

Sperrfrist: Redebeginn

Einleitende Ausführungen

von

**Prof. e. h. Dr.-Ing. Klaus-Ewald Holst
Vorstandsvorsitzender**

anlässlich der

**Bilanzpressekonferenz
der
VNG – Verbundnetz Gas Aktiengesellschaft
für das Geschäftsjahr 2009**

**„VNG – stark im Wettbewerb,
stark im Wachstum“**

Es gilt das gesprochene Wort

Leipzig, den 19. Mai 2010

Zentrale Kernbotschaft:

„VNG – stark im Wettbewerb, stark im Wachstum“

Kernaussagen:

1. VNG hat im harten europäischen Wettbewerb Marktanteile gewonnen und 2009 zum zwölften Mal in Folge einen Absatzrekord realisiert.
2. Der Jahresüberschuss 2009 hat eine Rekordhöhe erreicht, VNG setzt seinen Weg auf dem Wachstumspfad fort. Das spricht für langfristige Kontinuität, Perspektive und Zuverlässigkeit.
3. Die jungen Niederlassungen in den westlichen Bundesländern sowie die stetig wachsenden Geschäftsbeziehungen mit europäischen Vertragspartnern waren die Grundlage für den Absatzrekord 2009 und sind die Treiber für zukünftiges Wachstum.
4. Die Diversifizierung des Einkaufsportfolios wurde fortgesetzt: Der Anteil der von den Spot- und Terminmärkten bezogenen Liefermengen hat sich verdoppelt.
5. VNG ist bei der Produktion von eigenem Erdgas einen großen Schritt voran gekommen und besitzt aktuell Anteile an 25 Lizenzen, darunter zwei von bereits produzierenden Feldern.

Inhalt:

1. Begrüßung
2. Die wichtigsten Zahlen 2009
 - 2.1 Jahresergebnis
 - 2.2 Absatz
 - 2.3 Umsatz
3. Diversifizierung der Bezugsquellen
 - 3.1 Kräftige Steigerung der Handelsaktivitäten
 - 3.2 Eigenproduktion: Ein großer Schritt voran
 - 3.3 Wachsende Bedeutung von LNG
 - 3.4 Produktion von Bioerdgas
4. Speicher
5. Transportnetz
6. Innovationen
7. Engagements
- Fazit

1. Begrüßung

Meine Damen und Herren,

ich begrüße Sie sehr herzlich zur Bilanzpressekonferenz 2010 von VNG. Es ist die 18. Bilanzpressekonferenz für VNG und auch für mich. Für mich persönlich wird es allerdings die letzte sein. Es ist gewissermaßen eine gute Tradition, dass bei uns die Zahlen für sich sprechen. Die Informationen zum Geschäftsjahr 2009 können Sie in den ausliegenden Unterlagen – besonders im Geschäftsbericht – nachlesen. Meine Vorstandskollegen und ich stehen Ihnen dann nach meinem Bericht gern noch zur Verfügung.

Wir und gerade Sie als Journalisten haben gespürt, das Jahr 2009 war erheblich von der internationalen Wirtschafts- und Finanzkrise und den Auswirkungen bestimmt. Die wirtschaftliche Leistung in Deutschland ging um 5 % nach unten. Das ist einmalig in der Geschichte der Bundesrepublik. Die Industrie war dabei besonders betroffen. Entsprechend sank der Energieverbrauch. Seit 1981 verzeichneten wir erstmals einen Rückgang des weltweiten Energieverbrauches. In Deutschland waren es 6,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Die VNG AG hat dieses schwierige Umfeld gemeistert. Wir haben unsere Chancen im Wettbewerb genutzt und das beste Jahresergebnis unserer Geschichte erwirtschaftet.

Ich will Ihnen nun die wichtigsten Zahlen der VNG AG im Einzelnen kurz vorstellen.

