

## Presseinformation

### VNG-Bilanz 2009:

#### **VNG – stark im Wettbewerb, stark im Wachstum**

#### **Erdgasimporteure mit Rekordergebnis und Rekordabsatz – Internationalisierung und Diversifizierung des Geschäfts zahlen sich aus – Mitarbeiterzahl gestiegen**

**Leipzig, 19. Mai 2010.** Die VNG – Verbundnetz Gas Aktiengesellschaft (VNG) hat 2009 beim Gewinn und beim Absatz Rekordmarken erreicht. Damit hat der Erdgasimporteur aus Leipzig seinen Expansionskurs trotz der globalen Wirtschaftskrise, die auch Deutschland getroffen hat, fortgesetzt. „Wir haben unsere solide finanzielle Ausgangssituation genutzt, um unsere Wirtschaftskraft kontinuierlich für eine nachhaltige und erfolgreiche Unternehmensentwicklung auszubauen“, so Prof. e.h. Dr.-Ing. Klaus-Ewald Holst, Vorstandsvorsitzender von VNG, bei der Bilanzpressekonferenz in Leipzig.

#### **Zwölfte Absatzsteigerung in Folge**

Die VNG AG verbuchte im Geschäftsjahr 2009 einen Überschuss von 169,9 Millionen Euro. Das entspricht einer Steigerung von mehr als 20 Prozent gegenüber 2008 und übertrifft deutlich den bisherigen Rekordwert von 155 Millionen Euro, der im Jahr 2006 erreicht worden war. VNG setzte im vergangenen Jahr mit 183 Milliarden Kilowattstunden (kWh) 6,8 Prozent mehr Erdgas ab als im vorletzten Geschäftsjahr. Das Unternehmen legt so den zwölften Rekordwert in Folge vor und kann seinen Platz als drittgrößter Erdgasimporteur Deutschlands und als einer der zehn größten in Europa festigen. „Das ist umso bemerkenswerter, da sich VNG trotz des Rückgangs des europäischen Erdgasbedarfs bei steigendem Wettbewerb nicht nur behaupten konnte, sondern sein Geschäft darüber hinaus erfolgreich ausgebaut hat“, betont der Vorstandsvorsitzende Holst. Einen Rückgang verbuchte VNG im Jahresvergleich lediglich beim Umsatz um rund 700 Millionen Euro auf 4,8 Milliarden Euro. Der Grund liegt in den stark schwankenden Bezugspreisen für Erdgas, die im Jahr 2008 – ebenso wie für andere Energieträger wie Erdöl und Kohle – Höchstmarken erreicht hatten und im vergangenen Jahr wieder deutlich nachgaben.

#### **Auslandsmärkte legen deutlich zu**

Die frühzeitig eingeleitete Internationalisierung und die Ausweitung der VNG-Vertriebsbüros im Westen Deutschlands haben sich in der Wirtschaftskrise als zusätzliche Säulen des Unternehmens bewährt. Die Strategie, VNG breit aufzustellen, hat sich ausgezahlt. So wurden die im schärferen Wettbewerb absehbaren Absatzrückgänge in den traditionellen Kernmärkten im Osten Deutschlands und die konjunkturbedingten Rückgänge in der Industrie durch neue Absatzkanäle mehr als

kompensiert. Der Anteil des Auslandsgeschäfts hat das erste Mal in der Geschichte von VNG die Schwelle von zehn Prozent überschritten und erreichte 2009 elf Prozent (2008 neun Prozent). Dazu haben insbesondere die Aktivitäten auf dem polnischen und auf dem italienischen Markt beigetragen. Die Chancen auf den Spot- und Terminmärkten wurden ebenfalls genutzt, der Kurzfristhandel steht mittlerweile für zwölf Prozent des VNG-Absatzes.

