Uwe Tigges
innogy-Bilanzpressekonferenz
für das Geschäftsjahr 2017
Essen, 12.03.2018
10:00 Uhr MEZ/09:00 Uhr UK-Zeit

Es gilt das gesprochene Wort.

Bitte beachten Sie die Sendesperrfrist 12.03.2018,

10:00 Uhr MEZ/09:00 Uhr UK-Zeit

[Uwe Tigges]

Meine Damen und Herren,

der furchtbare Anschlag auf Bernhard Günther hat uns zutiefst getroffen. Uns verbindet – da spreche ich für den gesamten Vorstand – eine kollegiale, fast schon freundschaftliche Zusammenarbeit. Bernhard Günther ist ein wichtiger Teil dieses Unternehmens – nicht nur als Finanzexperte, vor allem auch als Mensch. Was ihm zugestoßen ist, ist schlicht unfassbar. Wir sind mit ganzem Herzen bei ihm und seiner Familie.

Im Mittelpunkt stehen nun zwei Dinge: Die möglichst baldige Genesung von Bernhard Günther und die Aufklärung der Tat durch die zuständigen Behörden. Wir bei innogy werden alles in unserer Macht stehende tun, um diese Prozesse zu unterstützen. Ein besonderes Augenmerk muss aber dem Schutz der Privatsphäre von Bernhard Günther und seiner Familie gelten. Mein ausdrücklicher Dank – da kann ich mich Peter Heinacher nur anschließen – gilt in diesem Zuge allen Medienvertretern, die sich in den vergangenen Tagen verantwortungsvoll an den Pressekodex gehalten haben.

Wir bitten Sie an dieser Stelle – das möchte ich ausdrücklich betonen – die Privatsphäre von Bernhard Günther und seiner Familie auch weiterhin zu respektieren.

Meine Damen und Herren,

wohlwissend, dass es Wichtigeres gibt im Leben, komme ich nun zum eigentlichen Thema dieses Tages. Herzlich Willkommen zu unserer diesjährigen Bilanzpressekonferenz!

Uns ist völlig klar, dass unsere Geschäftszahlen und unser Ausblick heute nicht im Mittelpunkt Ihres Interesses stehen. Aber ich muss Sie leider enttäuschen: So sehr ich verstehe, dass Sie heute wissen möchten, wie wir zu den jüngsten Ankündigungen von RWE AG und E.ON SE stehen – wir werden uns zu einem späteren Zeitpunkt in angemessener Weise äußern. Insofern darf ich Sie heute nur um Verständnis bitten, dass ich mich jetzt in der Rede und später auch in der Frage-Antwort-Runde zu dem Thema nicht äußern werde.

Meine Damen und Herren,

unsere Aufgabe im Vorstand ist klar definiert. Es gilt, innogy mit strategischem und finanziellem Augenmaß zu führen. Wir wollen die gute Substanz von innogy noch weiter stärken – und das auf Basis unseres starken Kerngeschäfts.

Ich möchte diese Herausforderung nun skizzieren und unsere Geschäftszahlen 2017 einordnen.

Meine Damen und Herren,

innogys Gründung inmitten der Krise konventioneller Stromerzeugung wurde von Ihnen und vielen anderen als der richtige Schritt gewertet. Und dafür gibt es gute Gründe: Den weltweiten Siegeszug der Erneuerbaren, Innovationen in Netzbereich und Vertrieb, die Digitalisierung und nicht zuletzt auch neue Geschäftsfelder wie die Elektromobilität.

Der Weg in die Energiewelt der Zukunft ist herausfordernd. Aber es liegt ein enormes Potenzial darin. Der Aufsichtsrat hatte uns im Dezember zwei strategische Leitplanken mitgegeben. Das ist Kostendisziplin auf der einen Seite. Und es ist auf der anderen Seite die Umsetzung unserer Wachstumsstrategie mit finanziellem Augenmaß. Beide Punkte unterstützt auch der Vorstand ausdrücklich!

Die wichtigste Botschaft an dieser Stelle: Wir haben unser ursprüngliches Ertragsziel für das bereinigte Nettoergebnis 2017 erreicht. Das gilt auch für die im Dezember leicht angepassten Ertragsziele beim bereinigten EBITDA und bereinigten EBIT. Darüber hinaus bestätigen wir unseren Ausblick für 2018.