2. Die wichtigsten Zahlen 2009 der VNG AG

2.1 Jahresergebnis

Das Geschäftsjahr 2009 brachte der VNG AG einen Überschuss von 169,9 Millionen Euro. Das ist eine Steigerung von mehr als 20 % gegenüber dem Vorjahr (140,8 Mio. Euro). Das Jahresergebnis übertrifft den bisherigen Rekord aus dem Geschäftsjahr 2006 (155 Mio. Euro) – wir sind also weiterhin auf Wachstumskurs.

2.2. Absatz

Das überaus erfreuliche Jahresergebnis spiegelt sich auch in einem Absatzrekord wider. Wir haben 183 Milliarden kWh Erdgas geliefert. Das heißt auch, dass wir

unseren Absatz zum 12. Mal in Folge steigern konnten. Im Vergleich zum Vorjahr waren es 6,8 %, das sind 11,6 Mrd. kWh mehr Erdgas. Dieses, global gesehen, antizyklische Ergebnis spricht für unsere Strategie. Wir suchen mittlerweile in ganz Europa unsere Chancen und gehen sehr schnell und flexibel in Lücken, die uns der Markt bietet.

Veränderung der Absatzstruktur

Kommen wir zu der Frage: Wo hat VNG das Gas verkauft? Auf der Abbildung sind die Veränderungen der Absatzstruktur zu sehen:

- Der Absatzanteil im Inland sank von 85 % im Jahr 2008 auf 77 % im vergangenen Jahr.
- Der Rückgang ist über alle drei Kundenbereiche, also Weiterverteiler, Kraftwerke und Industrie, zu verzeichnen.
- Der Kurzfristhandel hat sich auf 12% verdoppelt.
- Der Anteil der ins Ausland verkauften Erdgasmengen ist von 9 % auf 11 % gestiegen – er hat also erstmals die Schwelle von 10 % überschritten.

Absatzrückgänge

Absatzrückgänge waren in der Kundengruppe der inländischen Industrie festzustellen. Ursachen hierfür sind sowohl Lieferantenwechsel als auch die Wirtschaftskrise, die sich in diesem Segment dann eben doch bemerkbar machte.

⇒ Industrie: -10,2%, Heiz-,Kraftwerke: -17,1 %

Unvermeidbare Verluste auf ursprünglichen Märkten:

Die Konkurrenz auf dem Großhandelsmarkt hat sich weiter intensiviert. Versorgungsunternehmen und die Industrie nutzen über Ausschreibungen die Möglichkeiten des Wettbewerbs. Da ist es selbstverständlich, dass man nicht alle Kunden aus dem ursprünglichen Absatzgebiet halten kann.

Absatzerhöhung

Konjunktur- und wettbewerbsbedingte Absatzrückgänge im Osten Deutschlands wurden durch Zugewinne in anderen deutschen Marktgebieten, im OTC-Handel

(„over-the counter“ – außerbörslicher Handel), im Börsenhandel und im Ausland überkompensiert. Grund dafür sind – dazu wird Ihnen sicher mein Kollege Herr Barthel später noch etwas sagen – neue Produkte, mit denen wir besser auf die Wünsche unserer Kunden eingehen. Hier arbeiten wir ständig weiter an Verbesserungen, besonders an der Flexibilität der Gaslieferverträge. Wir sehen uns in unserem Markt als Spezialist für Erdgas. Ich glaube, damit können wir ganz gut punkten. Die Kunden legen aber nicht nur Wert auf eine marktgerechte Preisstellung. Es besteht nach wie vor auch großes Interesse an einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit; hier helfen auch hochwertige Dienstleistungen rund um das Thema Erdgas weiter. VNG AG hat 2008 die neue Produktfamilie VNG.gasmarkt entwickelt und in den Markt gebracht. 2009 hat das bereits Früchte getragen: Kunden können von uns maßgeschneiderte Produkte und Lösungen kaufen und sehr schnell und flexibel auf den Markt und die Bedürfnisse der Abnehmer reagieren. Seit 2009 bieten wir das Produkt „VNG.Gasmarkt. Bioerdgas“ an. VNG bedient damit die wachsende Nachfrage nach regenerativen Energieträgern. Wir haben bereits erste Lieferungen mit weiterverteilenden Kunden vereinbart und hoffen sehr, dass das umweltschonende Bioerdgas seine Position im Markt ausbauen kann.

