



GESCHÄFTSBERICHT 2009/10

Executive Summary

FINANZPUBLIKATIONEN DER EGL

Die EGL hat sich aus Gründen der Nachhaltigkeit und wegen der zunehmenden Bedeutung von elektronischen Medien entschieden, ihren Geschäftsbericht nicht mehr in vollem Umfang zu drucken.

Dieses Executive Summary gibt einen zusammenfassenden Überblick über den Geschäftsverlauf und das finanzielle Ergebnis der EGL für das Geschäftsjahr 2009/10.



Zu den ausführlichen Versionen der einzelnen Kapitel gelangen Sie, indem Sie die entsprechenden Nummern im Online-Geschäftsbericht unter <http://geschaeftsbericht.egl.eu> in die Suchmaske eingeben.

In unserem Online-Geschäftsbericht finden Sie zusätzliche Themen rund um die EGL aufbereitet. Und Sie können Tabellen aus dem Finanzbericht sowie PDF der einzelnen Kapitel oder des gesamten Berichtes bequem herunterladen.

Weiterführende Informationen zur EGL und zu ihren Aktivitäten haben wir für Sie in verschiedenen Publikationen zusammengefasst. Sie finden diese unter www.egl.eu/publikationen als PDF oder können dort gedruckte Exemplare bestellen.

ÜBERBLICK 2009/10

EGL Gruppe

- Bruttomarge und Unternehmensergebnis deutlich tiefer als im Vorjahr
- Wesentliche negative Effekte auf der Aufwandseite
- Schlechtes Finanzergebnis aufgrund von Währungseffekten
- Fokussiertere Strategieumsetzung

Energy Trading & Origination

- Insgesamt schwächere Performance, aber solides Ergebnis auf Stufe Bruttomarge
- Währungseffekte und operative Aufwände beeinträchtigen betriebliches Ergebnis
- Hub-Strategie bewährt sich
- Betriebliches Ergebnis: CHF 110.6 Mio. (-56.2%)

Assets

- Abschlusskosten für Kraftwerksprojekt und Lieferausfall beeinträchtigen das ansonsten gute Ergebnis
- Investitionen in Windkraftnutzung in Deutschland und Spanien
- Weiterer Ausbau des Asset-Portfolios abgebremst
- Betriebliches Ergebnis: CHF 107.5 Mio. (-41.6%)

Gas Supply & Southeast Europe

- Überangebot und sinkende Nachfrage setzen Vertriebsmargen unter Druck
- Preisrevisionsverhandlungen mit Erdgaslieferanten erfolgreich
- E.ON Ruhrgas neuer Partner im Projekt für die Trans Adriatic Pipeline
- Betriebliches Ergebnis: CHF - 37.2 Mio. (+20.0%)



KENNZAHLEN 2009/10

| | | 2009/10 | 2008/09 |
|---|---------------|--------------------|---------|
| EGL GRUPPE | | | |
| Nettoumsatz | MIO. CHF | 2'610.2 | 3'957.7 |
| Bruttomarge | MIO. CHF | 648.8 | 810.4 |
| Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisationen (EBITDA) | MIO. CHF | 245.9 | 442.6 |
| Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) | MIO. CHF | 168.0 | 329.8 |
| Anteil am Ergebnis von assoziierten Gesellschaften | MIO. CHF | -5.0 | 1.7 |
| Finanzergebnis | MIO. CHF | -98.4 | -83.9 |
| Unternehmensergebnis vor Ertragssteuern (EBT) | MIO. CHF | 64.6 | 247.6 |
| Ertragssteuern | MIO. CHF | -39.3 | -60.9 |
| Unternehmensergebnis mit Minderheitsanteilen | MIO. CHF | 25.3 | 186.7 |
| in % vom Eigenkapital mit Minderheiten | % | 1.3 | 8.8 |
| Free Cash Flow (Drain) | MIO. CHF | -6.7 | 12.7 |
| Geldfluss aus Geschäftstätigkeit | MIO. CHF | 111.9 | 174.5 |
| Gesamtkapital per 30. September | MIO. CHF | 5'668.7 | 6'788.4 |
| Eigenkapital mit Minderheitsanteilen per 30. September | MIO. CHF | 1'927.5 | 2'110.8 |
| Gearing | % | 43.1% | 35.9% |
| Nettoverschuldung | MIO. CHF | 831.5 | 757.3 |
| Flüssige Mittel | MIO. CHF | 478.3 | 718.4 |
| Durchschnittlicher Personalbestand | ANZAHL PENSEN | 855 | 746 |
| Personalbestand zum Bilanzstichtag | ANZAHL PENSEN | 822 | 832 |
| EGL AG | | | |
| Jahresergebnis | MIO. CHF | 153.9 | 236.6 |
| EGL AKTIE | | | |
| Unternehmensergebnis ohne Minderheitsanteile je Aktie | CHF | 9.13 | 70.83 |
| Dividende je Aktie | CHF | 18.00 ¹ | 18.00 |
| Eigenkapital ohne Minderheitsanteile je Aktie | CHF | 720.38 | 788.98 |
| Börsenkurse Höchst | CHF | 1'089 | 1'241 |
| Börsenkurse Tiefst | CHF | 710 | 866 |