Die kolportierten Gerüchte über weitere, signifikante Planabweichungen für die nächsten Jahre entbehren jeder Grundlage. Denn innogy – und das möchte ich deutlich unterstreichen – ist und bleibt ein kerngesundes Unternehmen. Wir sind, wie ich Ihnen gleich erläutern werde, finanziell solide aufgestellt.

3,9 Gigawatt Erzeugungskapazität auf Basis erneuerbarer Energien und eine Entwicklungspipeline von über 7 Gigawatt, mehr als 22 Millionen Kunden und rund 570.000 Kilometer Strom- und Gasnetze in Europa sprechen für sich. Damit haben wir eine starke Geschäftsbasis, die verlässlich Gewinne einfährt.

Das gilt auch für das Geschäftsjahr 2017. Unser bereinigtes Nettoergebnis ist gegenüber dem Vorjahr um 9 Prozent auf über 1,2 Mrd. Euro gestiegen. Einmal mehr hat sich dabei gezeigt, dass der Geschäftsbereich Netz & Infrastruktur das starke Rückgrat unseres Unternehmens ist.

Meine Damen und Herren,

um unsere starke Wettbewerbsposition zu halten, müssen wir in eine nachhaltige Geschäftsgrundlage investieren. Und wir müssen weiter an uns selbst arbeiten – an unserer Unternehmenskultur, an unseren Ideen, an unseren Arbeitsabläufen. Genau das tun wir seit Gründung dieses Unternehmens. Ein Beispiel sind die vielen Digital-Initiativen, um unsere führende Marktposition im deutschen Vertriebsgeschäft zu verteidigen und auszubauen. Dies ist eine konsequente Fortsetzung der Veränderungen, die wir schon zu RWE-Zeiten angestoßen haben.

Wir haben in den vergangenen Monaten viele Dinge initiiert, von denen unser Geschäft langfristig profitieren wird. Der stärkere Fokus auf Digitalisierung und Innovation, auf eine neue und agile Arbeitskultur, auf kundenzentrierte Lösungen und Produkte – all das sind Entwicklungen in die richtige Richtung.

Zufrieden sind wir auch damit, wie die Marke innogy national und international angenommen wird. In unserem Stammgebiet zwischen Rhein und Ruhr lag die Markenbekanntheit Ende 2017 bereits bei beachtlichen 80 Prozent.

innogy wird als besonders nachhaltig, innovativ und kundenorientiert wahrgenommen – und das aus gutem Grund.

Wir treiben wie wenige andere den Wandel der Energiewelt auf allen Ebenen voran. Unser Portfolio reicht von smarten Netzen und Speichern bis hin zu digitalen Endkundenlösungen. Und wir übernehmen, wie im Pilotprojekt Designetz, Verantwortung für die Entwicklung des künftigen Gesamtsystems.

Meine Damen und Herren,

das Geschäft mit der Energiewende ist ein ständiges Abwägen von Chancen und Risiken – auch vor dem Hintergrund eines sich stetig verschärfenden Wettbewerbs.

Der Wettbewerbsdruck im Vertrieb ist bekannt. Doch mit zunehmender Marktreife und entsprechender Anpassung der Förderregime gilt Ähnliches für den Ausbau der Erneuerbaren Energien. Hinzu kommt – ich habe das Beispiel Elektromobilität gerade angesprochen – ein erheblicher Wettbewerb um neue Geschäftsfelder.

innogy ist sich dieser Entwicklung bewusst. Und deshalb haben wir unsere Unternehmensstrategie im Berichtsjahr weiterentwickelt. Wir haben höchste Ansprüche an unser Geschäft.

Das Beispiel npower zeigt, dass wir unsere Strategie konsequent umsetzen. Unsere britische Unternehmenstochter ist auf gutem Wege, die durch Probleme bei der Kundenabrechnung losgetretene Krise hinter sich zu lassen. Doch das Marktumfeld verschärft sich weiter, nicht zuletzt bedingt durch legislative Maßnahmen.