Bestandteil unseres Vertriebskonzeptes ist die Nähe zu unseren Kunden. Ich meine damit nicht nur die räumliche Nähe sondern auch die mentale Seite, also das Verständnis, was unsere Kunden treibt. Wir können Sie so besser als Partner bei den täglichen Fragen der Erdgasanwendung unterstützen. Wir verstehen so auch besser, welche Konzepte für die jeweilige Region am besten passen. Nur so können maßgeschneiderte Lösungen überhaupt entstehen. Konsequenterweise haben wir jetzt Vertriebsstandorte in ganz Deutschland (*München, Stuttgart, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg und Berlin*). Das hat sich auszahlt: Es konnten bestehende Verträge verlängert und neue Kunden mit unterschiedlichen Abnahmeverhältnissen gewonnen werden.

Die Erhöhung des Gesamtabsatzes gegenüber dem Vorjahr resultiert daneben aus den deutlich gestiegenen Verkäufen an den Spot- und Terminmärkten über OTC- und Börsenhandel. In diesem Marktumfeld hat die VNG AG die kurzfristigen Handelsaktivitäten zu einer aktiven Bewirtschaftung des physischen Erdgasportfolios erfolgreich ausgeweitet. Hier konnten die Verkaufsmengen sogar verdoppelt werden.

Im zurückliegenden Geschäftsjahr wurde das Auslandsgeschäft weiter ausgebaut. Dazu gehört auch der Absatz in andere Länder, der sich gegenüber dem Vorjahr um ein Drittel erhöht hat und nunmehr 20 Mrd. KWh beträgt. Dieser setzt sich aus der

Lieferung von langfristig vereinbarten Mengen und einer größeren Anzahl von kurzfristigen Liefergeschäften zusammen. Hierzu einige Details:

- Die Lieferungen nach Polen sind weiter gestiegen. VNG ist der westeuropäische Hauptlieferant des polnischen Marktführers, der PGNiG (Polskie Gornictwo Naftowe i Gazownictwo S.A.).
- Lieferungen nach Italien haben im Jahr 2009 eine neue Qualitätsstufe erreicht: Der VNG-Konzern partizipiert an der gesamten Wertschöpfungskette vom Import bis zur Endkundenbelieferung. Dies hat zu einer Absatzsteigerung von 1,1 Mrd. kWh geführt – auf fast 6 Mrd. kWh.
- Die VNG AG hat Lieferverträge mit ihrer Tochtergesellschaft VNG Slovakia, spol. s r.o. abgeschlossen und seit Beginn des Jahres 2009 erstmals Erdgaslieferungen in die Slowakische Republik realisiert.
- Seit 2007 beliefert die VNG AG den tschechischen Markt. Auch hier konnten wir uns als zuverlässiger Partner auf dem Markt etablieren – erste Verträge konnten bereits verlängert werden.
- Die Gründung der SET Swiss Energy Trading AG (SET) bezweckt die Optimierung der schweizerischen Erdgasbeschaffung im kurzfristigen Bereich und bedeutet zugleich eine Stärkung des Erdgas-Handelsgeschäftes von VNG.
- Mit dem führenden luxemburgischen Energieversorger Enovos Luxemburg S.A. wurde im Juni letzten Jahres ein Liefervertrag über fünfzehn Jahre abgeschlossen, dessen Lieferung im Oktober dieses Jahres aufgenommen wird.
- Die Lieferbeziehungen mit französischen Kunden wurden 2009 gefestigt. Hier beliefert der VNG-Konzern seit 2008 sowohl Industriekunden als auch weiterverteilende Kunden.

