

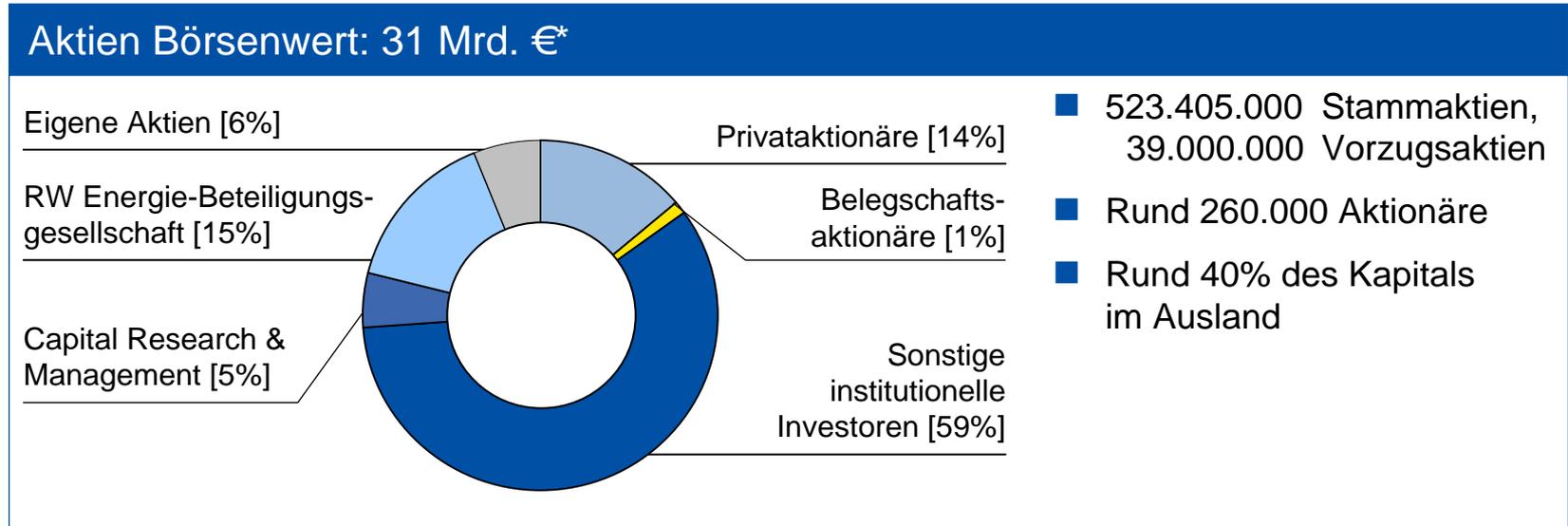
Fakten, Fakten, Fakten – das 1 x 1 bei der Erstellung eines Investoren-Factbooks

Cornelia Rath, RWE AG

VOR**RWE**GEHEN

Wer sind unsere Kunden?

