

Sperrfrist: Redebeginn

Es gilt das gesprochene Wort

Dr. Karsten Heuchert

Vorsitzender des Vorstands

Rede zur Bilanzpressekonferenz

der

VNG – Verbundnetz Gas Aktiengesellschaft

für das Geschäftsjahr 2014

„VNG entwickelt sich stetig weiter“

Leipzig, 5. März 2015

Zentrale Botschaft:

„VNG entwickelt sich stetig weiter“

Kernaussagen:

- VNG-Gruppe schließt Geschäftsjahr 2014 mit gutem Ergebnis ab
- Absatz bleibt stabil
- VNG-Gruppe steht in ihrer Gesamtheit für Versorgungssicherheit und wirtschaftlichen Erfolg
- Profitable Weiterentwicklung der vier Kerngeschäftsfelder
- 2014 brachte dem Geschäftsbereich E&P einen entscheidenden Durchbruch in Norwegen
- Kontinuierlicher Ausbau des Endkundengeschäfts

Inhalt

1.	Begrüßung und Einführung	4
2.	Wirtschaftliches Umfeld	4
3.	Energiepolitisches Umfeld	5
4.	Strategische Ausrichtung	8
5.	Jahresergebnis	10
6.	Handel	11
	6.1 Absatz	11
	6.2 Beschaffung	13
7.	Exploration & Produktion	13
8.	Gasspeicherung	15
9.	Gastransport	16
10.	Verantwortung	16
11.	Ausblick	18

1. Begrüßung und Einführung

Guten Morgen meine sehr geehrten Damen und Herren,
wir freuen uns, dass Sie auch in diesem Jahr zu uns gekommen sind, um sich über das Geschäftsjahr 2014 der VNG-Gruppe zu informieren. Ich werde Ihnen einen Rückblick auf das letzte Jahr geben, aufzeigen wo wir stehen und wohin wir gehen wollen. Im Anschluss stehen Ihnen meine Kollegen und ich selbstverständlich gern für Fragen zur Verfügung.

Meine Damen und Herren,
das Jahr 2014 war ein ganz besonderes Jahr für VNG! Der 25. Jahrestag der Friedlichen Revolution machte uns wieder einmal deutlich, dass es ohne den Mut und die Zivilcourage der Menschen im Herbst '89 die VNG-Gruppe in ihrer heutigen Form nicht geben würde. Sie haben die freiheitliche Grundordnung friedlich erkämpft. Nur deshalb können wir im Juni dieses Jahres das 25-jährige Bestehen der VNG als Aktiengesellschaft feiern.

Das Jahr 1989 hat uns bei VNG geprägt. Herausforderungen als Chance begreifen, den Wandel gestalten, sich Ziele setzen und so entschlossen in die Zukunft gehen – das ist unsere Devise – Schritt für Schritt!

Dass wir auf einem guten Weg sind, zeigt unser Jahresergebnis 2014. Wir haben trotz der bekannten Herausforderungen in der Energiewirtschaft ein gutes Ergebnis erzielt. Voraussetzung dafür waren unsere hochmotivierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, eine geschärfte Strategie und ein Produkt, von dem wir überzeugt sind.

Bevor ich auf das Jahresergebnis näher eingehe, erlauben Sie mir einen Blick auf das wirtschaftliche und politische Umfeld. Er gibt Ihnen ein Gefühl dafür, welche Einflüsse für unsere Geschäftstätigkeit von Bedeutung waren.

2. Wirtschaftliches Umfeld

Das Wirtschaftswachstum hatte sich im Verlauf des letzten Jahres nach einem starken ersten Quartal deutlich abgeschwächt. Hauptgrund dafür waren die enttäuschende weltwirtschaftliche Entwicklung und die Verunsicherung durch

erhöhte geopolitische Risiken. In den letzten Monaten des Jahres setzte jedoch eine Erholung ein. Infolge dessen stieg das Bruttoinlandsprodukt in Deutschland im Vergleich zum Vorjahr um 1,6 Prozent an. Für das Jahr 2015 erwarten die Wirtschaftsinstitute eine ähnliche Entwicklung. Wie sich das auf den Energieverbrauch auswirkte, sehen Sie auf unserer ersten Folie.

In Deutschland ging der Energieverbrauch im letzten Jahr um knapp 5 Prozent zurück. Der Erdgasverbrauch fiel sogar um 14 Prozent. Vor allem die milde Witterung im ersten und vierten Quartal hatte erheblichen Einfluss auf den Wärmemarkt, der ein wesentlicher Treiber für den Erdgasverbrauch ist.

An den Finanz- und Rohstoffmärkten waren erhebliche Preisbewegungen zu beobachten, so auch beim Erdgas. Der sinkende Gaspreis resultierte aus einer geringeren Nachfrage und einem weiterhin großen Angebot.

