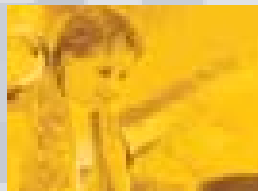
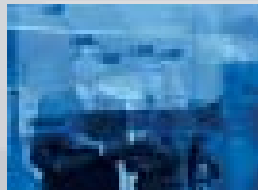


GESCHÄFTSBERICHT 2001



EWE auf einen Blick

		EWE AG 2001	2000	Konzern 2001	2000
Grundkapital	Mio. Euro	200	153	200	153
Umsatzerlöse	Mio. Euro	2 541	2 104	2 648	2 127
Investitionen	Mio. Euro	310	308	333	335
Operativer Cash Flow	Mio. Euro	316	263	354	284
Jahresüberschuss	Mio. Euro	75,9	43,0*)	75,9	43,0*)
Dividende	je nominal 5 Euro Aktienkapital	1,025	0,900	1,025	0,900
Mitarbeiter		2 268	2 310	3 152	2 642

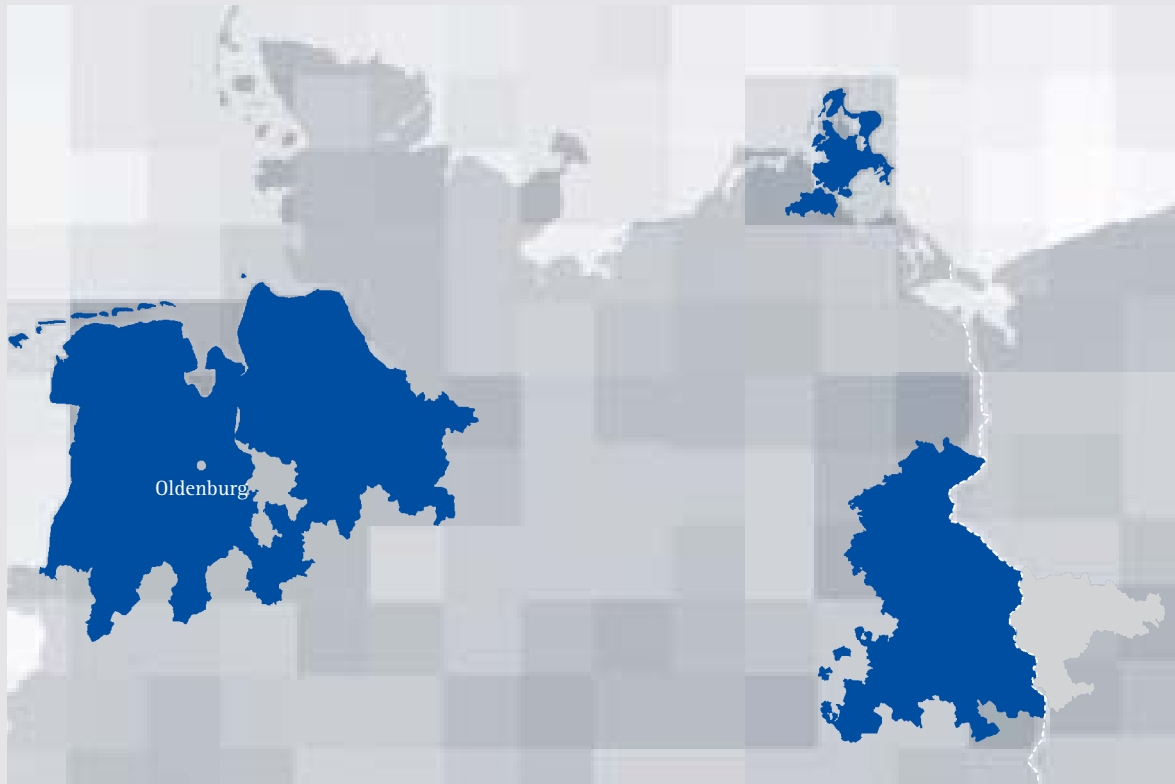
*) ohne Schütt-aus-hol-zurück-Verfahren

Ausgewählte Beteiligungen (Stand 31.12.2001)

Name der Gesellschaft	Gründungsjahr/ Beteiligung seit	EWE-Anteil in Prozent	Umsatz in Mio. Euro	Informationen auf Seite
Konzernunternehmen:				
EWE TEL GmbH, Oldenburg	1996 / 1996	100,0	98,9	42
nordCom GmbH, Bremen	1995 / 2001	83,4	28,1	46
EWE Cuxhaven GmbH, Cuxhaven	2000 / 2000	69,0	29,2	26
BTC Business Technology Consulting AG, Oldenburg	2001 / 2001	67,5	26,5	47
Weitere Beteiligungen:				
Energie:				
EWE Polska Sp. z o.o., Poznan, Polen	1998 / 1998	100,0	-	38
Gemeindewerke Scheeßel GmbH, Scheeßel	1934 / 2000	100,0	7,3	28
EUDO – Energie- und Umweltdienst- leistungsgesellschaft mbH „Oderland“, Seelow	1990 / 1998	98,0	3,3	37
Informations- und Kommunikationstechnologie:				
easypus GmbH, Oldenburg	2000 / 2000	100,0	0,3	48
Wachgesellschaft Fernwirk-Sicherheits- systeme Oldenburg mbH, Oldenburg	1988 / 2000	74,0	0,7	51
STS Systemtechnik und Software GmbH, Berlin	1971 / 1998	56,0	11,4	45
GSN Gebäudesicherheit Nord GmbH, Oldenburg	1999 / 1999	51,0	0,3	49
Umwelt:				
EWE Urbanisation Dienstleistungs GmbH (UDG), Bremervörde	1995 / 1995	100,0	3,6	58
EWE Wasser GmbH, Oldenburg	1998 / 1998	100,0	3,5	55
EWE NaturWatt GmbH, Oldenburg	1998 / 1998	90,0	0,4	53

Eine Gesamtübersicht der wesentlichen Beteiligungen steht auf Seite 85.

Netzgebiete



■ Netzgebiete EWE:
Ems-Weser-Elbe
Brandenburg
Rügen
Nord-Vorpommern

Fläche:
30 600 km²

Einwohner:
3,8 Mio.

Hauptverwaltung:
Oldenburg

Geschäftsregionen:
Brandenburg
Bremervörde
Cloppenburg
Cuxhaven
Delmenhorst
Emsland
Leer
Norden
Oldenburg
Seevetal
Varel
Westerstede

■ Netzgebiet MOW, EWE Polska

Beteiligungen

Netzgebiete

Inhalt

EWE auf einen Blick	2
Ausgewählte Beteiligungen	3
Netzgebiete	4
Inhalt	5
Vorwort des Vorstandes	6
Aufsichtsrat, Vorstand	7
Bericht des Aufsichtsrates	8
Konzernlagebericht	11
Interview mit dem Vorstand der EWE AG	17
zur Schlüsselrolle der Informations- und Kommunikationstechnologie „Wir werden die technologische Entwicklung in allen Geschäftsfeldern noch stärker fördern.“	
Geschäftsfeld Energie	24
Strom, Stromhandel, Erdgas, Brennstoffzelle, Wärme, Auslandsaktivitäten	
Geschäftsfeld Informations- und Kommunikationstechnologie	41
Telekommunikation, Management- und IT-Beratung, Abrechnungsdienst- leistungen, Gebäudetechnik, Geographisches Informationssystem	
Geschäftsfeld Umwelt	53
NaturWatt-Strom, Trinkwasser, Abwasser, Umwelttechnologie, Baulanderschließung	
Mitarbeiter	61
Marketing	65
Jahresabschluss und Konzernabschluss	69
Bilanz	70
Gewinn- und Verlustrechnung	71
Kapitalflussrechnung	72
Anhang	73
Vorschlag für die Verwendung des Bilanzgewinns	90
Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers	91
5 Jahre auf einen Blick	92
Impressum	93

Neue Dimensionen

Das Geschäftsjahr 2001 ist das erste Jahr, in dem sich die EWE AG gemeinsam mit ihren umsatz- und mitarbeiterstärksten Tochterunternehmen konsequent als Multi-Service-Konzern präsentiert. Der EWE-Konzern erreichte im Geschäftsjahr 2001 eine neue Größenordnung. Dafür spricht der Umsatzanstieg von 2,1 auf 2,6 Mrd. Euro ebenso wie die Zahl unserer Mitarbeiter, die sich im Vorjahresvergleich um 510 Beschäftigte erhöhte.

In den Kerngeschäftsfeldern Strom- und Erdgasversorgung haben wir unsere starke Position behaupten können. Unser Erdgasgeschäft expandierte weiter; im Ems-Weser-Elbe-Gebiet sowie in unseren östlichen Netzgebieten konnten wir im Berichtsjahr fast 21 000 neue Kunden hinzugewinnen. Durch die vollständige Übernahme der Stadtwerke Bremervörde GmbH zum 1. Januar 2002 werden wir unsere Marktstellung im Nordwesten Deutschlands weiter verbessern.

Unsere Dienstleistungen, die wir über unser Kerngeschäft hinaus anbieten, tragen immer stärker zum Erfolg von EWE bei: Im zurückliegenden Geschäftsjahr verdoppelte sich ihr gesamter Umsatz auf rund 200 Mio. Euro. Zur EWE-Gruppe gehören über die konzernzugehörigen Unternehmen hinaus weitere Beteiligungsunternehmen, die unter anderem in den Bereichen Informationstechnologie und Umwelt tätig sind. Auch sie haben ihre Marktposition im Berichtsjahr behauptet oder sogar ausgebaut.

Vor allem in informations- und kommunikationstechnologischen Geschäftsfeldern gehen inzwischen viele unserer Aktivitäten über die angestammten

Regionen hinaus. Dennoch bleibt EWE unverändert eng mit den Regionen und deren wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Entwicklung verbunden. Im Nordwesten haben wir unsere Position als Telekommunikationsanbieter weiter gestärkt: 2001 erwarb EWE die Wilhelmshavener WiCOM GmbH sowie die Mehrheit der Anteile an dem Bremer Anbieter nordCom GmbH. Seit dem 1. Januar 2002 gehört auch das ebenfalls in Bremen ansässige Telekommunikationsunternehmen BreKom GmbH zur EWE-Gruppe. Besonders erfreulich ist die Entwicklung der Kundenzahlen in diesem Bereich: Rund 120 000 Kunden wurden am Jahresende von unseren Tochterunternehmen mit Telekommunikationsdienstleistungen versorgt – 70 000 mehr als im Jahr davor.

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden durch den Einstieg in neue Märkte oder durch sich verändernde Rahmenbedingungen auf den Energiemärkten vor immer neue Herausforderungen gestellt. Sie haben im zurückliegenden Geschäftsjahr mit ihrem hohen persönlichen Einsatz zum Erfolg der EWE-Gruppe beigetragen. Die hohe Qualifikationsbereitschaft und die immer stärker bereichsübergreifende Zusammenarbeit sind zudem ein Anzeichen dafür, dass sich das im Jubiläumsjahr 2000 gemeinsam entworfene Unternehmensleitbild zusehends mit Leben füllt.

Wir werden auch in Zukunft alle Chancen für ein sinnvolles und profitables Wachstum der EWE-Gruppe nutzen. Dazu dient der konsequente Einsatz leistungsfähiger Technik in allen Geschäftsbereichen und deren ständige Weiterentwicklung durch hoch qualifizierte Mitarbeiter.



Dr. Werner Brinker



Heiko Harms



Axel F. Waschmann

Aufsichtsrat

Günther Boekhoff

Ehrenbürgermeister, Leer, Vorsitzender

Rainer Janßen

Bezirksmeister, EWE AG, Varel,
1. stellv. Vorsitzender ab 9.5.2001

Dr. Hans-Dieter Harig

Vorsitzender des Vorstandes der
E.ON Energie AG, München,
2. stellv. Vorsitzender, Hannover

Martin Döscher

Landrat, Köhlen,
3. stellv. Vorsitzender ab 9.5.2001,
Aufsichtsratsmitglied ab 24.4.2001

Wolfgang Behnke

Systemintegrator, EWE AG, Oldenburg

Karl-Heinz Berghausen

Abteilungsleiter der ver.di,
Landesverband Niedersachsen-Bremen, Garbsen,
ab 5.3.2001

Manfred Bergner

Landrat, Brake

August Dalinghaus

Handwerker, EWE AG, Cloppenburg

Karin Evers-Meyer

Landrätin, MdL, Zetel

Hans-Dieter von Friedrichs

Oberkreisdirektor, Osterholz-Scharmbeck

Carsten Hahn

Netzmonteur, EWE AG, Osterholz-Scharmbeck

Gregor Heller

Beratungsmeister, EWE AG, Haselünne,
ab 24.4.2001

Dieter Holzapfel

Geschäftsführer der GSG Oldenburg Bau-
und Wohnungsgesellschaft mbH, Oldenburg

Herbert Kruse

Kreistagsabgeordneter, Steinfeld,
ab 24.4.2001

Ingo Logemann

Geschäftsführer der ver.di, Brake

Wolfgang Lude

Prokurist, EWE AG, Oldenburg

Wübbo Oesten

Bezirksmeister, EWE AG, Leer

Immo Schlepper

Gewerkschaftssekretär der ver.di, Oldenburg

Dr. Johannes Teysen

Mitglied des Vorstandes der E.ON Energie AG,
München, ab 7.5.2001

Michael Wagener

Mitglied der Geschäftsführung der E.ON
Vertrieb GmbH, München, ab 24.4.2001

Vorstand

Dr. Werner Brinker

Vorsitzender, Rastede

Heiko Harms

Kirchlinteln

Axel F. Waschmann

Oldenburg

Der Aufsichtsrat hat sich während des Geschäftsjahres 2001 vom Vorstand regelmäßig und umfassend über die Lage der Gesellschaft, alle wesentlichen Geschäftsvorfälle und die Entwicklung des Unternehmens mündlich und schriftlich berichten lassen und die Geschäftsführung überwacht.

Die Ausschüsse haben mit dem Vorstand die Verhandlungen und Beschlüsse des Aufsichtsrates vorbereitet. Es wurden alle Maßnahmen, die nach Gesetz oder Satzung der Zustimmung bedürfen, eingehend erörtert und die notwendigen Entscheidungen getroffen. Dazu gehörten vor allem die Investitionen und ihre Finanzierung, die Ergebnisrechnung sowie einzelne bedeutende Geschäftsvorgänge und Personalfragen.

Das Ausmaß und die hohe Dynamik des Wettbewerbs in den Bereichen Energie und Telekommunikation bildeten in den Sitzungen einen besonderen Schwerpunkt der Berichterstattung und Aussprachen. Entscheidungen über Akquisitionen im Rahmen der Wachstumsstrategie des Konzerns, insbesondere für den weiteren Auf- und Ausbau des Geschäftsfeldes Informations- und Kommunikationstechnologie, waren dabei von wesentlicher Bedeutung.

Der Jahres- und Konzernabschluss sowie der zusammengefasste Bericht über die Lage der Gesellschaft und des Konzerns für das Geschäftsjahr 2001 sind von der PwC Deutsche Revision Aktiengesellschaft, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Oldenburg, die auf Beschluss der Hauptversammlung vom 9. Mai 2001 zum Abschlussprüfer bestellt wurde, geprüft

und mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen worden. Der Bericht des Abschlussprüfers ist dem Aufsichtsrat ausgehändigt worden; er wurde in die Aussprache und Prüfung des Jahres- und Konzernabschlusses einbezogen. Der Abschlussprüfer hat an der Jahresabschlussitzung des Aufsichtsrates teilgenommen, über die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfung berichtet und für Erläuterungen zur Verfügung gestanden. Der Aufsichtsrat hat das Prüfungsergebnis zustimmend zur Kenntnis genommen. Nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfung erhebt der Aufsichtsrat gegen den vom Vorstand aufgestellten Jahres- und Konzernabschluss, den zusammengefassten Bericht über die Lage der Gesellschaft und des Konzerns sowie den Vorschlag für die Verwendung des Bilanzgewinns keine Einwendungen. Er hat am heutigen Tage den Jahres- und Konzernabschluss gebilligt, der damit festgestellt ist. Der Aufsichtsrat schließt sich dem Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstandes an.

Der nach § 312 Aktiengesetz vom Vorstand aufzustellende Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen liegt vor. Er wurde vom Abschlussprüfer geprüft und mit folgendem Bestätigungsvermerk versehen:

„Nach unserer pflichtmäßigen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass

1. die tatsächlichen Angaben des Berichtes richtig sind,
2. bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften die Leistung der Gesellschaft nicht unangemessen hoch war.“

Nach eigener Prüfung stimmt der Aufsichtsrat dem Prüfungsergebnis des Abschlussprüfers zu und erklärt, dass gegen die Erklärung des Vorstandes am Schluss des Berichtes über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen keine Einwendungen zu erheben sind.

In der personellen Zusammensetzung des Aufsichtsrates ergaben sich folgende Veränderungen: Ausgeschieden sind Alfred Bulling, Wilhelm Brunkhorst, Clemens-August Krapp und Reinhold Offer-

mann. Der Aufsichtsrat dankt ihnen für die tatkräftige Mitwirkung zum Wohle von EWE. Eingetreten sind im Jahre 2001 Karl-Heinz Berghausen, Martin Döscher, Gregor Heller, Herbert Kruse, Dr. Johannes Teysen und Michael Wagener.

Der Aufsichtsrat spricht dem Vorstand und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für die im Geschäftsjahr 2001 geleistete Arbeit Dank und Anerkennung aus.

Oldenburg, den 26. April 2002

Der Aufsichtsrat

Günther Boekhoff



EMW

Allgemeine Entwicklung und EWE-Entwicklung

Der Primärenergieverbrauch in Deutschland ist 2001 um rund 1,6 Prozent auf insgesamt 495 Millionen Tonnen Steinkohleeinheiten (Mio. t SKE) gestiegen. Dabei wirkten sich hauptsächlich die im Vergleich zum Vorjahr deutlich niedrigeren Temperaturen sowie die schwache konjunkturelle Entwicklung aus – die Gesamtwirtschaft wuchs gegenüber dem Vorjahr nur um 0,6 Prozent, temperaturbereinigt sank der Primärenergieverbrauch leicht.

Der Absatz von leichtem Heizöl stieg gegenüber dem Vorjahr kräftig um 16 Prozent. Ursache hierfür war zum einen die kältere Witterung, zum anderen der starke Rückgang der Ölpreise im Jahresverlauf. Auch der Erdgasverbrauch nahm um 4,3 Prozent auf 106,6 Mio. t SKE zu. Damit erhöhte sich der Anteil des zweitgrößten Primärenergieträgers Erdgas auf 21,5 Prozent des Gesamtverbrauchs in Deutschland. Maßgeblich hierfür waren insbesondere der witterungsbedingt höhere Verbrauch im Haushaltssektor und die weiter steigende Zahl an erdgasbeheizten Wohnungen. Auch in Kraftwerken wurde vermehrt Erdgas eingesetzt.

Der bundesweite Stromverbrauch stieg im Berichtsjahr nur schwach um 0,5 Prozent auf 477 (Vorjahr: 474) Mrd. kWh. Den höchsten Anteil an der Stromerzeugung hatte die Kernenergie, dicht gefolgt von Braun- und Steinkohle. Wie in den Vorjahren nahm der Anteil des in Windenergieanlagen erzeugten Stroms deutlich zu: Rund 2 Prozent (11 Mrd. kWh) der Gesamtstromproduktion stammte 2001 aus Windenergie.

Der Stromabsatz im EWE-Konzern stieg im Berichtsjahr um 0,5 Prozent auf 13,2 Mrd. kWh. Wett-

bewerb um Marktanteile und Kunden prägte unser Stromgeschäft auch im Jahr 2001; die Preise stagnierten auf vergleichbar niedrigem Niveau. Die Kundenzahl lag einschließlich der EWE Cuxhaven GmbH unverändert bei 998 400; zu anderen Anbietern wechselten 14 000 Kunden, diese Zahl wurde aber durch neu hinzugewonnene Kunden ausgeglichen. Insgesamt beziehen seit der Öffnung des Strommarktes fast 31 000 Verbraucher ihren Strom von anderen Wettbewerbern. Das entspricht einer Wechselquote von 3 Prozent.

Unser Erdgasgeschäft entwickelt sich weiterhin positiv. Insgesamt beliefern wir jetzt 684 500 Kunden direkt mit Erdgas – das sind rund 20 700 mehr als im Jahr zuvor. Der Gasabsatz stieg auf 41,3 Mrd. kWh und lag somit 3,5 Prozent über dem Vorjahresniveau.

Während im Konzernabschluss des Geschäftsjahres 2000 zunächst neben der EWE AG nur die EWE TEL GmbH als größte Unternehmenstochter berücksichtigt wurde, spiegelt der erweiterte Konzernabschluss des Jahres 2001 unser erfolgreiches Engagement in zukunftssträchtigen Geschäftsfeldern wider. Im Berichtsjahr werden erstmals auch die Jahres-

Mit einem Umsatz von über 2,6 Mrd. Euro und einer Umsatzsteigerung von mehr als 24 Prozent erreichte EWE im abgelaufenen Geschäftsjahr neue Dimensionen.

abschlüsse des kommunalen Stromversorgers EWE Cuxhaven GmbH, des Management- und IT-Beratungsunternehmens BTC AG sowie des Bremer Telekommunikationsanbieters nordCom GmbH mit einbezogen.

Investitionen

In den EWE-Konzerngesellschaften wurden insgesamt 333 Mio. Euro investiert. Die Investitionen der EWE AG erreichten ein Gesamtvolumen von 310 Mio. Euro und lagen damit leicht über dem Vorjahreswert. In dem Gesamtwert der AG sind 96 Mio. Euro Finanzanlagen für unser Beteiligungsengagement im Telekommunikationsbereich und für den Ausbau unserer Multi-Service-Aktivitäten enthalten. Durch die Konsolidierung reduzieren sich die Investitionen der EWE AG auf 288 Mio. Euro. Auf EWE TEL entfielen 36 Mio. Euro, die anderen drei Tochtergesellschaften investierten jeweils 3 Mio. Euro.

Bei der EWE AG entfielen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände 214 (Vorjahr 270) Mio. Euro, die sich wie folgt verteilen:

	Mio. Euro
Stromversorgungsanlagen	60
Gasversorgungsanlagen	71
Sonstige technische Anlagen	45
Grundstücke und Gebäude	14
Betriebs- und Geschäftsausstattung	14
Immaterielle Vermögensgegenstände	10
Gesamt	214

In der Position Sonstige technische Anlagen sind im Wesentlichen 31 Mio. Euro Investitionen für den

Telekommunikationsbereich, 8 Mio. Euro für die Wärmeversorgung sowie 5 Mio. Euro für Entsorgungsanlagen enthalten.

Finanzierung

Die Kapitalflussrechnung wurde nach dem „Total-Cash-Flow-Verfahren“ aufgestellt. Der operative Cash Flow erhöhte sich um 70 Mio. Euro auf 354 Mio. Euro, die überwiegend aus der Ertragsverbesserung im Energiebereich resultieren. Positive Effekte gingen auch von den vielfältigen sonstigen Aktivitäten insbesondere im Telekommunikationssektor sowie bei der Gasexploration aus.

Trotz der hohen Mittelverwendung – im Wesentlichen verursacht durch Vorauszahlungen im Energiebezug und den Zahlungsabfluss aus der Abwicklung größerer Rückstellungspositionen – erhöhte sich der Cash Flow im Konzern auf insgesamt 220 Mio. Euro.

Für die Investitionstätigkeit wurden Ausgaben unter Berücksichtigung der erhaltenen Bauzuschüsse und der durchgeführten Anlagenabgänge in Höhe von 210 Mio. Euro benötigt. Aus dem Verkauf von Wertpapieren des Umlaufvermögens standen Finanzmittel in Höhe von 44 Mio. Euro zur Verfügung. Nach Abzug der Dividendenzahlung konnten unter Berücksichtigung der Wiedereinlage aus dem Schütt-aus-hol-zurück-Verfahren des Vorjahres die Finanzkredite im Konzern um 17 Mio. Euro reduziert werden. Der Bestand der liquiden Mittel erhöhte sich um 32 Mio. Euro.

In der Kapitalflussrechnung wurden die Vorgänge und der Zufluss der Mittel aus der Veränderung des Konsolidierungskreises berücksichtigt.

Die Kapitalstruktur wurde durch die Neuaufnahme langfristiger Mittel und die Stärkung des wirtschaftlichen Eigenkapitals verbessert. Sie ist insgesamt ausgewogen und wird den künftigen Finanzierungs-

Kapitalflussrechnung (in Mio. Euro)

	EWE AG 2001	2000	Konzern 2001	2000
Operativer Cash Flow	+ 316	+ 263	+ 354	+ 284
Cash Flow	+ 167	+ 171	+ 220	+ 199
Investitionstätigkeit	- 192	- 228	- 210	- 256
Finanzierungstätigkeit	+ 46	+ 48	+ 22	+ 48
Veränderung der liquiden Mittel	+ 21	- 9	+ 32	- 9

+ = Mittelherkunft; - = Mittelverwendung

anforderungen, die sich durch die Wettbewerbssituation auf den Energiemärkten und die zukunftsbezogenen Investitionen in neue Technologien ergeben, voll gerecht.

Ertragslage

Der konsolidierte Umsatz des Konzerns stieg um 521 Mio. Euro und betrug im Geschäftsjahr 2 648 Mio. Euro. In diesem Zeitraum erhöhte sich der Gesamtumsatz der EWE AG um 437 Mio. Euro auf 2 541 Mio. Euro. Berücksichtigt man die zusätzlichen Belastungen aus der Erhöhung der Stromsteuer zum 1. Januar 2001, ergibt sich für die AG eine Nettosteigerung von rund 419 Mio. Euro.

Während sich die Umsätze der Stromsparte im Konzern nur um 54 Mio. Euro erhöhten, stieg der Gasumsatz aufgrund der notwendigen Preisanpassungen an die im Winter 2000/2001 gestiegenen Bezugskosten um 259 Mio. Euro. Mit einer Senkung der Verkaufspreise für Tarifikunden zum 1. Juli 2001 reagierte EWE als erstes Unternehmen im Markt zeitnah auf die aktuellen Ölpreisnotierungen. Die Verkaufspreise für Sonderkunden wurden quartalsweise an die aktuelle Entwicklung angepasst. Darüber hinaus erhöhten sich die Gasumsatzerlöse durch die gestiegene Verkaufsmenge.

Sehr erfolgreich entwickelte sich das Neukundengeschäft, hier besonders im Telekommunikationsbereich. EWE baute damit seine Marktstellung in den Kerngeschäftsfeldern Strom- und Erdgasversorgung sowie Informations- und Kommunikationstechnologie deutlich aus.