1 Antrag des Verwaltungsrates





HEINZ KARRER
Präsident des Verwaltungsrates

VORWORT

Sehr geehrte Aktionärin,
sehr geehrter Aktionär

Die Energiemärkte Europas sind aufgrund wirtschaftlicher und regulatorischer Veränderungen einem fundamentalen Wandel unterworfen. Diese Entwicklung prägte das Geschäftsjahr 2009/10 der EGL, in dem zudem verschiedene Risiken (schwacher Euro, Ausstiegskosten aus einem Kraftwerksprojekt in Italien, tiefe Gaspreise und ein längerer Ausfall eines Kraftwerks in Frankreich) gleichzeitig eintraten. Das erwirtschaftete Unternehmensergebnis ist insgesamt enttäuschend.

Die EGL hat aufgrund dieser Entwicklungen Kostensenkungsmassnahmen eingeleitet und geplante Investitionen einer Prüfung unterzogen. Es ist entscheidend, dass sie sich entsprechend ihren Möglichkeiten und Kompetenzen optimal und flexibel aufstellt, um attraktive Nischen erfolgreich besetzen und sich bietende Chancen nutzen zu können.

Ich bin überzeugt, dass die EGL die Entwicklungen der letzten Monate sorgfältig analysiert und die Weichen richtig gestellt hat für weitere, nachhaltige Profitabilität. Zuhanden der Generalversammlung beantragt der Verwaltungsrat eine Dividende von CHF 18.



FRAGEN AN DEN CEO

«Wir müssen lernen, uns schneller einem sich ändernden Markt anzupassen», sagt CEO Hans Schulz mit Blick auf die Herausforderungen der EGL heute und in Zukunft.

Ist das unbefriedigende Ergebnis im Geschäftsjahr 2009/10 die Folge davon, dass die EGL die Risiken nicht mehr im Griff hat?

Die Einzelrisiken, denen wir ausgesetzt sind, haben wir sehr wohl gekannt. Dass jedoch gleich vier Risiken auf einmal eintreten, war sehr unwahrscheinlich: Ausstiegskosten für das Kraftwerksprojekt Energy Plus, der Ausfall eines Kraftwerks in Frankreich, die Entkopplung von Erdgas- und Ölpreis und der Zerfall des Euros gegenüber dem Schweizer Franken. Zusätzlich waren wir gezwungen Handelspositionen zu schliessen, die von sinkenden Preisen ausgegangen waren und in die Verlustzone gerieten.

Sind dabei Limiten verletzt worden?

Nein. Limiten wurden keine verletzt. Risikomanagement heisst unter anderem, dafür zu sorgen, dass die negativen Effekte überblickbar bleiben. Darum haben wir die Positionen glattgestellt. Insofern hat das Risikomanagement die Aufgabe gut erfüllt.

Müssen Sie Ihre dezentrale Handelsstrategie nach den aktuellen Ergebnissen überdenken?