Die stark rückläufigen Ölpreise gingen auf das steigende Angebot von Mengen aus Nicht-OPEC-Ländern zurück. Zudem sind die Zinsen erneut gesunken und bewegen sich damit anhaltend auf historisch niedrigem Niveau. Darüber hinaus haben der Euro sowie die norwegische Krone gegenüber dem US-Dollar an Wert verloren.

Neben diesen wirtschaftlichen Entwicklungen beschäftigte uns weiterhin das politische Umfeld.

3. Energiepolitisches Umfeld

Die Diskussionen über die Umsetzung der Energiewende beherrschten auch im vergangenen Jahr die Energiebranche. Leider war das energiepolitische Jahr vor allem von Absichtserklärungen, Aktionsplänen und Studien geprägt. Für dieses Jahr erwarten wir vom Gesetzgeber nicht nur klare Signale zur Umsetzung der Energiewende, sondern vor allem Entscheidungen! Egal ob im Energiewirtschaftsgesetz oder im Koalitionsvertrag, die Ziele sind schon seit längerem ganz klar gesteckt: Die deutsche Energieversorgung soll bezahlbar, sicher und umweltverträglich sein. Zentraler Bestandteil der Strategie zur Erreichung des Klimaschutzziels ist die Senkung des CO₂-Ausstoßes. Häufig werden aber Ziel und Instrumente verwechselt. So verlieren wir uns in Diskussionen, z.B. über die Steigerung des Anteils erneuerbarer Energien. Dabei liegt es auf der Hand, dass Erdgas alle Eigenschaften mitbringt, um schnell und sozialverträglich die Klimaschutzziele zu erreichen.

Dafür müssen aber jetzt die Weichen gestellt werden!

Mit ihrer Entscheidung für Erdgas sind die meisten Verbraucher der Politik schon einen Schritt voraus. Trotzdem ringt Erdgas in der politischen Wahrnehmung immer noch um seine berechnigte Schlüsselposition. Und das, obwohl das umweltfreundliche Erdgas weiterhin die Wunschenergie Nummer eins im Wärmemarkt ist.

72 Prozent der derzeitigen Erdgasnutzer würden sich aus heutiger Sicht wieder für Erdgas entscheiden. Weitere 18 Prozent würden eine Kombination aus Erdgas und Solar wählen. Insgesamt sind das 90 Prozent Kundenzufriedenheit. Dies ist der höchste Wert seit 2007. Erdgas wird vor allem mit Komfort, geringen Anschaffungskosten und sparsamen Verbrauch verbunden. Damit „toppt“ Erdgas andere Heizenergien wie Wärmepumpen, Holz-Pellets oder Heizöl. Im vergangenen Jahr sind sogar rund 110.000 neue Erdgasnutzer hinzugekommen.

Erfreulich ist, dass der Wärmemarkt langsam in den Blickpunkt der Bundesregierung rückt. Auf diesen entfallen immerhin 40 Prozent des Endenergieverbrauchs und etwa ein Drittel der CO₂-Emissionen. Hier gibt es also ein großes CO₂-Einsparpotenzial. Im Rahmen der angekündigten Förderung der Gebäudesanierung soll richtigerweise der Austausch alter Heizungsanlagen unterstützt werden. Allerdings handelt es sich bis heute nur um Vorschläge.

Dabei besteht dringender Handlungsbedarf: Die Heizungsanlagen in Deutschland sind im Durchschnitt 18 Jahre alt. 36 Prozent aller Anlagen wurden sogar vor dem Jahr 1995 eingebaut, so eine Studie des BDEW. Der Energieverbrauch in Wohnungen könnte also schon heute mit moderner Erdgas-Technik in Kombination mit erneuerbaren Energien schnell und günstig gesenkt werden. Auch der Einsatz von dezentraler Kraft-Wärme-Kopplung kann hier einen großen Beitrag leisten.

Trotz ambitionierter Ausbauziele der Bundesregierung ging es im KWK-Bereich im vergangenen Jahr wieder nicht voran. Im Gegenteil: Die EEG-Umlage auf den Eigenverbrauch führte zu zusätzlichen Belastungen für KWK-Anlagenbetreiber.

Inzwischen gibt es einen kleinen Lichtblick. Seit Januar 2015 gilt eine höhere Förderung für Mini-KWK-Anlagen bis zu einer Leistung bis 20 Kilowatt (*elektrischer Leistung*). Zudem wurde eine Bonusförderung für besonders effiziente KWK-Anlagen, wie z.B. Brennstoffzellen, eingeführt. Die Bundesregierung setzt damit ein

kleines Zeichen pro KWK. Sie erkennt anscheinend die auch von VNG immer wieder hervorgehobenen Vorteile dieser modernen Anlagentechnik an.

Ein größerer Schritt nach vorn wäre aber die Umsetzung der bereits angekündigten Novelle des KWK-Gesetzes. Damit könnten die Belastungen, die durch die EEG-Umlage entstanden sind, kompensiert werden. So käme die Bundesregierung ihrem Ziel von 25 Prozent KWK-Anteil bis 2020 endlich näher. Mit einer KWK-Anlage lassen sich immerhin bis zu 50 Prozent CO₂ einsparen.