Der Anstieg der Aufwendungen um 438 Mio. Euro auf 2 448 Mio. Euro wurde primär durch die Entwicklung der Energiebeschaffungskosten geprägt. Der Personalaufwand erhöhte sich aufgrund des Anstiegs der Mitarbeiterzahl um 33 Mio. Euro. In den Sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind Sondereffekte aus der Stiftungsgründung der EWE AG, Sanierungsaufwendungen im Zusammenhang mit der Entfernung von Versorgungsanlagen und eine vorsichtige Bewertung des Beteiligungsportfolios enthalten.

Insgesamt zeigt sich eine positive Entwicklung des Jahresüberschusses, die durch die gute Mengen- und Margenentwicklung im Kerngeschäft und durch das gezielte Kostenmanagement getragen wird. Zusätzlich ergibt sich eine wesentliche Entlastung aus der Absenkung der Körperschaftsteuer auf 25 Prozent, die zu einer Niveauerhöhung führt. Der vergleichbare Jahresüberschuss erhöht sich damit von 43 Mio. Euro auf 76 Mio. Euro.

Gesamtvermögen

	EWE AG 2001		2000		Konzern 2001		2000	
	Mio. Euro	%	Mio. Euro	%	Mio. Euro	%	Mio. Euro	%
Anlagevermögen	1 890	73	1 882	72	1 981	75	1 929	75
Umlaufvermögen	711	27	714	28	654	25	652	25
	2 601	100	2 596	100	2 635	100	2 581	100

Gesamtkapital

	EWE AG 2001		2000		Konzern 2001		2000	
	Mio. Euro	%	Mio. Euro	%	Mio. Euro	%	Mio. Euro	%
Wirtschaftliches Eigenkapital	1 006	39	964	37	1 021	39	964	37
Langfristiges Fremdkapital	1 061	41	981	38	1 084	41	981	38
Kurzfristiges Fremdkapital	534	20	651	25	530	20	636	25
	2 601	100	2 596	100	2 635	100	2 581	100

Der nach angemessener Dotierung der Rücklagen verbleibende Bilanzgewinn sichert auf vergleichbarer Basis eine Erhöhung der Dividende von 0,9 Euro auf 1,025 Euro je nominal 5 Euro Aktienkapital.

Risikomanagement und Ausblick

Das Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG) verpflichtet den Vorstand einer Aktiengesellschaft, ein Risikomanagementsystem mit dem Schwerpunkt Risikofrüherkennung einzurichten.

Der Vorstand von EWE hat dafür gesorgt, dass neben den bereits im Unternehmen bestehenden Regelwerken – den integrierten Center- und Gesamtplanungen – ein Chancen- und Risikofrüherkennungssystem (RFS) im Risikomanagementsystem

verankert wurde. Es ist ein institutionalisiertes System, insbesondere zur Erfassung, Analyse, Bewertung und Berichterstattung bestandsgefährdender Risiken nach einheitlichen Kriterien.

Darüber hinaus hat der Vorstand für den Energiehandel ein auf die spezifischen Anforderungen dieses Bereiches ausgerichtetes IT-gestütztes RFS installiert.

Die aus heutiger Sicht für die Zukunft wesentlichen Risiken haben wir entsprechenden Risikobereichen zugeordnet.

Marktbereich:

Die Geschäftsfelder Energieversorgung und Telekommunikation sind durch die Liberalisierung dieser Märkte Preis- und Absatzrisiken ausgesetzt.

Wir begegnen den Marktrisiken mit differenzierten Produkt- und Preisstrategien.

Betriebsbereich:

Wir bauen und betreiben komplexe technische Anlagen, deren hoher Qualitätsstandard ein Garant unseres Erfolges ist. Die Sicherung dieses Erfolges wird durch den Einsatz hoch qualifizierter Mitarbeiter gewährleistet.

Umfeld:

Die Veränderungen der politischen, rechtlichen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen beeinflussen die Entwicklung unserer Geschäftsfelder. Dies gilt insbesondere im Hinblick auf die weitere Entwicklung der Verbändevereinbarungen Strom und Gas sowie auf die gesetzlichen Regelungen zur Förderung der erneuerbaren Energien und der Kraft-Wärme-Kopplung. Darüber hinaus haben die Entscheidungen der Regulierungsbehörde Telekommunikation und Post Auswirkungen auf die Deregulierung des Telekommunikationsmarktes.

Auf Basis unseres Risikofrüherkennungssystems haben wir bislang keine den Bestand des Unternehmens gefährdenden Risiken erkannt. Die interne Revision prüft dabei die Funktion und Wirksamkeit des Systems in seiner Gesamtheit.

EWE hat sich auf den Energiemärkten eine starke Position erarbeitet und wird diese weiter ausbauen. Mit zukunftsbezogenen Investitionen in neue Technologien werden wir unser Engagement speziell in den Bereichen Information und Kommunikation noch verstärken.

Die EWE-Unternehmensgruppe befindet sich auf einem erfolgreichen, soliden Wachstumspfad. Der Unternehmensleitsatz „Wir wollen der erfolgreichste regionale Dienstleister sein“ weist auch zukünftig die Richtung für alle Aktivitäten unseres Multi-Service-Unternehmens.

Bericht nach § 312 AktG

Gemäß § 312 Aktiengesetz (AktG) haben wir einen Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen aufgestellt. Dieser Bericht schließt mit folgender Erklärung des Vorstandes:

„Wir erklären, dass die EWE Aktiengesellschaft, Oldenburg, bei den im Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen aufgeführten Rechtsgeschäften nach den Umständen, die uns zu dem Zeitpunkt der Vornahme des Rechtsgeschäftes bekannt waren, angemessene Gegenleistungen erhalten hat. Andere Maßnahmen i. S. von § 312 AktG sind weder getroffen noch unterlassen worden.“



„Wir werden die technologische Entwicklung in allen Geschäftsfeldern noch stärker fördern.“

Kaum eine Branche kommt heute ohne den Einsatz von Informations- und Kommunikationstechnologien aus. Auch innerhalb der Energiewirtschaft sind diese Technologien zu einem wichtigen Erfolgsfaktor geworden. Ein ebenso wichtiger Erfolgsfaktor sind die Mitarbeiter: Sie können die Potenziale neuer technologischer Entwicklungen nur heben, wenn sie die dazu notwendigen Anpassungsprozesse innerhalb des Unternehmens aktiv und zielgerichtet mitgestalten können. Welche Bedeutung haben innovative technische Entwicklungen für das Multi-Service-Unternehmen EWE und seine Tochtergesellschaften? Welche Rolle spielen in diesem Zusammenhang die im ersten Leitsatz des Unternehmensleitbildes formulierten Ziele? Dazu ein Interview der Redaktion des Geschäftsberichts mit dem Vorstand der EWE AG, Dr. Werner Brinker (Vorsitzender), Heiko Harms (Technischer Vorstand) und Axel F. Waschmann (Kaufmännischer Vorstand).

„Wir wollen der leistungsfähigste regionale Dienstleister sein“: So einfach formuliert die EWE AG in ihrem Unternehmensleitbild ein doch sehr ehrgeiziges Ziel. Was bedeutet diese Zielformulierung im Einzelnen?

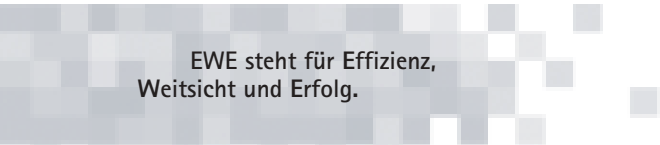
Dr. Brinker:

EWE steht für Effizienz, Weitsicht und Erfolg. EWE ist nach Untersuchungen der Stiftung Warentest, der Zeitschriften „Focus“ und „Capital“ sowie der Zeitung „Bild am Sonntag“ das preisgünstigste Energieversorgungsunternehmen in Deutschland. Diese Position hat sich EWE in den letzten 25 Jah-

ren hart, aber kontinuierlich erarbeitet. Aus dem Wissen über kostengünstige technische Systeme sowie schlanke und effiziente Ablaufprozesse schöpfen wir die Kraft und den Mut für den Aufbau neuer Geschäftsfelder rund um die leitungsgebundenen Energien Strom und Erdgas. Dabei spielen die modernen Informations- und Kommunikationstechnologien eine Schlüsselrolle. Ohne die konsequente Anwendung dieser Technologien auf der Basis einer eigenen Kommunikationsinfrastruktur gibt es keinen Erfolg im Endkundengeschäft. Unsere Fernwirk-, Daten- und Telefonnetze sichern unser Kerngeschäft in der jeweiligen Netzregion. Sie sind

Technik steuert die Energieversorgung – Menschen lenken Unternehmen. Der EWE-Vorstand in der zentralen Netzleitstelle in Oldenburg: Axel F. Waschmann, Dr. Werner Brinker und Heiko Harms (von links nach rechts).

gleichzeitig die Grundlage für neue Dienstleistungsangebote wie Wärme-Direkt-Service, Energiemanagement, Geographische Informations- sowie Abrechnungssysteme. Wichtig ist, dass wir durch den Einsatz moderner Technologien Profil als Multi-Service-Unternehmen zeigen, indem wir unsere Kunden mit hochwertigen und günstigen Dienstleistungen rund um die Versorgung mit Strom, Gas und Wasser sowie Informations- und Telekommunikationstechnologien unterstützen. Die Beherrschung der Schlüsseltechnologien, also das kostengünstige Betreiben von Strom-, Gas- und Telekommunikationsnetzen, und das Beherrschen von Abrechnungssystemen im Massenkundengeschäft geben uns die Möglichkeit, effizienter und kostengünstiger als unsere Wettbewerber zu arbeiten. Diesen Vorsprung wollen wir behalten. Wir werden die technologische Entwicklung in allen Geschäftsfeldern noch stärker fördern, um auch langfristig leistungsfähig zu bleiben. EWE ist und bleibt ein Technologie getriebenes Unternehmen. Entgegen anderen Trends hat EWE unter Beweis gestellt, dass sinnvoll eingesetzte Technik die Grundlage für wirtschaftlichen Erfolg darstellt.



EWE steht für Effizienz,
Weitsicht und Erfolg.

Nicht nur der Strom- und der Telekommunikationsmarkt sind inzwischen vollständig liberalisiert. Seit dem 1. Januar 2002 können auch alle Erdgaskunden, also auch Haushaltskunden, ihren Lieferanten frei wählen. Wie schätzen Sie die Entwicklung des Wettbewerbs in den EWE-Netzgebieten Ems-Weser-Elbe, Brandenburg, Rü-

gen und Nord-Vorpommern in näherer Zukunft ein? Wie wollen Sie die Gasversorgung als Kerngeschäft von EWE in diesen Regionen sichern?

Dr. Brinker:

EWE ist national und international als preisgünstiger Erdgasversorger bekannt. Eine Studie der Europäischen Union kam vor wenigen Jahren zu dem Ergebnis, dass die Weser-Ems-Region zu den Regionen mit den günstigsten Erdgaspreisen in Europa gehört. Diese Position haben wir uns im Wettbewerb gegen andere Primärenergieträger, wie z. B. leichtes und schweres Heizöl, unter großen Anstrengungen erarbeitet, und wir sind nicht gewillt, diese Position aufzugeben. Der Wettbewerb im Strommarkt hat gezeigt, dass Kunden fast ausschließlich nur bei entsprechenden Preisdifferenzen bereit sind, ihren angestammten Lieferanten zu wechseln. Bezogen auf den Erdgasmarkt bedeutet das, dass potenzielle Wettbewerber die EWE-Preise nennenswert unterschreiten müssten. Dieses ist auf absehbare Zeit nicht zu erwarten, da vergleichbare Unternehmen das Erdgas zurzeit 15 bis 30 Prozent teurer anbieten als EWE. Ungeachtet dieser guten Ausgangslage werden wir versuchen, die Marktdurchdringung in allen Netzgebieten auf etwa 85 Prozent zu erhöhen und zusätzlich den Absatz von Erdgas durch die Installation von dezentralen Kraft-Wärme-Kopplungsanlagen – hier fällt insbesondere der Brennstoffzellentechnologie eine Schlüsselrolle zu – und durch den Aufbau einer Erdgastankstellen-Infrastruktur zu fördern.

Stichwort „marktfähige Preise“: Die Strompreise sind im vergangenen Jahr unter anderem aufgrund höherer Steuerbelastungen bundesweit wieder gestiegen. Ebenso die Erdgaspreise: Sie

haben aus Sicht des Verbrauchers geradezu verrückt gespielt. Hauptursache hierfür war die Entwicklung des Heizölpreises, an die der Einkaufspreis für Erdgas mit einer zeitlichen Verzögerung gekoppelt ist. Angesichts dieser starken „äußeren“ Einflüsse erscheint der unternehmerische Einfluss auf die Preisentwicklung zusehends marginal.

Dr. Brinker:

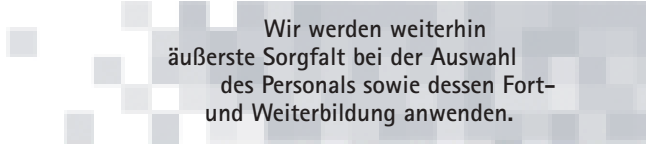
Alle Unternehmer und damit auch der Vorstand und die Mitarbeiter von EWE haben großen Einfluss auf die Endkundenpreise. Das fängt beim Einkauf an, führt über die internen Arbeitsabläufe und hört bei der kostengünstig erstellten Rechnung und dem effizienten Inkasso inklusive Finanzmanagement auf. Es ist sicherlich richtig, dass die EWE allein kaum Einfluss auf die Gestaltung von Steuern und Abgaben sowie die Bildung von Ölpreisen hat. Dieses ist aber nur von untergeordneter Bedeutung. Entscheidend ist, dass die Wettbewerber und EWE unter den gleichen gesetzlichen Rahmenbedingungen arbeiten und EWE sich durch Innovationsfähigkeit, Kreativität, Kostengünstigkeit und Schnelligkeit den notwendigen Vorsprung vor den Wettbewerbern erarbeitet. Hinsichtlich der Erdgaspreisbildung ist es von entscheidender Bedeutung, dass Erdgas im Einkauf im Vergleich zur „Leitwäh- rung“, dem leichten Heizöl, preislich konkurrenzfähig bleibt. Aber bei der Lösung dieser Gleichung mit einer Unbekannten sitzen die Gasproduzenten und -händler mit EWE in einem Boot.

Der Eintritt in einen neuen Markt birgt immer auch ein hohes unternehmerisches Risiko. Mit Tochterunternehmen oder Beteiligungen hat die EWE AG in den vergangenen fünf Jahren nicht nur einen, sondern gleich mehrere neue Märkte

erschlossen. Nach welchen Kriterien entscheiden Sie mit Ihren Kollegen, auf welchen Märkten die EWE-Gruppe aktiv wird?

Dr. Brinker:

Es gibt ein ganz einfaches Motto: „Schuster, bleib bei deinen Leisten.“ Unsere Mitarbeiter haben sich viel Wissen und Erfahrung beim kostengünstigen Bau und Betrieb von Netzen, beim Vertrieb leitungsgebundener Energien sowie bei der Entwicklung und dem Betrieb von Abrechnungssystemen im Massenkundengeschäft angeeignet. Hinzu kommt, dass EWE sehr früh erkannt hat, dass ein kostengünstiger Betrieb von Strom- und Gasnetzen mit einer Länge von über 120 000 Kilometern nur durch moderne Fernwirk- und Automatisierungssysteme



Wir werden weiterhin äußerste Sorgfalt bei der Auswahl des Personals sowie dessen Fort- und Weiterbildung anwenden.

möglich ist. Dadurch wurde EWE sozusagen gezwungen, eine eigene Telekommunikations-Infrastruktur aufzubauen. Die Umstellung dieser Systeme von Analog- auf Digitaltechnologie Anfang der 90er Jahre wiederum war die Grundlage für den erfolgreichen Einstieg in das Telekommunikationsgeschäft. Sie sehen, dass die neuen Geschäftsfelder oder auch die neuen Dienstleistungsprodukte alle auf dem fundierten Wissen und der großen Erfahrung unserer Mitarbeiter aufbauen. Daher werden wir weiterhin äußerste Sorgfalt bei der Auswahl des Personals sowie dessen Fort- und Weiterbildung innerhalb der EWE anwenden. Diese Politik wird auch das weitere Wachstum von EWE bestimmen.

Effizienz und Kostenbewusstsein sind unternehmerische Eigenschaften, die Energieversorgern zumindest vor Öffnung des Strommarktes häufig nicht zugesprochen wurden. Heute gelten für sie die gleichen Regeln wie für Unternehmen anderer Branchen: Wer nicht wirtschaftlich arbeitet, kann im Wettbewerb nicht bestehen. Wie und mit welchen betriebswirtschaftlichen Instrumenten bewältigt EWE diese Herausforderung?

Waschmann:

Effizienz und Kostenbewusstsein standen und stehen immer im Zentrum unseres unternehmerischen Handelns. Nur damit können wir den Spannungsbogen zwischen niedrigen Preisen für unsere Kunden und guter Rentabilität für EWE absichern. Die Öffnung der Märkte hat jedoch Einfluss auf unser betriebswirtschaftliches Instrumentarium. Die Segmentierung unserer Märkte erfordert heute mehr Transparenz und detailliertere Steuerungsinstrumente. Diesen Anforderungen werden wir durch die Einführung des neuen Controlling-Konzeptes gerecht, das Delegationsbereitschaft und Zielvereinbarungen voraussetzt. Insofern trägt unser Unternehmensleitbild auch zum Erfolg eines effektiven Controllings bei.

Als Netzbetreiber muss sich EWE in seinen Versorgungsgebieten gegen andere regionale und überregionale Anbieter und Energiehändler durchsetzen, denen per Gesetz ein diskriminierungsfreier Zugang zu den EWE-Netzen zusteht. Eine eigene Infrastruktur wird zwar gerne als „natürliches Monopol“ bezeichnet, auf der anderen Seite verschlingen aber Ausbau und Betrieb der Netze jährlich Investitionen in Millionenhöhe. EWE hat sich zum Ziel gesetzt, seine Wettbewerber an Effi-

zienz und Wirtschaftlichkeit zu übertreffen. Wie funktioniert das unter diesen Marktbedingungen?

Dr. Brinker:

Strom- und Gasnetze bilden in den bereits erschlossenen Gebieten ein so genanntes natürliches Monopol. Die daraus resultierenden Netzpreise unterliegen also nicht primär den Spielregeln des unmittelbaren Wettbewerbs. Aus diesem Grunde hat der Gesetzgeber dafür Sorge getragen, dass in Deutschland die Kartellämter die Möglichkeit haben, die Kalkulation der veröffentlichten Netznutzungsentgelte zu überprüfen, wie bereits im Verfahren e.dis/EWE vor dem Bundeskartellamt geschehen. Hierbei und auch bei ähnlichen Untersuchungen hat sich gezeigt, dass EWE im Vergleich zu ähnlich strukturierten Unternehmen in ländlichen Regionen über sehr günstige Durchleitungskonditionen verfügt.

Harms:

Gerade unsere umfangreichen Investitionen in die Netze stärken heute unsere Marktposition. Neue Anforderungen an das Netz können wir durch unsere dezentrale Organisation schnell erfüllen. Die Versorgungsqualität unserer Netze war und ist eine der besten in Europa. Diese hohe Lieferqualität trägt heute zur stabilen Kundenbindung bei.

Der Geschäftsbereich Telekommunikation ist im Berichtsjahr besonders stark expandiert: Die EWE TEL GmbH hat ihre Kundenzahl nahezu verdoppelt, das Wilhelmshavener Unternehmen WiCom wurde erworben, außerdem kamen die Bremer Unternehmen nordCom und BreKom hinzu. Darüber hinaus bietet EWE TEL seine Dienstleistungen jetzt auch im Brandenburger EWE Netzgebiet an. Warum ist der Telekommunika-

tionsmarkt für die EWE-Gruppe so attraktiv? Welche Entwicklung erwarten Sie?

Harms:

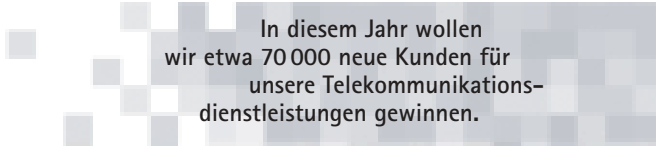
Mit einer Netzlänge von rund 22 000 Kilometern, der starken, den Kunden vertrauten Marke EWE und den Vertriebswegen über die Geschäftsregionen verfügt unser Unternehmen über die wesentlichen Voraussetzungen, um im Telekommunikationsgeschäft erfolgreich zu sein. Unser Erfolg im abgelauenen Berichtsjahr war wirklich erfreulich, aber wir stehen noch am Anfang. 120 000 Telekommunikationskunden stehen eine Million Strom- und 700 000 Gaskunden gegenüber. Diese Kundenbeziehungen im Energiebereich müssen wir zum weiteren Wachstum nutzen. In diesem Jahr wollen wir etwa 70 000 neue Kunden für unsere Telekommunikationsdienstleistungen gewinnen.

Mit der Gründung der BTC AG ist EWE in den Zukunftsmarkt der IT-Beratung eingestiegen. Standen bei dieser Entscheidung die viel versprechenden Perspektiven auf diesem Markt im Vordergrund, oder ist die Gründung der BTC lediglich die logische Folge des Engagements von EWE in anderen informations- und kommunikationstechnologisch basierten Geschäftsfeldern?

Harms:

Die Informationstechnologie ist heute eine wesentliche Grundlage, um im Energie- und Telekommunikationsgeschäft erfolgreich zu sein. Nur wer über modernste Kundenbetreuungssysteme verfügt, nur wer sein Netz über integrierte Leitsysteme optimal steuern kann, nur wer über Energiemanagement und -handelssysteme seinen Energiebezug optimiert, wird im Wettbewerb bestehen können.

Durch die Gründung der BTC AG, ergänzt um unsere Beteiligung an der STS GmbH, haben wir dieses Know-how für EWE gebündelt und gesichert. Dieses Potenzial ist auch am Markt stark gefragt. Innerhalb nur eines Jahres konnte BTC von 150 auf über 230 Mitarbeiter wachsen und war bereits in seinem ersten Geschäftsjahr 2001 aus dem Stand profitabel. Das Agieren und die Erfahrungen der BTC AG am freien Markt sichern auch die Qualität und Effizienz unserer eigenen Systeme.



In diesem Jahr wollen wir etwa 70 000 neue Kunden für unsere Telekommunikationsdienstleistungen gewinnen.

Welche Rolle spielt die Informations- und Kommunikationstechnologie in den internen Abläufen des Unternehmens? Gibt es Synergien innerhalb der EWE-Gruppe?

Harms:

Es gibt Synergien, und die werden wir konsequent nutzen, indem wir eine konzernübergreifende technische Plattform aufbauen. Ein erster, aber wesentlicher Schritt ist zum Beispiel die Entwicklung der integrierten Kundendatenbank easy, in die auch die Systeme der EWE TEL, nordCom und BreKom integriert werden. Damit haben die Kundenbetreuer zukünftig vor Ort Zugriff auf alle relevanten Kundendaten. Dadurch kann der Kunde in den Geschäftsregionen umfassend bedient werden.

Mit einem groß angelegten Pilotprojekt will EWE der Brennstoffzellentechnologie zur Marktreife verhelfen. Zusammen mit den Geräteherstellern



Sulzer Hexis und Vaillant werden im Geschäftsjahr 2002 die ersten von über 300 Brennstoffzellen-Heizgeräten in ausgewählten Haushalten installiert. Damit ist EWE Vorreiter in Deutschland. In einer gemeinsamen Initiative mit den Erdgasunternehmen Ruhrgas, VNG und MVV soll die Brennstoffzelle als eine zukunftsfähige Form der dezentralen Energieerzeugung forciert werden. Im Zusammenhang damit entwickelt EWE ein Dezentrales Energiemanagementsystem (DEMS). Was ist der Sinn und Zweck dieser Technik und welche Bedeutung hat sie in der Energieversorgung von morgen?

Dr. Brinker:

Zunächst einmal hat EWE nicht die finanziellen Möglichkeiten, einer bestimmten Technologie zum Durchbruch zu verhelfen oder die Marktreife herzustellen. Wir sehen in der Brennstoffzellentechnologie eine sehr elegante und kostengünstige Möglichkeit, zu einer verbesserten Ausnutzung des Primärenergieträgers Erdgas bei gleichzeitig geringsten Emissionen zu kommen. Bei massenhafter Anwendung dieser Technologie müssen wir jedoch als Stromnetzbetreiber in der Lage sein, den dann in großer Menge in unsere Niederspannungsnetze zurückgespeisten Strom bei gleichbleibender Qualität aufnehmen zu können. Gleichzeitig bedeutet dieses, dass wir unseren Stromeinkauf auf der Höchstspannungsebene in Abhängigkeit von den dezentral eingespeisten Strommengen bestimmen müssen. Die Steuerung dieser Interdependenzen ist nur mit Hilfe eines Dezentralen Energiemanagementsystems möglich, das unmittelbar mit unserem Lastsystem kommuniziert. Nur mit Hilfe eines solchen Managementsystems ist die Stärkung der dezentralen Stromproduktion in bestehenden Netzregionen möglich.

Die EWE AG gehört laut einer VDEW-Studie zu den zehn größten Stromversorgern Deutschlands. Als Erdgasversorger ist EWE schon vor Jahren aus seinem angestammten Netzgebiet Weser-Ems hinausgewachsen und mit seinem Engagement in Polen sogar international aktiv. Welchen Kurs steuern Sie für die Entwicklung dieser beiden Kerngeschäftsfelder im Laufe der nächsten zehn Jahre an? Welchen qualitativen Anteil werden Ihrer Einschätzung nach technologische Neuentwicklungen daran haben?

Dr. Brinker:

Herr Daimler hat vor hundert Jahren die Prognose aufgestellt, dass weltweit maximal eine Million Fahrzeuge verkauft werden können. Der damalige Vorstand von IBM hat 1943 den weltweiten Bedarf an Computern mit der Zahl fünf angegeben. Und vor zwanzig Jahren wurde die Reichweite der Erdölvorkommen auf 40 Jahre prognostiziert; sie liegt heute immer noch bei 40 Jahren. Ich glaube nicht an diese Langfrist-Prognosen. Für EWE geht es darum, täglich die sich bietenden Chancen in den vier Geschäftsfeldern Strom, Erdgas, Informations- und Kommunikationstechnologie und Umwelt für ein profitables Wachstum der Unternehmensgruppe zu nutzen. Schön wäre es, wenn wir Umsatz und Ertrag in den nächsten zehn Jahren verdoppeln könnten – mit einem 20-prozentigen Anteil des Bereichs Informations- und Kommunikationstechnologie.

Die Informationstechnologie ist heute eine wesentliche Grundlage, um im Energie- und Telekommunikationsgeschäft erfolgreich zu sein.

Mini-Kraftwerk im eigenen Keller: Brennstoffzellen-Heizgeräte erzeugen aus der Primärenergie Erdgas Strom und Wärme. Im Jahr 2002 installieren wir die ersten Vorseriengeräte bei ausgewählten Kunden. EWE gehört damit nicht nur in Deutschland zu den Vorreitern beim Einsatz dieser umweltschonenden Technologie.