Im Gegenteil, diese Strategie hat sich bestens bewährt. Ein Hub lieferte eine unbefriedigende Performance, die anderen eine gute bis sehr gute. Diesen positiven Effekt hätten wir nicht erzielen können, wenn alle Händler an einem Ort sitzen würden.

Wo liegt künftig der Fokus bei den Assets?

Unsere aktuellen Entwicklungsschwerpunkte im Bereich Assets liegen bei den Windparks in Italien, in der Nordsee und in Nordeuropa sowie bei grossen Infrastrukturprojekten, an denen wir beteiligt sind. Ich denke da an die Kabelverbindung zwischen Deutschland und Norwegen sowie die Trans Adriatic Pipeline.

«Wir müssen unsere Anpassungsfähigkeit verbessern und Prozesse und Ressourcen den veränderten Marktbedingungen anpassen, um langfristig weiter zu wachsen.»



Wird die aktuelle Situation Ihre Expansionspläne einschränken?

Es gibt Chancen in allen drei Geschäftsbereichen. Die Entscheidung, welche Chancen aufgegriffen werden, hängt von den Renditeaussichten, der Beanspruchung von Risikokapital und den uns zur Verfügung stehenden Ressourcen ab. Insofern werden wir entsprechend selektiv und fokussiert vorgehen. Die Realisation gewisser Projekte wird sich dadurch verlangsamen, andere werden wir nicht mehr weiterverfolgen. Zudem passen wir Prozesse und Ressourcen den veränderten Marktbedingungen an. All diese Bemühungen dienen dazu, uns fit zu machen, um langfristig weiter zu wachsen.

Was beinhaltet diese Fitnesskur sonst noch?

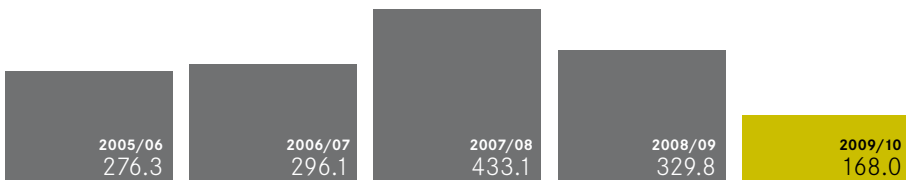
Für mich ist entscheidend, dass wir unsere Anpassungsfähigkeit verbessern. Das heisst, die Kultur zu haben, bei rückläufigen Margen schnell die Kosten zu senken und bei steigenden Geschäftsvolumina und Marktchancen neue Mitarbeitende schnell zu integrieren und auf Reiseflughöhe zu bringen. Und ein Handelsunternehmen wie die EGL braucht ein entsprechendes Polster an Liquidität und eine solide Bilanz, um schwierige Phasen zu meistern.



FINANZIELLE ENTWICKLUNG

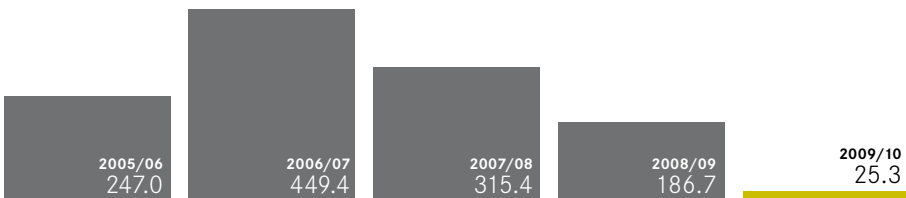
Die Bruttomarge der EGL reduzierte sich gegenüber dem Vorjahr um 20% auf CHF 648.8 Mio. Das Unternehmensergebnis fiel mit CHF 25.3 Mio. um 86% tiefer aus als im Vorjahr.