Auf die angekündigte Verlängerung der Steuerermäßigung für den Kraftstoff Erdgas über 2018 hinaus warten die Autofahrer und -käufer immer noch. Das ist ein kleines Beispiel für die stockende Umsetzung der für die Energiewende erforderlichen Maßnahmen. Deshalb brauchen wir langfristig stabile Rahmenbedingungen. Sie schaffen die notwendige Investitionssicherheit für Verbraucher und Unternehmen!

Meine Damen und Herren,

im vergangenen Jahr standen aber nicht nur energiepolitische Fragen im Fokus. Auch das Thema Versorgungssicherheit nahm einen besonderen Stellenwert ein. Ich habe es immer wieder betont: Wir haben unsere Kunden immer sicher und zuverlässig mit Erdgas beliefert! Das können wir auch weiterhin gewährleisten. Die VNG-Gruppe steht in ihrer Gesamtheit für Versorgungssicherheit. Sie ist aufgrund der breiten Diversifizierung der Bezugsquellen und Transportwege, hoher Speicherkapazitäten und eigener Förderung langfristig bestens aufgestellt.

Die guten Beziehungen zu unseren Partnern in Norwegen und Russland tragen ebenso dazu bei, dass die Kunden stets bedarfsgerecht beliefert werden. Europäische Einkaufsgemeinschaften, wie sie derzeit aus verschiedenen Richtungen gefordert werden, sind unnötig. Sie würden jahrzehntelange gewachsene Wettbewerbsstrukturen unterwandern. Die deutsche Gaswirtschaft und somit auch VNG haben selbst in Krisenzeiten bewiesen, dass die marktwirtschaftlichen Instrumente funktionieren. Gerade vor dem Hintergrund internationaler Spannungen ist die Versorgungssicherheit unsere Stärke und Teil unserer Strategie.

4. Strategische Ausrichtung

Angesichts eines solchen energiewirtschaftlichen Umfelds wird – nicht ganz zu Unrecht – der Branche die Frage nach dem Geschäftsmodell gestellt. Sie können sicher sein, dass wir uns intern mit derartigen Fragen beschäftigen. Ich bin davon überzeugt, dass nur eine gemeinsam mit den Mitarbeitern erarbeitete Strategie Grundlage für den Erfolg ist.

Während unserer Strategietagungen haben wir uns deshalb intensiv mit dem Geschäftsmodell jedes einzelnen Geschäftsbereichs auseinandergesetzt. Als Ergebnis wurde aber keine „Bad Bank“ vorgeschlagen!

Wir sind der festen Überzeugung, dass unsere Geschäftsbereiche Exploration & Produktion (E&P), Gashandel, Gasspeicher und Gastransport die perfekte Basis für einen nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg sind. Diese stetig – Schritt für Schritt – zu verbessern, macht die VNG-Gruppe aus.

Mit unseren vier Geschäftsbereichen decken wir die gesamte Wertschöpfungskette rund um den Energieträger Erdgas ab. Damit können Risiken diversifiziert und unterschiedliche Wachstumspotenziale erschlossen werden.

Das Engagement im **E&P**-Bereich ist Teil unserer Wachstumsstrategie, dient der Diversifizierung der Bezugsquellen und stärkt unsere Unabhängigkeit. Mit den Explorationserfolgen war 2014 das Jahr der VNG Norge. Hier sehen wir noch viel Potenzial! Ziel ist der Aufbau eines ausgewogenen Portfolios aus Explorations- und Entwicklungsprojekten sowie produzierenden Feldern. Schrittweise wollen wir das Portfolio unserer Gas- und Ölproduktionslizenzen stärken und weitere Investitionen in bereits erschlossene Lagerstätten tätigen. Damit runden wir unsere Strategie ab.

Der E&P-Bereich soll so zu einem selbsttragenden Geschäft mit langfristig stabilen Ergebnisbeiträgen innerhalb der VNG-Gruppe ausgebaut werden. Er ist Teil unserer Zukunftsvorsorge.

Das Handelsergebnis wird durch die Aktivitäten der VNG AG und der übrigen Handelsgesellschaften und Beteiligungen im In- und Ausland bestimmt. Ein Bestandteil unserer Strategie ist der kontinuierliche Ausbau des Endkundengeschäfts – vor allem über die goldgas-Gruppe. Durch die enge Verzahnung mit dem Großhandel werden Synergien erfolgreich genutzt und weitere Erträge generiert. Mit

der optimalen Steuerung und Bewirtschaftung seines Portfolios aus Einkaufs,- Liefer,- Transport- und Speicherverträgen nutzt der **VNG-Handel** seine Chancen in einem sehr volatilen Markt.