Die britische Regierung ist bestrebt, die derzeitige Preisdeckelung für Vorauszahlungstarife Schritt für Schritt auf Standardtarife auszuweiten. Im Februar wurde die bestehende Preisdeckelung auf etwa eine Million weiterer Haushalte ausgeweitet. Und gerade wurde eine überarbeitete Gesetzesvorlage ins Parlament eingebracht, die eine Preisobergrenze für alle Kunden in Standardtarifen vorsieht. Es ist davon auszugehen, dass sie gegen Ende des Jahres in Kraft tritt. Kurzum: Der ohnehin schon harte Wettbewerb im britischen Stromgeschäft verschärft sich weiter.

Aus eigener Kraft ist eine unseren Ansprüchen entsprechende Marktposition vor diesem Hintergrund auf absehbare Zeit nur schwer zu erreichen. Daher haben wir im November vereinbart, npower mit den britischen Vertriebsaktivitäten von SSE zu bündeln, und zwar mit den Privatkunden- und „Energy+“-Bereichen Das war eine wichtige und konsequente Entscheidung an einer schwierigen Baustelle.

Lassen Sie mich nun zum Thema werthaltiges Wachstum kommen.

Im Rahmen unserer angepassten Strategie haben wir neben unserem Kerngeschäft drei zentrale Wachstumsfelder identifiziert – Elektromobilität, Breitband und Solar. Schwerpunkt unserer Investitionen ist aber unser Kerngeschäft.

Für die Jahre 2018 bis 2020 haben wir im Stammgeschäft und Wachstumsfeldern Investitionspotenziale von insgesamt bis zu 10 Mrd. Euro identifiziert. Wir orientieren uns dabei maßgeblich an einem Verschuldungsfaktor – also dem Verhältnis von Nettoschulden zu bereinigtem EBITDA – von rund 4. Wir setzen auf werthaltiges Wachstum und Ausgabendisziplin. Damit tragen wir auch den Erwartungen des Kapitalmarkts Rechnung.

Unter dem Strich planen wir vor diesem Hintergrund aktuell 2 bis 2,5 Mrd. Euro Nettoinvestitionen jährlich. Erlöse aus geplanten Anteilsverkäufen sind hier bereits gegengerechnet.

Meine Damen und Herren,

manch einer hatte nach dem Börsengang die Sorge, es gäbe nicht genügend Investitionsprojekte. Die Wahrheit ist: Wir haben so viele attraktive Optionen identifiziert, dass wir die Qual der Wahl haben. Wir sind in der komfortablen Situation, dass wir uns auf die besten Projekte fokussieren können. Und genau das tun wir.

Die Taktung ist hoch. Heute zum Beispiel geben wir die Übernahme des italienischen Onshore-Windparks Deliceto bekannt – ein Investment an einem attraktiven europäischen Wind-Standort, welches ideal in unser bestehendes Portfolio in Italien passt. Doch wie gesagt: Wir setzen auch jenseits unseres angestammten Geschäfts auf strategische Investments, von denen wir uns einen nachhaltigen Ergebnisbeitrag erwarten.

Jüngst zum Beispiel sind wir in Australien im größeren Stil ins Freiflächen-Photovoltaikgeschäft eingestiegen – ein wichtiges Investment in einem unserer Wachstumsfelder. Und auch die Elektromobilität treiben wir massiv voran.

2017 bekamen wir vom Bund den Rekordzuschlag für den Bau von gut 1.200 neuen, öffentlichen Ladesäulen. Ganz aktuell zum Beispiel haben wir die Marke von 1.500 Ladesäulen erreicht, die wir an inzwischen 22 Werksstandorten der Daimler AG aufgestellt haben. Und besonders stolz sind wir darauf, nun auch die Logistikstandorte von DHL mit Ladeinfrastruktur auszustatten.

Nichts desto trotz: Gerade unsere drei neuen Wachstumsfelder konkurrieren um die verfügbaren Finanzmittel. Die Auswahl erfolgt nach strengen, klar definierten Rentabilitätskriterien. Dabei geht es nicht zuletzt um nüchterne Chancen-Risiken-Abwägung und die strategische Aufstellung unseres Portfolios.