2.3 Umsatz

Die zusätzlichen Markterfolge im Ausland können in der Umsatzentwicklung nicht sichtbar werden. Trotz des Ergebnis- und des Absatzrekords sanken die Umsatzerlöse im Geschäftsjahr 2009 von 5,5 Milliarden Euro des Vorjahres auf rund 4,8 Milliarden Euro. Die Ursache für diese starken Schwankungen liegt vor allem in den zwischenzeitlich sehr hohen Beschaffungskosten in 2008 und den zum Teil dann sehr starken Preisrückgängen auf den Rohstoffmärkten im vergangenen Jahr. Auf den Beschaffungsmärkten herrschte 2009 eine überaus große Dynamik, die wir

genutzt haben. Es ist derzeit 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. Auch aus diesem Grund verfolgen wir seit langem eine Strategie der Diversifizierung im Rahmen der Beschaffung von Erdgas.

3. Diversifizierung

Unser besonderes Augenmerk liegt auf dem Ausbau eines diversifizierten, international orientierten Einkaufsportfolios. Die Basis sind dabei nach wie vor unsere langfristigen Bezugsverträge mit Produzenten aus Russland, Norwegen und Deutschland. Trotz der aktuellen Euphorie um Shalegas, andere Formen unkonventionellen Gases oder manchmal auch um verflüssigtes Erdgas, kurz: LNG, sollten wir nicht den Blick für die Form des Erdgasbezuges verlieren, der unsere Lieferungen in den letzten Jahrzehnten stabil und sicher gemacht hat! Sich daneben und ergänzend auch anderen Formen der Beschaffung zuzuwenden, gehört für uns zum täglichen Brot. Dazu zählen die Möglichkeiten des europäischen Spot- und Terminhandels zur kurz- und mittelfristigen Beschaffungsoptimierung. Ein weiteres sicherndes Standbein sind unsere Upstream-Aktivitäten, die wir weiter vorantreiben. Wir möchten damit mittelfristig einen substantziellen Teil des Gasabsatzes aus eigener Produktion sichern.

Anhand der folgenden Zahlen möchte ich unsere Strategie in der Beschaffung verdeutlichen: Im zurückliegenden Geschäftsjahr 2009 bezog die VNG AG über eine Vielzahl von Produzenten, bzw. Lieferanten insgesamt 188,5 Mrd. kWh (Vorjahr 169,5 Mrd. kWh). Dabei lag der Bezug 2009 um 19 Mrd. kWh über dem Wert im Jahr zuvor. Dies entspricht einem Zuwachs von ca. 11 %. Konkret stammt das Erdgas aus folgenden Quellen:

zu 35 % aus russischen Quellen,

zu 22 % aus Norwegen,

zu 21 % von inländischen Anbietern

und zu 22 % aus Trading-Aktivitäten bzw. dem europäischen Spot- und Terminhandel.

3.1 Kräftige Steigerung der Handelsaktivitäten

Der kurzfristige Einkauf auf Spot- und Terminmärkten hat sich als eine weitere Säule des flexiblen und kundenorientierten Einkaufs von Erdgas etabliert. Hier hat sich das Überangebot von Erdgas des letzten Jahres in Form eines erhöhten Preisdrucks und gesteigener Liquidität niedergeschlagen. In diesem Marktumfeld haben wir über den Einkauf am Spot- und Terminhandel unser Bezugsportfolio verstärkt optimiert: Dies war, ist und bleibt ein erheblicher Beitrag zum Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit von VNG.

Vielleicht ist die traditionelle Handelsstadt Leipzig für VNG eine besondere Inspiration in Sachen Gas-Handel: Denn wir waren nicht nur an den deutschen virtuellen Handelsplätzen unterwegs, sondern auch in *Frankreich, Belgien, Österreich, den Niederlanden* sowie an bedeutenden physischen Import- und Exportpunkten aktiv.

VNG tätigte bilaterale Geschäfte mit einer Vielzahl von europäischen Handelspartnern und nutzte u. a. auch die Leipziger Energiebörse European Energy Exchange AG (EEX) als Handelsplattform. Bereits 2008 führten die erhöhten Handelsaktivitäten zu einem Anteil von 11 % unserer gesamten Erdgasbezüge.

Im Geschäftsjahr 2009 haben wir diesen Anteil nochmals auf 22 % verdoppelt.