Während wir auf der Beschaffungsseite auf einen Mix aus verschiedenen Bezugsquellen setzen, konzentrieren wir uns im Vertrieb auf Deutschland als Kernmarkt. Zugleich bauen wir die Aktivitäten in den europäischen Nachbarländern aus.

Im Speichergeschäft hat die **VNG Gasspeicher GmbH** (VGS) jahrzehntelange Erfahrungen. Das gilt für die Errichtung und den Betrieb von Speicheranlagen wie für die Vermarktung innovativer Speicherprodukte, deren Nachfrage weiter wächst. Als drittgrößter Speicherbetreiber Deutschlands trägt die VNG Gasspeicher GmbH zudem zur Versorgungssicherheit und Netzstabilität bei. Dieser strategische Wert wird auf Grund des Überangebots an Flexibilität leider derzeit nicht angemessen vergütet. Im Rahmen unserer strategischen Maßnahmen konzentrieren wir uns hier auf einen wirtschaftlich gesunden und leistungsfähigen Kernbestand. Bei den durchgeführten Standortbewertungen wurde die Unwirtschaftlichkeit des Aquiferspeichers Buchholz, deutlich. Die Untertageanlagen sind teilweise seit mehr als 40 Jahren in Betrieb und haben eine kritische Nutzungsdauer erreicht. Die fehlende Flexibilität des Speichers bei der Ein- und Ausspeisung kann auf Dauer die Kundenbedürfnisse nicht mehr decken. Eine dauerhafte Stilllegung des UGS Buchholz ist daher unumgänglich und die strategisch beste Lösung.

Auch das Gasfernleitungsnetz der **ONTRAS** ist und bleibt ein Garant für Stabilität und Erfolg. Es ist für die VNG-Gruppe von strategischer Bedeutung. Der Geschäftsbereich wird maßgeblich durch den regulatorischen Rahmen sowie dessen Auslegung durch die Bundesnetzagentur bestimmt. ONTRAS verfügt über ein sehr gutes Netzwerk in nationalen und internationalen Organisationen zur vernünftigen Mitgestaltung der regulatorischen Rahmenbedingungen. Im Rahmen dieser Möglichkeiten optimiert ONTRAS ihr Transportgeschäft weiter. Ziel ist, trotz des engen Regulierungsrahmens, Ergebniszuwächse zu generieren.

Die Anteile an der im Wesentlichen im Gastransport tätigen EVG – der Erdgasversorgungsgesellschaft Thüringen-Sachsen mbH – wurden 2014 veräußert.

Sie waren strategisch nicht mehr notwendig, da kaum nennenswerte Synergieeffekte mit der ONTRAS vorhanden waren.

Mit der Gründung der INFRACON zu Beginn des Jahres nutzt die ONTRAS Marktchancen. Die Dienstleistungsgesellschaft bündelt das gesamte Servicegeschäft im Bereich Energieinfrastruktur. ONTRAS ist im Dienstleistungsgeschäft sogar Vorreiter unter den deutschen Netzbetreibern.

5. Jahresergebnis

Wie Sie sehen, sind wir mit unseren Geschäftsbereichen strategisch sehr gut aufgestellt. In all diesen Bereichen können wir auf hohe Kompetenz und langjährige Erfahrungen zurückgreifen. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter arbeiten mit ihrem täglichen Einsatz hart am Unternehmenserfolg. Dieser Einsatz hat auch zum guten Jahresergebnis 2014 beigetragen.

Der Jahresüberschuss der VNG-Gruppe belief sich auf 184 Millionen Euro (Vorjahr: 89 Mio. €). Die VNG AG erzielte mit 224 Millionen Euro (Vorjahr: 174 Mio. €) ein sehr gutes Ergebnis. Beide Ergebnisse sind allerdings maßgeblich durch den Verkauf der Beteiligung an der EVG geprägt.

Die einzelnen Geschäftsbereiche haben in unterschiedlichem Maße zur wirtschaftlichen Entwicklung beigetragen. Der Bereich Gastransport erwirtschaftete nach wie vor stabile positive Beiträge zum Jahres- und Konzernergebnis. Im Geschäftsbereich E&P konnten beachtliche Fortschritte auf dem Weg zu einem sich selbst tragenden Geschäftsbereich innerhalb der VNG-Gruppe erzielt werden.

Der hart umkämpfte Energiemarkt belastet jedoch nach wie vor die Ergebnisse der Geschäftsbereiche Gashandel und Gasspeicherung. Das operative Handelsergebnis hat sich dennoch verbessert.

Wie sich die einzelnen Geschäftsbereiche im vergangenen Jahr entwickelt haben, werde ich Ihnen jetzt erläutern. Ich beginne mit dem Handel.