EBIT tiefer als im Vorjahr (in Mio. CHF)



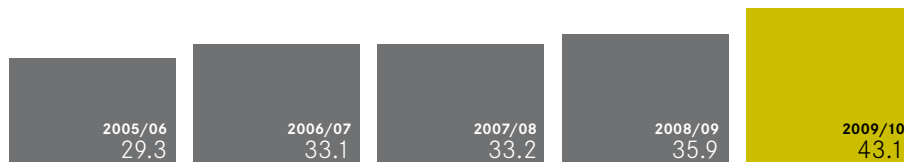
- Bruttomarge auf CHF 648.8 Mio. gesunken (-20%)
- Personalkosten auf CHF 162.3 Mio. gestiegen (+8%)
- Übriger Betriebsaufwand auf CHF 252.7 Mio. gestiegen (+8%); darin enthalten Abschlusskosten für Kraftwerksprojekt Energy Plus (CHF 47.2 Mio.)

Unternehmensergebnis deutlich gesunken (in Mio. CHF)



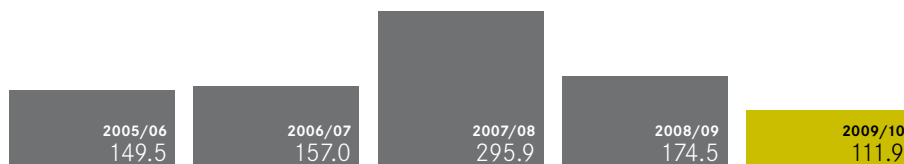
- Finanzergebnis von CHF -98.4 Mio. (-18%)
- Nettowährungsergebnis nach Fremdwährungsabsicherungen: CHF -52.9 Mio. (-15%)
- Konsolidierte Ertragssteuern von CHF 39.3 Mio. (-35%)

Gearing solide (in Prozent)



Die Zunahme in den letzten fünf Jahren ist im Wesentlichen auf die Erhöhung der Nettoverschuldung im Verhältnis zum Eigenkapital zurückzuführen.

Operativer Cash Flow (in Mio. CHF)



- Mit CHF 111.9 Mio. im Vergleich zum Unternehmensergebnis auf gutem Niveau
- Mittelabfluss aufgrund von Investitionstätigkeiten auf CHF 161.3 Mio. (+25%)
- Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit betrug CHF -160.6 Mio. (+66%)

Bruttomarge verringert

Die Bruttomarge der EGL reduzierte sich aufgrund des schwierigen Marktumfeldes, des gegenüber dem Schweizer Franken deutlich tieferen Euros sowie des Ausfalls des französischen Kernkraftwerkes Bugey gegenüber dem Vorjahr um 20%.

Kostensenkungsmassnahmen greifen

Die EGL will ihre operativen Kosten senken. Verschiedene Massnahmen wurden bereits eingeleitet. So wurde etwa die Zahl der Mitarbeitenden seit März 2010 deutlich reduziert. Erste Kostensenkungsmassnahmen brachten erhebliche Einsparungen innert Jahresfrist. Weitere Massnahmen folgen im Geschäftsjahr 2010/11.



ENERGY TRADING & ORIGATION

Im Handelsgeschäft agierte die EGL in einem anspruchsvollen Umfeld regional unterschiedlich erfolgreich, erzielte insgesamt aber eine solide Bruttomarge in lokalen Währungen.

Nachfrage nach Strom tief

Die Energiehandelsmärkte standen weiterhin unter dem Einfluss der Wirtschaftskrise. Die Nachfrage nach Strom lag in den für die EGL wichtigsten Märkten um 5 bis 10% unter dem Vorjahreswert.

Hub-Strategie bewährt sich

Anspruchsvolles Marktumfeld für das Handelsgeschäft. Die EGL vermochte das schwache Ergebnis eines Handels-Hubs durch die Performance in anderen Regionen auszugleichen.

Betriebliches Ergebnis

CHF 110.6 Mio. (-56.2%)

Die EGL operierte regional unterschiedlich erfolgreich, erzielte insgesamt aber eine solide Bruttomarge in lokalen Währungen.