3.2 Eigenproduktion: Ein großer Schritt voran

Der Aufbau einer eigenen Erdgasproduktion ist für VNG eines der zentralen Vorhaben auf dem Gebiet der Gasbeschaffung. 2009 ist VNG dem Ziel, ab 2017 bis zu 10 % des Absatzes aus eigenen norwegischen Quellen zu decken, einen großen Schritt näher gekommen. Besonders hervorzuheben ist der Erwerb der Endeavour Energy Norge AS in der ersten Jahreshälfte des Jahres 2009 und die Verschmelzung dieses Unternehmens mit der bereits existierenden VNG Norge AS (VNG Norge). Wir halten aktuell Anteile an 25 Lizenzen, darunter an zwei bereits produzierenden Feldern. Unserem Tochterunternehmen VNG Norge ist zudem der Sprung vom Lizenznehmer zum Betriebsführer gelungen.

3.3 Wachsende Bedeutung von LNG

Die Dynamik auf den Spotmärkten wurde im Übrigen durch das weltweit zusätzliche Angebot an LNG befördert. Ob dieser Zustand tatsächlich nachhaltig und von langer Dauer ist, sollten alle Marktteilnehmer gründlich analysieren. Sicher ist, dass LNG eine viel versprechende Option zur Diversifizierung ist. Insofern ist die langfristige Sicherung von neuen, auch entfernter liegenden Gasbezugsquellen mittels LNG eine

weitere Säule der Diversifizierung des VNG-Einkaufsportfolios. VNG prüft daher kontinuierlich auch Optionen für den kurz- und mittelfristigen Bezug von LNG.

3.4 Produktion von Bioerdgas

Neben der Stärkung seiner Kernkompetenzen erschließt der VNG-Konzern zunehmend neue Geschäftsfelder und wird sein Engagement im Bereich erneuerbarer Energien weiter verstärken. Hier fokussieren wir uns auf die Produktion von Biogas für die erzeugungsnahe Verstromung sowie für eine eigene Bioerdgasproduktion und -einspeisung. Bioerdgas hat einen mehrfachen Charme. Man kann sozusagen mehrere Fliegen mit einer Klappe schlagen. Zum einen ist es eine weitere „Quelle“, mit der wir einen zusätzlichen Mosaikstein zur Versorgungssicherheit setzen können. Daneben trägt es mit seinen vorzüglichen Umwelteigenschaften zu einer noch nachhaltigeren und umweltverträglicheren Energieversorgung in Deutschland bei. Und – nicht zuletzt – können wir unser gutes Produkt Erdgas noch weiter veredeln, indem wir unseren Kunden dies in verschiedenen Beimischungsstufen anbieten. Bis zum Jahr 2030 sollen in Deutschland – jedenfalls lautet so die Vorgabe der Politik – etwa 10% des heutigen Bedarfs mit Bioerdgas gedeckt werden. Leider beeinträchtigen die derzeitigen gesetzlichen Regelungen, beispielsweise im Erneuerbare – Energien - Wärmegesetz oder in der Gasnetzzugangsverordnung die Wettbewerbsfähigkeit von Bioerdgas erheblich. Wenn man also eine weitere Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit von Bioerdgas will, kommt man vor allem im Wärmemarkt an geeignete Anreize nicht vorbei.

4. Speicher

Unsere vier Untergrundspeicher an den Standorten Bad Lauchstädt, Bernburg, Buchholz und Kirchheilingen verfügen über ein Arbeitsgasvolumen von insgesamt 2,56 Mrd. m³. Der VNG-Konzern investiert kontinuierlich in den Ausbau und die Modernisierung seiner Untergrundspeicher als Basis einer sicheren Versorgung mit Erdgas. Wie in allen Geschäftssegmenten von VNG ist auch hier die Anzahl von Transaktionen erheblich gestiegen. Das liegt hier sicher an der wachsenden Bedeutung von Speichern, auch vor dem Hintergrund des zunehmenden Spot- und Terminhandels. Durch die Möglichkeit der Einspeicherung lassen sich die Preis- und Mengenschwankungen an diesen Märkten effektiv nutzen.