6. Handel

Wie ich eingangs erwähnt hatte, ging die Erdgasnachfrage im letzten Jahr um 14 Prozent zurück. Neben der konjunkturellen Entwicklung und dem milden Winter war eine höhere Energieeffizienz der Grund. Die anhaltende Überversorgung der europäischen Märkte führte zu einem spürbaren Rückgang der Marktpreise. Der Wettbewerb an den in- und ausländischen Großhandelsmärkten setzte den Druck auf Preise und Margen fort.

Diese Marktpreisentwicklung ist der Grund für die Verringerung der Umsatzerlöse: Der Umsatz der VNG-Gruppe sank leicht auf knapp 10 Milliarden Euro (Vorjahr: 11 Mrd. €). Die VNG AG kam auf einen Umsatz von 7,7 Milliarden Euro (Vorjahr: 8,8 Mrd. €).

6.1 Absatz

Der Absatz der VNG-Gruppe konnte dennoch das Niveau des Vorjahres erreichen – er liegt bei 368 Milliarden kWh (Vorjahr: 362 Mrd. kWh). Dabei ist der Absatz an Großhandels- und Tradinggesellschaften (200,5 Mrd. kWh) sowie Industrie- und Kraftwerkskunden (63,2 Mrd. kWh) gestiegen. Der Verkauf an Weiterverteiler (99,6 Mrd. kWh) und Endkunden (5,1 Mrd. kWh) ging aufgrund des milden Winters zurück.

Vom Gesamtabsatz entfielen rund 24 Prozent auf Deutschland, rund 10 Prozent auf das Ausland sowie rund 66 Prozent auf die europäischen Spot- und Terminmärkte.

Die größten Absatzgebiete der VNG-Gruppe im europäischen Ausland waren wiederum Italien, Polen und Luxemburg.

Der Absatz der VNG AG blieb im Geschäftsjahr 2014 mit 310 Milliarden kWh auch auf Vorjahresniveau.

Eine Voraussetzung für die stabile Entwicklung und die Gewinnung neuer Kunden bleibt unsere Präsenz in allen Regionen Deutschlands. Bundesweit ist die VNG AG mit zehn Verkaufsbüros vertreten. Diese regionalen Vertriebsstrukturen schaffen Nähe zum Kunden. Diese Nähe half uns beispielsweise auch dabei, den größten

Ammoniakproduzenten Deutschlands, die Stickstoffwerke Piesteritz, erneut langfristig als Kunden zu gewinnen.

Ein weiterer Bestandteil unserer Strategie ist der Ausbau des Endkundengeschäfts im In- und Ausland. Im europäischen Ausland sind wir daher mit unseren Handelstöchtern vor Ort präsent. Auf unserem Heimatmarkt stärken wir das Endkundengeschäft vor allem mit der im Vorjahr erworbenen goldgas-Gruppe. Sie versorgt bereits heute rund 157.000 private und gewerbliche Kunden in Österreich und Deutschland. Goldgas erzielt hohe Zufriedenheitswerte und erhielt zudem den Deutschen Fairness-Preis 2014.

Mit kontinuierlicher Entwicklung kundennaher Produkte und Dienstleistungen positionieren wir uns als Erdgasspezialist erfolgreich am Markt. Wir unterstützen unsere Kunden in ihrem Portfolio-Management und verschaffen ihnen Zugang zu den Großhandelsmärkten.

Mit unserem Wissen und unserer Erfahrung beteiligen wir uns an der Entwicklung moderner Erdgastechnologien. So ist die VNG AG Partner eines Forschungsprojektes der HTWK Leipzig. Mit diesem Projekt sollen durch die Nutzung erneuerbarer Energien und moderner KWK-Technik steigende Stromkosten abgedeckt werden. Herzstück des Projekts ist eine intelligente, selbstlernende Steuerung – ein sogenannter Energiemanager. Er soll den erzeugten Strom im Haus verteilen oder zwischenspeichern. Das Projekt wurde 2014 mit dem Preis der Deutschen Gaswirtschaft für Innovation & Klimaschutz ausgezeichnet.

Die Nachfrage unserer Kunden nach innovativen Produkten nimmt immer mehr zu. Ganz oben auf der Wunschliste steht die Vernetzung und Steuerung von Haustechnik und Haushaltsgeräten. Unsere schlüsselfertige SMART.home-Lösung für Stadtwerke und Regionalversorger sorgt für mehr Komfort, Sicherheit und Energieeffizienz. Sie war das Highlight auf der Branchenmesse E-World.

Mit der Beschaffung komme ich jetzt zu einem weiteren wichtigen Segment im Handelsbereich.

6.2 Beschaffung

Die VNG-Gruppe bezog wie im Vorjahr insgesamt rund 365 Milliarden kWh Erdgas.

Der Großteil der Mengen wurde wieder über die VNG AG beschafft. Mit rund 307 Milliarden kWh (Vorjahr: rund 312 Mrd. kWh) liegt die AG geringfügig unter den Bezugsmengen des Vorjahres.