Stromabsatz stabil

Die EWE AG gehört mit einem Stromabsatz von über 13 Milliarden Kilowattstunden (kWh) zu den zehn größten deutschen Stromversorgern. Zu diesem Ergebnis kam eine auf das Jahr 2000 bezogene und im vergangenen Jahr veröffentlichte Erhebung des Verbandes der Elektrizitätswirtschaft (VDEW).

Mit 13,2 Mrd. kWh blieb der Stromabsatz der EWE AG im abgelaufenen Geschäftsjahr 2001 nahezu konstant (+0,2 Prozent). Auch die Gesamtzahl der Stromkunden im Ems-Weser-Elbe-Gebiet erreichte mit 961 700 den Vorjahreswert. Dabei ging der Stromabsatz an Tarifkunden (-0,3 Prozent) und Sondervertragskunden (-0,7 Prozent) leicht zurück, der Absatz an Verteilerwerke stieg dagegen deutlich um 2,6 Prozent.

marktes rund 30 000 Kunden der EWE AG ihren Anbieter gewechselt; das entspricht einem Anteil von 3 Prozent.

Wettbewerb auch auf der Systemebene bewältigt

Die Liberalisierung des deutschen Strommarktes stellte die EWE AG ebenso wie andere deutsche Stromversorger vor die Herausforderung, innerhalb kurzer Zeit die Voraussetzungen für einen funktionierenden Wettbewerb in ihrem Netzgebiet zu schaffen. Der Verwaltungsaufwand nahm erheblich zu und parallel dazu auch die Kosten, unter anderem für den Aufbau neuer Organisationsstrukturen und eines neuen Kunden- und Vertragsmanagements, für die Bewältigung des deutlich gestiegenen Kommunikationsbedarfs zwischen allen beteiligten Energieunternehmen sowie für die neuen Bilanzierungserfordernisse.

Um dem Kostendruck frühzeitig zu begegnen, trieb EWE die Weiterentwicklung seiner IT-Systeme, insbesondere des Abrechnungs- und Kundenbetreuungssystems easy+, mit Hochdruck voran. Dieses System ist in der Lage, nicht nur das komplexe Vertragswesen zwischen Stromlieferanten, Netzbetreibern und Kunden abzubilden, sondern auch Rahmenverträge zur Bündelung von Stromabnahmestellen zu erfassen, Durchleitungsanfragen schnell und ein-

EWE trieb die Weiterentwicklung seines Kundenbetreuungssystems easy+ mit Hochdruck voran.

Im Tarifkundenbereich beruhigte sich der Wettbewerb im abgelaufenen Geschäftsjahr. Die Zahl der Kunden, die zu anderen Stromanbietern wechselten, stagnierte bereits im Frühjahr. Gründe dafür sind unter anderem, dass einige bundesweite Anbieter ihre Preise anhoben und andere im Laufe des Jahres aus dem Markt ausschieden. Zudem erkennen immer mehr Kunden, die nach unbefriedigenden Erfahrungen mit anderen Anbietern zurück zu EWE wechseln, den Wert unserer starken regionalen Präsenz sowie unseres guten Preis-Leistungs-Verhältnisses. Insgesamt haben seit der Liberalisierung des Strom-

Stromabsatz EWE AG

	Kunden	Mio. kWh	Veränderung %	Anteil %
Tarifikunden	950 803	4 688	- 0,3	35,5
Sondervertragskunden	10 852	5 514	- 0,7	41,8
Verteilerwerke	28	2 996	2,6	22,7
Gesamt	961 683	13 198	0,2	100,0

fach zu bearbeiten oder kundenindividuelle Dienstleistungs- und Servicepakete zusammenzustellen. Damit ist EWE eines der ersten Unternehmen in Deutschland, das einen transparenten und diskriminierungsfreien Zugang zu seinem Netz systemtechnisch sehr wirtschaftlich bewältigen kann.

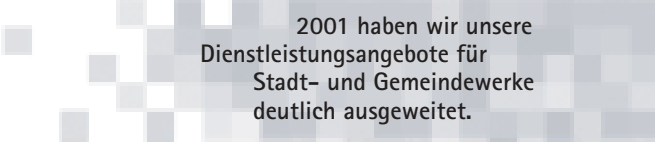
Die hohe Flexibilität des Abrechnungssystems easy+ leistet einen wichtigen Beitrag zu einer effektiven Kundenbetreuung in unseren Geschäftsregionen und KundenCentern. Nur durch die servicefreundliche Verfügbarkeit aller relevanten Daten vor Ort über easy+ können unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Kunden kompetent und umfassend über alle Dienstleistungsangebote der EWE-Gruppe beraten.

Neues Vertriebskonzept für Weiterverteiler

28 Stadt- und Gemeindewerke sowie andere Weiterverteiler im Ems-Weser-Elbe-Gebiet bezogen im Berichtsjahr elektrische Energie von uns. Sie kauften insgesamt fast 3 Mrd. kWh Strom von EWE – das sind 22,7 Prozent des gesamten Stromabsatzes der EWE AG.

Wir haben im Jahr 2001 unsere Dienstleistungsangebote für Stadt- und Gemeindewerke deutlich ausgeweitet und die Vertragsbedingungen für kommunale Weiterverteiler zeitgemäß flexibilisiert. Damit tragen wir konsequent der Wettbewerbssituation

auf den Energiemärkten Rechnung. Der Wettbewerb hat bei allen Versorgungsunternehmen einen hohen Informations- und Handlungsbedarf zur Folge: Auf veränderte wirtschaftliche oder politische Rahmenbedingungen muss schnell und flexibel reagiert werden; das gilt auch für die kommunalen Netzgebiete. Deshalb bieten wir unseren Weiterverteilern über die Stromlieferung hinaus weitere Dienstleistungen an. Sie sollen in erster Linie dabei helfen, zusätzliche, durch den Wettbewerb bedingte Kosten zu verringern.



2001 haben wir unsere Dienstleistungsangebote für Stadt- und Gemeindewerke deutlich ausgeweitet.

Unser Vertriebskonzept ist als Baukastensystem aufgebaut, so dass jedes kommunale Versorgungsunternehmen den Grad der Zusammenarbeit individuell bestimmen kann. Wir übernehmen zum Beispiel für einen Großteil unserer Weiterverteilungskunden das komplette Durchleitungsmanagement. Durch gemeinsame Arbeitskreise ist ein Informationsverbund entstanden, durch den Wettbewerbsrisiken rechtzeitig erkannt und vermieden werden können. Ebenfalls Teil unseres Konzeptes ist die Umsetzung einer



Gemeinsames Verwaltungsgebäude

Die EWE Cuxhaven GmbH wurde im Jahr 2000 als gemeinsame Stromversorgungsgesellschaft der EWE AG und der Versorgungsgesellschaft Cuxhaven mbH gegründet. Die Erdgasversorgung bleibt unverändert Aufgabe der Versorgungsgesellschaft Cuxhaven mbH, an der die EWE Cuxhaven GmbH mit 39 Prozent beteiligt ist. Seit Oktober 2001 arbeiten die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der EWE-Geschäftsregion Cuxhaven, der EWE Cuxhaven GmbH sowie der Stadtwerke Cuxhaven gemeinsam in einem Verwaltungsgebäude. Ebenfalls im Berichtsjahr wurde in unmittelbarer Nähe von Cuxhavens Einkaufsmeile das neue KundenCenter eröffnet. Hier finden Kunden aus Cuxhaven und dem Umland Ansprechpartner der EWE AG, der Stadtwerke sowie der gemeinsamen Stromversorgungstochter zu allen Fragen der Energieversorgung und Telekommunikation.

Geschäftszweck:	Stromversorgung der Stadt Cuxhaven
Geschäftsführer:	Thomas Windgassen
Beschäftigte:	12

Die Zahl der Stromkunden stieg im abgelaufenen Geschäftsjahr leicht auf 36 670. Die EWE Cuxhaven GmbH konnte mehr als 50 Geschäftskunden neu hinzu gewinnen, im Tarifkundenbereich sank dagegen die Kundenzahl im Vorjahresvergleich geringfügig auf 36 210. Der Stromabsatz stieg um 0,4 Prozent auf 230 Mio. kWh.

In den Ausbau des Stromversorgungsnetzes investierte das Unternehmen im Berichtsjahr rund 2,5 Mio. Euro. 18 neue Ortsnetzstationen wurden errichtet, das Mittel- und Niederspannungsnetz des Unternehmens wuchs um rund 30 km auf eine Gesamtlänge von 760 km. Damit war dieses Netz am Jahresende zu 97 Prozent verkabelt. Die EWE Cuxhaven GmbH erwarb darüber hinaus im Berichtsjahr die Stromversorgungsanlagen der Insel Neuwerk.

gemeinsamen Vertriebsstrategie. Sie sieht unter anderem unsere Zusammenarbeit mit dem jeweiligen kommunalen Versorger bei Veranstaltungen und Werbeauftritten vor. Ziel dieses systematischen Marketings ist es, die Attraktivität des kommunalen Versorgers bei bestehenden und neuen Kunden zu steigern und deren Bewusstsein für die besondere Leistungsfähigkeit ihres ansässigen Energieversorgers zu wecken.

Da wir im Geschäftsjahr 2001 als Vorlieferant die günstigsten Preise bieten konnten, haben alle kommunalen Unternehmen weiterhin ihren Strom von EWE bezogen.

Strompreise im Berichtsjahr konstant

Im Berichtsjahr haben wir den Allgemeinen Tarif nicht verändert. Auch die Preise der Sonderverträge EWeregio und EWEduo blieben unverändert. Zum 1. Januar 2002 allerdings mussten die Preise den unter anderem durch die Ökosteuern und das „Erneuerbare-Energien-Gesetz“ (EEG) gestiegenen Belastungen angepasst werden. Deshalb hoben wir unseren Tarif um 0,28 Cent/kWh an, das entspricht annähernd 2,3 Prozent. Den Anstieg unserer Bezugskosten kompensieren wir durch interne Maßnahmen, er wurde somit nicht an unsere Tarifkunden weitergegeben. Wie Preisvergleiche mit anderen

Strombezug EWE AG

	Mio. kWh
Bezug von E.ON Vertrieb	10 981
Bezug von kleineren Kraftwerken (vor allem Windenergieanlagen)	2 440 *)
Einspeisung aus eigenen Erzeugungsanlagen	123
Stromaufkommen	13 544
Eigenverbrauch	7
Abgabe ins Netz	13 537
Übertragungsverluste	339
Nutzbare Abgabe	13 198

*) inkl. 21 Mio. kWh Einkauf durch Stromhandel

Versorgern zeigen, gehören wir mit den neuen Preisen weiterhin zu den günstigsten Stromanbietern in Deutschland. Zum Beispiel belegte EWE in einem bundesweiten Strompreisvergleich der Zeitung „Bild am Sonntag“ (Ausgabe vom 23. Dezember 2001) gleich zweimal den Spitzenplatz – als günstigster Anbieter sowohl für Single- als auch für Familienhaushalte. Auch unsere Netznutzungsentgelte haben wir angemessen und marktgerecht gestaltet.

Mehr Strom aus Windkraft

Wie in den Vorjahren bezogen wir im Berichtsjahr unsere elektrische Energie überwiegend von der E.ON Vertrieb GmbH, München. Die an unser Stromnetz angeschlossenen fremden Anlagen zur Energieerzeugung aus regenerativen Quellen speisten mit fast 2,3 Mrd. kWh rund 5,8 Prozent mehr Strom ein als im Vorjahr. Hauptgrund dafür ist das EEG vom 1. April 2000, das eine weitere Investitionswelle vor allem bei Windenergie-, Biomasse- und Photovoltaikanlagen auslöste. Im Berichtsjahr wur-

den Anlagen mit einer installierten Leistung von etwa 540 MW neu an unser Netz angeschlossen. Die installierte Leistung der insgesamt rund 2 100 Windenergieanlagen fremder Betreiber betrug damit zum Ende des Berichtsjahres 1 520 MW.

Die Nennleistung unserer eigenen Windenergieanlagen in den Windparks Wybelsum, Hamswehrum, Pilsum und Nordholz wurde durch vier zusätzliche Anlagen um 6 MW auf über 30 MW erhöht. Darüber hinaus betreiben wir elf Photovoltaikanlagen mit zusammen 42 kW Leistung sowie Deponie- oder Klärgasanlagen an insgesamt neun Standorten.

Der Anteil der Windenergie am EWE-Stromaufkommen betrug 16,6 Prozent. Am 19. Januar 2001 wurde die Netzhöchstlast mit 2 152 MW gemessen. Davon wurden 33 MW oder 1,5 Prozent durch Windenergie gedeckt. Die Benutzungsdauer der höchsten in Anspruch genommenen Leistung liegt bei 6 133 Stunden; sie verringerte sich um 2,7 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Netz und zentrales Leitsystem weiter ausgebaut

Unsere Netzleitstelle kann seit dem Herbst 2001 auch die Daten des Energiehandelssystems „Endur“ bei der Laststeuerung berücksichtigen. Dieses System ermittelt täglich die von EWE gehandelten Strommengen. Darüber hinaus wurden im Berichtsjahr erste Schritte unternommen, um auch die Daten des in Entwicklung befindlichen Dezentralen Energiemanagementsystems in die Laststeuerung einfließen zu lassen. Auch im Jahr 2001 stand die Zusammenführung der technischen Systeme in Weser-Ems und Weser-Elbe im Vordergrund. So wurden die Umspannwerke in Cuxhaven, Loga, Roffhausen, Buchholz und Spieka komplett erneuert und wieder in Betrieb genommen. Neu konzipiert wurden auch die Umspannwerke in Wulsdorf, Achim und Rotenburg. Sie werden 2002 in Betrieb gehen.



Modernes Traditionsunternehmen

Die Gemeindewerke Scheeßel GmbH ist seit Anfang 2000 ein 100-prozentiges Tochterunternehmen der EWE AG. Sie übernimmt wichtige Infrastrukturaufgaben in ihrem 218 km² großen Netzgebiet. In der Gemeinde Scheeßel bezogen im Berichtsjahr rund 4 600 Kunden insgesamt 27,7 Mio. kWh Strom von den Gemeindewerken. Seit Ende 2000 ist die Gemeinde auch für die Versorgung mit Erdgas voll erschlossen. Im Berichtsjahr stieg die Zahl der Erdgaskunden in der Gemeinde Scheeßel sowie in den Ortschaften Lauenbrück, Stemmen und Helvesieck auf 2 900 Kunden, der Erdgasabsatz erreichte 105 Mio. kWh.

In den Ortsteilen Scheeßel und Jeersdorf versorgten die Gemeindewerke zudem rund 2 800 Kunden mit Trinkwasser. Auch hier konnte mit 0,4 Mio. m³ ein zufriedenstellender Absatz erreicht werden. Das Trinkwassernetz wurde im Berichtsjahr auf 118 km Länge ausgebaut. Das Stromversorgungsnetz hatte zum Ende des Berichtsjahres eine Länge von 288 km,

Mit Investitionen in Höhe von 30 Mio. Euro haben wir unser Mittel- und Niederspannungsnetz erweitert. Damit sind jetzt 85 Prozent der Mittelspannungsleitungen und 97 Prozent der Niederspannungsleitungen unterirdisch verlegt und vor Witterungseinflüssen geschützt. Das Weser-Ems-Gebiet ist bereits seit einigen Jahren vollständig verkabelt. Das leistungsstarke Stromversorgungs-

Geschäftszweck:	Kommunale Strom-, Erdgas- und Wasserversorgung
Geschäftsführer:	Manfred Lieder
Beschäftigte:	13

das Erdgasversorgungsnetz war 239 km lang. In den Ausbau dieser Versorgungsinfrastruktur investierte das Unternehmen im abgelaufenen Geschäftsjahr rund 0,94 Mio. Euro.

Im Berichtsjahr führten die Gemeindewerke das Geographische Informationssystem GISmobil ein, um ortsunabhängig jederzeit Informationen über das Strom- und Erdgasnetz abrufen zu können. Im Laufe des Jahres 2002 werden auch die geographischen Daten des Trinkwassernetzes digital im GISmobil-System zur Verfügung stehen.

Die Kunden können sich in einem besonders schönen Ambiente beraten und informieren lassen: Die historische Scheeßeler Amtsvogtei wurde mit großem Aufwand restauriert und beherbergt seit 1994 die 13 Mitarbeiter des kommunalen Energiedienstleistungsunternehmens. Die Bürokapazitäten sollen 2002 durch einen Schulungs- und Besprechungsraum ergänzt werden.

netz von EWE gehört zu den sichersten Netzen in Europa und hat jetzt eine Länge von rund 75 200 km.

Trotz der rückläufigen Baukonjunktur wurden im Berichtsjahr über 10 000 Hausanschlüsse hergestellt.

Bauleistungen

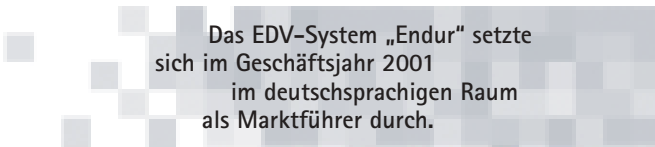
	2000	2001	Bestand 2001
Umspannwerke	3	5	143
Mittelspannungsnetz (20 kV) km	670	660	20 530
Niederspannungsnetz (1-0,4 kV) km	1 110	1 090	54 650
Schaltanlagen und Transformatorenstationen	500	510	17 630
Hausanschlüsse	14 360	10 050	729 000

Stromhandel erfolgreich gestartet

Um den Herausforderungen des liberalisierten Energiemarktes noch besser begegnen zu können, entschlossen wir uns bereits Mitte 2000 zur Einführung eines Energiehandelssystems. Im November 2000 begannen wir mit der Implementierung des EDV-Systems „Endur“, das sich im zurückliegenden Geschäftsjahr 2001 im deutschsprachigen Raum als Marktführer durchgesetzt hat: Die meisten großen Energiehandelshäuser sowie verschiedene Banken in Deutschland wählten ebenfalls dieses System. Unterstützt wurde die Implementierung von „Endur“ in unsere bestehende EDV-Infrastruktur durch unsere IT-Beratungstochter BTC AG. Sie ist auch für die Weiterentwicklung unserer EDV-Infrastruktur sowie für die Betreuung der Anwender zuständig.

Um eventuelle Risiken zu minimieren, werden unsere Handelsaktivitäten permanent im Hause überprüft. Über unsere bilateralen Handelsaktivitäten hinaus sind wir seit August 2001 als Mitglied an der Strombörse Leipzig aktiv. Die Qualifikation hierfür haben fünf Mitarbeiter der EWE AG durch den erfolgreichen Abschluss einer Händlerprüfung nachgewiesen.

Wir nutzen konsequent alle am Markt verfügbaren Einkaufsquellen, um unsere Bezugskosten zu optimieren. Nur so können wir auch in Zukunft unsere Kunden kostengünstig mit Energie beliefern. Durch den aktiven Handel und die Kenntnisse über Märkte und Produkte sind wir auch auf diesem Feld ein kompetenter Ansprechpartner für unsere Kunden. Deshalb bieten wir unser EDV-Handelssystem auch anderen Unternehmen als Plattform für ihre eigenen Handelsaktivitäten an.



Das EDV-System „Endur“ setzte sich im Geschäftsjahr 2001 im deutschsprachigen Raum als Marktführer durch.



Neuer Absatzrekord

Im zurückliegenden Geschäftsjahr erreichte unser Erdgasabsatz im Ems-Weser-Elbe-Gebiet, in Brandenburg und auf Rügen eine neue Rekordmarke: Mit 41,3 Mrd. Kilowattstunden lag der Gesamtabsatz des Berichtsjahres deutlich über dem bisher höchsten Wert (1996: 40,4 Mrd. kWh), den Vorjahreswert übertrifft er um 3,5 Prozent.

Besonders deutliche Absatzsteigerungen verzeichneten wir dabei im Tarifkundenbereich mit insgesamt 11 Prozent sowie bei unseren Verteilern mit 10,3 Prozent. Dagegen ging der Absatz an unsere Sondervertragskunden in der Ems-Weser-Elbe-Region stark zurück. Trotz höherer Kundenzahl sank hier die Absatzmenge gegenüber dem Vorjahr um fast 1,5 Mrd. kWh; das entspricht einem Rückgang von 13,2 Prozent. Dieser Rückgang wurde aber mengenmäßig durch den Tarifkundenzuwachs in diesem Gebiet mehr als ausgeglichen.

Auch in unseren östlichen Netzgebieten in Brandenburg, auf der Insel Rügen und in Nord-Vorpommern legte vor allem der Tarifkundenbereich mit rund 5 260 Neukunden kräftig zu (+ 3,5 Prozent). Die Absatzmenge erhöhte sich hier im Jahresvergleich sogar um 18,8 Prozent. Unsere Sondervertragskunden in diesen Netzgebieten nahmen rund 2,8 Mrd. kWh Erdgas ab, das sind 2,9 Prozent mehr als im Vorjahr.

60 Anbieter im Preisvergleich: EWE auf Platz eins

Auch im Geschäftsjahr 2001 zählte EWE bundesweit zu den preisgünstigsten Energieanbietern. Die Zeitschrift „Capital“ untersuchte im Frühjahr des Berichtsjahres die Strom- und Gaspreise von 60 deutschen Unternehmen. Dabei gehörte EWE zu den Top-Ten der günstigsten Stromanbieter und

schnitt zudem als günstigster Gasanbieter ab. Insgesamt belegten wir beim Capital-Ranking somit den ersten Platz.

Als einer der ersten Gasversorger in Deutschland reagierten wir zum 1. Juli 2001 auf die rückläufige Ölpreisentwicklung, die im Dezember des Vorjahres einsetzte und senkten den Arbeitspreis für Erdgas im Haushaltskundenbereich um 9,4 Prozent.

Erdgasantrieb im Trend, Tankstellennetz stark ausgebaut

Immer mehr Autofahrer entdecken Erdgas als preisgünstige und umweltschonende Alternative zu konventionellen Treibstoffen. Besonders deutlich zeigte sich das große Interesse anlässlich der rund 150 Messen, Gewerbeschauen und Informationsveranstaltungen, auf denen wir im zurückliegenden Geschäftsjahr zu diesem Thema informierten. Allein im Berichtsjahr beantragten 630 Kunden einen Kostenzuschuss, den wir für Fahrzeugumrüstungen und für die Neuanschaffung von Erdgasfahrzeugen bis zu einer Höhe von 2 500 Euro gewähren. Knapp 300 solcher Förderungen haben wir bereits ausgezahlt.

Mit 41,3 Mrd. kWh lag der Gesamtabsatz des Erdgases 2001 deutlich über dem bisher höchsten Wert von 40,4 Mrd. kWh im Jahre 1996.

Unser Angebot an Erdgastankstellen in unseren Netzgebieten haben wir in 2001 um zehn Standorte erweitert. Neu hinzugekommen sind Tankstellen in Aurich, Emstek, Esens, Ganderkesee, Jever, Meppen, Scheeßel, Sögel, Sulingen und Wiesmoor. Insgesamt waren zum Ende des Berichtsjahres 13 EWE-Zapf-

Um unseren Strom möglichst günstig einzukaufen, nutzen wir verschiedene Bezugsquellen. Im Geschäftsjahr 2001 setzten wir dazu erstmals auch unser EDV-gestütztes Energiehandelsystem ein.

Gasabsatz

	Kunden	Mio. kWh	Veränderung %	Anteil %
Tarifikunden	683 374	23 331	11,0	56,5
Sondervertragskunden	1 155	12 658	- 10,1	30,6
Verteilerwerke	16	5 311	10,3	12,9
Gesamt	684 545	41 300	3,5	100,0

säulen in Betrieb. Die Erdgaszapfsäulen ergänzen jeweils das Angebot bereits vorhandener konventioneller Tankstellen. Anfang 2002 wurden weitere Tankstellen in Sittensen, Papenburg, Vechta und die zweite in Oldenburg in Betrieb genommen.

Um nicht nur das generelle Interesse an der Antriebsalternative Erdgas zu fördern, sondern auch deren unmittelbare Verfügbarkeit an den jeweiligen Standorten bekannt zu machen, begleiten wir die Eröffnung jeder neuen Erdgastankstelle durch intensive Presse- und Marketingaktivitäten sowie Informationsveranstaltungen vor Ort. Für die ansässigen Autohändler haben wir ein spezielles Workshop-Angebot ausgearbeitet. So können sie vor Ort durch kompetente Beratung die erfolgreiche Markteinführung des Erdgasantriebs wirksam unterstützen.

Wir wollen auch in den kommenden Jahren das Tankstellennetz in den EWE-Netzgebieten weiter ausbauen. Auch in den angrenzenden Netzgebieten der Stadtwerke Emden, Norden, Cuxhaven und Eberswalde wurden mit organisatorischer und finanzieller Unterstützung von EWE Erdgastankstellen errichtet oder erweitert. Darüber hinaus bringen wir unsere Erfahrungen in die bundesweit agierende Gesellschaft erdgas mobil ein. Ziel dieser Vereinigung der größten deutschen Gasversorgungsunternehmen ist es, mittelfristig in ganz Deutschland ein flächendeckendes Erdgastankstellennetz zu errichten.

Gasbezug

Die Geschäftsbeziehungen zu unseren bewährten Erdgaslieferanten haben sich im Geschäftsjahr 2001 nicht verändert. Den Gasbedarf unserer Kunden im Ems-Weser-Elbe-Gebiet in Höhe von rund 32 Mrd. kWh deckten im Wesentlichen sechs Lieferanten. Die Fördergebiete befinden sich hauptsächlich im Weser-Ems-Raum, in den Niederlanden und der niederländischen Nordsee.

Für unsere Kunden in Brandenburg, auf der Insel Rügen und in Nord-Vorpommern bezogen wir rund 9,3 Mrd. kWh, vor allem von der Verbundnetz Gas AG (VNG), Leipzig.

	Mio. kWh
Gasaufkommen	40 862
Einspeisung in Speicher	3 727
Entnahme aus Speichern	4 165
Abgabe ins Netz	41 300

Kapazitäten weiter ausbauen

Im Geschäftsjahr 2001 deckten wir rund 43 Prozent des Leistungsbedarfs im Ems-Weser-Elbe-Gebiet durch Entnahme aus unseren Erdgasspeichern. Zum Jahresende enthielten die von EWE genutzten Spei-

cher 10,3 Mrd. kWh Erdgas einschließlich des Mindestgasanteils. Im Berichtsjahr haben wir weiter in den Ausbau unserer Speicherkapazitäten investiert.