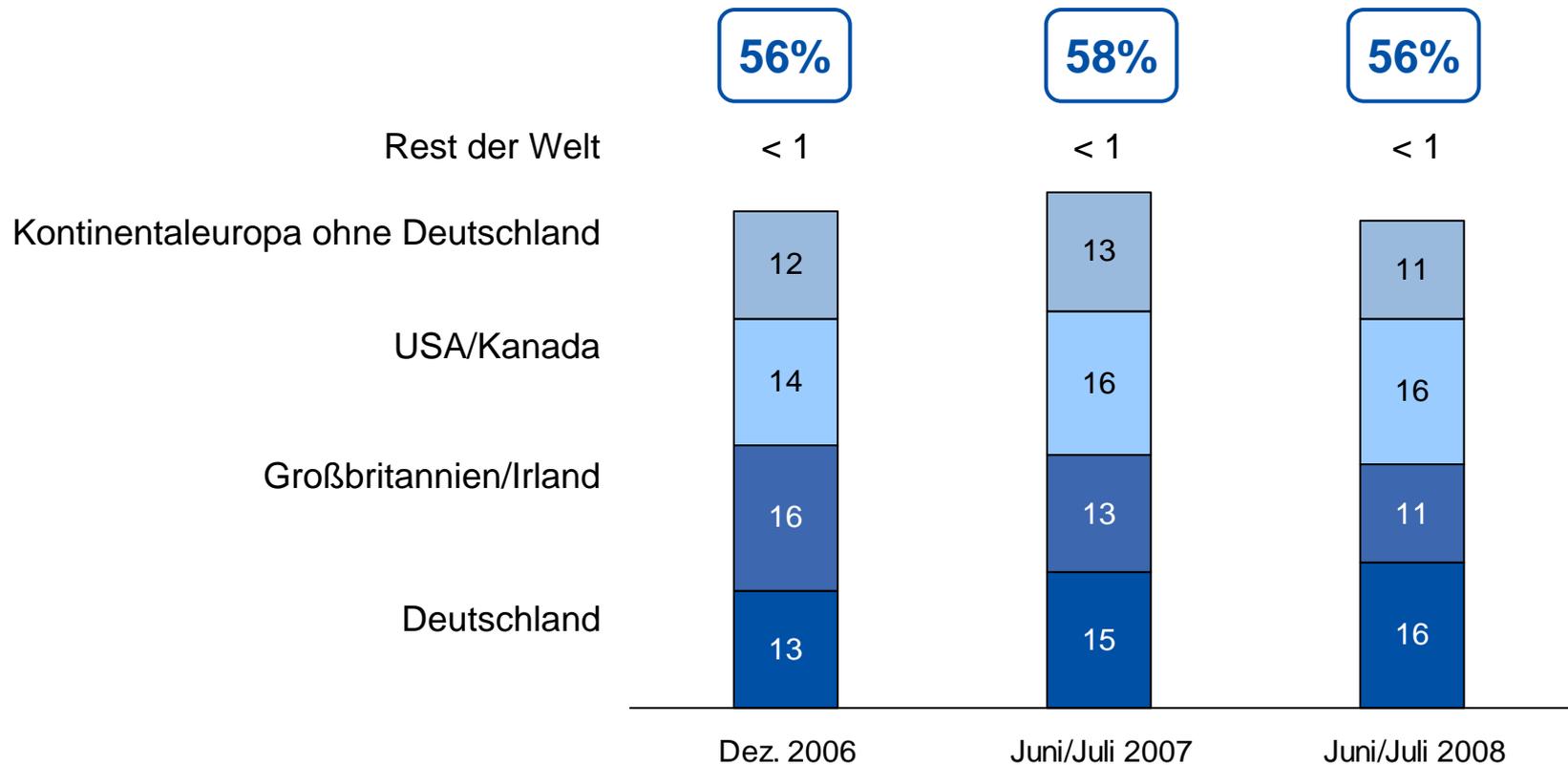
Unsere Kapitalgeber: Aktionäre und Anleihegläubiger



* Stand: 12. März 2009

Wo sind unsere Kunden (Aktionäre) zu Hause?

Übrige Institutionelle Aktionäre (59%)



Wie findet sich ein Analyst/Investor im Daten- Dschungel der „Versorger“ oder bei „RWE“ zurecht?



Das RWE Investor Relations-Team



Ingo Alphéus



Sabine Nierhaus

▪ PA to Ingo Alphéus



Martin Vahlbrock
D / CH / JAP

Oliver van der Mond
S / NOR / DK

Burkhard Pahnke
I / AU / E

Cornelia Rath

Lars Korinth
F / B / NL

Gunhild Grieve
GB / USA / AUS

- Equity Buy-side
- Equity Sell-side coordination
- Guidance (lead)
- ADR
- Broker ratings
- Fixed-Income Buy- and Sell-side support

- Sell-side support, guidance
- Commodities research
- Fixed Income coordination

- Supervisory Board Reports
- Quarterly reports (lead)
- Annual report
- Buy- and Sell-side

- Retail investor services
- Annual report
- Research
- Fact Book
- AGM
- Budget management
- Production management financial reports/ advertising

- CEO Speeches
- Internet
- Buy- and Sell-side

- Equity and Fixed Income Buy-side
- Equity Investor Targeting (lead)
- American Water
- RWE npower



Stefanie Nannke

- Team Assistant
- Convento (lead)



Anja Siegemund

- Team Assistant
- Chart preparation
- Event organization
- Archives
- Hotline



Katie Wright

- Team Assistant London
- Event organization
- Archive studies and reports

Kundengruppenorientierte Kommunikation bei RWE

Vorstand + Investor Relations + operatives Management



Inst. Investoren

- 15 – 20 Mgmt. Roadshows pro Jahr zu Schlüssel-Investoren
- 20 – 25 IR-Roadshows
- 2 – 3 Analystenkonferenzen p.a.
- Company Field Trips
- Aktive Investorenauswahl bei Roadshows
- Proxy-Voting bei HV
- IR Releases

