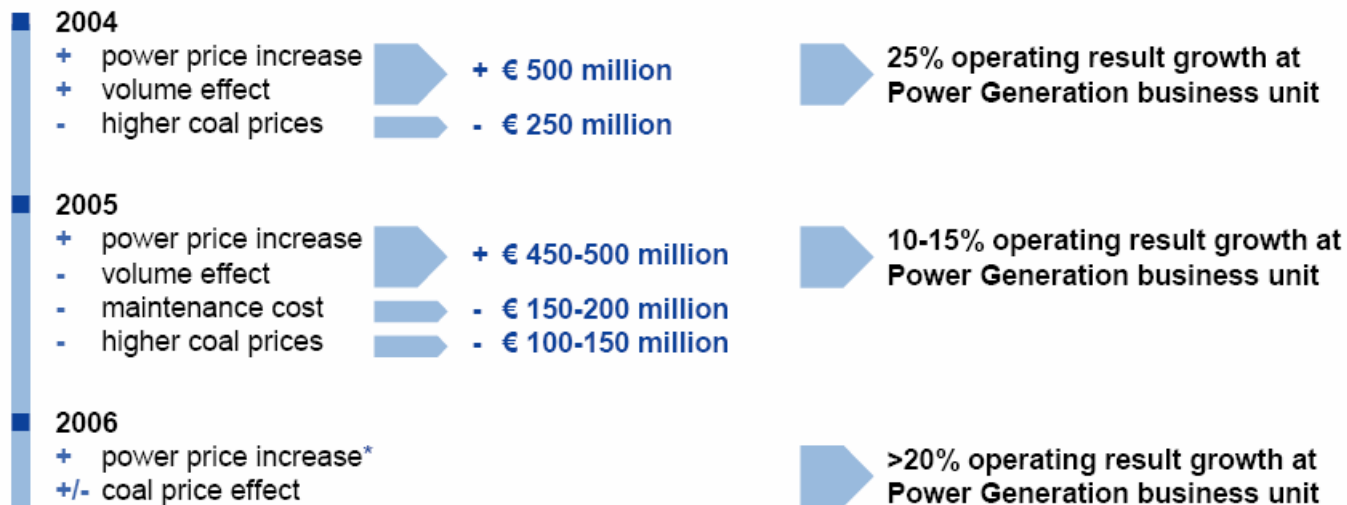
<sup>2</sup> Net generating plant capacity (VDN).

- Substantial generation capacity taken out (**RWE: 3 GW already taken out**)
- Some capacity only available part time (e.g. wind)
- Increased volatility causes increased optionalities



# Der deutsche Stromgroßhandelspreis bleibt der Hauptwerttreiber bei RWE

German wholesale power prices remain our No. 1 value driver



Power Generation business unit: Compound average growth rate of operating result >20% per year from 2004 to 2006

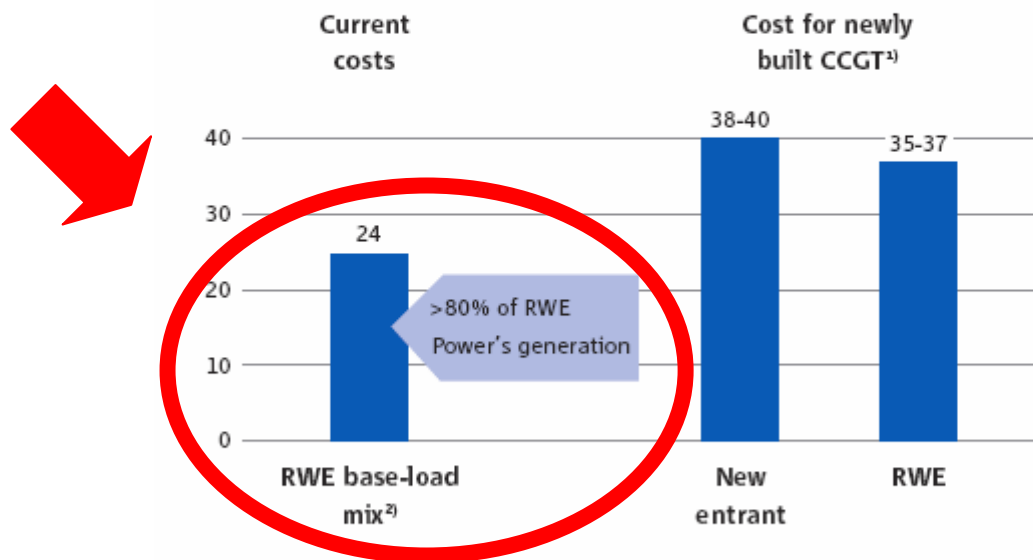
\* Includes expiration of old contracts at prices significantly below current market level. (expected impact on operating profit approx. € 100 m)