Eine saubere Sache

Seit dem Jahre 1975 nutzt EWE Kavernenanlagen zur Zwischenspeicherung von Erdgas. EWE war damit das erste regionale Erdgasversorgungsunternehmen in Deutschland, das Kavernen in Salzstöcken zur sicheren und preiswerten Versorgung seiner Kunden nutzbar gemacht hat. Seitdem ist die Nachfrage nach dem umweltschonenden Energieträger in der Ems-Weser-Elbe-Region kontinuierlich gestiegen und damit tendenziell auch unser Bedarf an Speicherkapazität für diesen wachsenden Markt.

Zum Ende des Berichtsjahres standen in den beiden Anlagen Huntorf (Landkreis Wesermarsch) und Nüttermoor (Landkreis Leer) 21 Kavernen zur Verfügung. Hier kann Arbeitsgas mit einem Energieinhalt von rund 9,5 Mrd. kWh gespeichert werden. Diese Menge entspricht nahezu einem Drittel des Jahresbedarfs unserer Kunden im Ems-Weser-Elbe-Gebiet.

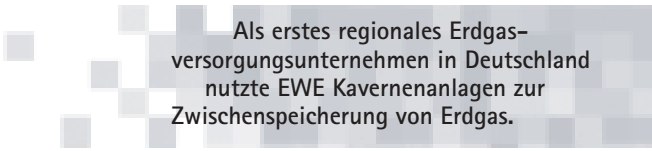
Seit Anfang 2001 werden die Übertageeinrichtungen der Speicheranlage Huntorf erneuert. Diese Modernisierungs- und Erweiterungsmaßnahme soll bis Ende 2002 abgeschlossen sein und wird den neuesten Stand der Technik berücksichtigen. Anfang 2002 wird eine neue Kaverne mit einer nutzbaren Speicherkapazität für 550 Mio. kWh Arbeitsgas fertig gestellt sein und zur Erstbefüllung bereit stehen. Eine weitere Kaverne befand sich zum Jahresende 2001 ebenfalls im Bau. Hier werden wir in Abstimmung mit den Bergbehörden zum ersten Mal eine Kaverne mit einem geometrischen Volumen von ca. 1 Mio. m³ solen; sie würde damit zu den weltweit größten Gaskavernen gehören. Ab 2004 soll diese Kaverne zusätzlichen Speicherraum

für 1,2 Mrd. kWh Arbeitsgas bieten. Insgesamt standen in Huntorf zum Ende des Geschäftsjahres fünf Kavernen mit einer Speicherkapazität für 710 Mio. kWh Arbeitsgas zur Verfügung.

In der Anlage Nüttermoor betreiben wir 16 Kavernen mit einem maximalen Arbeitsgas-Energieinhalt von 8,8 Mrd. kWh. Im Rahmen unserer Speicherdienstleistungen werden drei dieser Kavernen von anderen Gasunternehmen genutzt. Auch die Kapazitäten der Anlage Nüttermoor bauen wir weiter aus: Zwei neue Kavernen sollen bis 2006 fertig gestellt werden.

Speicherung auch in Brandenburg

Die Vorbereitungen für den Bau von insgesamt vier Kavernen bei Rüdersdorf (Landkreis Märkisch-Oderland) kommen planmäßig voran. Im Berichtsjahr wurden zwei Bohrungen niedergebracht, aus denen durch den Solprozess die ersten zwei Kavernen entstehen werden. Der Solbetrieb wird voraus-



Als erstes regionales Erdgasversorgungsunternehmen in Deutschland nutzte EWE Kavernenanlagen zur Zwischenspeicherung von Erdgas.

sichtlich im Spätsommer 2002 aufgenommen, sobald weitere Bohrungen zum Versenken der Sole sowie alle für den Solbetrieb benötigten Anlagen und Leitungen fertig gestellt sind. Nach Fertigstellung der vier Kavernen sollen hier insgesamt rund 3 Mrd. kWh Erdgas gespeichert werden. Mit unseren Investitionen in den Speicherstandort Rüdersdorf schaffen wir die Grundlage für eine sichere, wirtschaftliche und damit auch preisgünstige Versorgung einer steigenden Zahl von Erdgaskunden in Brandenburg.

Exploration und Produktion gewinnt an Bedeutung

Das Geschäftsfeld „Exploration und Produktion“ hat sich im Berichtsjahr sehr positiv entwickelt. Unsere förderbaren Reserven konnten von 16,5 Mrd. kWh im Vorjahr auf rund 27,5 Mrd. kWh gesteigert werden. Dieses Ergebnis wurde durch die Beteiligung an neuen Explorationsvorhaben in der niederländischen Nordsee sowie durch Reservenzugewinne in bereits fördernden Feldern erzielt. Im

Unsere förderbaren Reserven konnten von 16,5 Mrd. kWh im Vorjahr auf rund 27,5 Mrd. kWh gesteigert werden.

zurückliegenden Geschäftsjahr wurden aus unseren Beteiligungen an Erdgasfeldern 2,4 Mrd. kWh Erdgas produziert – dies entspricht einer Steigerung von 85 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Die Beteiligung an einer Explorations- und Produktionslizenz in Dänemark verkauften wir an einen unserer dänischen Partner. Insgesamt beteiligte

sich EWE im Berichtsjahr an fünf Explorationsbohrungen in Deutschland und in der niederländischen und dänischen Nordsee. Von diesen waren drei Bohrungen erfolgreich. In 2002 wird ein neues Erdgasfeld in der niederländischen Nordsee in Produktion gehen.

Netzinvestitionen: Erdgasnetz planmäßig ausgebaut

Im Berichtsjahr bauten wir unser Transportleitungsnetz um insgesamt rund 110 Kilometer aus. Darüber hinaus verlegten wir 1 410 Kilometer Verteilungsleitungen und integrierten 60 neue Regelanlagen ins Gasversorgungsnetz.

Im Ems-Weser-Elbe-Gebiet schlossen wir rund 12 000 Häuser neu an unser Erdgasnetz an. In Brandenburg, Rügen und Nord-Vorpommern verzeichneten wir 6 000 Neuanschlüsse. Um die Erschließungskosten beim Netzausbau im Interesse unserer Kunden so gering wie möglich zu halten, verlegen wir Strom-, Gas- sowie Telekommunikations- und Wasserleitungen gemeinsam. Diese Arbeiten führen fachkundige Vertragsfirmen in unserem Auftrag durch.

Bauleistungen

	2000	2001	Bestand 2001
Transportleitungen	120	110	3 910
Verteilungsleitungen	1 710	1 410	45 110
Regelanlagen	50	60	2 100
Hausanschlüsse	26 880	18 200	586 000

Großes Kundeninteresse an der Brennstoffzelle

Für die Einführung der Brennstoffzellentechnologie in Ein- und Zweifamilienhäusern haben wir im Geschäftsjahr 2000 mit dem Schweizer Unternehmen Sulzer Hexis Ltd. die Lieferung und Erprobung von 155 Brennstoffzellen-Heizgeräten (BZH) vereinbart. Die Geräte haben eine elektrische Leistung von einem Kilowatt (kW). Das erste Gerät dieser Vorserie wurde im Januar 2002 im EWE-Zentrum für Aus- und Weiterbildung in Betrieb genommen. Weitere Geräte dieser Vorserie werden im Jahr 2002 sowie in den Folgejahren bei ausgewählten Kunden installiert.

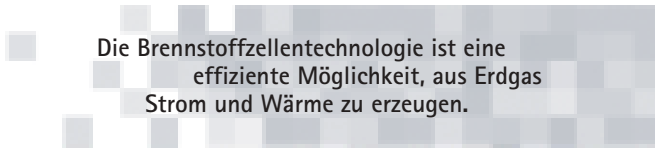
Für Mehrfamilienhäuser entwickelt die Vaillant GmbH, Remscheid, in Kooperation mit Plug Power (USA) Brennstoffzellen mit einer elektrischen Leistung von 4,6 kW. EWE und Vaillant vereinbarten den Probetrieb eines Prototypen in 2004. Ab Ende 2004 werden auch hier 150 weitere BZH der Vorserie folgen, die ebenfalls bei interessierten Kunden installiert werden sollen.

Darüber hinaus beteiligen wir uns an dem europäischen Feldtest „The Virtual Fuel Cell Power Plant“ der Firma Vaillant. Im Rahmen dieses Projektes sollen bis zu 52 Brennstoffzellensysteme mit einer elektrischen Leistung von je 4,6 kW in dafür geeigneten Gebäuden aufgestellt und erprobt werden.

Für die Kunden stellt die Brennstoffzellentechnologie eine sehr effiziente Möglichkeit dar, aus Erdgas sowohl Strom als auch Wärme zu erhalten. EWE bietet diese Technologie in der Vorserienprobung als Wärmedienstleistung an. Das heißt: Gemeinsam mit dem lokalen Handwerk werden die Geräte beim Kunden eingebaut und regelmäßig gewartet. EWE übernimmt dabei die Störungsüberwachung der Anlage und veranlasst die Beseitigung von Störungen. Hier bewährt sich die langjährige,

partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen den Handwerksbetrieben und EWE als „Synergiegemeinschaft“.

Damit die Zukunftstechnologie Brennstoffzelle in absehbarer Zukunft große Verbreitung finden kann, müssen noch zahlreiche technische und wirtschaftliche Aspekte untersucht werden. Zu diesem Zweck haben wir in 2001 gemeinsam mit der Ruhrgas AG, der Verbundnetz Gas AG sowie der Mannheimer MVV AG die „Initiative Brennstoffzelle“ gegründet. Ziel dieser Initiative ist es, die verschiedenen Brennstoffzellen-Aktivitäten von Herstellern, Versorgungsunternehmen und Instituten zu begleiten, zu bündeln und die Markteinführung der Brennstoffzelle vorzubereiten.



Die Brennstoffzellentechnologie ist eine effiziente Möglichkeit, aus Erdgas Strom und Wärme zu erzeugen.

Parallel dazu haben wir im Berichtsjahr mit dem Aufbau eines Dezentralen Energiemanagementsystems (DEMS) begonnen und dieses bereits im lokalen Betrieb getestet. Da dieses Projekt in Deutschland Pilotcharakter besitzt, wird es mit Mitteln aus dem Zukunftsinvestitionsprogramm der Bundesregierung gefördert. DEMS soll in Zukunft ermöglichen, dezentrale Energiequellen wie zum Beispiel Blockheizkraftwerke oder Brennstoffzellen gezielt zur Optimierung des gesamten Strombezuges von EWE einzusetzen.



Wohlige Wärme im Haus

Die Buchstaben „WDS“ stehen für unsere Energiedienstleistung Wärme-Direkt-Service, die wir sowohl privaten Immobilienbesitzern als auch Kommunen und Wohnungsbaugesellschaften bereits seit einigen Jahren anbieten. Wärme-Direkt-Service heißt, dass wir für unsere Kunden in Zusammenarbeit mit dem örtlichen Fachhandwerk eine Wärmeerzeugungsanlage planen, bauen und finanzieren, die Wartungsarbeiten ausführen und die Kunden mit Wärme beliefern. EWE übernimmt also sowohl die Betriebsführung als auch das Anlagenrisiko. Über die Installation von Blockheizkraftwerken bieten wir auch Industriekunden die Möglichkeit, Strom und Wärme gleichzeitig zu erzeugen.

Das Interesse an unserem Wärme-Direkt-Service war auch im Jahr 2001 groß: Wir haben 51 Wärmelieferungsverträge abgeschlossen und 150 neue Wärmeversorgungskonzepte erarbeitet.

Die im Berichtsjahr verkaufte Wärmemenge belief sich auf knapp 236 000 Megawattstunden und lag damit 16 Prozent über dem Vorjahresniveau. Insgesamt betreiben wir im Rahmen von WDS 3 850 Wärmeversorgungsanlagen mit einer thermischen Leistung von zusammen über 350 Megawatt (MW). Der Zuwachs an installierter thermischer Leistung betrug im Berichtsjahr 82 MW. Der Umsatz stieg im abgelaufenen Geschäftsjahr von knapp 10,5 Mio. Euro auf 16,8 Mio. Euro.

Zu den größeren Projekten des Berichtsjahres gehörte die Übernahme der Wärmeversorgung in der Stadt Langen: Die Stadt hat uns die Bewirtschaftung von insgesamt 40 in stadteigenen Gebäuden installierten Heizungsanlagen mit einer Wärmeleistung von knapp 4 MW übertragen. EWE übernimmt dabei alle Investitionen für Erneuerungs- und Wartungsmaßnahmen, die in den nächsten Jahren fäl-

lig werden. Ein weiteres interessantes Projekt war in 2001 die Übernahme von 293 Kesselanlagen der Wohnungsbaugesellschaft GSG Oldenburg Bau- und Wohngesellschaft mbH mit einer installierten Gesamtleistung von fast 34 MW.

Über die Installation von Blockheizkraftwerken bieten wir Industriekunden die Möglichkeit, Strom und Wärme gleichzeitig zu erzeugen.

Wärme von Potsdam bis Polen

An der EUDO – Energie- und Umweltdienstleistungsgesellschaft mbH „Oderland“ mit Sitz in Seelow ist EWE zu 98 Prozent beteiligt. In der Region Märkisch-Oderland, in Brandenburg, Berlin, Sachsen und Polen versorgt EUDO über 450 Gebäude und Einrichtungen mit Wärme sowie über Block-



Geschäftszweck:	Planung, Bau und Betrieb von Wärme- und Energieerzeugungsanlagen
Geschäftsführer:	Norbert Nehring Heinz Schröter
Beschäftigte:	20

Unser Wärme-Direkt-Service sorgt im Nordseebad in Dangast für angenehme Temperaturen. Durch modernste Fernwärmetechnik steuern und überwachen wir die Wärmeerzeugungsanlage des Schwimmbades rund um die Uhr.

heizkraftwerke auch mit Strom. Insgesamt betreibt das mittelständische Unternehmen 59 Wärmeerzeugungsanlagen mit einer thermischen Gesamtleistung von 80 Megawatt. Vier davon kamen im Berichtsjahr neu hinzu. Zu den Kunden unseres Tochterunternehmens zählen Schulen, Krankenhäuser, Verwaltungen, Industrie- und Gartenbauunternehmen, Wohnungsbaugesellschaften sowie Besitzer von Ein- und Mehrfamilienhäusern.

EUDO betreibt insgesamt 59 Wärmeerzeugungsanlagen mit einer thermischen Gesamtleistung von 80 Megawatt.

In Fürstenwalde hat EUDO im Geschäftsjahr 2001 die Betriebsführung der EWE-eigenen Heizanlagen mit einer thermischen Leistung von zusammen 25,4 Megawatt übernommen, einschließlich der dazugehörigen Rohrleitungen und Hausanschlussstationen. Über ein Joint Venture ist das Unternehmen seit 2001 auch im polnischen Swinemünde tätig.

Darüber hinaus unterstützt EUDO in Polen die Media Odra Warta Sp. z o.o. (MOW) bei der Planung, dem Aufbau und der Entwicklung der Wärmeerzeugung in einzelnen polnischen Städten und Gemeinden wie zum Beispiel in Międzyrzecz, Sulecin und Rzepin.

Zuversicht in Polen

Erfreuliche Fortschritte erzielen wir beim Aufbau einer regionalen Erdgasversorgung im westlichen Landesteil Polens. Das operative Geschäft wird von der Media Odra Warta Sp. z o.o. (MOW) mit Sitz in Międzyrzecz geführt, die inzwischen in der

Wojewodschaft Lubuskie mit mehreren Gemeinden Konzessions- und Erschließungsverträge geschlossen hat und die das Erdgasnetz baut und betreibt. Mehrheitsgesellschafter von MOW ist die EWE Polska Sp. z o.o., eine 100-prozentige Tochter der EWE AG.



Geschäftszweck: Beteiligung an Gesellschaften, die sich mit dem Aufbau einer Erdgasversorgung in Polen befassen

Vorstand: Hans-Joachim Iken

Beschäftigte: 7



Geschäftszweck: Regionale Erdgasversorgung in Westpolen

Vorstand: Dariusz Brzozowski
Heiko Fastje

Beschäftigte: 24

Ebenfalls beteiligt ist ein örtlicher Gemeindeverband. Die Geschäftsleitungen von MOW und EWE Polska sind zuversichtlich, dass das Netzgebiet in den kommenden Jahren durch Kooperationen mit weiteren Gemeinden erheblich ausgeweitet wird.

MOW versorgt bereits einige hundert Tarif- und fünf Industriekunden in den Gemeinden Słubice, Międzyrzecz, Rzepin, Pszczew und Górzycza mit Erdgas. Insgesamt hat MOW im Berichtsjahr über 66 Mio. kWh Erdgas abgesetzt.

Am Jahresende erreichte das Gasnetz von MOW und EWE Polska eine Gesamtlänge von fast 130 km. Es ist über eine Hochdruckleitung unterhalb der Oder mit unserem Brandenburger Gasversorgungsnetz verbunden. Diese Leitung führt zunächst nach Słubice und dann nach Rzepin. Sie wurde im Juli 2001 in Betrieb genommen. Die Stadt Słubice wird

bereits seit 1993 von EWE mit Erdgas versorgt. Die Verlegearbeiten vergibt MOW nach bewährtem EWE-Muster an örtliche Baufirmen. Im Berichtsjahr wurden die ersten Gasdruckregelanlagen in Polen mit unserer zentralen Netzleitstelle in Oldenburg verbunden, so dass diese Anlagen ferngesteuert und -überwacht werden können.

MOW beschäftigte zum Ende des Jahres 24 Mitarbeiter; bei EWE Polska waren sieben Mitarbeiter tätig. Unterstützt wird der Aufbau der Gasversorgung in Polen außerdem von erfahrenen EWE-Mitarbeitern aus dem Ems-Weser-Elbe-Gebiet und aus Brandenburg.

MOW und EWE Polska blicken zuversichtlich in die Zukunft: Das Netzgebiet wird durch Kooperationen mit weiteren Gemeinden ausgeweitet.



Erfolgreich in einem schwierigen Umfeld

Am 1. Januar 1998 öffneten sich die Monopolschranken auf dem deutschen Telekommunikationsmarkt. Damit waren die Voraussetzungen für eine liberalisierte Marktentwicklung geschaffen. Um einen fairen und vollständigen Wettbewerb zu ermöglichen, wurde bereits im Vorfeld die Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post (RegTP) eingerichtet.

Nach dem Willen des Gesetzgebers besteht ihre wichtigste Aufgabe darin, Rahmenbedingungen zu schaffen, die privaten Anbietern von Telekommunikationsprodukten und -dienstleistungen einen ungehinderten Markteintritt ermöglichen. Dazu gehört unter anderem auch die Festlegung der „Last-Mile-Kosten“.

Seit der Liberalisierung wurden viele neue Telekommunikationsunternehmen mit eigenen Netzen gegründet. Um die „letzten Meter“ zwischen dem Netz der neuen Anbieter und dem Hausanschluss des Endkunden zu überwinden, müssen diese Netzbetreiber – wie auch unsere Tochtergesellschaften EWE TEL und nordCom – die Teilnehmeranschlussleitung der Deutschen Telekom AG mieten. Der Rechtsanspruch der Wettbewerber auf diesen Zugang zum Kunden wurde im Jahr 2001 vom Bundesverwaltungsgericht bestätigt.

Im Berichtsjahr hat die RegTP die monatlichen Kosten für die Teilnehmeranschlussleitung teilweise leicht abgesenkt. Nach unserer Auffassung sind die Entgelte jedoch weiterhin überhöht. EWE TEL hat die Entgelte daher im Verbund mit anderen Unternehmen gerichtlich angefochten.

In diesem schwierigen Wettbewerbsumfeld haben unsere Telekommunikationstöchter in ihren Li-

zenzgebieten mittlerweile einen Marktanteil, der deutlich über dem Anteil liegt, den die Wettbewerber der Deutschen Telekom AG im Bundesdurchschnitt erreicht haben.

Die Deutsche Telekom und EWE TEL haben im Berichtsjahr einen neuen Vertrag über die Zusammenschaltung ihrer Netze ausgehandelt. Der Vertrag berücksichtigt die besonderen Infrastrukturbedingungen, die EWE TEL als Anbieter abseits der Ballungsgebiete hat.

Expansion in der Region

Große Dynamik und starke Expansion kennzeichneten das abgelaufene Geschäftsjahr der EWE TEL GmbH. Die 100-prozentige EWE-Tochter zählt mittlerweile zu den größten und erfolgreichsten regionalen Telekommunikationsgesellschaften in Deutschland. Über 12 000 Geschäftskunden, darunter Banken, Stadtverwaltungen sowie kleine und mittelständische Unternehmen und 82 000 private Kunden haben sich bisher für EWE TEL entschieden. Allein im Berichtsjahr – dem fünften Jahr nach Gründung und dem dritten regulären Geschäftsjahr des jungen Unternehmens nach Öffnung des Telekommunikationsmarktes – kamen insgesamt 44 000 neue Kunden hinzu. Somit konnte EWE TEL seine

Für den reibungslosen Datentransfer in Landesdienststellen im Nordwesten Niedersachsens – zum Beispiel in Polizeiämtern – sorgt unsere Telekommunikationstochter EWE TEL. Die Übertragungskapazität von bis zu 155 Megabit pro Sekunde entspricht einer Datenmenge von rund 75 000 Textseiten in der Sekunde.

Kundenzahl gegenüber dem Vorjahr fast verdoppeln (2000: 50 000 Kunden).

Die EWE AG erwarb im Berichtsjahr 100 Prozent der Anteile an der Wilhelmshavener WiCOM GmbH. Das Unternehmen wurde in die EWE TEL GmbH integriert, alle Mitarbeiter wurden übernommen. Auch die Kunden wechselten nahezu vollständig zu EWE TEL.



Geschäftszweck:	Sprach- und Datendienste im gesamten Bundesgebiet mit Schwerpunkt Ems-Weser-Elbe und Brandenburg
Geschäftsführer:	Wolfgang Lude Tomas Eilers
Beschäftigte:	444

Über 1,2 Millionen Anrufe

Das Dienstleistungsangebot von EWE TEL stieß im abgelaufenen Geschäftsjahr auf große Resonanz: Über 120 000 Kundenaufträge für Telefonie-, Internet- und Mehrwertdienste wurden bearbeitet. Einen neuen Rekord verzeichnete auch das Communication Center: Mehr als 1,2 Millionen Anrufe wurden hier registriert. Die über 120 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Communication Centers geben nicht nur Auskünfte zu den Dienstleistungen von EWE TEL, sondern sie bearbeiten auch die Fragen von Strom- und Gaskunden der EWE AG.

Umsatz und Mitarbeiterzahl gestiegen

Der hohe Kundenzuwachs hat auch zu einer deutlichen Umsatzsteigerung geführt. Im Geschäftsjahr 2001 verzeichnete EWE TEL einen Umsatz von rund 99 Mio. Euro, gegenüber 60 Mio. Euro im Vorjahr. Auch die Zahl der Mitarbeiter erhöhte sich auf 444 (Vorjahr: 330 Mitarbeiter). Insgesamt vermittelte EWE TEL im Berichtsjahr mehr als 3,1 Mrd. Gesprächsminuten, davon kam etwa ein Drittel über die Internetdienste zustande.

Umfangreiches Netz, mehr Wettbewerb

Die EWE AG hat auch im abgelaufenen Geschäftsjahr in hochmoderne Kommunikationssysteme und eine leistungsfähige Infrastruktur investiert. Davon profitieren die EWE TEL-Kunden ebenso wie die Regionen. Rund 800 km Kabel, zumeist Lichtwellenleiterkabel, wurden neu verlegt. Damit wurden 30 Ortsnetze neu an das 19 500 km lange Telekommunikationsnetz angeschlossen. Insgesamt bot EWE TEL zum Ende des Berichtsjahres in rund 200 Orten in der gesamten Ems-Weser-Elbe-Region und Bremen leistungsfähige Direktanschlüsse an. Im Laufe des Jahres 2001 wurde zudem das Ortsnetz von Strausberg in Brandenburg erschlossen, für das Jahr 2002 ist die Erschließung weiterer Ortsnetze in Brandenburg geplant.

Über einen Direktanschluss können gewerbliche und private Kunden das gesamte Angebotsspektrum von EWE TEL nutzen. Die Alternative dazu ist die reine Ferngesprächsvermittlung über Preselection oder Call by Call, die jedoch zunehmend an Attraktivität verliert. Viele Preselection- oder Call by Call-Kunden entschieden sich im Laufe des Berichtsjahres für einen Direktanschluss, so dass der Anteil der Direktkunden zum Jahresende 2001 auf über 80 Prozent stieg.

Damit hat sich die Strategie des konsequenten Netzausbaus bewährt. Zahlreiche Anbieter, die ohne eigene Infrastruktur auf die reine Ferngesprächsvermittlung gesetzt haben, sind heute nicht mehr am Markt. EWE TEL hat sich immer als Komplett-Dienstleister verstanden. Diese Strategie hat sich im wettbewerbsintensiven Telekommunikationsmarkt als richtig erwiesen.

Ebenso wichtig wie eine leistungsfähige Infrastruktur ist die Präsenz in der Fläche. EWE TEL arbeitet mit rund 370 Vertriebspartnern zusammen. Auch in den EWE-ServicePunkten können sich Kunden vor Ort über Produkte und Dienstleistungen von EWE TEL beraten lassen.

Neue Vermittlungsmaschine

Um dem deutlich gestiegenen Kapazitätsbedarf durch den enormen Zuwachs an Telefonie- und Internetkunden gerecht zu werden, hat EWE TEL im September 2001 in Oldenburg eine neue Vermittlungsmaschine, ein sogenanntes EWSD (Elektronisches Wählsystem Digital), in Betrieb genommen. Insgesamt verfügt EWE TEL jetzt über fünf moderne Vermittlungsmaschinen, davon zwei in Oldenburg und weitere in Cloppenburg, Leer und Seevetal. Dieses leistungsfähige Wählsystem vermittelt bis zu 4 Millionen Gespräche in der Stunde, darunter auch höherwertige Sprachdienste wie Servicerufnummern. Gerade im Geschäftsfeld „Servicerufnummern“, aber auch bei anderen individuellen Lösungen für Geschäftskunden, verzeichnete EWE TEL eine starke Nachfrage.

Geschwindigkeit ist gefragt – vor allem im Internet

EWE TEL bietet seit Februar 1999 Internetdienste an. Die zunächst angestrebte Zahl von 20 000 Internetkunden wurde bereits Anfang 2001 über-

schritten. Innerhalb des Berichtsjahres stieg die Zahl auf 54 000 Internetkunden und damit auf fast das Dreifache des angestrebten Wertes. Zusätzlich nutzten fast 35 000 Kunden den kostenlosen Internet-Testzugang von EWE TEL.

Preselection:

Beim Preselection-Verfahren („feste Voreinstellung“) werden automatisch und dauerhaft alle Telefonate, die mit einer „0“ beginnen (also Ferngespräche, Servicenummern u.a.) über den gewählten Anbieter geführt.