Unsere Untergrundspeicher waren im Jahre 2009 vollständig ausgebucht. Die Vermarktung freier Speicherkapazitäten erfolgte ausschließlich an Dritte. Durch eine Optimierung des Speicherbetriebes konnten zusätzliche kurzfristige Speicherkapazitäten geschaffen werden, die von der store-x Storage Capacity Exchange GmbH über die Sekundärhandelsplattform store-x vermarktet wurden.

Derzeit planen wir weitere Speicher und Kavernen:

- Am Standort Bad Lauchstädt wurde 2009 mit dem schrittweisen Ausbau der Speicherkapazität um ca. 260 Mio. m³ Arbeitsgasvolumen begonnen.
- „Erdgasspeicher Peissen GmbH“: VNG vereinbarte im Mai letzten Jahres mit Gazprom Export den Bau einer neuen Speicheranlage bei Bernburg/ Sachsen-Anhalt.
 - ⇒ Investitionen von rund 350 Mio. Euro: zehn unterirdische Kavernen, Fertigstellung bis 2016, sollen stufenweise in Betrieb genommen werden, Kapazität: 600 Mio. m³.

Zur Optimierung der Abwicklung der Speicherverträge arbeitet der VNG-Konzern intensiv an der Weiterentwicklung der entsprechenden Software und stellt sich damit auch auf die gestiegenen Anforderungen eines flexiblen Gasmarktes ein. Weiter verbessert wurde der Kundenservice durch zahlreiche Neuerungen auf dem Speicherportal www.speicherportal.vng.de der VNG AG.

5. Transportnetz

Neben der Diversifizierung unserer Bezugsquellen sowie dem Ausbau unserer Speicherkapazität ist die Diversifizierung der Transportrouten eine weitere Voraussetzung zur Versorgungssicherheit.

Die VNG AG ist Eigentümer eines über 7.000 km langen Ferngasleitungsnetzes mit Verdichterstationen und Gasdruckregel- und -messenanlagen. Unsere Tochter ONTRAS vermarktet die Transportkapazitäten des Leitungsnetzes und betreibt dieses auf Basis eines Pachtvertrages eigenständig. ONTRAS hat sich in kurzer Zeit einen ausgezeichneten Ruf als schneller und zuverlässiger Betreiber des zweitgrößten deutschen Ferngasnetzes und als europäischer Kooperationspartner erarbeitet.

Zum 1. Oktober 2009 startete das neue Marktgebiet GASPOOL erfolgreich, in dem die ehemaligen Marktgebiete H-Gas-Norddeutschland, ONTRAS und WINGAS TRANSPORT aufgingen. GASPOOL umfasst rund 300 Netze in nahezu ganz

Deutschland und erleichtert entscheidend den Gastransport über Eigentumsgrenzen hinweg. Seither erbringt ONTRAS Dienstleistungen für die GASPOOL Balancing Services GmbH im Rahmen des Bilanzkreismanagements. Regulative Rahmenbedingungen und Diskussionen über ausreichenden Wettbewerb haben die Arbeit der Netzbetreiber in den letzten Monaten – man kann auch sagen, die der Mitarbeiter – sehr geprägt. Aber ONTRAS stellt sich den Herausforderungen der Kosten- und Anreizregulierung und nimmt weiterhin die Chancen des Transportmarktes wahr – und sie strebt mit der Entwicklung neuer IT-gestützter Produkte und Dienstleistungen die Innovationsführerschaft an.

Eine weitere große Herausforderung für uns alle werden die Auswirkungen des dritten Binnenmarktpakets (3. EBMP) sein. Wir beschäftigen uns gemeinsam mit den verschiedenen Voraussetzungen und Folgen für VNG und ONTRAS – und werden auch hier ein zukunftsfähiges Modell für den VNG-Konzern und unsere Mitarbeiter schaffen.

