

RAG - fit für die Zukunft

Mit großer Dynamik auf dem Weg zu einem Energie- und Chemiekonzern

Die RAG Aktiengesellschaft vollzieht einen Strategiewechsel hin zu einem Energie- und Chemiekonzern. Dessen künftige Kerngeschäftsfelder sind Energie, Chemie, Immobilien und Bergbau. So präsentiert sich die RAG in ihrer neuen strategischen Ausrichtung. Dieser Prozess vollzieht sich mit großer Dynamik.

Die Ziele sind klar definiert: Das künftige Portfolio von RAG setzt auf Markt-, Technologie- und Qualitätsführer, die in Wachstumsbranchen und auf lange Sicht nachhaltig positive Ergebnisbeiträge erzielen werden.

Mit der Schaffung einer neuen Energiesäule innerhalb des RAG Konzerns, in der die deutschen Energieaktivitäten der STEAG AG und der RAG Saarberg AG zusammengeführt werden, trägt die RAG den großen Potenzialen im Zukunftsmarkt Energie Rechnung. Mit der neuen Energiesäule und ihrer installierten Gesamtleistung von rund 9.000 Megawatt wird die RAG künftig über das fünfgrößte deutsche Energieunternehmen verfügen. Dabei wird die Position als zweitgrößter deutscher Steinkohleverstromer mit einer betriebenen Leistung von dann annähernd 7.000 Megawatt und einem Marktanteil von rund 25 Prozent deutlich ausgebaut.

Dem neuen Unternehmen bieten sich erhebliche Wachstumschancen. Die deutsche Kraftwirtschaft steht ab 2010 vor einer umfangreichen Erneuerung. Die neue RAG-Säule wird von dieser Entwicklung stark profitieren. Dies umso mehr, als bereits heute für alle fünf Standorte der STEAG, an denen Steinkohle verstromt wird, Genehmigungen für Kraftwerksstandorte vorliegen bzw. kurzfristig erteilt werden können. RAG Saarberg verfügt über drei genehmigungsfähige Standorte für die Ergänzung und Erweiterung von Kraftwerks-Kapazitäten.

Einen wichtigen Platz in der künftigen RAG-Strategie nimmt auch das Geschäftsfeld

Chemie ein. Mit der am 31. Mai 2004 erfolgten mehrheitlichen Übernahme der Degussa AG - der bisherige Anteil von 46,48 Prozent wurde auf 50,1 Prozent erhöht - wurden die entsprechenden Weichen gestellt. Degussa wird damit im Geschäftsjahr 2004 erstmals im RAG-Konzern konsolidiert.

Das Geschäftsfeld Chemie wird künftig rund 50 Prozent des Konzernumsatzes erwirtschaften. Ein entscheidender Stützpfiler beim Bau der neuen RAG ist die Wertorientierung, um im globalen Wettbewerb bestehen und den Weg zu einem auch kapitalmarktorientierten Unternehmen erfolgreich

zurücklegen zu können. Degussa passt als Teilkonzern optimal in dieses Bauwerk: Der Weltmarktführer für Spezialchemie hat drei Jahre nach seinem Neustart die Fokussierung auf sein Kerngeschäft nahezu abgeschlossen und erreicht mit seinem breiten und stabilen Geschäftsportfolio auch in

Zeiten schwacher Konjunktur gute operative Margen. Degussa ist im Vergleich mit anderen Unternehmen der Branche ausgezeichnet positioniert und bei 85 Prozent ihrer Aktivitäten heute weltweit führend.

Auch die Bergbautechnik steht beispielhaft für die strategische Ausrichtung des Kon-

zerns. Die RAG-Gesellschaft DBT ist bereits heute mit einem Marktanteil von rund 25 Prozent weltweit die Nummer 2 bei der Bergbautechnik für den untertägigen Steinkohlebergbau. Mittelfristig will sie die Marktführerschaft erobern. RAG Immobilien hat sich zu einer Konzernsäule entwickelt, die kontinuierlich stabile Erträge liefert. Vor allem im Bereich Wohnimmobilien besitzt das Unternehmen eine führende Position mit derzeit rund 70.000 Wohnungen im Bestand. RAG Immobilien zählt mit einer Leerstandsquote von lediglich 1,3 Prozent (bei einem Marktdurchschnitt von fünf bis sechs Prozent) zu den Qualitätsführern der Branche. Dies schlägt sich auch in attraktiven und stabilen Margen nieder. Diese Positionierung im Markt macht das Geschäftsfeld auch langfristig zu einem wichtigen Bestandteil der RAG-Strategie.