# Die tatsächlichen Produktionskosten von RWE liegen deutlich unter den aktuellen Stromgroßhandelspreisen

## RWE Power Division Generation Cost Mix (Base Load)

All-in costs (including cost of capital), in €/MWh



1) Combined cycle gas turbine; estimates based on gas price of €12.5/MWh.

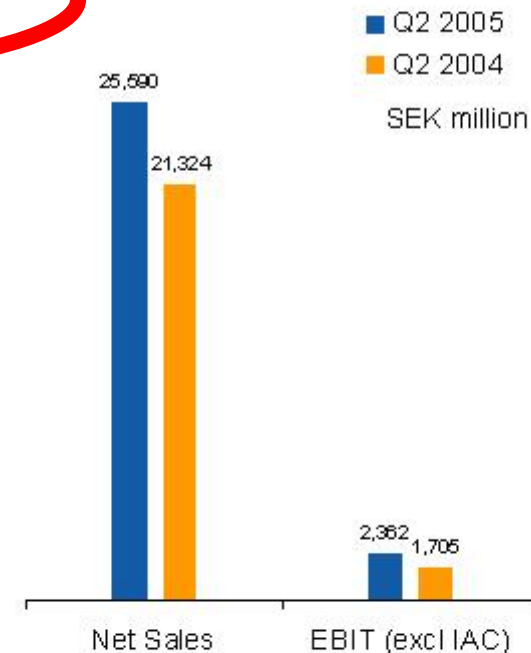
2) Mix of written off lignite and nuclear power plants.

# Vattenfall erzielt wegen der hohen Großhandelsstrompreise sehr gute Erträge in Deutschland

## German Business Highlights Q2

17

- **Very strong results, primarily due to high wholesale prices**
- Continued good development in sales
- Electricity generation virtually unchanged while heat increased by 4.3 per cent
  - Negative impact due to outages in some fossile power plants
- Ongoing brand migration project
  - HEW and Bewag will change name to Vattenfall as of 1 January 2006



# ROCE von E.ON Central Europe erheblich über dem ROCE der anderen Market Units und den Refinanzierungskosten



## Market units – Key financial figures 2004

in million €

	Sales	Adjusted EBITDA <sup>1</sup>	Adjusted EBIT <sup>1</sup>	Capital Employed	ROCE (%)	Pre-tax CoC (%) <sup>2</sup>	Cash flow <sup>3</sup>
Central Europe	20,752	4,908	3,602	16,938	21.3	9.0	2,938
Pan-European Gas	14,426	1,900	1,428	15,251	9.4	8.2	1,016
U.K.	8,490	1,592	1,017	11,446	8.9	9.2	633
Nordic	3,347	1,121	701	7,333	9.6	9.0	957
U.S. Midwest	1,913	544	349	6,441	5.4	8.0	182
Corporate Center	-813	-273	-314	1,700	-	-	241
<b>Core Energy Business</b>	<b>48,115</b>	<b>9,792</b>	<b>6,783</b>	<b>59,109</b>	<b>11.5</b>	-	<b>5,967</b>
Viterra	988	621	471	3,649	12.9	7.3	5
Degussa <sup>4</sup>	-	107	107	2,229	4.8	9.6 <sup>5</sup>	-
<b>E.ON Group</b>	<b>49,103</b>	<b>10,520<sup>6</sup></b>	<b>7,361<sup>6</sup></b>	<b>64,987</b>	<b>11.3<sup>7</sup></b>	<b>9.0</b>	<b>5,972</b>

1) Non-GAAP financial measure, reconciliation see Annual Report, p. 25

2) Cost of capital for 2004

3) Cash provided by operating activities

4) Degussa is included at equity in the Group Financial Statements since February 2003.