Die Optimierung des Portfolios führte erneut zu hohen Bezügen über die Spot- und Terminmärkte. Daneben waren langfristig gebundene Erdgasmengen aus russischen und norwegischen Quellen ein wichtiger Bestandteil der Beschaffung. Mit der Umstellung der Langfristbezüge auf marktnahe Konditionen konnten die vertragsspezifischen Risiken erheblich reduziert werden. Im Einzelnen setzt sich der Gasbezug der VNG-Gruppe wie folgt zusammen:

Die VNG-Gruppe erhielt auf Grundlage von Langfristverträgen 57 Milliarden kWh Erdgas (Vorjahr: 64,8 Mrd. kWh) aus Russland. Aus Norwegen stammten 43,9 Milliarden kWh (Vorjahr: 42,8 Mrd. kWh).

In Deutschland hat die Liquidität im Großhandel in den letzten Jahren stetig zugenommen. Funktionierende Großhandelsmärkte sind von zentraler Bedeutung für den Wettbewerb, den VNG seit Jahren intensiv nutzt. Das spiegelte sich in unseren Aktivitäten an den europäischen Spot- und Terminmärkten wider. Der Großteil unserer Erdgasmenge wurde hier wieder über das Trading beschafft. Die Bezüge sind hier leicht auf 263,6 Milliarden kWh (Vorjahr: 257,1 Mrd. kWh) angestiegen.

Nach dem Geschäftsbereich Handel komme ich jetzt zur Exploration & Produktion. Diesen Bereich wollen wir, wie bereits erwähnt, zu einem selbsttragenden Geschäft ausbauen.

7. Exploration & Produktion

Das vergangene Jahr brachte für die VNG Norge und damit für den Geschäftsbereich Exploration & Produktion einen entscheidenden Durchbruch.

Vor allem die überdurchschnittlichen Explorationserfolge als Betriebsführer machten das deutlich. Bei unseren Partnern und den Behörden konnten wir damit weiter Vertrauen in die Leistungsfähigkeit der VNG Norge aufbauen.

Ein zusätzlicher Beweis für diese Anerkennung ist die Auszeichnung „Explorer of the Year“ in Norwegen, über die wir uns riesig gefreut haben. Der sogenannte Pil-Fund hat im letzten Jahr durch seine Größe und die sehr guten Reservoirqualitäten viele überrascht. Ich bin sehr froh, dass unsere Leute in Norwegen an diese Lagerstätte geglaubt haben und hier einen fantastischen Job gemacht haben. Der Pil-Fund ist einer der bedeutendsten Öl- und Gas-Funde der letzten Jahre auf dem Norwegischen Kontinentalschelf. Zudem ergab die Bohrung auf das benachbarte Bue-Prospekt eine weitere vielversprechende Explorationsmöglichkeit. Und es sieht so aus, als würde auf dem benachbarten Boomerang-Prospekt ebenfalls etwas schlummern. Das werden wir 2015/2016 untersuchen.

Zu Beginn dieses Jahres kamen sechs weitere Produktionslizenzen auf dem norwegischen Kontinentalschelf dazu. Das macht deutlich, dass die VNG Norge in Norwegen endgültig im Explorations- und Produktionsgeschäft angekommen ist.

Ein wichtiger Schritt war zudem der Anteilserwerb am produzierenden Ölfeld Draugen. Durch den Anteilskauf wurde unsere Reservenbasis erheblich vergrößert. Neben Draugen sind wir an den produzierenden Feldern, Brage, Hyme und Njord beteiligt. Die Reparaturarbeiten an der Njord-Plattform konnten im Sommer planmäßig abgeschlossen werden, so dass die Produktion von Öl und Gas dort fortgesetzt werden konnte.

Im vergangenen Jahr hatten wir mit 1,45 Millionen Barrel Öl-Äquivalent (BOE) die höchste Förderquote.

An dieser Stelle ganz kurz zum Ölpreis: Die aktuelle Ölpreisentwicklung führt nicht dazu, dass wir unsere Ziele, insbesondere bei der Exploration & Produktion, anpassen müssen. Die derzeitige Situation ist auf die Überversorgung des Ölmarkts zurückzuführen. Der gegenwärtige Preisdruck wird sich nach unserer Einschätzung aber mittelfristig wieder entspannen. Das bestätigen entsprechende Prognosen.

VNG hat ein Portfolio an Lizenzen, das auch bei niedrigeren Ölpreisen wirtschaftlich ist.

8. Gasspeicherung

Neben dem E&P-Bereich haben auch die Speicher auf Dauer eine strategische Bedeutung für uns. Im Zusammenspiel mit dem Handel und dem Transportnetz sorgen sie für eine sichere Versorgung unserer Kunden. Dies gilt auch vor dem Hintergrund eines weiterhin starken Wettbewerbsdrucks.

Leider ist der Markt derzeit nicht bereit, für Versorgungssicherheit eine entsprechende Prämie zu zahlen. Die Liquidität, verursacht durch die Überversorgung der Märkte, ist derzeit einfach zu groß. Dies muss aber nicht so bleiben. Wir gehen mittel- bis langfristig davon aus, dass sich der Speichermarkt wieder erholt.