Analysten

- Intensiver Telefon-/ E-Mail Kontakt mit ca. 30 Investoren/Analysten
- 2 – 3 Analystenkonferenzen pro Jahr
- Mehrere Company-Field-Trips
- IR-Releases

Privataktionäre

- IR-Manager für Privataktionäre
- Separate Telefon-Hotline
- Internetübertragung von Analystenkonferenzen inkl. Q&A
- Umfassender Web-Inhalt
- Proxy-Voting bei HV



Factbook, Live Webcast der Konferenzen, Telefonkonferenzen und HV inkl. Q & A

Das RWE Factbook – das Nachschlagewerk Nr. 1 über RWE

Was wollen Investoren von RWE wissen, die **nicht** täglich die deutsche Presse lesen können?

Welche Struktur
hat RWE?

**Welche politischen
Rahmenbedingungen**
bestimmen das Geschäft
von RWE?

Wie ist **RWE im Wettbewerb**
mit anderen Versorgern aufgestellt?

Welche Strategie
verfolgt RWE?

Wie sieht das **Geschäftsmodell**
der einzelnen Unternehmens-
bereiche/Segmente aus?

Welches sind die
wichtigsten Kennzahlen
zur Aktie und Dividende?

Wie sieht die **Nachhaltig-
keitsstrategie** aus?

Wie funktioniert
der Markt?

Wie oft soll ein Factbook aktualisiert werden?

- **Kontinuität und Aktualität der Informationen sind wichtig:**
→ **Daher Aktualisierung – optimal: zweimal pro Jahr,**
mindestens: einmal pro Jahr
- **Sprache: Englisch**
- Ergänzung durch **Spezialfactbooks** zu bestimmten aktuellen Themen,
z.B. Anreizregulierung, Nachhaltigkeit, Auswirkungen der Rezession
auf die Stromnachfrage, Erzeugungskapazitäten etc.
- Speziell für Privataktionäre: Kleines Factbook in Deutsch

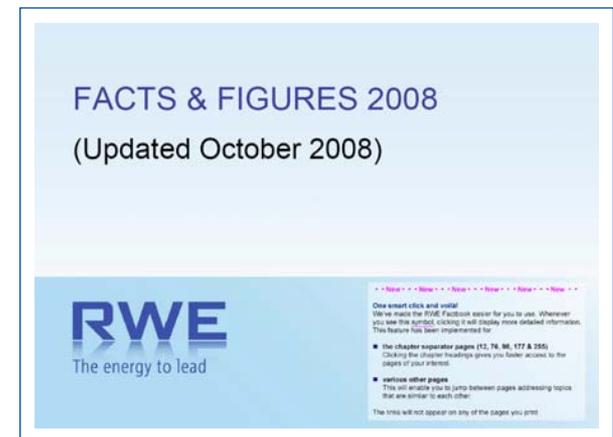
Welches Format und welche Veröffentlichungsart sollte gewählt werden?

- **Empfehlenswert: PowerPoint-Datei**, die intern als PowerPoint verwendet werden kann und auf der Homepage als **PDF** heruntergeladen werden kann
- Aus Kostengründen und Aktualitätsgründen **keine** aufwändig gedruckte Fassung
- Für TOP-Investoren und -Analysten kann man eine kleine Auflage digital drucken oder farbig kopieren lassen
- RWE veröffentlichte erstmals im Jahr 2003 ein Factbook, damaliger Umfang: 203 Seiten Hochformat (noch in QuarkXpress), seither mind. 2 x pro Jahr erschienen, nächste Version Ende Mai 2009
- Neben dem PDF wird auch eine reine **html-Version** angeboten

Das PDF-Factbook – klare Struktur mit Verlinkung auf verwandte Themen oder Untermenüs