Call by Call:

Mit dem Call by Call-Verfahren kann ein Telefonkunde für seine Fernverbindungen unterschiedliche Anbieter auswählen. Dazu gibt er vor der Wahl der eigentlichen Zielrufnummer eine Ziffernkombination ein, bei EWE TEL zum Beispiel „0 10 14“. Dieses Gespräch wird dann über den gewünschten Anbieter geführt.

ADSL:

DSL (Digital Subscriber Line) stellt ein modernes Übertragungsverfahren dar, das über die Kupferadern eines bestehenden Telefonanschlusses zusätzlich einen schnellen Internetzugang gestattet. A(Asymmetrische)DSL bedeutet: Die Geschwindigkeit des Herunterladens von Daten (Downstream) ist höher als die Geschwindigkeit des Versendens von Daten (Upstream).

Stark ausgebaut hat EWE TEL im abgelaufenen Geschäftsjahr die sogenannte ADSL-Technik, die das Surfen im Internet mit Höchstgeschwindigkeit ermöglicht. DSL heißt „Digital Subscriber Line“ und stellt ein modernes Übertragungsverfahren dar, das

über Kupferdoppeladern einen hochbitratigen Internetzugang gestattet. A(Asymmetric)DSL ermöglicht das schnelle Herunterladen von Daten aus dem Internet – bis zu zwölfmal schneller als über ISDN.

ISDN:

ISDN (Integrated Services Digital Network) basiert auf dem Ausbau des Telefonnetzes mit digitaler Vermittlungs- und Übertragungstechnik. Ein ISDN-Teilnehmeranschluss besteht aus drei Kanälen, die eine einheitliche Leitung und Rufnummer für alle angeschlossenen Telekommunikationsdienste ermöglichen. Das erleichtert die Kommunikation und erspart die monatlichen Kosten für zusätzliche Anschlüsse.

Backbone-Systeme:

Übersetzt bedeutet „Backbone“ Rückgrat oder Haupttrasse. Gemeint sind die Grundstrukturen bzw. die Hauptverbindungen des überregionalen Netzwerks. In der Regel besteht das Netzwerk aus mehreren Knoten, die durch schnelle Übertragungswege miteinander vermascht sind.

Im Berichtsjahr schloss EWE TEL 22 Ortsnetze im Nordwesten an diese neue Hochgeschwindigkeits-Datenautobahn an. Im Jahr 2002 sollen rund 30 weitere Ortsnetze mit der ADSL-Technik ausgerüstet werden. Schon 2002 können dadurch neue, besonders datenintensive Produkte angeboten werden. Um den rasch wachsenden Kapazitätsbedarf durch neue Kunden sowie größere Datenmengen – eine Folge der DSL-Technik – decken zu können, wurden die zentralen Backbone-Systeme von EWE TEL im abgelaufenen Geschäftsjahr angepasst. Die neu installierten Systeme sind auf den Bedarf von 240 000 Internetkunden ausgelegt.

Intelligente Netzwerke für Unternehmen

Eine deutliche Auftragszunahme verzeichnet der Geschäftsbereich E-Business. Immer mehr Geschäftskunden optimieren ihre unternehmensinternen Prozesse und Kommunikationsstrukturen mit Hilfe von Netzwerklösungen. Die Zahl der Kunden, für die EWE TEL zum Beispiel ein firmeneigenes Intranet eingerichtet oder eine andere kundenspezifische Lösung entwickelt hat, hat sich im Geschäftsjahr von 15 auf 33 erhöht. Für Firmen mit einem Netz von Außendienstmitarbeitern bietet EWE TEL seit Mai 2001 sogenannte virtuelle private Netzwerke (VPN, VPDN) an. Diese Netzwerke machen mit Hilfe von Internettechnologie firmeninterne Daten auch dezentral verfügbar, schließen jedoch die Sicherheitsrisiken des Internets vollständig aus.

Deutlich zugenommen hat auch die Zahl der realisierten Festverbindungen, über die große Datenmengen mit hoher Geschwindigkeit übertragen werden können. Hatte EWE TEL im Vorjahr rund 2 750 Festverbindungen geschaltet, so waren es im abgelaufenen Geschäftsjahr bereits rund 4 500. Zur Vernetzung von Dienststellen des Landes Niedersachsen, einem der größten Aufträge im abgelaufenen Geschäftsjahr, wurden unter anderem Lichtwellenleiterkabel mit einer Übertragungskapazität von 155 Megabit verlegt. Das entspricht einer Datenmenge von rund 75 000 Textseiten pro Sekunde.

Als bedeutender Provider anerkannt

Um die hohe Anbindungsqualität weiter zu verbessern, kooperiert EWE TEL mit zahlreichen anderen Internet Providern. So ist EWE TEL an den deutschen Austauschpunkt des Commercial Internet Exchange (DE-CIX) in Frankfurt angeschlossen. Dieser Austauschpunkt verbindet die Netze von bundesweit rund 90 großen Providern direkt miteinander. Für EWE TEL-Kunden bedeutet das einen



Systemtechnik und Software GmbH

Das EWE-Beteiligungsunternehmen STS ist auf die Belange der Versorgungswirtschaft spezialisiert und realisiert Leitstellensysteme für Strom-, Gas-, Fernwärme- und Wasserversorgungsunternehmen. Die EWE Tochter entwickelt und vertreibt bundesweit das Prozess-Informationssystem PRINS, ein integriertes Hard- und Softwaresystem zur Überwachung und Steuerung von lokalen und regional verteilten Prozessen. PRINS basiert auf dem neuesten Stand der Computer-Technologie und dem Einsatz mehrerer vernetzter Arbeitsplatzrechner, auf die verschiedene Leitstellenfunktionen verteilt sind. Als Bausteine werden Standardmodule eingesetzt, die in großen Stückzahlen gefertigt werden und dadurch die Grundlage für das gute Preis-Leistungs-Verhältnis von PRINS bilden. STS ist Partner bei der Installation von Leittechnik mit praxiserprobter Hard- und Software und als Generalunternehmer Lieferant

Geschäftszweck:	Realisierung von Leitstellensystemen für Versorgungsunternehmen
Geschäftsführer:	Dr. Berthold Groß, Jürgen Klix
Beschäftigte:	83

von schlüsselfertigen Systemen für Netzleit-, Stationsleit- und Fernwirktechnik.

Im Berichtsjahr konnte STS mehrere bedeutende neue Projekte in Auftrag nehmen. Damit erhöhte sich die Anzahl der installierten PRINS-Systeme auf über 280.

Auch der Bedarf der EWE AG an moderner und leistungsfähiger Netzleittechnik zur Steuerung und Überwachung der umfangreichen Leitungssysteme ist im Berichtsjahr weiter gestiegen. Entsprechend hoch waren die Investitionen in diese Technik. Zum Jahresbeginn 2001 wurde in Zusammenarbeit mit STS das neue Netzleitsystem Weser-Elbe in Betrieb genommen. Dadurch können auch diese EWE-Netzgebiete von der zentralen Leitstelle in Oldenburg aus gesteuert werden.

schnellen, direkten Zugriff auf alle verfügbaren Internetadressen der beteiligten Internetprovider.

Im November 2001 beauftragte der Verein zur Förderung eines Deutschen Forschungsnetzes e.V. (DFN) EWE TEL mit dem Management des Gigabit-Wissenschaftsnetzes „G-WiN“, das alle Universitäten und Fachhochschulen in Deutschland miteinander verbindet. Dieser Auftrag resultiert aus der erfolgreichen Zusammenarbeit von EWE TEL und DFN seit 1996 und zeigt, dass EWE TEL auch bundesweit eine attraktive Alternative ist. Darüber hinaus stellt EWE TEL für die Universitäten und Fach-

hochschulen im Lizenzgebiet Leitungen mit einer Kapazität von bis zu 622 Mbit/s für die Anbindung an das Wissenschaftsnetz zur Verfügung.

Enorme Übertragungskapazitäten

Um für die Gegenwart und vor allem für die Zukunft gerüstet zu sein, setzt EWE TEL moderne und leistungsfähige Techniken ein. Ein Beispiel dafür ist das „Optische-Wellenlänge-Multiplex-System“: Durch das Aufschalten dieses Systems kann die Kapazität von Lichtwellenleiterfasern vervielfacht werden. Ein Zahlenbeispiel verdeutlicht die enorme Kapazi-

täterweiterung: Über ein einzelnes Faserpaar können in der Regel rund 30 000 Telefongespräche gleichzeitig geführt werden. Das Multiplex-System erweitert diese Kapazität auf bis zu 2,4 Millionen Gespräche. Ein einziges Lichtwellenleiterkabel enthält bis zu 144 Fasern – damit werden durch den Einsatz dieser Technologie enorme Übertragungskapazitäten möglich.

Erfolgreich im Land Bremen aktiv

Seit Mai 2001 gehört die nordCom GmbH zur EWE-Gruppe. Die EWE AG hielt Ende des Berichtsjahres 83,4 Prozent der Unternehmensanteile. Für 2002 ist der vollständige Kauf der Anteile vorgesehen. Seit 1999 bietet das Unternehmen Telekommunikationsdienstleistungen im Land Bremen an, seitdem wurden die Aktivitäten auch auf die Städte Achim und Langen sowie auf die Gemeinde Schiffdorf ausgeweitet.

nordCom	
Geschäftszweck:	Regionale Telekommunikationsdienstleistungen
Geschäftsführer:	Günter Fröhlich Manfred Hamel
Beschäftigte:	195

Starkes Wachstum

Im Geschäftsjahr 2001 stiegen Kundenzahl und Umsatz deutlich an. Mit rund 15 000 neuen Kunden konnte diese Zahl gegenüber dem Vorjahr mehr

als verdoppelt werden. Insgesamt nutzten im Berichtsjahr mehr als 2 500 Geschäfts- und fast 23 500 Privatkunden Dienstleistungen der nordCom.

Zu den Geschäftskunden der nordCom zählen Dienstleistungs- und Industrieunternehmen ebenso wie öffentliche Einrichtungen und Institute. Im Berichtsjahr gehörte zu den größeren Aufträgen der Abschluss eines Rahmenvertrags für Telefonie mit dem Güterverkehrszentrum Bremen, dem über 100 Unternehmen angeschlossen sind. Seit Oktober ist die EWE-Tochter auch Telekommunikationsdienstleister für die Landesämter und -behörden Bremens. Rund zwei Drittel der Privatkunden surfen über das Netz der nordCom im Internet – gegenüber dem Vorjahr bedeutete das einen Zuwachs von rund 10 000 Internetkunden. Der Unternehmensumsatz stieg von 15,5 Mio. Euro im Jahr 2000 auf 28,1 Mio. Euro im Jahr 2001. Damit hat das junge Unternehmen trotz intensiven Wettbewerbs seine Marktposition im Land Bremen weiter deutlich verbessert.

Gute Verbindungen

Die nordCom GmbH hat sich innerhalb weniger Jahre zum Komplettanbieter entwickelt. Zum Dienstleistungsangebot gehören Telefonie, Internet, Mobilfunk und Festverbindungen ebenso wie die Einrichtung von Nebenstellenanlagen und Netzwerken oder die Installation von Fernwirktechnik. Das Dienstleistungsspektrum wurde im Berichtsjahr weiter ausgedehnt.

Gleichzeitig stieg die Zahl der Mitarbeiter von 151 auf 195. Im unternehmenseigenen CallCenter waren zum Jahresende zwölf Mitarbeiter beschäftigt. Sie bearbeiteten im Jahr 2001 über 120 000 Anfragen zu Telefonie- oder Internetdienstleistungen.

Das vollständig digitalisierte Netz umfasst fast 1 170 km Kabel, davon sind rund 720 km leistungsfähige Lichtwellenleiterkabel. Im Berichtsjahr wurde

die Aufrüstung des Netzes mit ADSL-Technik, die das schnelle Surfen im Internet ermöglicht, kontinuierlich vorangetrieben. Die Stadt Achim wurde Mitte November komplett erschlossen.

Im September 2001 wurde auch die Präsenz des Unternehmens durch die Eröffnung eines zweiten Beratungsstandortes, eines Shops im Einkaufszentrum Weserpark, weiter verbessert. Seit Mitte des Jahres können sich Interessierte auf der umfangreichen, neu gestalteten Homepage im Internet über das Unternehmen und seine Dienstleistungen informieren. Der kundenorientierte Internetauftritt bietet umfassende Informationen, Serviceangebote sowie die Möglichkeit des direkten Kontakts.

Optimale Ergänzung durch BreKom

Zum 1. Januar 2002 erwarb EWE die ebenfalls im Land Bremen tätige Bremer Kommunikationstechnik GmbH (BreKom). BreKom ist der Kommunikationsanbieter für die gesamte Verwaltung der Stadt Bremen. Aus EWE-Sicht ergänzen sich die Geschäftsgebiete und Netze von BreKom, nordCom und EWE TEL in optimaler Weise, so dass EWE jetzt über diese Tochtergesellschaften flächendeckend im gesamten Ems-Weser-Elbe-Gebiet umfassende Kommunikationsdienstleistungen anbieten kann.

Größter Beratungsspezialist im Nordwesten

Die BTC Business Technology Consulting AG entstand zum 1. Januar 2001 aus dem Zusammenschluss dreier Unternehmen. Das breite Dienstleistungsspektrum der BTC AG ist konzeptionell und technisch auf die Bedürfnisse von Unternehmen aus den Bereichen Energiewirtschaft, Telekommuni-

kation, Industrie und Banken zugeschnitten. Es reicht von der Organisationsberatung über die Entwicklung und Implementierung spezieller Systemlösungen bis zu deren Betrieb; Schulungen gehören ebenso dazu wie langfristige Anwenderberatung. Im Auftrag der EWE AG schult BTC auch Anwender des Abrechnungssystems easy+ sowie der Geographischen Informationssysteme GIS und GISmobil.

Die BTC AG hat sich trotz des schwierigen wirtschaftlichen Umfelds in ihrem ersten Geschäftsjahr planmäßig entwickelt. Wachstumsimpulse ergaben sich im abgelaufenen Geschäftsjahr durch die Akquisition bedeutender Aufträge namhafter Unternehmen sowie aus dem Erwerb dreier Consulting-Unternehmen. Mit 233 Mitarbeitern und einem Umsatz von 26,5 Mio. Euro im abgelaufenen Berichtsjahr zählt BTC zu den größten Unternehmen für Management- und Informationstechnologie Beratung im Nordwesten.



Geschäftszweck:	Management- und IT-Beratung
Vorstand:	Bülent Uzuner (Vorsitzender) Frank Klawe Klaus Renk
Beschäftigte:	233

BTC bietet seine unabhängigen Beratungsdienstleistungen bundesweit sowie in angrenzenden Ländern an. Außer in Oldenburg, dem Hauptsitz des Unternehmens, war BTC zum Ende des Geschäftsjahres 2001 in Bremen, Dortmund, Berlin und Bad Oldesloe vertreten. Diese Dezentralisierung ermöglicht eine individuelle Beratung und intensive Betreuung der Geschäftskunden vor Ort. Zur Betreuung von Auslandskunden setzt BTC auch auf ihre Kooperationspartner, zu denen unter anderem EWE Polska gehört.

Gute Aussichten

Auch für das folgende Geschäftsjahr ist eine expansive Unternehmensentwicklung vorgesehen. Zusätzlich zu den bestehenden Standorten sollen weitere in Süddeutschland und im Rhein-Main-Gebiet entstehen. BTC strebt ein Wachstum mit Augenmaß an; dabei liegen besondere Schwerpunkte auf der Verstärkung der regionalen Präsenz, auf der inhaltlichen Ergänzung bestehender Geschäftsfelder sowie auf dem Ausbau des Dienstleistungsangebotes auch für Unternehmen weiterer Branchen.

Allround-Software für die Versorgungswirtschaft

Die easyplus GmbH, ein 100-prozentiges Tochterunternehmen der EWE AG, vertreibt das integrierte Abrechnungs- und Kundenbetreuungssystem easy+ an Unternehmen der Versorgungsbranche. Das leistungsfähige Softwareprodukt ist bei der EWE AG bereits seit 1997 im Einsatz und wird ständig weiterentwickelt. Die jahrelangen Erfahrungen aus der Anwendungspraxis haben zu bewährten Arbeitsabläufen und Organisationsstrukturen geführt. Die-

ses Know-how ist in die Gestaltung des Abrechnungssystems eingeflossen. Die Liberalisierung des Energiemarktes hat auch die Abrechnungsprozesse der Versorgungsunternehmen gravierend verändert. Ein moderner, kundenorientierter Dienstleister dieser Branche muss flexibel und schnell auf individuelle Kundenanforderungen reagieren können. Deshalb bietet die easyplus GmbH mehrere, optimal aufeinander abgestimmte Softwarelösungen an. Diese werden auf einem zentralen Server einzeln oder im Paket zur Verfügung gestellt und können über schnelle Datenfestverbindungen an dezentral eingerichteten Online-Arbeitsplätzen abgerufen werden. Durch die zentrale Aktualisierung, Pflege und Datenspeicherung werden Ausfallzeiten oder das Risiko des Datenverlustes minimiert.

Das Produkt easy+ als Kern aller Dienstleistungen der easyplus GmbH vereint alle Funktionen eines Marketing-, Vertriebs- und Energieabrechnungssystems. Als weiteres Plus steht ein optisches Archiv für die Dokumentenablage zur Verfügung. Das EWE-Tochterunternehmen bietet dazu Schu-



Geschäftszweck:	Vertrieb von Abrechnungssystemen für Versorgungsunternehmen
Geschäftsführer:	Hans-Ulrich Salmen (bis 31.12.2001) Klaus Hagens (seit 1.1.2002)
Beschäftigte:	2

lungen, die laufende Betreuung der Anwender sowie die Softwareaktualisierung und Datenspeicherung an.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr lag der Schwerpunkt der Tätigkeiten auf der Umsetzung des easy+ Systems bei den Kunden. Sieben kommunale Versorgungsunternehmen aus dem EWE-Netzgebiet

haben sich bereits für easy+ entschieden. Im kommenden Jahr sollen zunächst weitere Kunden aus den Netzregionen gewonnen werden. Für die folgenden Jahre sind zunehmend bundesweite Vertriebsaktivitäten geplant.

Energiemanagement: Bedarfsanalysen rechnen sich

Die EWE AG hat in den vergangenen Jahren eigene Energiemanagementsysteme entwickelt und bietet diese Dienstleistung auch Unternehmen im Nordwesten an. Darüber hinaus hält EWE 25,5 Prozent der Unternehmensanteile an der ENEX AG in Paderborn, deren Mitarbeiter seit drei Jahren bundesweit Unternehmen bei der Optimierung ihres Energiebedarfs beraten und unterstützen.

Um kostenträchtige Schwachstellen im Energiehaushalt eines Unternehmens ausfindig zu machen, werden alle Energieströme innerhalb des Betriebes mittels umfangreicher Messtechnik analysiert und transparent gemacht. Auf dieser Grundlage wird ein geeignetes Maßnahmenprogramm ausgearbeitet, mit dessen Hilfe diese Schwachstellen beseitigt und der Gesamtverbrauch optimiert werden kann.

Ein herausragendes Projekt des Geschäftsjahres 2001 macht deutlich, wie sich durch den sinnvollen Einsatz moderner Gebäudetechnik Energie und damit Kosten einsparen lassen. In einem großen Freizeitpark in der Lüneburger Heide wurde bei der energetischen Betriebsanalyse unter anderem eine beschädigte Wärmedämmung an der Glaskuppel des Schwimmbads festgestellt. Weitere Einsparpotenziale offenbarte die Analyse der Regelungstechnik im Gebäude. Deshalb wurde für diesen Kunden unter anderem ein neues Konzept für die Gebäudeleit-

technik ausgearbeitet. Die Kosten für die Durchführung dieser und weiterer Optimierungsmaßnahmen werden sich in weniger als zwei Jahren amortisiert haben.



Geschäftszweck:	Entwicklung, Herstellung, Vertrieb und Installation von fernüberwachten Alarmsystemen
Geschäftsführer:	Andreas Saadhoff
Beschäftigte:	5

Gebäudetechnik – neuester Stand

Beim Neubau von Gewerbeobjekten macht die Gebäudetechnik heute rund 40 Prozent der Investitionssumme aus. Moderne Gebäudetechnik wird heute hauptsächlich eingesetzt, um den Komfort und die Sicherheit in Gebäuden zu erhöhen sowie den Energieverbrauch zu optimieren. EWE-Tochterge-



Geschäftszweck:	Betrieb einer Notruf- und Serviceleitstelle zur Fernüberwachung von Alarmsystemen
Geschäftsführer:	Holger Kierstein
Beschäftigte:	13

sellschaften bieten hierfür verschiedene Dienstleistungen an.

Die Gebäudesicherheit Nord GmbH, kurz GSN, eine Tochtergesellschaft von EWE und den Öffentlichen Versicherungen Oldenburg, bietet Privat- und Gewerbekunden das neu entwickelte Alarmsys-

tem „PowerGUARD“ an. Dieses Alarmsystem ist schnell und einfach zu installieren. Zur effektiven Gebäudeüberwachung werden Sensoren wie Infrarot-Bewegungsmelder sowie modernste Kommunikationstechnik eingesetzt. Alarmmeldungen werden an eine zentrale Notruf- und Serviceleitstelle weitergeleitet, die rund um die Uhr besetzt ist. Diesen 24-Stunden-Betrieb der Leitstelle übernimmt die Wachgesellschaft Fernwirk-Sicherheitssysteme Oldenburg mbH (FSO), ebenfalls eine EWE-Tochter. Die FSO-Mitarbeiter benachrichtigen im Alarmfall die Polizei und koordinieren auch den Einsatz der Sicherheitskräfte vor Ort.

Dieses Sicherheitskonzept überzeugte im Berichtsjahr 2001 mehr als 90 neue GSN-Kunden, darunter beispielsweise ein Oldenburger Großunternehmen, das PowerGUARD zur Einbruchsicherung in einigen bundesweiten Filialen einsetzt.

Dienstleistungen gut angenommen

Unser Geographisches Informationssystem (GIS) bieten wir als umfangreiches Leistungspaket an: Dabei reicht unsere Dienstleistung von der Beratung über die Installation bis zum Betrieb der kundenspezifischen Systemlösung. Unsere Kunden sind überwiegend Kommunen und Gebietskörperschaften. Sie nutzen die GIS-Technologie, die kartographische Darstellung mit Sachdaten verknüpft, für verschiedene Anwendungsbereiche. Der Schwerpunkt ist die Nutzung der Automatisierten Liegenschaftskarte (ALK) für kommunale Planungszwecke und die Information über die Lage und Nutzung von Flurstücken.

Im Berichtsjahr konnten wir verschiedene Kommunen und Leitungsnetzbetreiber als Neukunden

gewinnen. Der Umsatz steigerte sich dabei auf über 562 000 Euro. Ein herausragendes GIS-Projekt des Berichtsjahres ist die Einführung eines Geoinformationssystems bei der Stadtwerke Achim AG. Dies wurde im September 2001 vereinbart.

Im Rahmen dieser Zusammenarbeit werden wir innerhalb eines Jahres die Leitungsnetze der Stadtwerke Achim AG erfassen. Die Leitungsdaten einer Fläche von rund 382 Quadratkilometern liegen dann in digitaler Form vor. Die Dienstleistungen von EWE umfassen dabei sowohl die Digitalisierung der Daten als auch die Bereitstellung von Software, das Projektmanagement sowie die Schulung der Mitarbeiter.

Ein Geographisches Informationssystem (GIS) ist Kartenwerk und Datenbank zugleich. EWE bietet GIS als Dienstleistung an. Im Berichtsjahr konnten wir verschiedene Kommunen und Leitungsnetzbetreiber als Neukunden gewinnen – unter anderem die Stadtwerke Achim.



Durch Kooperationspartner auch überregional aktiv

Die EWE NaturWatt GmbH vermarktet Strom aus den regenerativen Quellen Wasser, Wind, Sonne und Bioenergie. Der NaturWatt-Strom wird erzeugt in den Windkraft-, Solar- und Biogasanlagen der EWE AG sowie in Wasserkraftwerken der E.ON Energie AG.

Um den Weg des NaturWatt-Stroms von der Erzeugung bis zur bedarfsgerechten Einspeisung lückenlos nachweisen zu können, nutzt die EWE NaturWatt GmbH ein spezielles Handels- und Managementsystem. Die Stromerzeugung jeder regenerativen Energiequelle wird dezentral gemessen und per Fernauslesung zentral erfasst. In diesem zentralen Rechner werden auch die bestellten NaturWatt-Strommengen erfasst und mit den erzeugten Mengen verglichen. Mittels eines Internetbrowsers können diese Daten jederzeit visualisiert werden. Dieses innovative Handels- und Managementsystem – eine Eigenentwicklung der EWE NaturWatt GmbH – ist ein wichtiger Bestandteil der Zertifizierung und regelmäßigen Überprüfung durch den TÜV Nord.

Um Expansionschancen auch über die Grenzen des EWE-Netzgebietes hinaus nutzen zu können, hat EWE NaturWatt weitere Energieunternehmen als Vertriebs- und Kooperationspartner gewinnen können. Zum Ende des Berichtsjahres boten bereits 14 Stadt- und Gemeindewerke sowie die Energieunternehmen E.ON Energie AG und Avacon AG ihren Kunden NaturWatt-Strom als Alternative an. Das Weiterverteilernetz soll auch in den kommenden Jahren weiter ausgebaut werden.

Starke Kundenbindung

Öko-Stromkunden sind anspruchsvolle Kunden des Energiemarktes. Deshalb ist der direkte Kontakt zwischen dem EWE-Tochterunternehmen und seinen über 1 000 Kunden sehr intensiv. Für direkte EWE NaturWatt-Kunden sowie Kunden der Kooperationspartner wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr rund 2,7 Mio. kWh regenerativ erzeugten Stroms eingespeist. „NaturWatt-Strom“ wird zu 75 Prozent in Wasserkraftwerken, zu 20 Prozent in Windkraftanlagen und zu fünf Prozent in Biogasanlagen erzeugt. Aufgrund der differenzierten Nachfrage wurde das Angebot im April 2001 durch ein weiteres, qualitativ noch höherwertiges Produkt ergänzt. Das



Geschäftszweck:	Handel mit Strom aus regenerativen Energiequellen
Geschäftsführer:	Dr. Martin Baumert
Beschäftigte:	2

Durch moderne Informationstechnik ermitteln wir den genauen Anteil des NaturWatt-Stroms in unserem Netz. Wir garantieren den Kunden von EWE NaturWatt, dass jederzeit soviel Strom aus regenerativen Quellen erzeugt wird, wie sie benötigen.

neue Produkt „NaturWatt-Strom plus“ wird kohlendioxidfrei erzeugt und setzt sich zur Hälfte aus Wasserkraft, zu 49 Prozent aus Windkraft und zu 1 Prozent aus Sonnenstrom zusammen.