Zum Kerngeschäft der RAG wird auch künftig die Deutsche Steinkohle AG (DSK) gehören. Sie fördert den Rohstoff deutsche Steinkohle im öffentlichen Auftrag und bedient damit die Nachfrage nach Energiesicherheit. Im vergangenen Jahr hat die DSK insgesamt 27,6 Millionen Tonnen Steinkohle überwiegend an die Kraftwirtschaft und die Stahlindustrie abgesetzt. Zudem wurden zwei Millionen Tonnen Koks produziert und damit ein Viertel der deutschen Kokszeugung. Die DSK leistet damit einen wesentlichen Beitrag zur Versorgung der deutschen Stahlindustrie mit der heutigen Mangelsware Koks. Die insbesondere durch China stimulierte, dramatische Entwicklung des Weltmarktpreises für Hochofenkoks unterstreicht die Gefahr von Rohstoff-Abhängigkeiten der heimischen Volkswirtschaft.

Langfristig wird das heimische Fördervolumen in Fortsetzung des sozialverträglichen Anpassungsprozesses von derzeit rund 26 Millionen Tonnen auf bis zu 16 Millionen Tonnen im Jahr 2012 abgesenkt. Da-

rauf haben sich die Bundesregierung und die Landesregierung NRW unter Beteiligung der IG BCE und der RAG im Sommer 2003 verständigt. Den Finanzrahmen für den heimischen Steinkohlebergbau für die Zeit von 2006 bis 2012 hat die Bundesregierung auf 17 Milliarden Euro festgesetzt. Der von RAG aus erwirtschafteten Mitteln zu erbringende Eigenbeitrag des Bergbaus beläuft sich auf 1,13 Milliarden Euro. Die getroffene Nachfolgeregelung bis 2012 ermöglicht einen heimischen Steinkohlebergbau, der weiterhin auf lange Sicht einen wichtigen Beitrag zur Energieversorgungssicherheit in Deutschland leistet.

Die Definition künftiger Kerngeschäftsfelder legt fest, welche Bereiche künftig nicht mehr zum Unternehmensschwerpunkt gehören. Dazu zählen u.a. zahlreiche Randaktivitäten, die zum Großteil bereits in neue Hände übergeben wurden. Auch die Förderung ausländischer Steinkohle ist demnächst kein Kerngeschäft mehr. Mit dem für das laufende Jahr geplanten Verkauf der Auslandsbergwerke nutzt die RAG einen strategisch günstigen Zeitpunkt, um die zur RAG Coal International AG gehörenden Aktivitäten in den USA und Australien abzugeben. Diese RAG-Gesellschaft wird sich künftig auf den Kohlehandel und die DBT konzentrieren.

Für den Vorstand der RAG ist das Bild von dem neu ausgerichteten Konzern mit einem Umsatzvolumen von rund 20 Milliarden Euro und etwa 100.000 Beschäftigten klar gezeichnet: ein substanzstarkes Unternehmen, das sich im globalen Wettbewerb gut behauptet und sich wertorientiert weiterentwickelt, das mit schlanken und klaren Strukturen auch den Bedürfnissen des Kapitalmarkts gerecht wird. Auf dem Weg zu diesen Zielen ist die RAG in kurzer Zeit ein großes Stück vorangekommen: Der Konzern ist fit für die Zukunft.

www.rag.de



Der Prozess der strategischen Neuausrichtung vollzieht sich bei der RAG in Essen mit großer Dynamik

„Wertorientiert und nachhaltig wachsen“

Gespräch mit dem Vorsitzenden des Vorstands der RAG Aktiengesellschaft, Dr. Werner Müller

Herr Müller, nach gerade mal zwölf Monaten im Amt haben Sie die RAG auf neue Beine oder besser: neue Säulen gestellt. Sie haben das Unternehmen komplett neu ausgerichtet. Und das in rekordverdächtigem Tempo.

MÜLLER: Der Erwerb der Mehrheit an der Degussa AG war vor meiner Zeit beschlossen worden. Und einige der Unternehmen, die jetzt die neuen Säulen bilden, waren bereits vorhanden. Ich habe allerdings die Weichen anders gestellt. Wir bauen derzeit einen gut ausgestellten Energie- und Chemiekonzern. Unsere neue Energiesäule, die aus der Zusammenführung der deutschen Aktivitäten der STEAG AG und der RAG Saarberg AG entstehen wird, wird auf Anhieb die Nummer Fünf im deutschen Strommarkt. Sie verfügt nicht nur über acht moderne und umweltfreundliche Kraftwerke. Zu ihr zählt auch der Rohstoff und Energieförderer deutsche Steinkohle. Degussa ist die Nummer Drei in der deutschen Chemiebranche und weltweit größter Spezialchemie-Hersteller. Mit unserer Immobilien-tochter sind wir fest im Markt etabliert und mit unserer Bergbautechniktochter DBT ein bedeutender Global Player.

Ist die Neuausrichtung des Konzerns eine Folge der Übernahme der Degussa oder wäre sie in jedem Fall notwendig gewesen?