Per Mausklick schnell zum gewünschten Kapitel

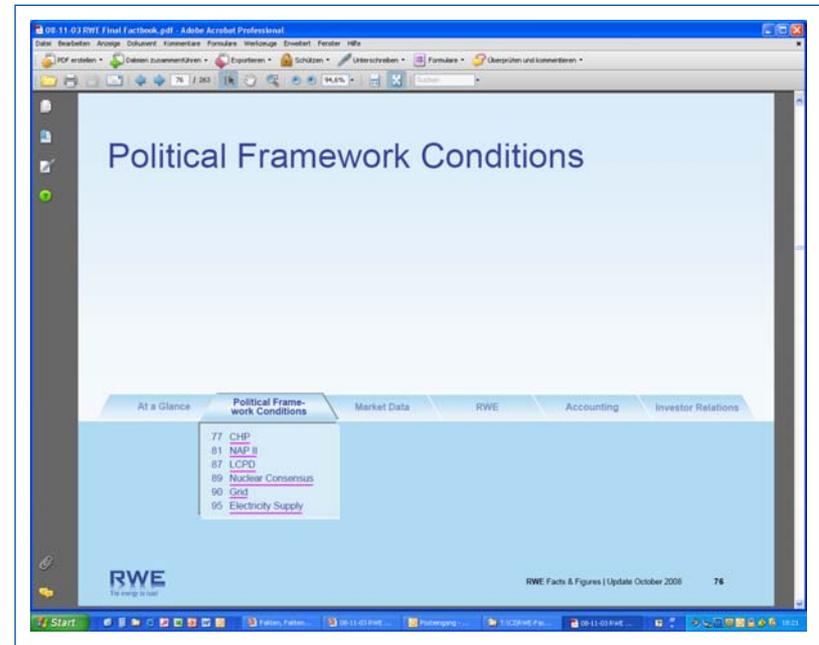
- Schnelle Stichwortsuche im PDF
- Einfachere und selbstständige Aktualisierung der Basisdatei in Powerpoint
- Leichter Austausch von Seiten



Wie ist das RWE-Factbook aufgebaut?

Struktur

1. Auf einen Blick (inkl. Strategie und wichtigste Finanzzahlen)
2. Politische Rahmenbedingungen
3. Marktdaten
4. RWE
5. Bilanzierungsthemen
 - Jeweils mit den Unterkapiteln Strom und Gas.
 - Nächste Gliederungsebene entlang **unserer Wertschöpfungskette (d.h. Erzeugung, Handel, Netz und Vertrieb)**



Vorteile

- Keine Umstellung bei evtl. organisatorischen Umstrukturierungen
- Schnelle Orientierung, auch ohne Inhaltsverzeichnis

Was muss bei der Erstellung der Charts beachtet werden?

- **Beachtung der jeweiligen Corporate-Design-Regeln**
 - Das RWE-Factbook hat bei der Schriftgröße eine Sonderregelung, die von der normalen PowerPoint-Vorlage im Konzern abweicht
- **Einheitliche Gestaltung der einzelnen Charts**
 - Schriftgröße (Überschriften, Body Text, Fußnoten)
 - Farben des Unternehmens einsetzen:
(bei Grafiken, Headlines, Hervorhebungen)
 - Grafikachsen
 - Anordnung von Elementen, z.B. Fußnoten immer unten links
- Einheitliche **Schreibweise** von Begriffen
- Brotkrumen zur besseren Navigation innerhalb des Factbooks
- Inhaltsverzeichnis

Beispielhafte Seiten aus dem RWE-Factbook (I):

At a Glance – Strategy – Strategic Cornerstones

Our Focus Remains Europe – but with a Far Wider Remit

- In core and bridgehead markets RWE sells more than 300 TWh electricity and attains a market share in excess of 20%. In gas it is more than 330 TWh and a market share in excess of 10%.
- In growth markets under strategic monitoring RWE faces an electricity market potential of ca. 1,300 TWh and substantial market growth (ca. 4% p.a.). Gas demand is ca. 450 bcm/a growing by 2% p.a.
- Additional markets for renewable energy

Electricity consumption growth in % p.a. 2010 – 2020
Gas consumption growth in % p.a. 2010 – 2020

- RWE Core markets with established market position
- Growth markets where bridgehead positions have been attained
- Growth markets under strategic monitoring
- Additional markets for renewables business