NaturWatt-Kunden sind für Themen der nachhaltigen Energieversorgung sehr aufgeschlossen. Veranstaltungsangebote wie Besichtigungen von EWE-Windparks oder Informationsveranstaltungen

zu Photovoltaik und Solarthermie stießen im Berichtsjahr auf großes Interesse. Die Internetadresse „www.ewe-naturwatt.de“ ist zu einem beliebten Ausflugsziel für Internetsurfer geworden. Im kommenden Geschäftsjahr sollen diese Aktivitäten weiter ausgebaut werden, um einen Kundenzuwachs auf dem Niveau des Berichtsjahres – plus 17 Prozent – zu erreichen.

Sparsame Wasserverbraucher

Der Bedarf an Trinkwasser ist bundesweit seit Jahren rückläufig. 2001 lag er in den alten Bundesländern knapp ein Prozent unter dem Vorjahreswert. Diesen Trend kann auch EWE für Oldenburg und Varel bestätigen. Beide Städte versorgen wir mit Trinkwasser – Oldenburg im Auftrag der Verkehr und Wasser GmbH (VWG), an der EWE mit 26 Prozent beteiligt ist, und Varel im Auftrag der Stadt. Das von uns verteilte Trinkwasser wird in mehreren Wasserwerken aufbereitet: In den Oldenburger Wasserwerken Donnerschwee, Alexanderfeld und Sandkrug sowie im Wasserwerk Varel. EWE baut und betreibt die Wasserverteilungsnetze – von den Transportleitungen bis hin zu den Hausanschlüssen.

Der Trinkwasserabsatz im Stadtgebiet Oldenburg lag im Berichtsjahr mit 8,7 Mio. Kubikmetern 1,4 Prozent unter dem Vorjahresniveau. Hier sank vor allem der industrielle Wasserverbrauch.

Auch im Wasserwerk Varel lag der Wasserabsatz unter dem Vorjahresniveau. Während die Wasserabgabe im Vorjahr 0,72 Mio. Kubikmeter betrug, waren es im Berichtsjahr 0,70 Mio. Kubikmeter. Besondere Gründe waren hierfür nicht erkennbar. In Oldenburg sank der durchschnittliche Pro-Kopf-Verbrauch im Vorjahresvergleich um einen Liter auf

Trinkwassernetz und Hausanschlüsse

	Oldenburg 2001	Varel 2001
Rohrnetz in km	703	61
Zahl der Hausanschlüsse	40 150	3 650

rund 120 Liter, in Varel sogar um vier auf nur noch 104 Liter.

Die Qualität des von uns verteilten Trinkwassers ist unverändert sehr gut. Dies bestätigten die im Berichtsjahr durchgeführten Qualitätsuntersuchungen des Roh- und Reinwassers. Dabei wurden alle Grenzwerte der Trinkwasserverordnung regelmäßig weit unterschritten.

Die Verkehr und Wasser GmbH Oldenburg investierte im Berichtsjahr rund 2,2 Mio. Euro unter anderem in den Ausbau und die Erneuerung der Trinkwassernetze. Außerdem wurden die Mitarbeiter des technischen Bereitschaftsdienstes mit einem mobilen Computersystem ausgerüstet, mit dessen Hilfe sie sich in das Prozessleitsystem der Oldenburger Wasserwerke einwählen und so eventuelle Störungen auch aus der Ferne beheben können.

Betreibermodell klarer Favorit

Unsere umweltorientierte Dienstleistung Abwasserreinigung bieten wir Kommunen und Landkreisen in Weser-Ems, in Weser-Elbe – hier auch über unsere Tochtergesellschaft EWE Wasser GmbH – sowie seit 1999 in Brandenburg an. Dabei können die Gebietskörperschaften zwischen verschiedenen Versionen wählen: Beim Betriebsführungsmodell überträgt die Kommune EWE die Führung der Abwasserreinigungsanlagen, bleibt aber Eigentümer der Anlagen. Im Rahmen des Kooperationsmodells gründen Kommune und EWE eine gemeinsame Abwasserreinigungsgesellschaft, die EWE den Anlagenbetrieb überträgt. Das sowohl von EWE als auch von vielen Kommunen bevorzugte Angebot ist das Betreibermodell: EWE erwirbt die Kanalnetze und Abwasserreinigungsanlagen und betreibt sie im Auftrag der Kommune.

Im Weser-Ems-Gebiet haben wir mit zwölf Gemeinden und einem Landkreis Verträge zur Abwasserreinigung geschlossen. Hier betreiben wir elf Abwasserreinigungsanlagen für kommunales Abwasser mit einer Reinigungskapazität von 262 050 Einwohnerwerten sowie eine Deponiesickerwasseranlage.

Prozesstechnik optimiert

Wir setzen beim Betrieb der Abwasserreinigungsanlagen modernste Prozessleit- und Fernwirktechnik ein – zum Beispiel zur Überwachung von Pumpstationen oder zur Kontrolle der Sauerstoffzufuhr in Belebungsbecken. Alle Anlagen werden vor Ort über ein Prozessleitsystem gesteuert. Diese Systeme sind mit unserer zentralen Netzleitstelle in Oldenburg verbunden und werden auch von hier fernüberwacht. Bis zum Ende des Berichtsjahres wurden die Prozessleitsysteme aller Abwasserreinigungsan-

lagen im Weser-Ems-Gebiet mit entsprechender Kommunikationstechnik ausgerüstet. Unsere Mitarbeiter können die Leitsysteme dieser Anlagen nun auch von anderen Einsatzorten aus mittels eines Notebooks per ISDN-Verbindung kontrollieren und Störungen beheben.

Im Weser-Ems-Gebiet betreiben wir elf Abwasserreinigungsanlagen für kommunales Abwasser mit einer Reinigungskapazität von 262 050 Einwohnerwerten.

Insgesamt investierten wir in den Ausbau und Betrieb unserer Abwasserreinigungsanlagen 4,9 Mio. Euro. In neun Kommunen und Landkreisen bauten wir die Abwassernetze um insgesamt 28 km Druckleitungen aus und installierten acht neue Hauptpumpwerke. Eines unserer größeren Projekte, die Erschließung des Neubaugebietes „Ökosiedlung Heide“ in der Gemeinde Ganderkesee, konnten wir im abgelaufenen Geschäftsjahr abschließen. Zum Ende des Berichtsjahres begannen wir mit dem Bau des Abwassernetzes, das zukünftig Abwässer zur ge-



Geschäftszweck:	Betrieb von Wasserversorgungs- und Abwasserentsorgungsanlagen
Geschäftsführer:	Hans-Joachim Iken
Beschäftigte:	16

planten Reinigungsanlage in Friedersdorf (Brandenburg) leiten soll.

Die EWE Wasser GmbH betreibt insgesamt 30 Abwasserreinigungsanlagen in Gemeinden des Weser-Elbe-Gebiets. Die Anlagen liefen im abgelaufenen Geschäftsjahr störungsfrei, zusammen reinigten sie rund 3,9 Mio. Kubikmeter Abwasser.

Im Berichtsjahr wurden die Kapazitäten von zwei Anlagen ausgebaut: Die Reinigungsleistung der Abwasserreinigungsanlage der Samtgemeinde Beverstedt verdoppelte sich dadurch von 10 500 auf 20 000 Einwohnerwerte, die der Anlage Fredenbeck verdreifachte sich von 6 500 auf 20 000 Einwohnerwerte.

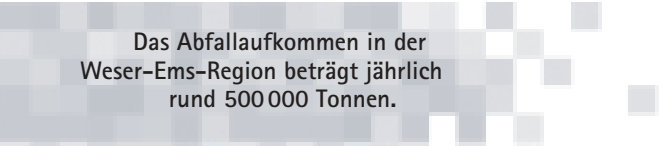
Wertschöpfung in der Region sichern

Strengere gesetzliche Auflagen führen zu immer höheren Entsorgungskosten. Nachdem die Anforderungen an die Vorbehandlung und Ablagerung von Restabfällen bereits erheblich verschärft wurden, wird auch die Deponierung nicht vorbehandelter Restabfälle ab 1. Juni 2005 unzulässig sein. Aus diesem Grund haben wir gemeinsam mit der

mund sowie die Städte Delmenhorst, Emden, Oldenburg und Wilhelmshaven. Es handelt sich dabei um die entsorgungspflichtigen Körperschaften des Regierungsbezirks Weser-Ems, deren Entsorgungskapazitäten für Restabfälle mit Ausnahme der Stadt Emden nach 2005 noch nicht gesichert sind.

Demgegenüber zeichnen sich für den Landkreis Emsland sowie die öffentlich-rechtlichen Entsorgungsträger des Weser-Elbe-Raumes schon heute konkrete Lösungen durch die direkte thermische Beseitigung der Restabfälle ab. Teilweise ist dieser Weg dort bereits beschritten worden. Für das übrige Weser-Ems-Gebiet ist die Möglichkeit der direkten thermischen Beseitigung grundsätzlich so lange ungeeignet, bis ausreichende Deponiekapazitäten vorhanden sind.

Das Abfallaufkommen in dieser Region beträgt jährlich rund 500 000 Tonnen. Hierfür reichen die vorhandenen Deponiekapazitäten bei vorgeschalteter mechanisch-biologischer Behandlung über das Jahr 2020 hinaus aus. Die Prüfung des Abfallwirtschaftskonzepts und der darin dargestellten, langfristigen Verbundlösungen durch die öffentlich-rechtlichen Entsorgungsträger ist noch nicht abgeschlossen.



Das Abfallaufkommen in der Weser-Ems-Region beträgt jährlich rund 500 000 Tonnen.

Gesellschaft für Materialkreislauf und Abfallwirtschaft mbH & Co. KG (Schortens) ein regionales Abfallwirtschaftskonzept in Auftrag gegeben. Dabei stand die Suche nach kostengünstigen Verbundlösungen mit der Möglichkeit der Auslastung vorhandener Behandlungs- und Deponiekapazitäten im Vordergrund. Darüber hinaus soll das Konzept die Entsorgungsdienstleistungen und damit die Wertschöpfung bei Unternehmen aus der Region sichern.

Das in der Studie untersuchte Gebiet umfasst die Landkreise Ammerland, Aurich, Cloppenburg, Friesland, Leer, Oldenburg, Vechta, Wesermarsch, Witt-

Positiv entwickelten sich unser Geschäftsfeld Kompostierung sowie unsere abfallwirtschaftlichen Beteiligungsgesellschaften. Ihre Ergebnisse stabilisierten oder verbesserten sich, so dass sie im Berichtsjahr zum positiven Gesamtergebnis von EWE beitrugen.

Klärschlammverwertung: Aktivitäten weiter ausgebaut

Trotz kritischer Diskussionen um die Ursachen der Viehseuchen BSE (Bovine spongiforme Enzephalopathie) und MKS (Maul- und Klauenseuche) konnten wir unsere Entsorgungsaktivitäten in der landwirtschaftlichen Klärschlammverwertung weiter ausbauen. Wir verwerten inzwischen mehr als zehn Prozent der im Weser-Ems-Gebiet anfallenden kommunalen Klärschlämme in der Landwirtschaft. Darüber hinaus begannen wir im Auftrag der Stadt Aurich mit dem Bau der bundesweit zweitgrößten Klärschlammvererdungsanlage. Durch die Vererdung kann auf eine technisch sehr aufwendige maschinelle Entwässerung der Klärschlämme verzichtet werden.

Im kommenden Jahr erwarten wir eine Herabsetzung der bestehenden gesetzlichen Grenzwerte für Klärschlamm, die dessen landwirtschaftliche Verwertung weiter erschweren wird. Die konkreten Auswirkungen sind mittelfristig noch nicht abzusehen. Wir erwarten jedoch, dass der Anteil der in Kraftwerken energetisch verwerteten kommunalen Klärschlämme steigen wird.

Umweltlabor: Zulassung verlängert

Unser Labor für Umweltanalytik in Cloppenburg übernimmt seit zehn Jahren im Auftrag von Kommunen und Landkreisen die Abwasserüberwachung. Dieses Tätigkeitsfeld erwies sich auch im abgelaufenen Jahr als robust gegenüber konjunkturellen Ein-

flüssen. Ebenfalls erfreulich war das Ergebnis der regelmäßigen Überprüfung unseres Labors durch das niedersächsische Landesamt für Ökologie: Unserem Labor wurde wiederum ein hervorragendes Zeugnis im Hinblick auf personelle Kompetenz, gerätetechnische Ausstattung und Organisation ausgestellt. Die Zulassung als staatlich anerkannte Untersuchungsstelle der wasser- und abfallrechtlichen Überwachung wurde daraufhin für weitere fünf Jahre verlängert.

Neben der Umweltüberwachung führen wir regelmäßig Erdgasqualitätsmessungen durch. EWE gehört damit zu den wenigen regionalen Energiedienstleistern, die die Qualität des Erdgases in ihrem Netz systematisch überprüfen. Diese Messungen sollen zukünftig um die Kontrolle des Feuchtigkeitsgehalts des Gases ergänzt werden.

Altlastensanierung – anhaltende Nachfrage

Die Sanierung unserer ehemaligen Gaswerkstandorte in Varel und Papenburg zum Schutz des Grundwassers haben wir wie geplant fortgesetzt. Unsere Erfahrungen auf dem Gebiet der Altlastensanierung stellten wir auch Stadtwerken zur Verfügung. Im Rahmen von Grundstücksentwicklungen für unser Tochterunternehmen UDG war dieses Know-how ebenfalls gefragt.

Die Zulassung als staatlich anerkannte Untersuchungsstelle der wasser- und abfallrechtlichen Überwachung wurde für weitere fünf Jahre verlängert.

Energiegewinnung aus Biomasse durch innovative Technologie

Vor dem Hintergrund des Erneuerbare-Energien-Gesetzes haben wir unser Engagement für die Energieerzeugung aus Biomasse verstärkt. Dabei stand die Entwicklung von wirtschaftlichen Projekten zur Biogaserzeugung und zur energetischen Verwertung von Biomasse im Vordergrund. Insgesamt entwickelten wir zusammen mit landwirtschaftlichen Betrieben in den Landkreisen Emsland und Cloppenburg drei Projekte zur Biogaserzeugung. Kleine dezentrale Biogasanlagen in landwirtschaftlichen Betrieben erwiesen sich für uns als nicht wirtschaftlich. Für die Umsetzung von Projekten zur Biogaserzeugung ist vornehmlich die geplante Änderung

des Düngemittelrechts ausschlaggebend. Die Wirtschaftlichkeit hängt davon ab, ob die Gärreste, die bei der Energieerzeugung übrig bleiben, als Düngemittel zugelassen und damit auf landwirtschaftlichen Flächen Dritter verwertet werden können.

Einen weiteren Schwerpunkt bildete die energetische Verwertung von Geflügelmist im Oldenburger Münsterland. Die Untersuchungen hierzu ergaben, dass eine dezentrale Lösung technisch umsetzbar und wirtschaftlich sinnvoll ist. Deshalb beabsichtigen wir, uns im Geschäftsjahr 2002 am Bau einer Pilotanlage zu beteiligen, die den neuesten Stand der Technik berücksichtigt wird. Darüber hinaus nehmen wir an einem Forschungsprojekt zur Vergasung von Biomasse teil.

EWE verstärkt sein Engagement für die Energieerzeugung aus Biomasse.

UDG sorgt für baureife Grundstücke

Neubaugebiete zu erschließen und sie dann als baureife Grundstücke zu vermarkten – das ist das Geschäftsfeld unserer Tochtergesellschaft EWE Urbanisation Dienstleistungs GmbH (UDG).

UDG erfüllt damit eine wichtige Aufgabe der öffentlichen Hand. Die EWE-Tochter wird im Auftrag der Kommunen tätig, die gemäß Baugesetzbuch die öffentliche Erschließung auch auf Dritte übertragen können. Als Träger dieser Aufgaben arbeitet UDG mit weiteren Unternehmen zusammen. Zum Bei-



Geschäftszweck:	Baulanderschließung
Geschäftsführer:	Walter Piepersjohanns Bernhard Schlichting
Beschäftigte:	14

spiel werden Bau- und Erschließungsarbeiten von ortsansässigen Baugrund- und Erschließungsgesellschaften ausgeführt, die zur Finanzierung dieser Arbeiten wiederum ortsansässige Geldinstitute einbeziehen.

Seit 1995 hat UDG im Auftrag von Gemeinden die Bauleitplanung, Erschließung und Vermarktung von 96 Baugebieten mit insgesamt rund 3 300 Bauplätzen übernommen. Von diesen Gebieten befanden sich im Berichtsjahr 34 in der Phase der Grundstücksentwicklung beziehungsweise technischen Bauabwicklung; in 48 Gebieten führte UDG die Grundstückssicherung und Projektvorbereitung durch. Insgesamt hat die EWE-Tochter seit ihrer Gründung 14 Baugebiete öffentlich erschlossen und an Gemeinden übergeben, davon allein neun Baugebiete im Laufe des Berichtsjahres. Weitere sieben Gebiete erreichten im abgelaufenen Geschäftsjahr

Seit ihrer Gründung hat die EWE-Tochter UDG 14 Baugebiete öffentlich erschlossen und an Gemeinden übergeben, neun davon im Jahr 2001.

die Baureife, so dass hier zukünftige Grundstückseigentümer mit dem Hausbau beginnen können.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2001 ergaben sich durch die gute Zusammenarbeit von UDG und EWE zunehmend Synergieeffekte – zum Beispiel bei der Erstellung von Plangrundlagen mit Hilfe des Geographischen Informationssystems GIS oder bei der Koordination von Bodengutachten durch Mitarbeiter des EWE-Geschäftsbereichs Umwelttechnologie.



Erfolg durch engagierte Menschen

„Wir wollen der leistungsfähigste regionale Dienstleister sein“, so lautet einer von vier Leitsätzen der EWE AG. Ein Unternehmen ist so leistungsfähig wie seine Mitarbeiter.

Auf neue Herausforderungen des Marktes und technologische Entwicklungen können diese am besten reagieren, wenn sie eigenverantwortlich handeln können, wenn sie qualifiziert und motiviert sind. Dafür müssen aber sowohl die Organisationsstrukturen im Unternehmen, als auch die Philosophie des Unternehmens den geeigneten Rahmen bilden. Beides manifestiert sich unter anderem im Leitbild von EWE. Es dient den Mitarbeitern zugleich als Orientierungshilfe für das Arbeiten unter den veränderten Wettbewerbsbedingungen.

Inhaltlich ist das Leitbild auf vier wesentliche Aspekte ausgerichtet: auf den Kunden, die regionale Verbundenheit von EWE, den Markt und den Mitarbeiter. Unserem marktorientierten Leitsatz „Wir wollen der leistungsfähigste regionale Dienstleister sein“ können wir nur gerecht werden, wenn wir in allen Geschäftsfeldern modernste Informationstechnologie einsetzen. Dies gilt in zunehmendem Maß auch für den Personalbereich. Zentrale Stichwörter sind E-Learning und E-Recruiting: So bietet EWE seinen Mitarbeitern seit über einem Jahr elektronische Lernmedien an. Insbesondere die Vermittlung von PC-Wissen hat dabei eine große Bedeutung. Aber auch Lerninhalte wie Arbeitstechniken, Zeit- oder Projektmanagement bis hin zu verhaltenorientierten Themen wie „Umgang mit dem Kunden am Telefon“ werden zukünftig als elektronische Lernmedien zur Verfügung gestellt. Immer mehr Bewerber besuchen zudem die Stellenbörse

auf unseren Internetseiten, um sich für einen Arbeitsplatz bei der EWE AG oder einer ihrer Tochtergesellschaften zu bewerben.

Wachstumspotenziale genutzt

Die EWE AG beschäftigte am 31. Dezember 2001 mit 468 Frauen und 1 800 Männern insgesamt 42 Mitarbeiter weniger als im Vorjahr. Dabei bewirkte vor allem die hohe Zahl der Mitarbeiter, die nach ihrer passiven Altersteilzeitphase in den Ruhestand wechselten, eine leicht rückläufige Personalentwicklung.

Im Bewusstsein unserer regionalen Verantwortung kommen unsere Auszubildenden fast ausschließlich aus dem Ems-Weser-Elbe-Gebiet und Brandenburg.

Dagegen führten die Neugründung von Beteiligungsunternehmen, der Erwerb von Mehrheitsbeteiligungen sowie der Ausbau unserer Telekommunikationsaktivitäten zu einer deutlichen Erhöhung unserer Mitarbeiterzahl im EWE-Konzern und in der EWE-Gruppe. Insgesamt stieg die Konzernbelegschaft um 510 auf 3 152 Mitarbeiter. Zur EWE-Gruppe gehören darüber hinaus weitere Tochterfirmen mit EWE-Mehrheitsbeteiligung. Die Zahl der in der gesamten EWE-Gruppe Beschäftigten stieg um 659 auf 3 368 Mitarbeiter.

Informationstechnik gehört zur Schlüsseltechnologie unserer Zeit und ist die Basis der modernen Informationsgesellschaft. Mit der Ausbildung zum IT-Systemelektroniker macht EWE junge Menschen fit für die Anforderungen der Zukunft.

Im Bewusstsein unserer regionalen Verantwortung kamen auch 2001 unsere Auszubildenden fast ausschließlich aus dem Ems-Weser-Elbe-Gebiet und aus Brandenburg. Insgesamt bewarben sich rund 1400 Schulabgänger auf die 36 freien Ausbildungsplätze der EWE AG. Am Jahresende befanden sich 132 Auszubildende in einer technischen oder kaufmännischen Ausbildung. Die Ausbildungsquote betrug damit knapp sechs Prozent.

Vertrauen als Basis der Zusammenarbeit

Die EWE AG ist stark dezentral organisiert. Das heißt: Die Mitarbeiter der einzelnen Geschäftsregionen beweisen ein hohes Maß an Selbständigkeit; dezentrale und zentrale Abteilungen arbeiten vertrauensvoll zusammen. Das macht nicht nur aus Sicht des Unternehmens, sondern auch aus Sicht der Mitarbeiter Sinn: Sie kennen die Gegebenheiten vor Ort am besten, stehen in direktem Kontakt zu den Kunden und können am besten auf deren Bedürfnisse reagieren. Nur so kann EWE seine Stärken in die Region tragen.

Unsere Mitarbeiter können am besten auf technologische Entwicklungen und neue Herausforderungen des Marktes reagieren, wenn sie qualifiziert und motiviert sind.

Damit wir langfristig unsere gute Position auf den Märkten halten und damit auch unter Wettbewerbsbedingungen ein großer und verlässlicher Arbeitgeber in der Region bleiben, muss die Anpassungsfähigkeit unseres Unternehmens und unserer Mitarbeiter an neue wirtschaftliche Rahmenbedingungen durch eine geeignete Unternehmensphilosophie und -politik institutionalisiert werden.

Beispiele dafür sind die Einführung variabler Arbeitszeit oder die Einrichtung von Telearbeitsplätzen. Zum Jahresende machten 20 Mitarbeiter von der Möglichkeit Gebrauch, zu Hause arbeiten zu können. Diese Form der Zusammenarbeit nimmt Rücksicht auf die persönlichen Lebensumstände einer Mitarbeiterin oder eines Mitarbeiters, räumt größtmögliche Gestaltungsfreiheit ein und überträgt dem Einzelnen durch vertrauensvolle Delegation ein hohes Maß an Eigenverantwortung.

Besondere Bedeutung kommt der gezielten und systematischen Mitarbeiterqualifizierung zu. Die Mitarbeiter der EWE AG konnten im Berichtsjahr auf ein umfangreiches Weiterbildungsangebot zurückgreifen. Im Durchschnitt besuchten sie an über vier Tagen interne Weiterbildungsveranstaltungen. Neben der Vermittlung von technischem Fachwissen investiert das Unternehmen zunehmend in die Vermittlung fachübergreifender Kompetenzen. Dazu wurden unter anderem Seminare mit den Themenschwerpunkten Führungsverhalten, Kundenorientierung, Vertrieb, Teamentwicklung, Kommunikation sowie Arbeitsmethoden und -techniken in das unternehmensweit angebotene Trainingsprogramm aufgenommen.

Die Informationsmöglichkeiten für Mitarbeiter sowie der Gesundheitsservice wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr deutlich ausgebaut. Unser Intranet ermöglicht allen Beschäftigten, sich zeitnah und umfassend zu informieren. Es hat sich innerhalb kurzer Zeit als ausführlicher interner Wissensspeicher etabliert.

Bei den „Töchtern“ stark im Kommen

Die Mitgliedschaft in unserer Betriebskrankenkasse steht nicht nur Mitarbeitern der EWE AG, sondern auch den Beschäftigten von EWE-Tochtergesellschaften offen. Über 90 Prozent aller Mitarbeiter



Vorstand:	Torsten Dette
Beschäftigte:	15
Versicherte:	9 300

der EWE AG sind über die BKK EWE krankenversichert. Innerhalb der Tochterunternehmen hat die Betriebskrankenkasse im Geschäftsjahr 2001 stark an Attraktivität gewonnen. So haben sich zum Beispiel bis zum Ende des Berichtsjahres bereits über 65 Prozent der EWE TEL-Beschäftigten für eine Mitgliedschaft in der Betriebskrankenkasse entschieden. Die BKK EWE hat sich mit ihrem Beratungsangebot auf die neuen Konzernstrukturen eingestellt. Im Vordergrund steht jedoch nach wie vor die individuelle Beratung und Betreuung jedes einzelnen Mitglieds. Ein Beispiel für das besondere Beratungs- und Leistungsangebot der BKK EWE ist das Case-Management. Dabei unterstützen im Fall einer schweren Erkrankung fachlich qualifizierte BKK-Mitarbeiter – in der Regel ein Arzt oder eine Krankenschwester – den Versicherten bei der Durchsetzung seiner Interessen gegenüber den behandelnden Ärzten, Krankenhäusern oder Pflegediensten. Ein weiteres Beispiel ist die persönliche Beratung bei einer Krankenhausbehandlung; jeder Versicherte kann diese Leistung auf eigenen Wunsch in Anspruch nehmen.

Zum Ende des Geschäftsjahres 2001 waren bei der BKK EWE 15 Mitarbeiter beschäftigt. Durch Sprechtage, die regelmäßig in den EWE-Niederlassungen

durchgeführt werden, sind die Mitarbeiter auch direkt vor Ort präsent.

Zusätzlich zeigt ein neu gestalteter, umfassender Intranet- und Internetauftritt das aktuelle Informationsangebot der Betriebskrankenkasse. Als weiteres regelmäßiges Informationsmedium dient die Mitgliederzeitschrift „Gesundheit“.

Darüber hinaus steht BKK EWE-Versicherten mit dem telefonischen Service „INFOMED-Gesundheitswegweiser“ ein objektiver und kompetenter Informationsdienst zur Verfügung. Er ist das ganze Jahr hindurch täglich 24 Stunden lang erreichbar. Ziel von INFOMED ist es, die Transparenz, Qualität und Wirtschaftlichkeit im Gesundheitswesen zu verbessern. Dafür stehen medizinisch geschulte Fachkräfte zur Verfügung, die dem Versicherten im Auftrag der BKK EWE kostenfrei Auskünfte über Krankheitsbilder, Therapien oder Wechsel- und Nebenwirkungen von Medikamenten geben. Ebenso helfen sie bei der Suche nach Fachärzten, Reha-Einrichtungen oder Selbsthilfegruppen.