MÜLLER: Um vielschichtige Konzerne wie die RAG zukunftsfähig zu machen, müssen die Portfolios immer wieder auf ihre Werthaltigkeit und Ertragsstabilität geprüft werden. Der Konzernumbau läuft seit zwölf Monaten. Die maßgeblichen Etappen in diesem Jahr:

Veräußerung der Auslandsbergwerke und von Firmen vorangetrieben, die nicht mehr zum Kerngeschäft zählen, Startschuss für den Aufbau der neuen Energiesäule gegeben und die Mehrheit an der Degussa übernommen. Sie sehen: Wir haben eine neue Strategie und Struktur. Darin spielt Degussa eine wichtige Rolle.

Wie wollen Sie den neuen Konzern eigentlich strukturieren? Allein zur alten RAG gehörten 450 bis 500 Gesellschaften, die Degussa kommt mit fünf Sparten, 21 Geschäftsbereichen und 300 in- wie ausländischen Standorten hinzu. Wie wollen Sie so ein Konglomerat führen?

MÜLLER: Die alte RAG haben wir bereits deutlich verschlankt, von 440 Tochtergesellschaften auf rund die Hälfte bis Ende dieses Jahres. Bei der Degussa werden wir das weite Spektrum von Tochtergesellschaften in Zusammenarbeit mit dem dortigen Vorstand gründlich prüfen. Zukunftweisende Projekte werden wir unterstützen.

bleibt die Degussa ein eigenständiges Unternehmen, oder wird sie stärker an die Kandeare gebunden?

MÜLLER: An die Kandeare sicher nicht. Degussa ist ein Unternehmen, das in einem schwierigen Umfeld ein gutes Geschäft macht. Wir werden dem Vorstand allen Spielraum geben, den er braucht, damit Degussa wertorientiert wachsen kann und dauerhaft dividendenfähig bleibt. Degussa gehört in den Dax.

Ist damit die Umstrukturierung abgeschlossen, alles geprüft und entschieden für die neue Energiesäule?

MÜLLER: Die grundsätzlichen Entscheidungen wurden

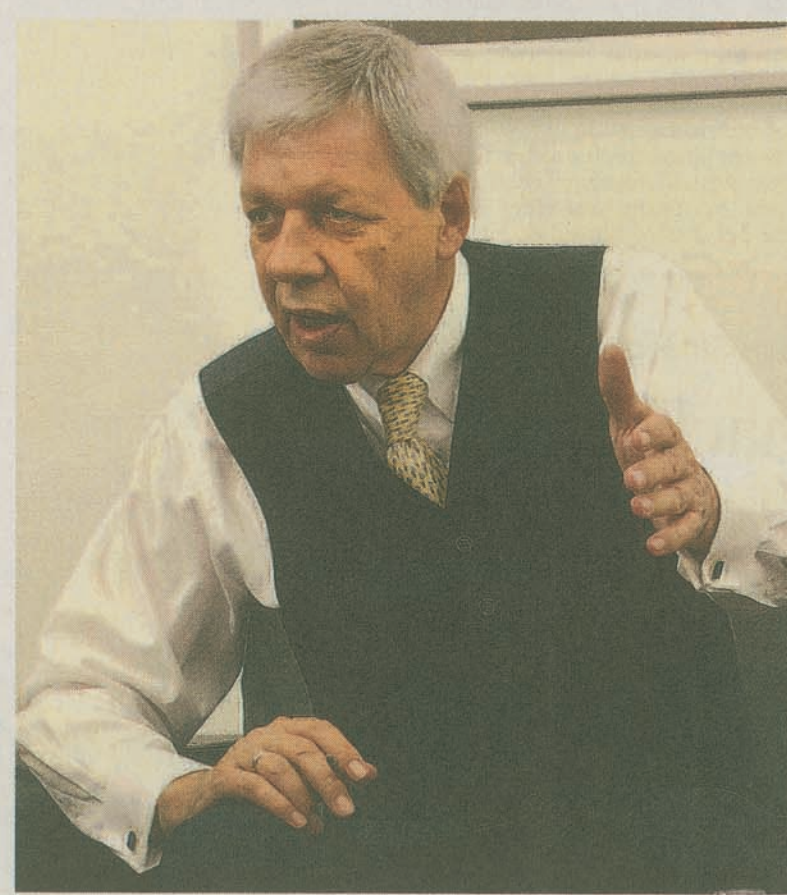
vom Aufsichtsrat der RAG am 18. Mai 2004 verabschiedet. Alle Beschlüsse können deshalb noch gar nicht umgesetzt sein. Daran wird jetzt intensiv gearbeitet.

Aber ihre Auslandsaktivitäten darf die STEAG behalten?

MÜLLER: Die Auslandssparte der STEAG stand zunächst auf der Verkaufsliste. Das stimmt. Aber die Angebote für diesen gut aufgestellten Bereich waren nicht überzeugend. Deshalb haben wir uns entschieden, diese Aktivitäten im Konzern zu behalten. Wir werden die STEAG-Bereiche aber haarscharf trennen in eine nationale Sparte, die zusammen mit RAG Saarberg nur in Deutschland und den direkt angrenzenden Nachbarländern Strom verkauft und Kraftwerke betreibt, und in einen internationalen Bereich, der im Ausland als Independent Power Producer Kraftwerke betreiben wird.