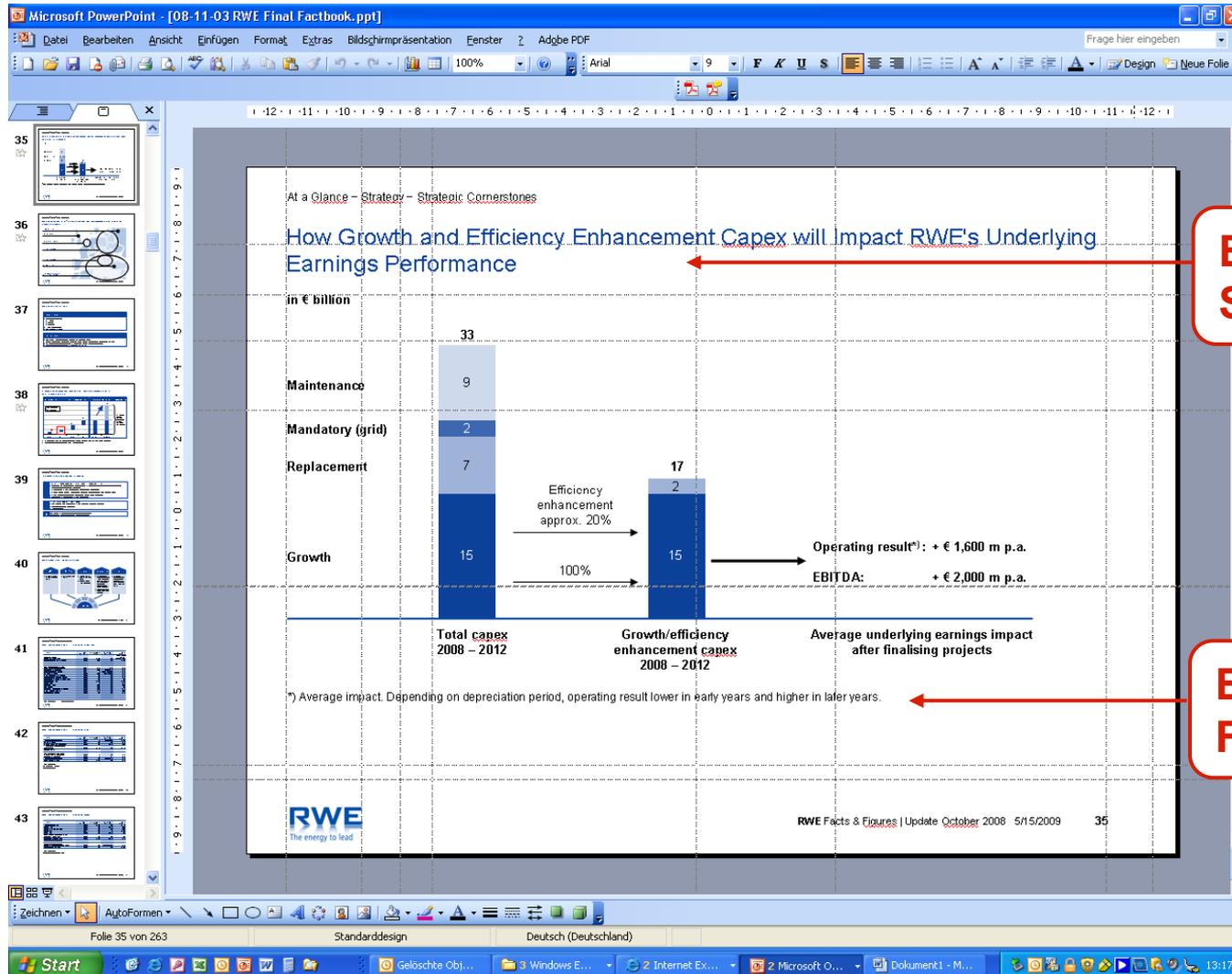
RWE The energy to lead

RWE Facts & Figures | Update October 2008 5/15/2009 24

Navigation

Festgelegte Farbigkeit

Beispielhafte Seiten aus dem RWE-Factbook (II):



Einheitliche Schriftgröße

Einheitliche Fußnoten

Beispielhafte Seiten aus dem RWE-Factbook (III):

Microsoft PowerPoint - [08-11-03 RWE Final Factbook.ppt]

File Bearbeiten Ansicht Einfügen Format Extras Bildschirmpräsentation Fenster Adobe PDF Frage hier eingeben

14% Arial 9 F K U S

Political Framework Conditions

Inhalt durch Symbol klicken hinzufügen

At a Glance Political Framework Conditions Market Data RWE Accounting Investor Relations

- 77 CHP
- 81 NAP II
- 87 LCPD
- 88 Nuclear Consensus
- 90 Grid
- 95 Electricity Supply

RWE The energy to lead

RWE Facts & Figures | Update October 2008 5/15/2009 76

Folie 76 von 263 Standarddesign Deutsch (Deutschland)

Start Microsoft Windows Internet Microsoft Dokument1 13:29

Jedes Kapitel mit Kapiteltrenner

Kurzinhalt

Beispielhafte Seiten aus dem RWE-Factbook (IV):

Microsoft PowerPoint - [RWE Factbook Release I_15_05_09.ppt]