Die VNG Gasspeicher GmbH (VGS) verfügt derzeit über rund 2,7 Milliarden m³ nutzbare Speicherkapazitäten an mittel- und nordostdeutschen Standorten. Die Untergrundspeicher waren bzw. sind im Speicherjahr voll ausgelastet. Im Oktober 2014 nahm die Erdgasspeicher Peissen GmbH, ein Joint Venture mit GAZPROM Germania, ihre dritte Kaverne in Betrieb. Bis 2024 sollen insgesamt 12 Kavernen mit einem nutzbaren Speichervolumen von rund 600 Millionen m³ errichtet werden.

Teil unserer Speicher-Strategie ist die Entwicklung neuer Produkte für den Speichermarkt, der immer innovativere Lösungen verlangt. Ein schönes Beispiel ist das Online-Produkt „easystore“. Mit ihm können Kunden unkompliziert Arbeitsgasvolumen mit Ein- und Ausspeiseleistung kombinieren.

Immer wichtiger wird zudem die Vermarktung von virtuellen Speicherkapazitäten. Die VGS hat mit dem „VP Speicher“ hierfür ein eigenes Produkt entwickelt. Dabei buchen Händler die Kapazitäten nicht mehr direkt an den Speicherstandorten der VGS, sondern ausschließlich am virtuellen Handlungspunkt (VHP).

Das Erdgas mit den erneuerbaren Energien „gut kann“ wissen Sie. Dies gilt aber ebenso für unsere Infrastruktur. Für unsere Speicher könnte sich eine weitere Vermarktungschance durch das Speichern erneuerbarer Energien bieten. Aber auch für das Transportnetz, zu dem ich jetzt komme, gibt es dort Möglichkeiten.

9. Gastransport

ONTRAS betreibt das zweitgrößte Hochdrucknetz Deutschlands mit über 7.000 km Leitungslänge und ist ein entscheidender Baustein für die sichere Versorgung mit Erdgas. Sie organisiert den Gastransport gemeinsam mit über 130 nachgelagerten Netzbetreibern.

Um ein Höchstmaß an Zuverlässigkeit zu garantieren, saniert und modernisiert die ONTRAS regelmäßig ihre technischen Anlagen. Aus diesem Grund hat sie im letzten Jahr mit dem Austausch der Ferngasleitung zwischen dem brandenburgischen Lauchhammer und dem sächsischen Weißig begonnen. In der Lausitz baut ONTRAS noch in diesem Jahr zwei neue Ferngasleitungen. Damit wird die Infrastruktur in der Lausitz weiter verbessert.

Die netznahen Dienstleistungen im nicht regulierten Bereich hatten sich in den zurückliegenden Jahren zu einem zweiten Schwerpunkt der ONTRAS entwickelt. Daher bietet die neu gegründete Tochtergesellschaft INFRACON seit Januar Ingenieurdienstleistungen, den Betrieb von Erdgastankstellen oder die Datenbereitstellung für den CO₂-Emissionshandel an.

Meine Damen und Herren,

ich habe Ihnen nun das Geschäftsjahr 2014 der VNG-Gruppe erläutert. Motivierte Mitarbeiter und das Vertrauen der Kunden und Geschäftspartner sind wesentliche Grundlage für unseren wirtschaftlichen Erfolg.

Den Rahmen für unser Handeln gibt uns ein Leitbild, in dem die Werte Partnerschaft, Offenheit, Unternehmertum und Verantwortung verankert sind.

10. Verantwortung

Dazu gehört auch gesellschaftliche Verantwortung zu übernehmen. Sie ist mehr als die erfolgreiche Behauptung in der Energiebranche und die Sicherung zukunftsfähiger Arbeitsplätze.

Im Vordergrund unseres Engagements stehen seit langem unsere Verbundnetze. Ich glaube, wir sind uns alle darin einig, dass das Ehrenamt maßgeblich zur Stabilität unserer Gesellschaft beiträgt. Das ist der Gründungsgedanke des Verbundnetz der Wärme aus dem Jahr 2001. Er ist aktueller denn je! Mittlerweile ist hier ein Netzwerk von über 200 Mitgliedern entstanden. Und wir hoffen, es werden noch mehr. Ein Höhepunkt des letzten Jahres war der Jahrestag der Mitglieder, an dem der neue Schirmherr, der ehemalige Ministerpräsident von Brandenburg, Matthias Platzeck, teilnahm.