Die Energie-Sparte ist ein wichtiger Baustein in ihrem Konzern, ein Bereich mit großem Potenzial. STEAG und RAG Saarberg bilden zusammen den fünfgrößten deutschen Energiekonzern. In den nächsten zehn bis 20 Jahren muss eine Vielzahl der deutschen Kraftwerke durch neue ersetzt werden. Da winken der STEAG mit ihrer hochmodernen Technik glänzende Geschäftsfelder?

MÜLLER: In der Zukunft wird sehr viel neue Kraftwerksleistung benötigt. Etwa ein Drittel des heutigen deutschen Kraftwerksparks muss bis 2020 erneuert werden. Damit bietet sich unserer Energiesäule ein gutes Wachstumsfeld. Kommt hinzu: Die Verstromung von Steinkohle und Braunkohle wird das Rückgrat der deut-



Dr. Werner Müller: „Alles Denkbare wird einmal gedacht.“

schon Energieversorgung. Regenerativen Energien fehlt die Kontinuität in der Leistung, aus der weiteren Nutzung der Kernenergie wird sich Deutschland verabschieden, und Gas allein reicht bei weitem nicht aus.

An der Energiesäule wollen Sie die RWE beteiligen. Wie groß soll der Anteil sein?

MÜLLER: Das kann ich noch nicht sagen, aber bis vor zwei Jahren gab es schon eine Beteiligung der RWE an der STEAG von knapp unter 30 Prozent. Diese Größenordnung kann ich mir jetzt auch wieder vorstellen.

Nach der Umstrukturierung der RAG wird die Deutsche Steinkohle nur noch rund 15 Prozent des Umsatzes ausmachen.

MÜLLER: Tendenziell noch weniger, weil wir in diesem Bereich weiter abbauen müssen. Das schreibt uns die Politik vor.

In den vergangenen Jahren sind die RAG und die Deutsche Steinkohle immer wieder kritisiert worden, die Kohle sei eine alte Industrie, die eigentlich überflüssig ist. Seit einigen Wochen dreht sich die Diskussion. Durch den Mangel an Koks kohle auf dem Weltmarkt, steigen die Preise astronomisch und ge-

fährden die Stahlproduktion und mit ihr Teile des Mittelstandes. Glauben Sie, dass diese Entwicklung eine Wende in der Energiepolitik zur Folge haben könnte?

MÜLLER: Eine Wende in der Energiepolitik wird nur stattfinden, wenn die Politik noch ihre ureigenste Aufgabe wahrnehmen will, die Energieversorgung für die Zukunft sicher zu stellen. Und wenn die Stahlindustrie wieder bereit ist, sich gegen Engpässe auf dem internationalen Kohlemarkt zu versichern. Bis zum Jahr 2000 wurde pro Jahr eine Milliarde Mark gezahlt als Versicherungsprämie, damit die deutsche Stahlindustrie immer über ausreichende Mengen an heimischer Steinkohle verfügen konnte. Dieser Vertrag wurde nach 2000 nicht verlängert, weil er zu teuer schien und Kohle im Überfluss auf dem Weltmarkt vorhanden war. Jetzt ist die Krise, an die damals keiner glauben wollte, eingetreten. In diesem Jahr wird der volkswirtschaftliche Schaden, der durch den Kohleengpass in Deutschland entsteht, mehr als zehn Milliarden Euro - das Zwanzigfache der einstigen Versicherungsprämie - betragen. Wenn die Konjunkturüberhitzung in China anhalten sollte, oder wenn die Chinesen aus strategischen Gründen die Exporte des Rohstoff Koks reduzieren sollten, wird es noch viel teurer werden.

Wenn jetzt vereinbart würde, die geplante Fördermenge nicht von 26 auf 16 Millionen Tonnen zu reduzieren, sondern die derzeitigen Mengen beizubehalten, wie lange bräuchte es, diesen Beschluss umzusetzen?

MÜLLER: Wir fördern in den kommenden beiden Jahren noch 26 Millionen Tonnen, für die Zeit danach müssten wir

neue Abbaugelände erschließen. Das dauert drei bis fünf Jahre. Aber wir brauchen auch eine neue Infrastruktur, Kokereien beispielsweise.

Wir haben viel über die neue RAG gesprochen, ihre Zukunftsaussichten und ihr Potenzial. Dieser Prozess soll, so hört man gelegentlich, am Ende mit einem neuen Namen für den Konzern gekrönt werden. Stimmt das?