Table of Contents

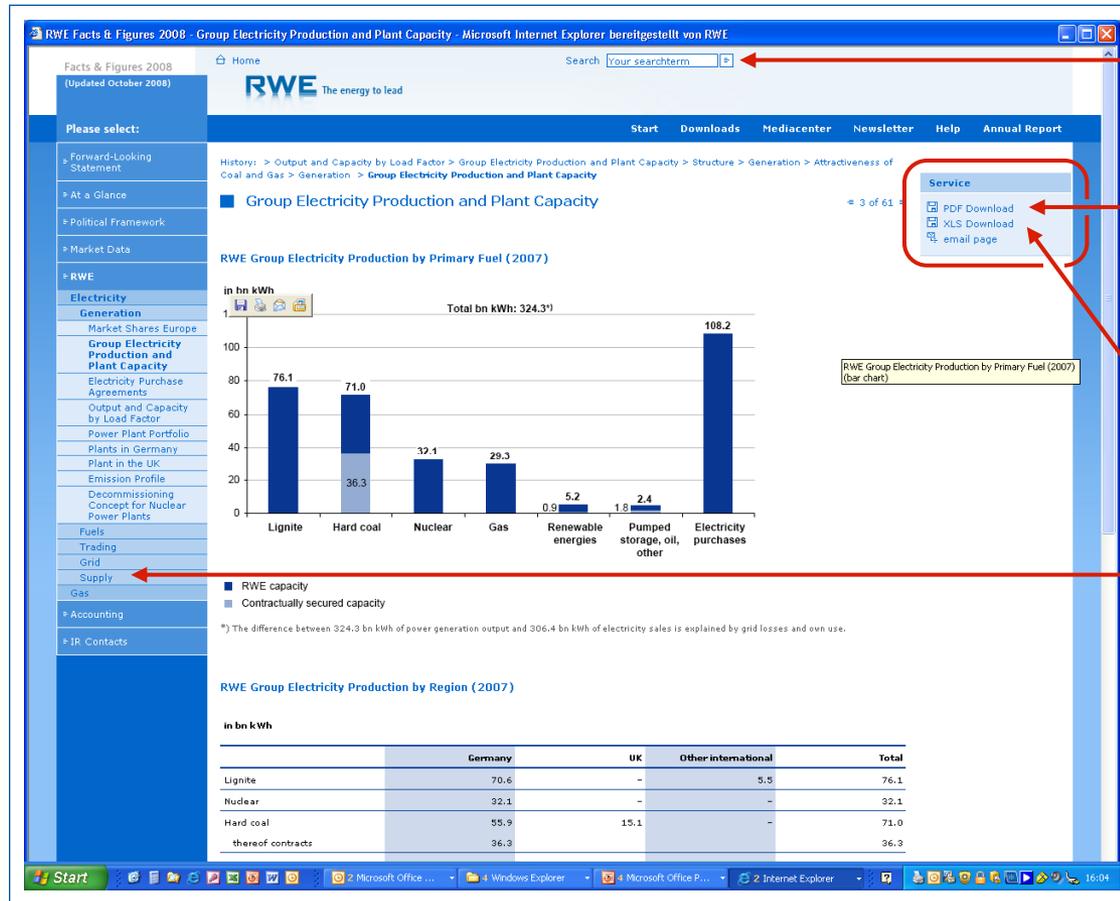
13	At a Glance		163	RWE	
	Structure	14		Electricity	164
	Strategy	21		• Generation	164
	• Strategic Cornerstones	21		• Fuels	189
	• Acquisitions and Divestments	44		• Trading	192
	• Sustainability	51		• Grid	196
	Financial Information	54		• Supply	200
	• RWE Share	54		Gas	206
	• Fixed Income Financing	58		• Upstream	206
	Risk Governance	71		• LNG	214
				• Trading	217
				• Transport	219
				• Downstream	225
76	Political Framework Conditions			Accounting	234
	CHP	77		• Nuclear Provisions	234
	NAP II	81		• Pension Provisions	236
	LCPD	87		Investor Relations	237
	Nuclear Consensus	89			
	Grid	90			
91	Market Data				
	Electricity	92			
	• Generation	92			
	• Fuels	116			
	• Trading	120			
	• Grid	121			
	• Supply	127			
	Gas	140			
	• LNG	140			
	• Downstream	147			

RWE
The energy to lead

RWE Facts & Figures | Update May 2009 5/15/2009 4

Übersicht durch
klares Inhalts-
verzeichnis

Das Online-Factbook bietet weitere Extras



Stichwortsuche

PDF-Download von Einzelseiten

Download von Excel-Tabellen

Schnelles Navigieren

Welche Quellen können für das Factbook „angezapft“ werden?