5) Due to equity consolidation, the cost of capital for Degussa equals the cost of equity after taxes

6) Non-GAAP financial measure, reconciliation to internal operating profit see Annual Report, p. 25

7) Non-GAAP financial measure, derivation see Annual Report, p. 25

# Der ROCE von RWE Power ist mehr als doppelt so hoch wie die Kapitalkosten

## Wertmanagement: Zielwert für 2005 übertroffen



(bisheriges Konzept)	ROCE	Kapital-	absoluter	
	2004	kosten	2004	2003
2004	2004	2004	2004	2003
	in %	in %	Mio. €	Mio. €
RWE Power	23,0	10,5	948	614
RWE Energy	17,3	10,0	925	805
RWE npower	8,6	10,0	-100	-42
RWE Trading	-	-	46	60
RWE Thames Water	7,0	8,0	-189	-312
<b>RWE Group*</b>	<b>12,8</b>	<b>9,0</b>	<b>1.778</b>	<b>781</b>

13,5	9,0	1.998
------	-----	-------

Werte nach Umstellung Wertmanagement auf Veränderungen bei IAS / IFRS

\* Einschließlich: Nicht fortgeführte Aktivitäten; Sonstige/Konsolidierung

# EnBW strebt eine EBITDA-Marge von 23% - 25% an

## EnBW's financial strategy

**EnBW**

- Commitment to maintain a rating in the A range to keep financial flexibility
- Focus on profitability: targeted ROCE 15%
- **Tight cost control: targeted EBITDA margin 23-25%**
- As of today, EnBW's financing is secured up to June 2006
- Target leverage is conservative, with an optimal mix of debt and equity
- EnBW's approach to corporate governance and early change to IFRS reporting demonstrate its commitment to transparency and focus on investors' requirements



DrKW: German Investment Seminar 2005  
Energie Baden-Württemberg AG, page 12

# Bereits im 1. Quartal 2005 wurde die EBITDA-Zielmarge von EnBW im Strombereich deutlich übertroffen

An EBITDA margin of 25.2% and a EBIT margin of 19% affirm an improved profitability in all business segments.

	Electricity			Gas			Energy & environmental services		
	Jan-Mar 2005	Jan-Mar 2004	yoy change	Jan-Mar 2005	Jan-Mar 2004	yoy change	Jan-Mar 2005	Jan-Mar 2004	yoy change
Net Sales	2,005.6	1,804.0	11.2%	709.5	490.8	44.6%	112.3	121.5	-7.6%
EBITDA	563.8	438.5	25.7%	114.1	90.9	25.5%	65.6	36.5	79.7%
EBITDA margin	28.1%	24.9%		16.1%	18.5%		58.4%	30.0%	
EBIT	430.2	317.4	35.5%	93.0	72.7	27.9%	46.2	15.9	190.6%
EBIT margin	21.4%	17.6%		13.1%	14.8%		41.1%	13.1%	
	71% of sales			25% of sales			4% of sales		

# Im Jahr 2003 lag die EBITDA-Marge von EnBW im Strombereich erst bei 18 %

## Business segments

EnBW

	Electricity			Gas			Energy & environm. services		
	2003	2002	yoy change	2003	2002	yoy change	2003	2002	yoy change
Net Sales	7,404.8	6,139.1	23%	1,429.3	533.7	167%	538.4	433.7	26%
EBITDA	1,196.4	1,052.9		276.6	78.6		44.8	53.9	
adj. EBITDA*	1,052.9	1,052.9	27%	258.8	78.6	275%	169.8	53.9	215%
adj. EBITDA margin	18,0%	17,2%		18,1%	14,7%		31,5%	12,4%	
EBIT	512.5	512.5		186.6	50.3		(245.2)	(37.8)	
adj. EBIT*	691.6	512.5	35%	169.4	50.3	307%	100.5	(37.8)	N.M.
adj. EBIT margin	9,3%	8,3%		11,9%	9,4%		18,7%	(8,7)%	
	79% of sales**			15% of sales**			6% of sales**		

\* adj. EBIT/ EBITDA = EBIT / EBITDA after one-offs \*\* external sales continuing activities only

Core businesses develop well