Über 90 Prozent aller Mitarbeiter der EWE AG und über 65 Prozent der EWE TEL-Beschäftigten sind bei der BKK EWE versichert.

Aktive Gesundheitsförderung

Die BKK EWE will die Gesundheit der Mitarbeiter und ihrer Angehörigen aktiv fördern. Die Angebote unserer Betriebskrankenkasse sind im Vergleich zu anderen gesetzlichen Krankenkassen einzigartig. Im Geschäftsjahr 2001 konnten Mitglieder eine „BKK-Aktivwoche“ buchen: Während eines einwöchigen Aufenthalts in einer attraktiven Region Deutschlands

nahmen Versicherte an einem gesundheitsfördernden Programm teil. Die BKK EWE gewährte hierzu pro Versichertem einen Kostenzuschuss und unterstützte damit die Eigeninitiative ihrer Versicherten. Außerdem wurden wie in den Vorjahren in vielen EWE-Standorten weitere Aktivitäten zur Gesundheitsförderung angeboten, wie z.B. die Ernährungswoche, Allergieberatungen, Fitness-Checks, Hautscreenings oder Gripeschutzimpfungen.

Günstige Beiträge und gute Noten

Im Geschäftsjahr 2001 wurde eine groß angelegte Befragung durchgeführt, die bei den Mitgliedern eine gute Resonanz fand. Danach sind 97,6 Prozent mit der BKK EWE „zufrieden“ oder sogar „sehr zufrieden“. 98,7 Prozent der Mitglieder würden die Betriebskrankenkasse weiter empfehlen. Obwohl 96,8 Prozent der Befragten mit der telefonischen Erreichbarkeit zufrieden waren, wurde sie weiter verbessert.

Der Beitragssatz von 11,9 Prozent konnte jahrelang stabil gehalten werden. Aufgrund der höheren Belastungen durch den Risikostrukturausgleich – einem Finanzausgleich zwischen den Krankenkassen – werden die Beiträge aller gesetzlichen Krankenkassen jedoch steigen. Im bundesweiten Vergleich bleibt die BKK EWE mit ihrem Beitragssatz von 12,3 Prozent ab 1. Januar 2002 einer der günstigsten Anbieter. Das aktive Kostenmanagement hat sich bewährt und soll auch in den kommenden Geschäftsjahren zur bedarfsgerechten und wirtschaftlichen Verwendung der Beiträge und damit zur Beitragsstabilität beitragen.

Im bundesweiten Vergleich bleibt die BKK EWE mit ihrem Beitragssatz von 12,3 Prozent ab 1. Januar 2002 einer der günstigsten Anbieter.

Am Kunden orientiert

Ob wir auf dem Weg zum leistungsfähigsten regionalen Dienstleister sind, können unsere Kunden am besten beurteilen. Ihre Zufriedenheit mit unseren Leistungen, Preisen und unserem Service entscheidet letztendlich über den wirtschaftlichen Erfolg der EWE-Gruppe.

Damit wir den heutigen Bedürfnissen eines Vier-Personen-Haushalts genauso gerecht werden können wie den zukünftigen Anforderungen eines Großunternehmens, haben wir den Dialog mit unseren Kunden weiter intensiviert. Darüber hinaus soll eine systematische Marktforschung die Voraussetzungen dafür schaffen, unsere Aktivitäten noch konsequenter an den Wünschen unserer Kunden auszurichten. Dafür wurden im Berichtsjahr die Unternehmensbereiche Marketing und Vertrieb personell und finanziell erneut verstärkt.

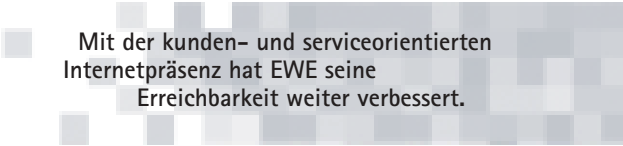
Gut besucht im weltweiten Netz

Das Internet hat sich zu einem weit verbreiteten Informationsmedium und Dialoginstrument entwickelt. Im Jahr 2001 hatten allein in Deutschland bereits nahezu 50 Millionen Menschen Zugang zum Internet. Deshalb hat die EWE AG im Berichtsjahr ihren Internetauftritt neu gestaltet und auf über 700 Seiten ausgeweitet. Dazu kommen separate Auftritte von Tochterunternehmen sowie weitere Internetadressen für einzelne Marketing- und Sponsoringprojekte. Allein die Internetseiten der EWE AG und der EWE TEL GmbH wurden im Berichtsjahr zusammen mehr als drei Millionen mal aufgerufen.

Mit der kunden- und serviceorientierten Internetpräsenz hat EWE seine Erreichbarkeit weiter verbessert. Die Seiten bieten einen schnellen Überblick

über das Unternehmen und seine Leistungen und Preise, vor allem aber bieten sie einen umfangreichen Online-Service sowie direkte Kontaktmöglichkeiten. In die Bearbeitung von Kundenanfragen sind unter anderem die über 120 Mitarbeiter des EWE TEL-Communication Centers in Oldenburg eingebunden.

Die bequeme Informationsmöglichkeit über das Internet hat auch dazu beigetragen, dass mehr Kunden als in den Vorjahren auf bestehende Fördermög-



Mit der kunden- und serviceorientierten Internetpräsenz hat EWE seine Erreichbarkeit weiter verbessert.

lichkeiten aufmerksam geworden sind. Vor allem die Inanspruchnahme unserer Energiespardarlehen, die wir unseren Kunden unter anderem für die Modernisierung oder Erneuerung veralteter Heizungen gewähren, ist deutlich gestiegen: Im Berichtsjahr schlossen 5 900 Kunden neue Darlehensverträge ab, gegenüber 4 500 Neuabschlüssen im Vorjahr. Damit stieg die Gesamtzahl laufender Verträge auf 56 000, mit einer Darlehenssumme von zusammen 198 Mio. Euro.



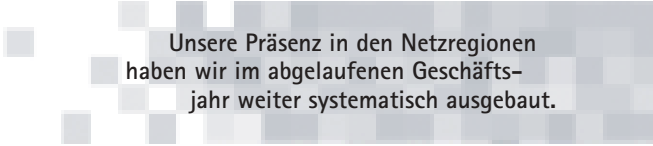
Starke Präsenz in den Regionen

Unsere Präsenz in den Netzregionen haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr weiter systematisch ausgebaut. Mehr als 50 EWE-Standorte sind speziell für die Kundenberatung und -betreuung vor Ort eingerichtet. Zu diesen Beratungsstandorten zählen EWE-Geschäftsregionen, EWE-KundenCenter sowie die fünf im Berichtsjahr neu eröffneten EWE-ServicePunkte. In den zum Teil gemeinsam mit ansässigen Elektronikhändlern eröffneten Service-Punkten Aurich, Delmenhorst, Lohne, Meppen und Rastede können sich Interessierte über alle Dienstleistungen von EWE und EWE TEL beraten lassen sowie Telekommunikations-Endgeräte erwerben. Im Februar 2002 wurde der ServicePunkt Nordenham eröffnet, weitere Standorte sind geplant.

Auf sehr gute Resonanz stieß unser Veranstaltungs- und Informationsangebot. An verschiedenen EWE-Standorten führten wir rund 1 000 Veranstaltungen wie Beratungstage oder Informationsabende durch; darüber hinaus waren unsere speziell hierfür ausgestatteten Beratungsfahrzeuge 230-mal im Einsatz. Zudem war EWE auf 110 regionalen und überregionalen Messen für seine Kunden präsent. Insgesamt besuchten diese Veranstaltungen rund eine Million Menschen.

Um die Identität der zur EWE-Gruppe gehörenden Unternehmen sowie deren Wiedererkennungswert beim Kunden zu stärken, wird jeder öffentliche

Auftritt nach einheitlichen Richtlinien gestaltet. Das Corporate Design wird konsequent auch in den Standorten von EWE und den Tochtergesellschaften umgesetzt. Im Berichtsjahr wurden bereits 20 EWE-KundenCenter entsprechend umgestaltet: Die hellen, freundlichen und größtenteils mit moderner multimedialer Vortragstechnik ausgestatteten Räumlichkeiten sind Ausdruck und Bestandteil unserer Entwicklung zum kundenorientierten Multi-Service-Unternehmen.



Unsere Präsenz in den Netzregionen haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr weiter systematisch ausgebaut.

EWE versteht sich als regionales Unternehmen, als Teil des wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Lebens vor Ort. Deshalb fördern wir in den Gebieten, in denen wir als Dienstleister tätig sind, eine Vielzahl sportlicher, kultureller, sozialer und umweltbezogener Projekte. Mit unserem Engagement tragen wir zu einem attraktiven und hochwertigen Veranstaltungs- und Freizeitangebot in den Regionen bei. Davon profitieren unsere Kunden ebenso wie unsere Mitarbeiter.

EWE ist Hauptsponsor der Oldenburger Weltklassesurferin und Silbermedaillengewinnerin von Sydney, Amelie Lux. Internetsurfer können sie auf ihrer Homepage www.amelie-lux.com besuchen. 2001 startete EWE mit ihr und anderen regionalen Spitzensportlern die Imagekampagne „Stärken aus der Region für die Region“.

Herausgeber:

EWE Aktiengesellschaft
Tirpitzstraße 39, 26122 Oldenburg
Postfach 25 40, 26015 Oldenburg
Internet: <http://www.ewe.de>
E-Mail: EWE.AG@ewe.de

Konzept, Gestaltung und Illustrationen:

PAPP Werbeagentur GmbH, Bremen

Redaktion:

Karl Hackstette (v.i.S.d.P.), Dietmar Bücken, Kirstin Hengelage (EWE AG)

Fotos:

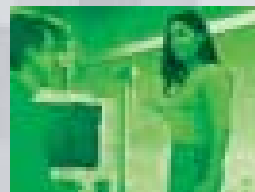
Stephan Meyer-Bergfeld, Oldenburg

Druck:

Haferkamp GmbH & Co. KG, Oldenburg

EWE Aktiengesellschaft
Tirpitzstraße 39 · 26122 Oldenburg
Postfach 25 40 · 26015 Oldenburg
www.ewe.de · ewe.ag@ewe.de

JAHRESABSCHLUSS
KONZERNABSCHLUSS
2001



Bilanz

zum 31. Dezember 2001 (in Mio. Euro)

	Anhang	EWE AG 31.12.2001	31.12.2000	Konzern 31.12.2001	31.12.2000
Aktiva					
Anlagevermögen	(1)				
Immaterielle Vermögensgegenstände		28,9	24,0	67,5	26,0
Sachanlagen		1 699,5	1 717,3	1 805,9	1 759,0
Finanzanlagen		161,6	140,8	107,1	144,1
		1 890,0	1 882,1	1 980,5	1 929,1
Umlaufvermögen					
Vorräte	(2)	66,6	68,8	75,0	68,8
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	(3)	606,0	584,0	528,8	519,9
Wertpapiere			43,6		43,6
Flüssige Mittel		38,5	17,3	50,7	19,3
		711,1	713,7	654,5	651,6
		2 601,1	2 595,8	2 635,0	2 580,7
Passiva					
Eigenkapital					
Gezeichnetes Kapital	(4, 24)	200,0	153,4	200,0	153,4
Kapitalrücklage	(5)	282,1	95,4	282,1	95,4
Gewinnrücklagen	(6)	35,0		35,0	
Bilanzgewinn	(7)	41,1	303,3	41,1	303,3
Anteile anderer Gesellschafter	(8)			6,5	
		558,2	552,1	564,7	552,1
Unterschiedsbetrag aus der Kapitalkonsolidierung	(9)			5,8	
Sonderposten	(10)	250,9	271,6	250,9	271,6
Bauzuschüsse		482,4	473,4	486,6	473,4
Rückstellungen	(11)	836,3	664,2	867,3	671,4
Verbindlichkeiten	(12)	473,3	634,5	459,7	612,2
		2 601,1	2 595,8	2 635,0	2 580,7

Gewinn- und Verlustrechnung
vom 1. Januar bis 31. Dezember 2001 (in Mio. Euro)

	Anhang	EWE AG 2001	2000	Konzern 2001	2000
Umsatzerlöse	(14)	2 540,7	2 104,5	2 648,0	2 127,2
Stromsteuer	(15)	95,8	78,4	98,7	78,4
Bestandsveränderungen		0,3	1,3	3,2	1,3
Andere aktivierte Eigenleistungen		0,3	0,5	1,0	0,7
Sonstige betrieb- liche Erträge		73,1	74,1	77,1	70,9
		2 518,6	2 102,0	2 630,6	2 121,7
Materialaufwand	(16)	1 690,6	1 397,2	1 756,8	1 440,0
Personalaufwand	(17, 27)	174,2	167,3	209,7	177,1
Abschreibungen	(18)	218,8	224,9	241,6	239,9
Konzessionsabgaben		73,9	71,0	75,8	71,0
Sonstige betriebliche Aufwendungen		154,1	97,8	164,3	81,9
		2 311,6	1 958,2	2 448,2	2 009,9
		207,0	143,8	182,4	111,8
Ergebnis aus Finanzanlagen	(19)	- 26,9	- 23,0	- 6,3	- 5,7
Zinsergebnis	(20)	- 2,2	- 14,9	- 7,1	- 17,9
		- 29,1	- 37,9	- 13,4	- 23,6
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		177,9	105,9	169,0	88,2
Steuern	(21)	102,0	5,1 *)	96,0	- 12,6 *)
Ausgleichsposten aus der Erstkonsolidierung	(22)			2,9	
Jahresüberschuss	(23)	75,9	100,8 *)	75,9	100,8 *)
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr		0,2	0,1	0,2	0,1
Entnahmen aus der Kapitalrücklage			145,0		145,0
Entnahmen aus ande- ren Gewinnrücklagen			57,4		57,4
Einstellungen in die Gewinnrücklagen	(6)	35,0		35,0	
Bilanzgewinn		41,1	303,3 *)	41,1	303,3 *)

*) Durch Anwendung des Schütt-aus-hol-zurück-Verfahrens im Vorjahr sind Jahresüberschuss und Bilanzgewinn mit den Werten des laufenden Jahres nicht vergleichbar. Bereinigt um die Steuergutschrift und die Entnahme aus den Rücklagen beträgt der Jahresüberschuss im Vorjahr Mio. Euro 43,0 und der Bilanzgewinn Mio. Euro 27,8.

Kapitalflussrechnung

+ = Mittelherkunft; - = Mittelverwendung (in Mio. Euro)

	EWE AG 2001	2000	Konzern 2001	2000
I. Geschäftstätigkeit				
Jahresüberschuss	+ 76	+ 43	+ 76	+ 43
Abschreibungen	+ 219	+ 225	+ 242	+ 240
Sonderposten Fördergebiet	- 14	- 13	- 14	- 13
Auflösung Bauzuschüsse	- 40	- 38	- 41	- 38
Zuführungen zu Rückstellungen	+ 147	+ 90	+ 165	+ 96
Umsatzabgrenzung	- 76	- 16	- 77	- 16
Sonstiges	+ 4	- 28	+ 3	- 28
Operativer Cash Flow	+ 316	+ 263	+ 354	+ 284
Vorräte	+ 2	- 7	- 5	- 7
Forderungen	- 18	- 178	+ 12	- 159
Verbindlichkeiten	- 133	+ 87	- 141	+ 75
Verschmelzung / Ausgliederung		+ 6		+ 6
Cash Flow	+ 167	+ 171	+ 220	+ 199
II. Investitionstätigkeit				
Investitionen	- 310	- 308	- 333	- 335
Abgänge	+ 70	+ 27	+ 75	+ 26
Bauzuschüsse	+ 48	+ 59	+ 48	+ 59
Verschmelzung / Ausgliederung		- 6		- 6
	- 192	- 228	- 210	- 256
III. Finanzierungstätigkeit				
Eigenkapital	+ 16		+ 23	
Dividende Vorjahr	- 28	- 28	- 30	- 28
Wertpapiere Umlaufvermögen	+ 44	- 9	+ 44	- 9
Finanzkredite	+ 14	+ 83	- 17	+ 83
Verschmelzung		+ 2		+ 2
	+ 46	+ 48	+ 20	+ 48
Liquide Mittel aus Veränderung Konsolidierungskreis			+ 2	
Veränderung der liquiden Mittel	+ 21	- 9	+ 32	- 9

Allgemeine Angaben

Der Anhang der EWE Aktiengesellschaft, Oldenburg, (EWE AG) und der Konzernanhang sind gemeinsam aufgestellt und werden zusammen kommentiert. Sofern Angaben nicht für beide Abschlüsse gelten, wird dies gesondert dargestellt.

Zur Verbesserung der Klarheit der Darstellung sind in der Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung einerseits Posten zusammengefasst und im Anhang gesondert ausgewiesen, andererseits haben wir das gesetzliche Gliederungsschema der Bilanz um die Positionen Sonderposten und Bauzuschüsse sowie das Gliederungsschema der Gewinn- und Verlustrechnung, die wir nach dem Gesamtkostenverfahren darstellen, um die Posten Stromsteuer und Konzessionsabgaben erweitert, um spezifischen Besonderheiten der Versorgungswirtschaft Rechnung zu tragen. Die Werte wurden jeweils auf Mio. Euro gerundet.

Konsolidierungskreis

In den Konzernabschluss sind neben der EWE AG und der EWE TEL GmbH, Oldenburg (EWE TEL) erstmals die BTC Business Technology Consulting AG, Oldenburg (BTC), die EWE Cuxhaven GmbH, Cuxhaven (EWE Cuxhaven) und die nordCom GmbH, Bremen (nordCom) als vollkonsolidierte Tochterunternehmen einbezogen. EWE TEL hat von den Befreiungen des § 264 Abs. 3 HGB Gebrauch gemacht.

Aufgrund untergeordneter Bedeutung für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage ist gemäß § 296 Abs. 2 HGB auf die Einbeziehung der übrigen Gesellschaften in den Konzernabschluss verzichtet worden.

Konsolidierungsgrundsätze

Grundlage für die Konsolidierung sind der Jahresabschluss der EWE AG und die nach einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen aufgestellten Jahresabschlüsse der vollkonsolidierten Tochterunternehmen.

Die Kapitalkonsolidierung erfolgt nach der Buchwertmethode durch Verrechnung des Beteiligungsbuchwertes mit dem anteiligen Eigenkapital der Tochtergesellschaft zum Zeitpunkt der erstmaligen Einbeziehung in den Konzernabschluss. Ein danach verbleibender positiver Unterschiedsbetrag wird als Geschäfts- oder Firmenwert im Anlagevermögen ausgewiesen. Ein passivischer Unterschiedsbetrag wird gesondert unterhalb des Eigenkapitals ausgewiesen.

Gegenseitige Forderungen, Verbindlichkeiten, Aufwendungen und Erträge zwischen den einbezogenen Unternehmen wurden weggelassen. Eine Zwischenergebniseliminierung war nicht erforderlich.

Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Erworbene immaterielle Vermögensgegenstände sind zu Anschaffungskosten bewertet und entsprechend ihrer voraussichtlichen Nutzungsdauer abgeschrieben. Die Abschreibungen der Konzessionen bemessen sich nach dem Substanzverzehr.

Die Sachanlagen sind mit ihren Anschaffungs- oder Herstellungskosten, vermindert um planmäßige Abschreibungen, bilanziert. In 2001 wurde bei der EWE AG im Bereich der technischen Anlagen und Maschinen eine Umstellung von der Jahressammelposten- auf die Nachaktivierungsmethode vorgenommen. In die Herstellungskosten für selbsterstellte Sachanlagen sind die unmittelbar zuzurechnenden Einzelkosten und die auf die Lohneinzelkosten entfallenden Gemeinkosten bzw. angemessene Gemeinkosten in Anlehnung an die steuerlichen Bewertungsvorschriften einbezogen. Soweit steuerlich zulässig, wird das Sachanlagevermögen im Wesentlichen degressiv und später linear abgeschrieben; dabei werden, soweit nicht anlagenspezifischen Besonderheiten Rechnung zu tragen ist, die branchenüblichen Nutzungsdauern zugrunde gelegt. Geringwertige Anlagegüter werden im Anschaffungsjahr voll abgeschrieben. Steuerrechtliche Sonderabschreibungen werden nach § 6 b EStG vorgenommen.

Das Finanzanlagevermögen steht mit den Anschaffungswerten bzw. niedrigeren beizulegenden Werten zu Buch. Im Konzernabschluss wurde in Anwendung des § 311 Abs. 2 HGB bei den Beteiligungen wegen der untergeordneten Bedeutung von der Equity-Bewertung abgesehen.

Die Vorräte sind zu Anschaffungskosten bei Anwendung zulässiger Bewertungsvereinfachungsverfahren oder zu niedrigeren Tageswerten angesetzt. Das Gängigkeitsrisiko bei den Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen wird durch ein schematisiertes Abschreibungsverfahren berücksichtigt. Im Berichtsjahr werden die unfertigen Leistungen gesondert unter den Vorräten ausgewiesen.

Das Vorjahr wurde entsprechend angepasst. Gleichzeitig werden in der Gewinn- und Verlustrechnung die Veränderungen des Bestands an unfertigen Leistungen des laufenden und des vorhergehenden Geschäftsjahres dargelegt.

Bei dem Bewertungsverfahren der Vorräte in den Gasspeichern und des Heizmaterials für die Heizwerke wird eine Verbrauchsfolge unterstellt, die dem Prinzip einer vorsichtigen Bewertung entspricht. Bei den Forderungen werden erkennbare Risiken durch Einzelwertberichtigungen berücksichtigt. Dem allgemeinen Kreditrisiko wird durch eine Pauschalwertberichtigung ausreichend Rechnung getragen. Niedrig verzinsliche Forderungen sind auf den Barwert abgezinst. Am Bilanzstichtag noch nicht abgelesene und abgerechnete Strom- und Gaslieferungen sowie Telekommunikationsdienstleistungen werden periodengerecht abgezinst.

Der Sonderposten mit Rücklageanteil gemäß § 52 Abs. 16 EStG für die Wertaufholung der Vorräte wurde anteilig aufgelöst. Die Auflösung des Sonderpostens gemäß Investitionszulagengesetz erfolgt linear über 20 Jahre.

Die in den Bauzuschüssen enthaltenen Beiträge unserer Kunden für neue Anschlüsse und Netzerweiterungen werden innerhalb von 20 Jahren linear, andere Investitionszuschüsse entsprechend dem Abschreibungsverlauf der bezuschussten Anlagegüter aufgelöst.

Die Pensionsverpflichtungen gegenüber Pensionären und aus Anwartschaften sind bei der EWE AG nach versicherungsmathematischen Gutachten mit Teilwerten bei einem Rechnungszins von 3,5 Prozent zurückgestellt. Im Bilanzansatz ist der Tatsache, dass die Pensionszusagen auf dynamischen Grundsätzen beruhen, Rechnung getragen.

Die Steuerrückstellungen und sonstigen Rückstellungen beinhalten alle erkennbaren Risiken und ungewissen Verpflichtungen, sie sind ausreichend bemessen und nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendig.

Die Verbindlichkeiten sind mit ihren Rückzahlungsbeträgen angesetzt.

Währungsumrechnung

Der Jahresabschluss und Konzernabschluss wurden in Euro aufgestellt. Geschäftsvorfälle in fremder Währung werden mit dem Kurs zum Zeitpunkt der Erstbuchung bewertet. Kursdifferenzen bei Zahlungen sowie Verluste aus Kursänderungen am Bilanzstichtag bei Fremdwährungsposten werden ergebniswirksam berücksichtigt.

(1) Anlagevermögen

Entwicklung des Anlagevermögens der EWE AG (in Mio. Euro)

	Anschaf- fungs-/ Herstel- lungs- kosten 1.1.2001	Zugänge/ Abgänge	Umbu- chungen	Abschrei- bungen kumuliert	Buchwerte 31.12.2001	Buchwerte 31.12.2000	Abschrei- bungen im Geschäfts- jahr 2001
I. Immaterielle Vermögensgegenstände							
Konzessionen und ähnliche Rechte	52,0	+ 10,5 - 0,9		32,7	28,9	24,0	5,3
II. Sachanlagen							
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	324,7	+ 3,2 - 9,2	+ 13,4	129,1	203,0	204,4	10,9
2. Technische Anlagen und Maschinen							
a) Stromversorgungsanlagen	1996,9	+ 3,2 - 22,6	+ 59,5	1 602,5	434,5	441,8	69,8
b) Gasversorgungsanlagen	1 882,6	+ 2,2 - 3,0	+ 63,4	1 195,8	749,4	764,6	80,5
c) Sonstige	444,6	+ 11,4 - 2,3	+ 40,7	294,8	199,6	188,7	40,4
3. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	81,0	+ 11,6 - 4,5	- 0,1	71,0	17,0	17,4	11,9
4. Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	100,5	+ 172,4	- 176,9		96,0	100,4	
	4 830,3	+ 204,0 - 41,6	± 177,0	3 293,2	1 699,5	1 717,3	213,5
III. Finanzanlagen							
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	31,6	+ 68,2 - 11,1	+ 3,4	15,5	76,6	20,6	15,5
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen	2,9	+ 23,6			26,5	2,8	
3. Beteiligungen	43,0	+ 1,9 - 2,0	- 3,4		39,5	41,2	0,1
4. Ausleihungen an Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	4,3	+ 1,3 - 0,3			5,3	4,3	
5. Wertpapiere des Anlagevermögens	63,8	- 57,9			5,9	63,8	
6. Sonstige Ausleihungen	8,1	+ 0,6 - 0,9			7,8	8,1	
	153,7	+ 95,6 - 72,2	± 3,4	15,5	161,6	140,8	15,6
	5 036,0	+ 310,1 - 114,7	± 180,4	3 341,4	1 890,0	1 882,1	234,4

Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens von EWE (in Mio. Euro)

	Anschaffungs-/Herstellungskosten 1.1.2001	Zu-/Abgänge durch Änderungen des Konsolidierungskreises	Zugänge/Abgänge	Umbuchungen	Abschreibungen kumuliert	Buchwerte 31.12.2001	Buchwerte 31.12.2000	Abschreibungen im Geschäftsjahr 2001
I. Immaterielle Vermögensgegenstände								
1. Konzessionen und ähnliche Rechte	54,3	+ 0,7	+ 10,5 - 0,9		33,3	31,3	26,0	5,6
2. Geschäfts- oder Firmenwerte								
aus dem Einzelabschluss		+ 2,0	+ 5,0		0,2	6,8		0,2
aus der Kapitalkonsolidierung		+ 29,4				29,4		
	54,3	+ 32,1	+ 15,5 - 0,9		33,5	67,5	26,0	5,8
II. Sachanlagen								
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	324,7	+ 0,6	+ 3,2 - 9,2	+ 13,4	129,1	203,6	204,4	10,9
2. Technische Anlagen und Maschinen								
a) Stromversorgungsanlagen	1 996,8	+ 7,1	+ 3,3 - 22,6	+ 59,5	1 602,5	441,6	441,8	69,8
b) Gasversorgungsanlagen	1 882,6		+ 2,2 - 3,0	+ 63,4	1 195,8	749,4	764,6	80,5
c) Sonstige	512,2	+ 35,9	+ 15,2 - 2,4	+ 64,5	338,0	287,4	227,8	55,2
3. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	83,7	+ 2,9	+ 12,3 - 4,5	+ 0,4 - 0,1	73,0	21,7	18,7	12,5
4. Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	101,7	+ 3,0	+ 198,6	- 201,1		102,2	101,7	
	4 901,7	+ 49,5	+ 234,8 - 41,7	± 201,2	3 338,4	1 805,9	1 759,0	228,9
III. Finanzanlagen								
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	31,4	- 39,1	+ 68,3 - 11,0	+ 3,4	15,5	37,5	20,3	15,5
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen	2,8		+ 1,6			4,4	2,8	
3. Beteiligungen	46,6	+ 5,5	+ 1,9 - 2,0	- 3,4	2,7	45,9	44,7	2,8
4. Ausleihungen an Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	4,3		+ 1,3 - 0,3			5,3	4,3	
5. Wertpapiere des Anlagevermögens	63,8		- 57,9			5,9	63,8	
6. Sonstige Ausleihungen	8,2	+ 0,2	+ 0,6 - 0,9			8,1	8,2	
	157,1	+ 5,7 - 39,1	+ 73,7 - 72,1	± 3,4	18,2	107,1	144,1	18,3
	5 113,1	+ 87,3 - 39,1	+ 324,0 - 114,7	± 204,6	3 390,1	1 980,5	1 929,1	253,0

Im Konzernanlagespiegel sind in der Spalte „Zu- / Abgänge durch Änderungen des Konsolidierungskreises“ die Restbuchwerte der übernommenen Vermögensgegenstände der erstmals einbezogenen Tochterunternehmen ein- gestellt. Darin enthalten sind Zugänge aus Investitionen in Höhe von Mio. Euro 9,4 und Abschreibungen des lau- fenden Geschäftsjahres in Höhe von Mio. Euro 6,9.