Kein zusätzlicher Aufwand, da sowieso schon vorhanden

- Charts der Equity Story
- Charts zur Analystenkonferenz, Bilanzpressekonferenz, Hauptversammlung
- Separate Präsentationen von Unternehmensbereichen oder Segmenten
- Eigene Homepage
- Charts zu div. Veranstaltungen, z.B. bei Kundenbesuchen, Messen
- Intranet

Anteil: ca. 60 – 70%

Neuer Aufwand

- Homepage von Interessenverbänden, z.B. für Marktdaten (die zwar öffentlich sind, für einen ausländischen Investor aber nicht so leicht zu finden sind)
- Manchmal müssen Daten im eigenen Unternehmen neu erhoben oder ermittelt werden (z.B. wenn IR weiß, dass Investor XYZ regelmäßig zu dem Thema unterrichtet werden möchte)

Anteil: ca. 30 – 40%

Das interne IR-Netzwerk – die Daten-Lieferanten für das Factbook

- Schaffen Sie sich ein **internes Netzwerk** von „Daten-Lieferanten“ für das Factbook, die Sie auch im normalen IR-Alltag „anzapfen“ können
- Schaffen Sie sich mit diesem Netzwerk **interne Verbündete**, die das Factbook ebenfalls für eigene Präsentationen nutzen können (Win-Win-Situation)

Vorteile für Sie

- Feste Ansprechpartner, verlässliche Datenquelle, themenspezifische Verantwortlichkeiten

Vorteile für Ihr Netzwerk

- Ihre Daten-Lieferanten können für eigene Zwecke auf gut aufbereitete und abgestimmte Charts zurückgreifen. Deshalb ist PowerPoint so wichtig!

Das RWE-Netzwerk: Wir strecken die Fühler im gesamten Konzern aus!

- Klare Verantwortung für einzelne Charts
- Start der Aktualisierung erfolgt über E-Mail an die jeweiligen Vorgesetzten (unterstreicht die Wichtigkeit des Projekts)

	A	B	C
1	Ansprechpartner Factbook für Update 2009		
2			
3	Seite	Headline	Ansprechpartner
4	At a Glance		
5	Structure		
6	13	RWE Group structure	CI / Analytikerkonferenz Charts 14.8.08 / Seite 26
7	neu	RWE Group Structure as of 2009: More market-driven, leaner and	CI / Analytikerkonferenz 26.2.09, Chart 12
8	14	RWE Today: one of the Top 5 Integrated European Utilities	CI / Angaben aus GB 2008, Seite 33
9	15	Benefits of vertical integration	CI / aus GB 2008, Seite 39
10	16	RWE Energy is Responsible for the Retail Business in Continental E	Frau Pia Gärtner/RWE Energy
11	17	Structure of RWE Energy	Frau Pia Gärtner/RWE Energy
12	18	Grid Operation, Grid Service and Customer Service	Frau Pia Gärtner/RWE Energy
13	19	RWE Energy: Regional Energy Companies in Germany (2007)	Dr. Garus /RWE Energy
14	20	RWE' position in CEE Markets 2008	Dr. Garus /RWE Energy
15	21	RWE's utility customers	CI
16	Strategy		
17	22	RWE Strategy - Stability and Growth	CI
18	23	More growth, less CO2, our strategic roadmap for 2012	CI / Company Presentation März 09 / Seite 4
19	24	Our Focus remains Europe	CI / GB 2008, S. 38
20	neu	Our Strategic platform -	CI / Analytikerkonferenz 26.2.09, Chart 15
21	25	Main strategic steps in European electricity	CI / Analytikerkonferenz Charts 22.2.08 / Seite 12
22	26	Main strategic steps in European gas	CI / Analytikerkonferenz Charts 22.2.08 / Seite 13
23	27	The new RWE Innogy - on the way...	CI / Analytikerkonferenz Chart 22.2.08 / Seite 16
24	28	RWE Now part of the Nabucco Consortium	CI / Company Presentation August 2008 / Seite 16
25	29	Excelerate - Our Asset Light Entry into the Attractive Global LNG Ma	Herr Thomas Thomas / RWE Supply & Trading
26	28	Neues Chart zu Nabucco	Herr Thomas Thomas / RWE Supply & Trading
27	30	Less CO2: Our vision for RWE's fuel mix 2020	CI / Linke Torte aus GB 2008, S. 62 nächstes Mal wieder reinnehmen über Frohne
28	31	Our nuclear strategy: more growth, less CO2	CI / Analytikerkonferenz Charts 22.2.08 / Seite 20
29	32	Less CO2: Our strategy to reduce our exposure physically	CI / Analytikerkonferenz Charts 26.2.09/ Seite 70
30	33	Stable portfolio (Operating Result 2008)	Herrn Knieper / RWE Energy
31	34	RWE's mid term capex programme	CI / Analytikerkonferenz am 26.2.09, Chart 11
32	35	How growth and efficiency enhancement	CI / Analytikerkonferenz am 26.2.09, Seite 64
33	36	We aim to spend € 15-20 bn on capex and acquisitions by 2012	CI / Analytikerkonferenz Charts 22.2.08 / Seite 23
34	37	RWE acquisition criteria	CI / Analytikerkonferenz Charts 22.2.08 / Seite 27 - bleibt bestehen