In hohem Maße setzen wir auch auf partnerschaftliche Projekt- und Finanzierungsmodelle. Ganz nach dem Motto: Expertise bündeln, Risiken teilen. Damit haben wir insbesondere bei großen Offshore-Projekten gute Erfahrungen gemacht – Nordsee One, Galloper oder Gwynt y Môr.

Ein etwas kleineres Beispiel aus dem Berichtsjahr ist der „indeland“ Windpark Eschweiler. Da setzen wir mit EWV und RURENERGIE auf starke kommunale Partner. Mit Projekten dieser Art trägt innogy zu einer regionalen und bürgernahen Energiewende bei. Wir führen damit die erfolgreiche Partnerschaft mit den Kommunen in die Zukunft.

Triton Knoll ist hingegen ein Projekt ganz anderer Größenordnung. Der Windpark hat ein Investitionsvolumen von insgesamt rund 2 Mrd. britischen Pfund und eine Erzeugungskapazität von 860 Megawatt. Hier ist im wahrsten Sinne des Wortes riesiges Potenzial, unser Geschäft mit attraktiven Renditen nach vorn zu bringen. Der Auktionserfolg von Triton Knoll unterstreicht unsere Wettbewerbsstärke bei großen Offshore-Projekten.

Wir werden den Windpark nun zur finalen Investitionsentscheidung weiterentwickeln. Wir prüfen zugleich verschiedene Optionen hinsichtlich der zukünftigen Eigentümerstruktur. Stand heute planen wir, Anteile an Co-Investoren abzugeben. Ziel ist der größtmögliche Wert für unser Unternehmen und unsere Anteilseigner.

Ähnliches gilt für unsere Projektpipeline in den USA. Vorbehaltlich behördlicher Zustimmung übernehmen wir dort eine Pipeline an Onshore-Windprojekten von mehr als 2 Gigawatt. Dabei sind Projekte mit einer installierten Erzeugungskapazität von rund 500 Megawatt bereits im fortgeschrittenen Entwicklungsstadium. Die Umsetzung der Projekte erfolgt schrittweise entsprechend unserer Maßgabe finanzieller Disziplin.

innogy dringt aber nicht nur in neue, attraktive Märkte vor – innogy weitet seine Präsenz auch auf den Kernmärkten aus. Jüngst haben wir zum Beispiel eine Onshore-Projektpipeline in Thüringen übernommen. Sie besteht aus 23 Entwicklungsprojekten mit einem Potential von insgesamt bis zu 400 Megawatt, die wir gemeinsam mit dem bisherigen Projektentwickler zur Baureife bringen wollen. Mit Projekten wie diesen macht innogy Energiewende in Deutschland!

Ich sage Ihnen da sicher nichts Neues; aber die wichtigste Basis für ein dezentrales und nachhaltiges Energiesystem ist das Verteilnetz. Maßnahmen zu dessen Ausbau und Modernisierung sind bei innogy an der Tagesordnung; entsprechende Investitionen genießen einen besonderen Stellenwert.

Im Geschäftsjahr 2017 haben wir wichtige Beiträge zur Werthaltigkeit des Netzgeschäftes geleistet. In Deutschland haben wir unseren Versorgungsauftrag für mehr als 690.000 Einwohner sichern können – durch Konzessionserneuerungen, Beteiligungslösungen oder durch die Festigung der Partnerschaften mit Kommunen.

Unser strategischer Partnerschaftsansatz ist dabei gewissermaßen das stabile Fundament in den Regionen. Und auf Basis einer engen, partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit den Kommunen finden wir oft auch Lösungen, gerade auch ländliche Landstriche mit breitbandigem Internet auszustatten. Das ist letztlich die Basis für eine digitale Modernisierung von Infrastruktur – unter anderem als Voraussetzung für den Ausbau von eMobility. Da schließt sich der Kreis zwischen unserem starken Kerngeschäft und den neuen Wachstumsfeldern.

Ein schönes Beispiel für unseren partnerschaftlichen Ansatz im Breitbandgeschäft ist Rheinland-Pfalz. Rund 250 Gemeinden haben wir dort bereits mit schnellem Internet ausgestattet. Als Partner im Netzbündnis Rheinland-Pfalz wollen wir nun bis 2030 dazu beitragen, ein flächendeckendes Gigabit-Netz zu schaffen.