Junge Menschen individuell zu fördern und ihre persönlichen und beruflichen Kompetenzen zu stärken, ist uns ein großes Anliegen – sie sind unsere Zukunft! Mit der Initiative VNG-Campus unterstützen wir deshalb weiterhin den Austausch von Studierenden und jungen Forschern in Europa. Eine wichtige Rolle in unserem Hochschulengagement spielen auch die TU Bergakademie Freiberg sowie die Handelshochschule Leipzig. VNG kooperiert zudem mit der HTWK Leipzig unter anderem bei der Vergabe eines Deutschlandstipendiums zur Anerkennung herausragender studentischer Leistungen.

Gerade vor dem Hintergrund internationaler Krisen darf der Gesprächsfaden zwischen Fachleuten aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik nicht abreißen. Das Deutsch-Russische Rohstoff-Forum lebt diesen Grundsatz. Die nunmehr 7. Deutsch-Russische Rohstoff-Konferenz in Dresden hat bewiesen, wie groß das Bedürfnis nach persönlicher Kommunikation und Gedankenaustausch ist. Über 400 Gäste nutzten im April letzten Jahres diese von VNG maßgeblich unterstützte Dialogplattform.

Dass die Energiewende ohne die Kommunen nicht gelingen kann, ist inzwischen fast schon eine Binsenweisheit. Im „Verbundnetz für kommunale Energie“ (VfKE) befassten wir uns letztes Jahr mit der Rolle der kommunalen Energieversorger im Rahmen der Energiewende. Dabei war eine von VNG geförderte Studie wesentliche Grundlage der dort geführten Diskussionen. Trotz einer kritischen Bestandsaufnahme bekannten sich die kommunalen Energieversorger im Rahmen der Studie zu den grundsätzlichen Zielen der Energiewende. Gleichzeitig forderten

viele – und das ist nicht überraschend – ein koordiniertes, schnelleres und konsequenteres Handeln der Politik.

Die kommunale Verankerung gehört zur Unternehmensidentität der VNG. Das lässt sich an unserem Kundenkreis ablesen, zu dem eine Vielzahl kommunaler Energieversorger gehört sowie an unserem Aktionärskreis, der mit der VNG Verbundnetz Gas Verwaltungs- und Beteiligungsgesellschaft m.b.H. (VUB) einen starken kommunalen Anker aufweist.

11. Ausblick

Meine Damen und Herren,

nun lassen Sie mich noch kurz zusammenfassen und zum Ausblick kommen:

Die Stärke der VNG-Gruppe ist unsere Strategie mit vier unabhängig voneinander agierenden Geschäftsbereichen unter einem Konzerndach. Mit ihnen streuen wir Risiken und erschließen unterschiedliche Wachstumspotenziale. Gemeinsam sichern sie unseren wirtschaftlichen Erfolg. Wir kommen so unserer Vision, der bevorzugte Partner für Erdgas in Europa zu sein, Schritt für Schritt näher.

Auch unsere Finanzierungspartner vertrauen unserer Strategie. Mit der kürzlich erfolgten Verlängerung unseres Konsortialkredits haben wir eine stabile Grundlage, um unsere Geschäftsbereiche nachhaltig und profitabel weiterzuentwickeln. Investitionen in diese Segmente stellen die Zukunftsfähigkeit der Gruppe sicher und sind Voraussetzung für weiteres Wachstum.

Das Ergebnis 2014 war maßgeblich durch den Verkauf der EVG geprägt. Durch diesen Sondereffekt fielen die Ergebnisse der VNG-Gruppe und der VNG AG im Vergleich zur Vorjahresprognose deutlich höher aus. Für das Jahr 2015 rechnen wir daher mit einem niedrigeren Ergebnis.

Meine Damen und Herren,

wir sind uns sicher, dass unser Produkt Erdgas große Chancen am Markt hat. Erst recht, wenn die nötigen politischen Rahmenbedingungen für das Energiesystem der Zukunft geschaffen werden.

Die letzten 25 Jahre haben gezeigt, dass wir Veränderungen gegenüber offen sind und die daraus erwachsenden Möglichkeiten nutzen. Der Mut, mit dem auch viele VNG-Mitarbeiter im Herbst '89 den Wandel einforderten und in den Jahren danach gestalteten, wird uns dabei Vorbild sein.

Für das Jahr 2014 werden Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung vorschlagen, eine Dividende in Höhe von 73 Millionen Euro an die Aktionäre auszuschütten.

Wir danken dem Aufsichtsrat und unseren Aktionären für ihre Unterstützung.

Unser Ziel ist es, für unsere Gesellschafter langfristig und dauerhaft erfolgreich zu sein. Stabilität ist dabei die beste Voraussetzung, um unser Unternehmen in eine starke Zukunft zu führen.

Ein Dankeschön geht an unsere Kunden für das entgegengebrachte Vertrauen sowie dem Betriebsrat für die gute Kooperation.

Im Namen des Vorstands danke ich allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihr Engagement. Mit ihnen können wir die Zukunft Realität werden lassen. Gemeinsam führen wir das weiter, was vor 25 Jahren begonnen wurde.

Ihnen, meine Damen und Herren danke ich für Ihre Aufmerksamkeit.