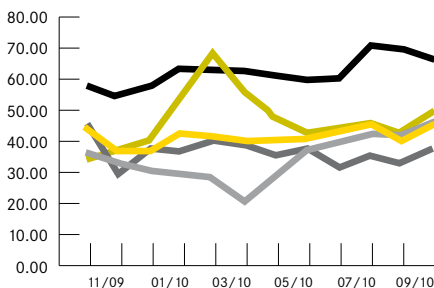
Im iberischen Markt erweiterte sie ihre Tätigkeit sowohl im Energiehandel als auch im Origination-Geschäft und expandierte erfolgreich in den portugiesischen Markt.

In den nordischen Märkten nutzte die EGL ihre Opportunitäten im Handel und im Origination-Geschäft und positionierte sich gut in der Vermarktung von Energie aus Windkraft.

In Zentral- und Osteuropa blieb das Handelsergebnis aufgrund des schwierigen Umfeldes und

Spotpreise für Strom im Geschäftsjahr 2009/10

(EUR/MWh)



■ Nord Pool
■ Deutschland
■ Italien
■ Rumänien
■ Spanien

falscher Markteinschätzung klar unter den Erwartungen. Die schwache Performance des in Dietikon (Schweiz) angesiedelten Handels-Hubs führte zu Restrukturierungen.

Im teilweise geöffneten Schweizer Strommarkt hat sich die EGL als Spezialistin für energienahe Dienstleistungen und regelmässige Anbieterin von Systemdienstleistungen etabliert. In Italien konnte die EGL sowohl mit lokalen Aktivitäten als auch im Geschäft über die Landesgrenzen hinweg Erfolge erzielen. Schliesslich erfolgten auch erste Aktivitäten in Grossbritannien vom jüngsten EGL Handelszentrum in London aus.



ASSETS

Abschlusskosten aus dem nicht möglichen Verkauf des Kraftwerksprojekts Energy Plus und der Ausfall des Kernkraftwerks Bugey beeinträchtigten das sonst gute Ergebnis des Geschäftsbereiches stark.

Bestehende Assets

Mit Ausnahme des Kernkraftwerks Bugey operierte der Produktionspark der EGL zuverlässig. Das Gas-Kombikraftwerk SE Ferrara nahm im Oktober 2010 den vollen kommerziellen Betrieb auf.

Asset-Projekte

Die EGL investierte in ein Windpark-Projekt in der deutschen Nordsee und einen bestehenden Windpark in Spanien. Statnett stiess als neuer Partner zum Projekt für das Seekabel NorGer zwischen Norwegen und Deutschland.

Betriebliches Ergebnis

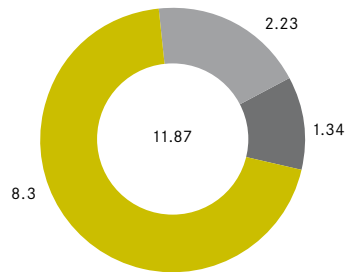
CHF 107.5 Mio. (-41.6%)

Im Geschäftsbereich Assets führten zwei wesentliche negative Effekte zu einem betrieblichen Ergebnis von CHF 107.5 Mio. (-41.6% gegenüber dem Vorjahr). Zum einen war der geplante Verkauf des Gas-Kombikraftwerk-Projekts Energy Plus in Italien nicht möglich. Die EGL musste daher Projektabschlusskosten und Ausstiegskosten aus Verträgen übernehmen.

Zum anderen führten ungeplante Reparaturen sowie Revisionsarbeiten im französischen Kernkraftwerk Bugey dazu, dass der EGL ein Teil des ihr aus langfristigen Bezugsverträgen mit der Electricité de France zustehenden Stroms entfiel.

Stromproduktion und -bezug 2009/10

(in Mrd. kWh)



Produktionsarten

- Gas-Kombikraftwerke (IT)
- Wasserkraft (CH)
- Kernenergie (37% CH/63% FR)

Die EGL intensivierte ihr Engagement für die Windkraftnutzung an Land und offshore in Italien, Spanien, Deutschland und Schweden.

Das Projekt NorGer erhielt mit dem norwegischen Netzbetreiber Statnett einen wichtigen neuen Partner.

Gemeinsam mit der nationalen Netzgesellschaft Swissgrid hat die EGL als Eigentümerin eines Teils des Schweizer Übertragungsnetzes ein Projekt gestartet, dessen Ziel die reibungslose Überführung dieses Netzes in den Besitz und die Verantwortung der Swissgrid ist.