MÜLLER: Der Hintergrund für diese Überlegung ist, dass viele uns noch immer Ruhrkohle nennen, obwohl der Name vor fünf Jahren handelsrechtlich gelöscht wurde. Das Image, das mit der Ruhrkohle verbunden ist, harte, dreckige Arbeit unter Tage, wird 70 Prozent unserer Mitarbeiter nicht mehr gerecht. Wenn wir morgen mit dem Namen RAG an einer Universität nachwachstumskräfte rekrutieren wollen, haben wir erst einmal zu erklären, wer wir sind und was wir tun. Um das abzustellen, kann man dem Konzern einen neuen Namen geben oder versuchen, den alten Namen mit neuem Inhalt zu füllen. Die Entscheidung, welchen Weg wir gehen, steht ohnehin erst an, wenn wir in der Öffentlichkeit demonstrieren haben, dass wir ein neuer moderner deutscher Industriekonzern sind - das wird noch ein, zwei Jahre dauern.

Dann wollen Sie auch an die Börse.

MÜLLER: Wir wollen wachsen. Wertorientiert und nachhaltig. Wir wollen das Beste für den Konzern und seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter damit erreichen. Und wenn wir das geschafft haben, will ich Ihnen als Zukunftsperspektive ein Zitat von Dürrenmatt anbieten: „Alles Denkbare wird einmal gedacht.“

Für neue Kraftwerke bestens gerüstet

Die STEAG AG zählt zu den führenden Steinkohleverstromern

Der STEAG-Konzern, eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der RAG, ist einer der bundesweit führenden Steinkohleverstromer. Mehr als 3.600 Mitarbeiter sind weltweit für den Essener Kraftwerksbetreiber tätig. Im Geschäftsjahr 2003 erwirtschaftete STEAG einen Umsatz von knapp 1,3 Milliarden Euro. Zusammen mit der RAG Saarberg AG wird STEAG künftig die neue Energiesäule der RAG bilden.

Kerngeschäft des Konzerns ist seit mehr als 65 Jahren die Stromerzeugung. Dabei hat sich STEAG strategisch als Independent Power Producer (IPP) ausgerichtet. IPP steht für heimische Kraftwirtschaft, internationale Aktivitäten und umfassendes Know-how im In- und Ausland. STEAG ist ein vom Netzbetreiber unabhängiger Stromerzeuger und für Unternehmen tätig, die Endkunden versorgen. Ebenso versteht sich der Konzern als Partner der Industrie. Mit den fünf Steinkohlekraftwerken an Rhein und Ruhr hat STEAG bereits international anerkannte Referenzen.

Zusätzlich betreibt das Unternehmen vier weitere Anlagen im In- und Ausland. Auf der philippinischen Insel Mindanao wurde mit dem Bau eines 2 x 105-MW-netto-Steinkohlekraftwerks begonnen, in das 335 Millionen US-Dollar

investiert werden. Mit dem logistisch günstig gelegenen und genehmigungsrechtlich vorbereiteten Standorten an Rhein und Ruhr ist STEAG hervorragend gerüstet für den anstehenden Neuzubau von hochmodernen Steinkohlekraftwerken.

Seinen Kunden bietet das Unternehmen mit dem Clean-Competitive-Electricity-from-Coal-Kraftwerkskonzept, kurz CCEC, eine Technologie an, die den Anforderungen an die Versorgungssicherheit, Wirtschaftlichkeit und Umweltfreundlichkeit höchsten, auch internationalen Ansprüchen genügt.

Doch Kraftwirtschaft bedeutet mehr als Stromerzeugung. Die beim Kraftwerksprozess entstehende Wärme wird von der Tochtergesellschaft STEAG Fernwärme GmbH vermarktet. Sie plant, baut und betreibt Fernwärme-Versorgungssysteme.

Die STEAG EntsorgungsgmbH vermarktet die Reststoffe aus den Steinkohlekraftwerken und Heizwerken des Konzerns und fremder Betreiber in Deutschland als Baustoffe. Kernkompetenzen der STEAG encotec GmbH sind umfassende Ingenieur- und Serviceleistungen rund um die Energie sowie Ingenieurleistungen für Kraftwerke und Industrieanlagen.

www.steag.de



Blick auf das Kraftwerk der STEAG AG im westfälischen Lünen.

Spitze an der Saar

Konzentration auf das Kerngeschäft

Die RAG Saarberg AG hat sich mit ihren Unternehmen SaarEnergie, SFW, Saar Ferngas und SOTEC zum führenden Energieanbieter und -dienstleister im Saarland und in der Pfalz entwickelt. Dieses Kerngeschäft der RAG-Tochtergesellschaft erzielte im letzten Jahr einen Umsatz von rund 1,3 Milliarden Euro. Nach der für das laufende Jahr geplanten Veräußerung der im Automotive-Bereich tätigen SaarGummi wird RAG Saarberg ein reiner Energiekonzern mit überwiegend regionaler Ausrichtung und Endkundenzugang - und damit ein Asset für die neue Energiesäule der RAG.

Die SaarEnergie GmbH ist mit ihren drei Kraftwerken der bedeutendste unabhängige Stromerzeuger in der Region. Das Unternehmen betreibt im Saarland Steinkohlekraftwerke, Heizkraftwerke sowie ein Heizwerk mit einer installierten elektronischen Gesamtleistung von rund 2.000 MW und 650 MW Fernwärmeleistung.