Mit einer Excel-Liste kann man den Rücklauf der Charts gut kontrollieren!

Kosten sind kein Argument gegen ein Factbook

- Es ist unsere Aufgabe als Investor Relations Manager, unser Unternehmens so transparent wie möglich zu machen
- Das lässt sich auch mit kleineren Budgets umsetzen
- Wenn das Budget keine Unterstützung durch eine Agentur zulässt, kann man das Factbook auch intern erstellen
(Suchen Sie sich Verbündete: evtl. die Kommunikationsabteilung)
- Der Umfang des Factbooks kann sich im Laufe der Zeit entwickeln. Man muss nicht mit 200 Seiten starten, manchmal reichen schon 30 gute Seiten
- Fragen Sie doch einfach einmal Ihre Investoren, was sie von einem Factbook erwarten [Feedback]

Manchmal fühlt man sich wie ein Hamster im Rad, wenn mal wieder ein Daten-Lieferant nicht liefert....



Welchen Schwierigkeiten können auftreten?

Was kann passieren?

- Schlechte oder fehlerhafte Zulieferung
- Zu späte Lieferung
- Endlose interne Abstimmungsrunden
- Kein Rückhalt beim Vorstand (evtl. aus Budgetgründen/ Zeitgründen etc)



Was kann man tun?

- Man braucht Verständnis für die Gesamtzusammenhänge in einem Unternehmen, um die Fehler zu bemerken; dann auf bessere Zulieferung hinweisen
- Penetrant, aber höflich um die Einhaltung von Fristen kämpfen
- Wichtigkeit des Projekts für den gesamten Konzern herausstellen. Feedback von Investoren einholen, um die Wichtigkeit zu unterstreichen
- Mit Speck fängt man Mäuse! Denken Sie über Möglichkeiten nach, wie Sie Ihre internen Lieferanten „ködern“ können

Wie erfahren wir, ob unsere Investoren wirklich mit dem Factbook zufrieden sind?

- Versand eines von uns entwickelten Fragebogens einmal jährlich an ca. 1.500 Analysten und Investoren mit der Bitte um die Beurteilung unserer gesamten Investor-Relations-Arbeit. Rücklaufquote: ca. 6 %

Auszug aus unserer letzten Umfrage, Dezember 2008:

- How do you value the content of RWE Facts & Figures (updated twice a year)?
 - Very good
 - Sufficient
 - Good
 - Not sufficient
 - Which additional information would you like us to include in RWE Facts & Figures?
- Ergebnis: Mehr als 96 % finden unser Factbook „Sehr gut“ (63%) und „Gut“ (33%)
 - Weitere Wünsche: z.B. Effizienz pro Kraftwerk, mehr Finanzdaten zu Unternehmensbereichen, Investitionen im Bereich erneuerbare Energien

Last but not least: Wie machen es andere?

- Einige Firmen haben seit Jahren Factbooks z.B. BASF, Deutsche Post, Continental, EON, Heidelberger Druckmaschinen, Metro, Henkel
- Der Umfang, das Format und die Struktur unterscheiden sich stark bei einzelnen Firmen (Hochformat, Querformat, gedruckt, nur PowerPoint, nur Unternehmensdaten)
- Nur wenige Unternehmen zeigen Marktdaten. Warum eigentlich?
- Umfang variiert von 4 Seiten Factsheet bis zu 180 Seiten gedruckt und gebunden
- Teilweise veraltete Daten (2006er Zahlen): Was soll ein Investor heute damit anfangen?
- Kein Inhaltsverzeichnis: Wie kann ich mich hier orientieren?



Vielen Dank für ihre
Aufmerksamkeit

VORWEG GEHEN