GAS SUPPLY & SOUTHEAST EUROPE

Das Erdgasgeschäft war stark beeinflusst durch den anhaltenden Angebotsüberhang und eine tiefe Nachfrage. Das betriebliche Ergebnis des Bereiches konnte dennoch leicht verbessert werden.

Schwieriges Marktumfeld

Ein Überangebot gepaart mit sinkender Nachfrage führte zu einer Entkopplung von Öl- und Erdgaspreisen und zu teilweise negativen Vertriebsmargen für Erdgas.

Neuer Partner bei der TAP

Im Juli 2010 stiess E.ON Ruhrgas zum Projekt für die Trans Adriatic Pipeline (TAP). Das Wissen und die Kompetenz des neuen Partners stärkt das Projekt, das offen bleibt für weitere Partner.

Betriebliches Ergebnis

CHF -37.2 Mio. (+20.0%)

Geringere Nachfrage

Im Jahr 2009 sank die Nachfrage nach Erdgas in Europa als Folge der Wirtschaftskrise um

5.4%

Die geringe Nachfrage und die in der Folge tiefen Preise für Erdgas führten dazu, dass die Vertriebsmargen für den Absatz von Erdgas aus langfristigen Bezugsverträgen stark unter Druck blieben.

Die EGL nutzte die ihr zugestandene Flexibilität bezüglich bezogener Volumen aus und schloss Preisrevisionsverhandlungen für verbesserte Einkaufsbedingungen ab.

In Südosteuropa vermochte die EGL ihre Position durch wichtige Partnerschaften und neue Aktivitäten im Bereich Windkraft-Management auszubauen.

Es gelang ihr, weitere Mengen an Liquefied Natural Gas (LNG) zu kontrahieren und an Grosskunden in Spanien zu verkaufen. Erste Schritte im LNG-Geschäft unternahm die EGL im wichtigen Zielmarkt Südosteuropa.

Fortschritte erzielte die EGL auch beim Projekt für die Trans Adriatic Pipeline (TAP). Unter anderem wurde im Juli 2010 mit dem Einstieg von E.ON Ruhrgas ins Projekt ein wichtiger Meilenstein erreicht.

Die EGL verhandelte mit der nationalen türkischen Pipelinebetreiberin BOTAS über eine Grundsatzvereinbarung zur Durchleitung von Erdgas.



KONTAKTE UND AGENDA

Kontaktadressen

Investoren

Investor Relations
Lerzenstrasse 10
CH-8953 Dietikon
Tel. +41 44 749 41 01
E-Mail: investor.ch@egl.eu

Medien

Unternehmenskommunikation
Lerzenstrasse 10
CH-8953 Dietikon
Tel. +41 44 749 40 10
E-Mail: media.ch@egl.eu

Aktionäre

Generalsekretariat des Verwaltungsrates
Lerzenstrasse 10
CH-8953 Dietikon
Tel. +41 44 749 41 39
E-Mail: share.ch@egl.eu

Agenda

| | |
|---------------------------------------|------------|
| Generalversammlung EGL AG | 24.01.2011 |
| Publikation Halbjahresbericht 2010/11 | 09.06.2011 |
| Publikation Geschäftsbericht 2010/11 | 15.12.2011 |

klimaneutral gedruckt 
www.nsgroup.ch



Impressum

Herausgeber: EGL AG, Laufenburg; Gesamtkonzept:
schneider meier külling AG, Zürich, EGL Corporate Communication,
Dietikon; Gestaltung: schneider meier külling AG, Zürich;
Fotografie: Christian Grund, Martin Stollenwerk;
Druck: Neidhart + Schön, Zürich

Titelbild: Trading Floor der EGL in Oslo (Norwegen).

EGL AG

Lerzenstrasse 10 | 8953 Dietikon/Zürich | Schweiz

Telefon: +41 (0)44 749 41 41 | Fax: +41 (0)44 749 41 50

www.egl.eu | media.ch@egl.eu