Die SFW GmbH ist seit mehr als 40 Jahren als Energie-dienstleister tätig. Eines der

Hauptgeschäftsfelder ist das Contracting. Deutschlandweit betreibt das Unternehmen zentrale Energieanlagen - von der Kraft-Wärme-Kälte-Versorgung einzelner Objekte bis zur flächendeckenden Fernwärmeversorgung. Neben klassischen Energieträgern als Primärenergie wie zum Beispiel Gas setzt die SFW auch auf erneuerbare Energien wie Grün-gas und Biomasse, zum Teil kombiniert mit anderen regenerativen Energien. Hier ist SFW führend in Deutschland.

Die Saar Ferngas AG ist ein überregionaler Gasversorger mit Sitz in Saarbrücken. Das Unternehmen verfügt über ein leistungsfähiges, 1.700 Kilometer langes Erdgasnetz mit 450 Übergabestellen und einem unterirdischen Erdgas-speicher.

Die SOTEC GmbH behandelt und verwertet kommunale und gewerbliche Abfälle und disponiert Stoffströme. Die im Abfall enthaltene Energie wird dabei in Strom, Wärme oder Kälte umgewandelt und vermarktet.

www.rag-saarberg.de

Ganzheitliche Konzepte

RAG Immobilien schafft neue Perspektiven

„Neue Perspektiven schaffen“: Unter diesem Motto besetzt die RAG Immobilien AG mit den Kerngeschäftsfeldern Wohnimmobilien, Flächenentwicklung und Gewerbeimmobilien sowie Immobilien-Dienstleistungen erfolgreich die wesentlichen Stufen der immobilienwirtschaftlichen Wertschöpfungskette. Die Vernetzung der einzelnen Stufen und ihr gezielter Ausbau stehen dabei im Mittelpunkt. Die strategische Ausrichtung des integrierten Immobilienkonzerns gewährleistet eine professionelle Betreuung über den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie.

Ob Wohnimmobilien, Flächenentwicklung und Gewerbeimmobilien oder Gebäudemanagement: Die ganzheitliche Betrachtung und das umfassende Know-how von RAG Immobilien ergeben sich auch aus dem unternehmerischen Engagement in ihren Stammregionen.

Im Rahmen einer integrierten Stadt- und Standortentwicklung verfolgt das Unternehmen das Prinzip, individuelle Wohnimmobilien, Flächenentwicklung und dazu jede Fläche und jede Immobilie in dem ihr eigenen Kontext zu betrachten. So entstehen auf den von RAG Immobilien entwickelten Flächen - angepasst an die örtlichen Gegebenheiten - komplett neue Stadtteile durch die Verbindung von Arbeiten und Wohnen, Freizeit und Kultur oder auch reine Gewerbe- und Serviceparks.

Das umsatz- und ertragsstärkste Geschäftsfeld der RAG Immobilien sind die Wohnimmobilien. Derzeit betreut der Teilkonzern in Nordrhein-Westfalen rund 70.000 Wohnungen. Damit gehört er zu den größten Wohnungsgesellschaften in Deutschland. Im Geschäftsfeld Flächenentwicklung und Gewerbeimmobilien

betreut das Unternehmen Flächen in einer Größenordnung von insgesamt 16.300 Hektar. Mit innovativen Konzepten und bedarfsgerechten Angeboten schafft es auf ehemaligen Industrieflächen Perspektiven für neue Nutzungen und damit auch für die Betriebe und die Menschen in den Kernregionen.

Das Geschäftsfeld Immobilien-Dienstleistungen gewährleistet die gewünschte Funktionalität zeitgemäßer Immobilien. Der Teilkonzern agiert hier als Corporate-Real-Estate-Manager für den RAG-Konzern. Darüber hinaus werden Gebäudemanagement-Dienstleistungen für externe Kunden angeboten. Als bundesweit tätiger Facility-Manager offeriert die RIAG Gebäudemanagement GmbH (RGM) technisches, kaufmännisches und integriertes Gebäudemanagement.

www.rag-immobilien.de

Bei Spezialchemie weltweit führend

Die Stärke der Degussa ist das breit aufgestellte Geschäftsportfolio

Im Zuge ihrer Neuausrichtung konzentriert sich die RAG auf Unternehmen, die in ihren Branchen zu den jeweiligen Marktführern zählen und die in Wachstumsbranchen auf lange Sicht nachhaltige positive Ergebnisbeiträge erzielen werden. Die ab dem 31. Mai 2004 mehrheitlich zum RAG-Konzern gehörende Degussa AG wird dabei eine wesentliche Rolle spielen.

Degussa ist ein multinationales Unternehmen mit konsequenter Ausrichtung auf die renditestarke Spezialchemie. Ihre besonderen Stärken sind Innovationskraft, Zuverlässigkeit, Erstklassigkeit und intelligente Vernetzung, zusammengefasst in dem Anspruch „creating essentials“.