### **Diversifizierung des Erdgasbezugs**

Auch für den Einkauf von Erdgas hat sich VNG stärker auf den Spot- und Terminmärkten engagiert. Im Geschäftsjahr 2009 hat sich ihr Anteil an der Gasbeschaffung auf 22 Prozent verdoppelt und liegt auf etwa gleicher Höhe wie das Erdgas aus norwegischen Quellen oder von inländischen Anbietern. Wichtigster Lieferant bleibt Russland mit einem Anteil von 35 Prozent. „Auf den Beschaffungsmärkten herrschte 2009 eine überaus große Dynamik, die wir genutzt haben“, erklärt Dr. Holst und ergänzt: „Es ist die große Kunst, die Beschaffung von Erdgas und den Verkauf von Erdgas miteinander in Einklang zu bringen. Nur wenn es uns gelingt, zu guten Konditionen die richtigen Mengen zum richtigen Zeitpunkt einzukaufen, können wir unseren Kunden in Verbindung mit unseren Dienstleistungsangeboten konkurrenzfähige Konditionen bieten.“

### **Großer Schritt zur Eigenproduktion**

Bei den Bemühungen, auch eigene Quellen zu erschließen, ist VNG 2009 einen großen Schritt vorangekommen. Seit 2006 ist VNG in Norwegen mit einer eigenen Tochtergesellschaft aktiv, im vergangenen Jahr wurde die Endeavour Energy Norge AS übernommen und auf die existierende VNG Norge AS verschmolzen. Darüber hält VNG aktuell Anteile an 25 Lizenzen auf dem norwegischen Kontinentalschelf, darunter an zwei bereits produzierenden Feldern. Unserem Tochterunternehmen VNG Norge ist zudem der Sprung vom Lizenznehmer zum Betriebsführer gelungen. Ab 2017 sollen bis zu 10 Prozent des Erdgasbedarfs von VNG aus eigenen Quellen gedeckt werden. „Wir haben damit“, so Dr. Holst, „die Fundamente für zusätzliches künftiges Wachstum gelegt.“

### **Bioerdgas ergänzt Portfolio**

Vorangetrieben wurden auch die Aktivitäten zur Produktion, zum Bezug und zum Vertrieb von Bioerdgas, das durch seine vorzüglichen Umwelteigenschaften – es wird ausschließlich aus nachwachsenden Rohstoffen und biologischen Abfällen gewonnen – zu einer noch nachhaltigeren Energieversorgung in Deutschland beitragen kann. Dr. Holst sieht aber noch Hemmnisse: „Leider beeinträchtigen die derzeitigen gesetzlichen Regelungen, beispielsweise im Erneuerbare-Energien-Wärmegesetz oder die Gasnetzzugangsverordnung die Wettbewerbsfähigkeit von Bioerdgas erheblich.“ Hier müssten noch die geeigneten Anreize gesetzt werden.

## **Mitarbeiterzahl wächst – Aktionäre profitieren von Unternehmenserfolg**

Das Wachstum der VNG AG schlägt sich in steigenden Mitarbeiterzahlen nieder. Die Belegschaft in der AG legte per 31.12.2009 um zehn Prozent auf 697 Beschäftigte zu. Auch die Aktionäre werden nach Beschluss der Hauptversammlung vom 18. Mai 2010 angemessen beteiligt. Die Ausschüttung für 2009 beläuft sich auf 105 Millionen Euro. Die Steigerung um 9,4 Prozent liegt somit unter dem Gewinnzuwachs und sichert dem Unternehmen ausreichendes Kapital für Zukunftsinvestitionen. Für die zehn kommunalen Aktionäre, die 25,79 Prozent an VNG halten, ist die Ausschüttung der Dividende gleichzeitig eine wichtige Stütze in der aktuellen schwierigen Haushaltssituation vieler Städte und Gemeinden.

## **Positiver Ausblick**

Dr. Holst: „Wir haben uns 2009 nicht nur dem Wettbewerb gestellt, wir konnten ihn auch für unsere Kunden durch günstige Angebote und für unser Unternehmen durch neue Absatz- und Beschaffungswege nutzen.“ Auch in Zukunft sieht der VNG-Vorstandsvorsitzende, dessen Amt der designierte Nachfolger Dr. Karsten Heuchert im September dieses Jahres übernehmen wird, ein erhebliches Marktpotenzial für Erdgas und für VNG: „Trotz der großen Pläne bei den erneuerbaren Energien wird Erdgas weiter unverzichtbar für die Energiesicherheit bleiben. Es muss seinen Platz als Wunschenergie Nr. 1 zurückgewinnen. Und dazu müssen wir uns und unser Angebot an die Kunden immer weiterentwickeln und die unbestreitbaren energetischen, ökonomischen und ökologischen Vorzüge unseres Produkts immer wieder deutlich machen.“ Holst sieht gerade VNG mit dem Engagement in der zukunftssträchtigen dezentralen Energieversorgung durch Mini- und Mikro-Blockheizkraftwerken oder im jungen Markt für Bioerdgas gut gerüstet.