6. Innovationen

Am Markt wird nur nachhaltig bestehen, wer in der Lage ist, „sein“ Produkt mit den Wünschen der Kunden zu einer Einheit zu verschmelzen. Die stellt auch uns vor eine tägliche Herausforderung. Das heißt, dass wir unser Dienstleistungsangebot, das unser Produkt zusätzlich aufwertet, ständig verbessern. Wir entwickeln und vermarkten hier unterschiedliche Dienstleistungen für Energieunternehmen sowie für die Marktpartner in Handwerk und Gewerbe. Wir haben Lösungen, bei denen Erdgas seine besonderen Anwendungsvorteile perfekt ins Spiel bringen kann. Erdgas hat an Attraktivität gewonnen. Durch Technologien wie die Gaswärmepumpe, Mikro-KWK und im Zusammenhang mit Brennstoffzellen sind ganz neue Ansätze möglich. Hier werden wir in Zusammenarbeit mit Herstellern und Geschäftspartnern eine breite Auswahl praxisbewährter und politisch sowie gesellschaftlich akzeptierter Erdgas- und Bioerdgas-Technologien zeitnah anbieten.

7. Engagement

Gesellschaftliches Engagement und wirtschaftlicher Erfolg gehen Hand in Hand. Dies gilt auch für VNG. Wir tragen eine Verantwortung für die Regionen in denen wir tätig sind. Die Gesellschaft, in der wir leben und arbeiten ist uns nicht gleichgültig. Hier setzen wir an einigen – nicht allen – Stellen an: Insbesondere unsere „Verbundnetze“ haben diese Aufgabe übernommen. In ihnen werden unsere Aktivitäten gebündelt. Für den Fall, dass nicht alle diese kennen, nenne ich sie noch einmal: „Verbundnetz

für den Sport“, „Verbundnetz der Wärme“. Unser jüngstes „Verbundnetz für Demokratie und Toleranz“ hat sich im letzten Jahr eines besonderen Projektes angenommen, für das ich heute ein bisschen Werbung machen möchte: Letztes Jahr war das 20-jährige Jubiläum der friedliche Revolution. Für VNG aus menschlicher aber auch unternehmerischer Sicht ist dies ein Datum von überragender Bedeutung. Wir möchten verhindern - oder zumindest verhindern helfen -, dass wieder neue Mauern in den Köpfen vor allem der Kinder entstehen. Und wir möchten, dass uns die damaligen Ereignisse daran erinnern und ermutigen, dass wir keine Angst vor künftigen – auch gesellschaftlichen – Herausforderungen haben müssen. Wir haben deshalb ein original Berliner Mauerstück erworben, welches „die Väter der Einheit“ Dr. Helmut Kohl, George H.W. Bush und Michail Gorbatschow signiert haben. Es geht zusammen mit der Fotoausstellung „EAST – Zu Protokoll“ auf eine Wanderschaft durch Europa. Ihr Auftakt war auf der Leipziger Buchmesse. Hier kamen die Unterschriften von Christoph Wonneberger, dem Initiator der Leipziger Friedensgebete und Montagsdemonstrationen, und des Friedensnobelpreisträgers und Wegbereiters der Friedlichen Revolution Lech Walesa, dazu. Schulklassen erhalten direkt am Mauerstück Geschichtsunterricht „zum Anfassen“. Zurzeit macht die Wanderausstellung Station in Chemnitz.

Mit diesem kleinen Ausflug möchte ich meinen Bericht über das Geschäftsjahr 2009 abschließen.

Fazit

Wir haben uns 2009 nicht nur dem Wettbewerb gestellt, wir konnten ihn auch für unsere Kunden durch günstige Angebote und unser Unternehmen nutzen.

Die Ergebnisse sind umso bemerkenswerter, betrachtet man die wirtschaftlichen und energiepolitischen Rahmenbedingungen. VNG hat sich als drittgrößter Importeur behauptet und gehört zu den Top Ten in Europa. Die Sach- und Finanzinvestitionen lagen im Jahr 2009 erheblich über denen der Vorjahre. Wir haben so unsere finanziell hervorragende Ausgangssituation genutzt, um unsere Wachstumskraft kontinuierlich für eine nachhaltige und erfolgreiche Unternehmensentwicklung auszubauen. Dafür sehen wir auch zukünftig genügend Potenzial.

Über einige Details zu meinen Darstellungen wird Sie nun Herr Barbknecht informieren. Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.