Das operative Geschäft verantworten fünf Unternehmensbereiche: Bauchemie, Fein- & Industriechemie, Performance Materials, Coatings & Füllstoffsysteme, Spezialpolymere. In ihnen sind 21 Geschäftsbereiche zusammengefasst. Deren Bedeutung kommt in der Degussa-Führungsphilosophie zum Ausdruck: so dezentral wie möglich, so zentral wie nötig. Dementsprechend agieren die Geschäftsbereiche als „Unternehmer im Unternehmen“. Unterstützt werden sie von unternehmerisch geführten Servicebereichen. Das Corporate Center mit Sitz in Düsseldorf nimmt die strategi-

schen Steuerungsfunktionen wahr. Die „neue“ Degussa ist inzwischen gut drei Jahre alt. Erfolgsfaktoren nach dem Start im Februar 2001 waren die zügig durchgeführten Desinvestitionen und das erfolgreiche Wertsteigerungsprogramm best@chem. Die Stärke der Degussa ist das breit aufgestellte Geschäftsportfolio, das auch in einem schwierigen gesamtwirtschaftlichen Umfeld Stabilität verleiht.

Der drittgrößte deutsche Chemie- und weltweit größte Spezialchemie-Konzern erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2003 mit rund 47.000 Mitarbeitern einen Umsatz von mehr als elf Milliarden Euro, davon fast drei Viertel außerhalb Deutschlands. In den kommenden Jahren soll die Präsenz in attraktiven Märkten mit überdurchschnittlichen Wachstumsraten ausgebaut werden, z.B. in China sowie in Mittel- und Osteuropa. Ein weiterer strategischer Schwerpunkt ist die Förderung internen Wachstums. Dabei konzentriert sich das Unternehmen auf Kernarbeitsgebiete, in denen es heute bereits führende Positionen hat. Die Entwicklung intelligenter Produkte und zukunfts-trächtiger Arbeitsgebiete unterstützt das Unternehmen durch die bereichsübergreifende Verknüpfung von Wissen.

www.degussa.de

Starker Handel, überlegene Technik

Produkte für jeden Einsatzbereich

Seit 1999 sind die internationalen Kohle- und Bergbauaktivitäten des RAG-Konzerns in der RAG Coal International zusammengefasst. Aufgrund der Entscheidung des Konzerns, sich vom Auslandsbergbau zu trennen, konzentriert sich das Unternehmen künftig auf den Steinkohlehandel und die Bergbautechnik.

Die Handelsaktivitäten des Unternehmens sind in der RAG Trading gebündelt. Diese Gesellschaft hat im vergangenen Jahr rund 23 Millionen Tonnen bewegt und damit ihre Position als eines der führenden Unternehmen im Weltkohlehandel bestätigt. RAG Trading handelt jedoch nicht nur mit Kohle, sie behandelt sie auch, zum Beispiel in den eigenen Aufbereitungsanlagen bei der Tochtergesellschaft Enerco in den Niederlanden. Damit kann es ein Kohleprodukt liefern, das auf den jeweiligen Einsatzbereich zugeschnitten ist.

RAG Trading ist in allen wichtigen Kohlehäfen der Welt zu Hause und verfügt über umfangreiche Erfahrung im internationalen Frachtverkehr. In Europa kann sogar die eigene Infrastruktur genutzt werden. So ist RAG Logistik im Hafen von Rotterdam am größten Kohleumschlagterminal auf dem Kontinent beteiligt.

Über ihre Gesellschaft RAG Verkauf vermarktet RAG Coal International die gesamte deutsche Steinkohle und sichert damit den Absatz des deutschen Steinkohlebergbaus. Die deutsche Steinkohleproduktion geht zu wesentlichen Teilen in die Verstromung. Mit hohen Heizwerten und niedrigen Aschegehalten leistet sie einen Beitrag für eine umweltbewusste Stromerzeugung.

Mit der DBT GmbH mit Sitz im westfälischen Lünen verfügt RAG Coal International über einen weltweit führenden Komplettanbieter von Bergbautechnik für die untertägige Kohlegewinnung. DBT ist sowohl im Strebbau als auch im Kammer-Pfeiler-Bau, den beiden im Untertagebergbau üblichen Gewinnungsverfahren, flächendeckend präsent und einer der führenden Anbieter im Weltmarkt.