(2) Vorräte (in Mio. Euro)

	EWE AG 2001	2000	Konzern 2001	2000
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	4,6	2,1	6,2	2,1
Gasvorräte	58,8	63,8	58,8	63,8
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	3,2	2,9	6,1	2,9
Fertige Erzeugnisse und Waren			3,9	
	66,6	68,8	75,0	68,8

Auf Erstkonsolidierungseffekte im Jahr 2001 entfallen Mio. Euro 8,3.

Der Bewertungsunterschied bei den Gasvorräten gemäß § 284 Abs. 2 Nr. 4 HGB beträgt Mio. Euro 46,4.

(3) Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände (in Mio. Euro)

	EWE AG 2001	davon RLZ*) über 1 Jahr	2000	Konzern 2001	davon RLZ*) über 1 Jahr	2000
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	362,7	0,1	363,6	394,4	0,1	374,5
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	159,5		90,8	48,4		15,3
Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	7,3	1,1	5,0	8,2	1,1	5,4
Sonstige Vermögensgegenstände	76,5	33,7	124,6	77,8	33,7	124,7
	606,0	34,9	584,0	528,8	34,9	519,9

*) RLZ = Restlaufzeit

Von den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen der EWE AG bestehen Mio. Euro 1,3 gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht.

Durch Veränderungen des Konsolidierungskreises gingen die Forderungen insgesamt um Mio. Euro 2,8 zurück.

(4) Gezeichnetes Kapital

Das gezeichnete Kapital der EWE AG in Höhe von Mio. Euro 200,0 ist in 200 000 Namensaktien zu je Euro 1 000 zerlegt. Gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 9. Mai 2001 hat die EWE AG das Grundkapital auf Euro umgestellt und eine Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln um Mio. Euro 46,6 auf Mio. Euro 200,0 durch Umwandlung eines entsprechenden Teilbetrages der Kapitalrücklage vorgenommen.

(5) Kapitalrücklage (in Mio. Euro)

	2000	Einlagen	Entnahmen	2001
	95,4	233,3	46,6	282,1

Aufgrund des Schütt-aus-hol-zurück-Verfahrens ergab sich die Wiedereinlage in Höhe von Mio. Euro 233,3.

(6) Gewinnrücklagen (in Mio. Euro)

	2000	Einstellungen	2001
Andere Gewinnrücklagen	-	35,0	35,0

(7) Konzernbilanzgewinn

Im Konzernbilanzgewinn von Mio. Euro 41,1 ist ein Gewinnvortrag in Höhe von Mio. Euro 0,2 enthalten.

(8) Anteile anderer Gesellschafter

Die Anteile anderer Gesellschafter enthalten den Anteilsbesitz Dritter an den Konzerngesellschaften BTC, EWE Cuxhaven und nordCom.

(9) Unterschiedsbetrag aus der Kapitalkonsolidierung

Der passivische Unterschiedsbetrag aus der Kapitalkonsolidierung resultiert aus der Erstkonsolidierung der BTC und der EWE Cuxhaven.

(10) Sonderposten (in Mio. Euro)

	2000	Auflösungen	2001
Sonderposten mit Rücklageanteil gemäß § 4 Fördergebietsgesetz	261,5	18,4	243,1
Sonderposten mit Rücklageanteil gemäß § 52 Abs. 16 EStG	5,9	2,0	3,9
Sonderposten gemäß Investitionszulagengesetz	4,2	0,3	3,9
	271,6	20,7	250,9

(11) Rückstellungen (in Mio. Euro)

	EWE AG 2001	2000	Konzern 2001	2000
Rückstellungen für Pensionen	536,7	509,4	537,8	509,4
Steuerrückstellungen	78,9	38,7	83,8	38,7
Sonstige Rückstellungen	220,7	116,1	245,7	123,3
	836,3	664,2	867,3	671,4

Die sonstigen Rückstellungen betreffen überwiegend abgegrenzte Aufwendungen für Energielieferungen im Dezember 2001, Sanierungsaufwendungen im Zusammenhang mit der Entfernung von Versorgungsanlagen, Verpflichtungen aus dem Personalbereich, die Abrechnung des noch nicht abgelesenen Energieverbrauchs unserer Kunden sowie abgegrenzte Aufwendungen im Rahmen der Konzessionsabgaben.

Der Ausweis ist in 2001 in Höhe von Mio. Euro 11,5 durch Erstkonsolidierung beeinflusst.

(12) Verbindlichkeiten (in Mio. Euro)

	2001	davon RLZ*) bis zu 1 Jahr	davon RLZ*) über 1 bis 5 Jahre	davon RLZ*) über 5 Jahre	2000
EWE AG					
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	187,6	31,1	103,6	52,9	212,1
2. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	25,0	25,0			21,9
3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	94,2	94,0	0,2		290,0
4. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	55,2	45,2	10,0		51,8
5. Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	51,0	51,0			9,1
6. Sonstige Verbindlichkeiten	60,3	54,8	3,4	2,1	49,6
davon aus Steuern		(32,3)			(15,8)
davon im Rahmen der sozialen Sicherheit		(3,7)			(3,2)
	473,3	301,1	117,2	55,0	634,5
Konzern					
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	204,2	32,7	118,6	52,9	212,1
2. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	25,2	25,1		0,1	22,0
3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	102,3	102,1	0,2		303,6
4. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	11,2	1,2	10,0		15,6
5. Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	51,2	51,2			9,1
6. Sonstige Verbindlichkeiten	65,6	60,0	3,5	2,1	49,8
davon aus Steuern		(35,9)			(15,9)
davon im Rahmen der sozialen Sicherheit		(4,5)			(3,2)
	459,7	272,3	132,3	55,1	612,2

*) RLZ = Restlaufzeit

Durch Veränderungen des Konsolidierungskreises haben sich die Verbindlichkeiten insgesamt um Mio. Euro 16,1 erhöht.

(13) Haftungsverhältnisse und sonstige Verpflichtungen

Zum Bilanzstichtag resultiert aus Kreditsicherungsmaßnahmen der EWE AG ein Bürgschafts- bzw. Garantierisiko in Höhe von Mio. Euro 31,2. Des Weiteren hat die EWE AG eine Patronatserklärung über Mio. Euro 15,0 gegenüber einem Gläubiger der nordCom abgegeben.

Bei der nordCom bestehen sonstige finanzielle Verpflichtungen im Rahmen zweier Leasingverträge für Hard- und Software in Höhe von insgesamt Mio. Euro 10,8.

(14) Umsatzerlöse (in Mio. Euro)

Aufgliederung nach Tätigkeitsbereichen	EWE AG 2001	2000	Konzern 2001	2000
Strom	968,7	928,2	982,3	928,2
Gas	1 169,5	909,6	1 169,5	909,6
Regenerative Energien	228,4	137,5	228,4	137,5
Sonstige Umsatzerlöse	174,1	129,2	267,8	151,9
	2 540,7	2 104,5	2 648,0	2 127,2

Vom Ausweis entfallen Mio. Euro 48,4 auf Erstkonsolidierungen.

(15) Stromsteuer

Die von der EWE AG geschuldete Stromsteuer beträgt Mio. Euro 95,8 (Vorjahr Mio. Euro 78,4). Durch Erstkonsolidierungseffekte erhöht sich die Stromsteuer um Mio. Euro 2,8.

(16) Materialaufwand (in Mio. Euro)

	EWE AG 2001	2000	Konzern 2001	2000
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	1 422,3	1 283,7	1 428,8	1 284,6
davon abgeführte Erdgassteuer	(46,9)	(46,3)	(46,9)	(46,3)
Aufwendungen für bezogene Leistungen	268,3	113,5	328,0	155,4
	1 690,6	1 397,2	1 756,8	1 440,0

Auf Erstkonsolidierungseffekte in 2001 entfallen Mio. Euro 3,4.

(17) Personalaufwand (in Mio. Euro)

	EWE AG 2001	2000	Konzern 2001	2000
Löhne und Gehälter	100,8	98,8	130,5	107,0
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	73,4	68,5	79,2	70,1
davon für Altersversorgung	(55,0)	(50,3)	(55,7)	(50,3)
	174,2	167,3	209,7	177,1

Durch Veränderungen des Konsolidierungskreises erhöhte sich der Personalaufwand um Mio. Euro 21,0.

(18) Abschreibungen

Hiervon wurden bei der EWE AG Mio. Euro 1,3 allein nach steuerrechtlichen Vorschriften gemäß § 6b EStG vorgenommen. Auf die Veränderung des Konsolidierungskreises entfallen Mio. Euro 6,8.

(19) Ergebnis aus Finanzanlagen (in Mio. Euro)

	EWE AG 2001	2000	Konzern 2001	2000
Erträge aus Beteiligungen	+ 5,0	+ 2,0	+ 5,8	+ 2,0
davon aus verbundenen Unternehmen	(+ 3,6)	(+ 0,4)	(+ 3,6)	(+ 0,4)
Erträge aus anderen Wertpapieren und aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	+ 6,6	+ 3,9	+ 6,0	+ 3,9
davon aus verbundenen Unternehmen	(+ 0,6)	(+ 0,1)	(+ 0,1)	(+ 0,1)
Abschreibungen auf Finanzanlagen	- 15,6	- 11,1	- 18,3	- 11,1
Erträge aus Ergebnisübernahmen	+ 0,7	+ 0,8	+ 0,7	+ 0,8
Aufwendungen aus Verlustübernahmen	- 23,6	- 18,6	- 0,5	- 1,3
	- 26,9	- 23,0	- 6,3	- 5,7

Auf das Finanzanlagevermögen der EWE AG und der EWE TEL wurden außerplanmäßige Abschreibungen in Höhe von Mio. Euro 18,3 vorgenommen. Aufgrund der Konsolidierungskreisänderung hat sich das Ergebnis aus Finanzanlagen um Mio. Euro 0,1 verringert.

(20) Zinsergebnis (in Mio. Euro)

	EWE AG 2001	2000	Konzern 2001	2000
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	+ 11,3	+ 8,8	+ 7,9	+ 5,6
davon aus verbundenen Unternehmen	(+ 4,8)	(+ 3,6)	(+ 1,1)	(+ 0,5)
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	- 13,5	- 23,7	- 15,0	- 23,5
davon an verbundene Unternehmen	(- 1,0)	(- 1,0)	(- 0,7)	(- 0,8)
	- 2,2	- 14,9	- 7,1	- 17,9

Das Zinsergebnis 2001 ist in Höhe von Mio. Euro 1,8 durch Erstkonsolidierungseffekte beeinflusst.

(21) Steuern (in Mio. Euro)

	EWE AG 2001	2000	Konzern 2001	2000
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	101,3	3,9	95,3	+ 13,8
davon Ertrag aus Schütt-aus-hol-zurück-Verfahren		(+ 57,8)		(+ 57,8)
Sonstige Steuern	0,7	1,2	0,7	1,2
	102,0	5,1	96,0	+ 12,6

Auf die Veränderung des Konsolidierungskreises entfallen Mio. Euro 4,3.

(22) Ausgleichsposten aus der Erstkonsolidierung

Für die Erstkonsolidierung auf den Zeitpunkt der erstmaligen Einbeziehung der Tochterunternehmen wurde nicht der Beginn, sondern das Ende des Konzerngeschäftsjahres zugrunde gelegt. Die Gewinn- und Verlustrechnungen der Tochterunternehmen wurden in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung einbezogen. Um eine Doppelerfassung der Jahresergebnisse im konsolidierungspflichtigen Kapital und im Konzernjahresergebnis zu vermeiden, wurde ein Ausgleichsposten in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen.

(23) Jahresüberschuss

Durch die Inanspruchnahme steuerlicher Vergünstigungen in der Vergangenheit ist das Jahresergebnis der EWE AG mit Mio. Euro 13,2 positiv beeinflusst.

Die zukünftige Ertragsteuerbelastung aus der Auflösung von Sonderposten mit Rücklageanteil der EWE AG wird etwa 37 Prozent betragen.

Ergänzende Angaben**(24) Beziehungen zu den Gesellschaftern**

Am Kapital der EWE AG sind die Weser-Ems-Energiebeteiligungen GmbH (WEE), Oldenburg, zu 59,4 Prozent, die E.ON Energie AG, München, zu 27,4 Prozent und die Energieverband Elbe-Weser Beteiligungsholding GmbH, Oldenburg, (EEW) zu 13,2 Prozent beteiligt.

Alleingeschafter der WEE ist der Landeselektrizitätsverband Oldenburg (LEV); dessen Mitglieder sind Landkreise und Städte unseres Versorgungsgebietes zwischen Weser und Ems.

Im Sinne von § 17 AktG ist die EWE AG als abhängiges Unternehmen, die WEE als herrschendes Unternehmen anzusehen. Beide Gesellschaften bilden aber keinen Konzern gemäß § 18 AktG, da die Zusammenfassung unter einer einheitlichen Leitung nicht gegeben ist. Die WEE erstellt keinen Konzernabschluss.

An der E.ON Energie AG ist die E.ON AG, Düsseldorf, mit 100 Prozent beteiligt.

Alleingeschafter der EEW ist der Energieverband Elbe-Weser. Die Verbandsmitglieder sind eine Stadt und Landkreise unseres Versorgungsgebietes zwischen Weser und Elbe.

(25) Wesentliche Beteiligungen

Name und Sitz der Gesellschaft	EWE AG Anteil in %	Eigen- kapital 2000 Tsd. Euro	Jahres- ergebnis 2000 Tsd. Euro
Verbundene Unternehmen			
BTC Business Technology Consulting AG, Oldenburg	67,5	650	- 20
easyplus GmbH, Oldenburg	100,0	34	- 17
EUDO - Energie- und Umweltdienstleistungsgesellschaft mbH „Oderland“, Seelow	98,0	- 1 713	- 327
EWE Cuxhaven GmbH, Cuxhaven	69,0	12 436	+ 2 242
EWE NaturWatt GmbH, Oldenburg	90,0	359	+ 71
EWE Polska Sp. z o.o., Poznan	100,0	1 931	- 505
EWE TEL GmbH, Oldenburg	100,0*)	256	
EWE Urbanisation Dienstleistungs GmbH (UDG), Bremervörde	100,0*)	2 267	
EWE Wasser GmbH, Oldenburg	100,0*)	971	
Gemeindewerke Scheeßel GmbH, Scheeßel	100,0*)	3 670	
GSN Gebäudesicherheit Nord GmbH, Oldenburg	51,0	- 719	- 519
nordCom GmbH, Bremen	83,4	7 512	- 8 678
SOCON Sonar Control Kavernenvermessung GmbH, Giesen	61,0	2 250	+ 501
STS Systemtechnik und Software GmbH, Berlin	56,0	1 085	- 334
Wachgesellschaft Fernwirk-Sicherheitssysteme Oldenburg mbH, Oldenburg	74,0	- 236	- 151
ZeKo Zentrale Kompostierungs GmbH, Gnarrenburg	74,0	339	+ 34
Sonstige Beteiligungen			
Abfallwirtschaftsgesellschaft Landkreis Vechta mbH, Vechta	49,0	416	+ 103
Harzwasserwerke Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Hildesheim	7,3	92 269	+ 2 291
Hillern-Deponiegas Verwertungs-GmbH (HDV), Schneverdingen	50,0	495	+ 129
MVR Müllverwertung Rugenberger Damm GmbH & Co. KG, Hamburg	20,0**)	15 339	
Stadtwerke Bremervörde GmbH, Bremervörde	24,9	5 861	+ 35
Stadtwerke Eberswalde GmbH, Eberswalde	22,5	10 835	+ 497
Stadtwerke Ludwigsfelde GmbH, Ludwigsfelde	20,0	11 521	+ 1 688
Stadtwerke Schwedt GmbH, Schwedt	10,0	24 967	+ 1 568
Stadtwerke Strausberg GmbH, Strausberg	38,4	9 703	- 166
Städtische Betriebswerke Luckenwalde GmbH, Luckenwalde	20,0	6 203	- 232
Verkehr und Wasser GmbH, Oldenburg	26,0	7 913	- 2 859

*) Mit diesen Unternehmen bestehen Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge.

***) Von diesem Unternehmen wurde der anteilige Verlust durch Gesellschafterbeschluss übernommen.

(26) Angaben zu den Organen der EWE AG

Die Mitglieder des Aufsichtsrates und des Vorstandes sind auf Seite 7 angegeben.

Die Gesamtbezüge des Vorstandes betragen Mio. Euro 1,1, dem Aufsichtsrat wurden Mio. Euro 0,2 vergütet.

Der Vorstand hat Kredite in Höhe von Mio. Euro 0,2 erhalten. Die Verzinsung erfolgt zu 6 Prozent p.a. über eine Laufzeit von 20 Jahren.

Für die Pensionsverpflichtungen gegenüber früheren Mitgliedern des Vorstandes und ihren Hinterbliebenen sind insgesamt Mio. Euro 7,5 zurückgestellt; die Gesamtbezüge betragen Mio. Euro 0,6.

(27) Mitarbeiter

Die Zahl der Mitarbeiter betrug im Jahresdurchschnitt:

	EWE AG 2001	2000	Konzern 2001	2000
Vollbeschäftigte	1 721	1 775	2 448	2 021
Teilzeitbeschäftigte und Aushilfen	317	289	369	322
	2 038	2 064	2 817	2 343
Auszubildende, Praktikanten	126	132	135	134
	2 164	2 196	2 952	2 477

(28) Aktivitätenabschlüsse

Grundsätzliches

Aufgrund des am 29. April 1998 in Kraft getretenen Gesetzes zur Neuregelung des Energiewirtschaftsrechts werden getrennte Bilanzen sowie Gewinn- und Verlustrechnungen für die Bereiche Stromverteilung und Übrige Aktivitäten veröffentlicht. Die Bereiche Stromerzeugung und Stromübertragung entfallen, da die Eigenerzeugungskapazität von untergeordneter Bedeutung ist und die Gesellschaft über kein Übertragungsnetz verfügt.

Definition der Unternehmensaktivitäten

Stromverteilung:

In dieser Aktivität werden die im Zusammenhang mit dem Stromgeschäft stehenden Aktivitäten erfasst.

Übrige Aktivitäten:

Unter den Übrigen Aktivitäten werden neben dem Gasbereich alle Dienstleistungen ausgewiesen, die nicht das Stromgeschäft betreffen.

Grundsätze, nach denen die Gegenstände des Aktiv- und Passivvermögens sowie die ausgewiesenen Aufwendungen und Erträge den einzelnen Unternehmensaktivitäten zugeordnet werden

In den Bilanzen sowie den Gewinn- und Verlustrechnungen erfolgt im Regelfall eine direkte Zuordnung der Aktiv- und Passivposten sowie der Aufwendungen und Erträge auf die einzelnen Unternehmensaktivitäten. In den Fällen, wo dies nicht möglich ist, da nur ein mittelbarer Sachbezug zu den einzelnen Aktivitäten vorliegt oder die weitere Zuordnung der Konten mit unverhältnismäßig hohem Aufwand verbunden wäre, erfolgt die Zurechnung auf der Basis sachgerechter Bezugsgrößen.

Abweichend hierzu werden das gesamte Eigenkapital, mit Ausnahme des direkt zugeordneten Ergebnisses aus der Stromverteilung, sowie die Darlehen und die dazu korrespondierenden Zinsaufwendungen den Übrigen Aktivitäten zugeordnet. Die Aufteilung der Steuern vom Einkommen und vom Ertrag erfolgt bis auf die den Übrigen Aktivitäten zugerechneten Steuerumlagen in Abhängigkeit eines Mischsteuersatzes des Gesamtunternehmens. Dadurch wird die Steuerbelastung proportional verteilt, so dass negative Ergebnisse zu Steuergutschriften führen.

Die aufgrund der direkten und indirekten Aufteilung entstehenden Forderungen und Verbindlichkeiten zwischen den jeweiligen Unternehmensaktivitäten werden in der Aktivitätenbilanz als solche ausgewiesen und über die „Interne Aufrechnung“ konsolidiert. Die sich in diesem Zusammenhang ergebenden Zinsaufwendungen und -erträge werden in der Aktivitäten-Gewinn- und Verlustrechnung gesondert gezeigt.

Grundsätze der innerbetrieblichen Leistungsverrechnung

Die zwischen den einzelnen Unternehmensaktivitäten bestehenden Leistungsbeziehungen werden in der Regel zu Marktpreisen bewertet. In der Aktivitäten-Gewinn- und Verlustrechnung ist der Umfang der innerbetrieblichen Leistungsbeziehungen über die „Interne Aufrechnung“ ersichtlich.

Aktivitätenbilanz

zum 31. Dezember 2001 (in Mio. Euro)

	Strom- verteilung	Übrige Aktivitäten	Interne Aufrechnung	Gesamt EWE AG
Aktiva				
Anlagevermögen				
Immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	548,5	1 179,9		1 728,4
Finanzanlagen	13,5	148,1		161,6
Umlaufvermögen				
Vorräte	5,1	61,5		66,6
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	232,6	373,4		606,0
Flüssige Mittel	24,2	14,3		38,5
Forderungen gegen andere Unternehmensbereiche	38,6		- 38,6	
	862,5	1 777,2	- 38,6	2 601,1
Passiva				
Zugeordnetes Eigenkapital	40,4	517,8		558,2
Sonderposten		250,9		250,9
Bauzuschüsse	254,9	227,5		482,4
Rückstellungen	497,9	338,4		836,3
Verbindlichkeiten	69,3	404,0		473,3
Verbindlichkeiten gegenüber anderen Unternehmensbereichen		38,6	- 38,6	
	862,5	1 777,2	- 38,6	2 601,1

Aktivitäten-Gewinn- und Verlustrechnung
vom 1. Januar bis 31. Dezember 2001 (in Mio. Euro)

	Strom- verteilung	Übrige Aktivitäten	Interne Aufrechnung	Gesamt EWE AG
Umsatzerlöse	1 261,9	1 296,7	- 17,9	2 540,7
Stromsteuer	95,8			95,8
Bestandsveränderung an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	0,2	0,1		0,3
Andere aktivierte Eigenleistungen	0,1	0,2		0,3
Sonstige betriebliche Erträge	16,4	56,7		73,1
Materialaufwand	783,7	924,8	- 17,9	1 690,6
Personalaufwand	109,8	64,4		174,2
Abschreibungen	83,2	135,6		218,8
Konzessionsabgaben	66,0	7,9		73,9
Sonstige betriebliche Aufwendungen	60,7	93,4		154,1
Ergebnis aus Finanzanlagen	3,4	- 30,3		- 26,9
Zinsergebnis	- 0,2	- 2,0		- 2,2
Zinsen aus Forderungen / Verbindlichkeiten gegenüber anderen Unternehmensbereichen	1,1	- 1,1		
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	83,7	94,2		177,9
Steuern	43,3	58,7		102,0
Jahresüberschuss	40,4	35,5		75,9

Der Gewinnvortrag Vorjahr und die Einstellungen in die Gewinnrücklagen sind den Übrigen Aktivitäten zugeordnet.

Vorschlag für die Verwendung des Bilanzgewinns (in Mio. Euro)

Wir schlagen der Hauptversammlung vor, den Bilanzgewinn der EWE AG in Höhe von Mio. Euro 41,1 wie folgt zu verwenden:

Dividende von Euro 1,025 je nominal Euro 5 Aktienkapital in Höhe von Mio. Euro 200	41,0
Gewinnvortrag	0,1
	41,1

Oldenburg, den 22. Februar 2002

Der Vorstand



Dr. Brinker



Harms



Waschmann

Wir haben den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und den Konzernabschluss der EWE Aktiengesellschaft, Oldenburg, mit einem zusammengefassten Anhang sowie den zusammengefassten Bericht über die Lage der Gesellschaft und des Konzerns für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2001 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung dieser Unterlagen nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und den ergänzenden Regelungen in der Satzung liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Konzernabschluss sowie den zusammengefassten Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Jahres- und Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Jahres- und den Konzernabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den zusammengefassten Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Gesellschaft und

des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahres- und Konzernabschluss und zusammengefasstem Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst für den Jahresabschluss die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und für den Konzernabschluss die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises und der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze sowie für beide Rechenwerke die Beurteilung der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands der Gesellschaft und die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahres- und des Konzernabschlusses sowie des zusammengefassten Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt. Nach unserer Überzeugung vermitteln der Jahresabschluss und der Konzernabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft und des Konzerns. Der zusammengefasste Lagebericht gibt insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage der Gesellschaft und des Konzerns und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar.

Oldenburg, den 22. Februar 2002

PwC Deutsche Revision
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Berhorst
(Wirtschaftsprüfer)

ppa. Schlüters
(Wirtschaftsprüfer)