Ziel der DBT ist es, mit kontinuierlich verbesserten Produkten die weltweite Marktführerschaft zu erobern. Bei seinem Wachstumskurs setzt das Unternehmen u.a. auf ein ehrgeiziges Innovations- und Technologieprogramm sowie auf die Expansion in andere Bergbauzweige.

www.rag-coalinter.de

Der Rohstoff Steinkohle garantiert Energiesicherheit

Bergbauliche Produktivität in den vergangenen Jahren deutlich gesteigert

Seit 1999 bündelt die Deutsche Steinkohle AG (DSK) unter dem Dach der RAG sämtliche Aktivitäten des heimischen Steinkohlenbergbaus. Hauptaktivitäten sind die Gewinnung und Aufbereitung von Steinkohle sowie die Herstellung von Hochofenkoks und Nebenprodukten wie Kokereigas und Kohlenwertstoffe. In 2003 wurden 25,7 Millionen Tonnen Kohle und zwei Millionen Tonnen Koks produziert und auch vollständig im heimischen Markt abgesetzt. Hauptabnehmer für die hochwertige Steinkohle war die Stromwirtschaft mit 20,4 Millionen Tonnen. Damit sicherte die DSK die heimische Stromversorgung mit einem Anteil von rund 13 Prozent.

Für die energieintensive Stahlindustrie ist der zuverlässige Zugriff auf Koks und Kokskohle zudem ein gewichtiger Standortfaktor. Mit einem Jahresumsatz von etwa 4,4 Milliarden Euro stellt die DSK einen erheblichen Wirtschaftsfaktor in der Region dar. In den



Im Jahr 2003 hat die deutsche Steinkohle die heimische Stromversorgung mit einem Anteil von rund 13 Prozent gesichert.

Bergbaurevieren in Ibbenbüren, im Saarland und in der Rhein-Ruhr-Region beschäftigt die DSK rund 45.000 Mitarbeiter.

Als Arbeitgeber und Technologieführer erzeugt das Unternehmen Deutsche Steinkohle aber auch wesentliche Beschäftigungseffekte weit über die Bergbauregionen hinaus. Laut einer Studie der Prognos AG schafft jeder Arbeitsplatz im deutschen Steinkohlenbergbau 1,3 weitere in der übrigen Wirtschaft. Die damit insgesamt mehr als 100.000 Arbeitsplätze sind ein bedeutender Stützpunkt des Arbeitsmarktes.

Die deutsche Steinkohlenwirtschaft stellt ein Produkt her, das Energiesicherheit heißt. Der Auftraggeber ist die öffentliche Hand, die für die Produktion zahlt. Auf der Basis des Steinkohlenkompromisses von 1997 sinken die Kohlebeihilfen bis 2005 um rund die Hälfte. Schon in den vergangenen Jahren lag ihr Anteil am gesamten Subventionsaufkommen in Deutschland unter drei Prozent. Dazu kann die DSK

auf unternehmerische Erfolge verweisen: Von 1997 bis 2003 wurde die bergbauliche Produktivität um 16 Prozent gesteigert.

In ihrer sozialen Verantwortung sieht sich die DSK vor allem den Mitarbeitern verpflichtet. Mit speziell entwickelten Instrumenten zeigt sie den von Personalanpassungen Betroffenen Perspektiven auf. In den vergangenen zehn Jahren gelang die Eingliederung von mehr als 15.000 Beschäftigten in neue Berufsfelder wie Mikrotechnologie, Flugzeugmechanik oder IT-Berufe. Die DSK gibt darüber hinaus jungen Menschen eine berufliche Perspektive nicht nur im eigenen Unternehmen und wird damit ihrer besonderen Verantwortung in den Bergbauregionen gerecht. An allen Standorten ist der Bergbau seit Jahren der größte Ausbilder. Fast 3.000 junge Menschen erlernen bei der DSK einen anerkannten Ausbildungsberuf.

www.deutsche-steinkohle.de

Gefragte Bildung

Täglich mehr als 14.000 Teilnehmer

Ob Berufsausbildung oder Seminarprogramme, Personaldienstleistungen für den Arbeitsmarkt oder Begleitung in die Selbstständigkeit - die Aktivitäten der RAG Bildung GmbH mit operativem Sitz in Bottrop sind über die Grenzen Deutschlands hinaus sehr vielfältig. Ausgehend von der Aus- und Weiterbildung im Bergbau hat sich das Unternehmen über den Konzern hinaus als Partner u.a. von Unternehmen, Behörden, der Arbeitsverwaltung und Kammern als außer- und überbetrieblicher Bildungsträger etabliert. Die RAG Bildung-Gruppe deckt mit rund 1.450 Mitarbeitern an etwa 50 Standorten im In- und Ausland ein breites Spektrum an Aus- und Weiterbildungsangeboten ab. Täglich mehr als 14.000

Teilnehmer nehmen diese an Anspruch. Unter dem Motto „Beraten - Qualifizieren - Vermitteln“ bietet RAG Bildung im Bereich der privaten Arbeitsvermittlung umfassende Personaldienstleistungen an. In den 25 JobCentern des Unternehmens arbeiten professionelle Stellenvermittler bzw. Akquisiteure. An mehreren Standorten wurde RAG Bildung von der Arbeitsverwaltung beauftragt, sie bei der Vermittlung von Arbeits-suchenden zu unterstützen. Auch Firmen nutzen zunehmend das Know-how des Unternehmens, das in den vergangenen Jahren mehrere Tausend Interessenten in den Arbeitsmarkt vermittelt hat.

www.ragbildung.de