Surfen mit Highspeed ist sowohl national als auch international ein wichtiger Standortfaktor geworden. Wir treiben den Glasfaserausbau voran und wollen hier eine führende Rolle einnehmen. Der Markt ist attraktiv für uns, denn die Durchdringungsrate ist derzeit noch gering, und der Breitbandausbau wird staatlich gefördert. Zugleich zahlt netzdienlicher Breitbandausbau auf unser bestehendes Netzgeschäft ein. Denn die Breitbandinfrastruktur schafft die Voraussetzungen für die Digitalisierung unserer Energienetze. Und das ist unabdingbar für die intelligente Energieversorgung von morgen.

innogy konzentriert sich aktuell auf den Ausbau des Glasfasernetzes in ländlichen Regionen, wie zum Beispiel in der Eifel, im Landkreis Osnabrück und im Emsland. Deutlich wird hier auch, dass das Glasfasergeschäft ein sehr regionales Geschäft ist. Es ergeben sich jeweils spezifische Chancen und Ansätze – für unsere deutschen Regionalgesellschaften, aber auch für unsere Gesellschaften in Mittel- und Osteuropa.

Die Strom-Verteilnetze sind der Dreh- und Angelpunkt der Energiewende in Deutschland. Hier sind mehr als 95 Prozent aller Windräder und Photovoltaikanlagen angeschlossen.

Insgesamt 1,6 Millionen Anlagen speisen ihre schwankenden Energiemengen ein – Tendenz weiter steigend.

Gleichzeitig bilden die Verteilnetze auch die Basis für den Ausbau der Elektromobilität. Sämtliche Ladesäulen sind hier angeschlossen. Es sind deshalb erhebliche Anstrengungen notwendig, um die Verteilnetze für die stark steigende Volatilität bei Erzeugung und Verbrauch zu ertüchtigen. Für eine volkswirtschaftlich effiziente Lösung benötigen wir insbesondere Digitalisierung und Netzintelligenz. Sprich: Wir setzen auf mehr Köpfchen, das heißt mehr Intelligenz, statt mehr Kupfer.

Auch international bauen wir unser Netzgeschäft weiter aus. Beispiel Kroatien: Dort hat innogy binnen kurzer Zeit zwei kommunale Gasversorger übernommen. Dadurch haben wir bei der Privatisierung des kroatischen Gasnetzes nun eine Top-Position inne – mit dem Ziel, unseren Marktanteil in den nächsten zwei Jahren auf 10 Prozent zu steigern. Im kroatischen Strommarkt sind wir ja bereits als zweitgrößter Anbieter etabliert.

Meine Damen und Herren,

unsere Strategie zielt darauf ab, die Wertbasis von innogy nachhaltig zu stärken – durch eine kontinuierliche Überprüfung bzw. Anpassung unseres Portfolios und einen forcierten Ausbau in den Wachstumsbereichen. Gleichzeitig geht es darum, fortlaufend Prozesse und Strukturen zu optimieren – im Sinne einer starken Performance gegenüber unseren Wettbewerbern.

Im Herbst haben wir in allen Geschäftssegmenten Performance-Initiativen aufgesetzt. Darin sind zahlreiche Maßnahmen zur Verbreiterung der Kundenbasis, Verbesserung der Erlössituation und Kostensenkung gebündelt. Parallel dazu sind wir dem Auftrag gefolgt, unsere diskretionären Ausgaben zu überprüfen. Hierbei handelt es sich um übergeordnete Zusatz- und Projektkosten, die mit innogys Start in die neue Energiewelt verbunden sind – angefangen von der Positionierung der Marke bis hin zu Digitalisierungs- und Innovationsprojekten.

In Summe bedeutet das: Wir berücksichtigen in der aktuellen Planung bis 2020 Einsparungen von insgesamt rund 400 Mio. Euro – quer durch alle Unternehmensbereiche. Es handelt sich dabei um Bruttoeinsparungen, sprich: Einen großen Teil davon werden wir nutzen, um inflationsbedingte Kostensteigerungen auszugleichen. Wir kompensieren damit aber unter anderem auch erhöhte Ausgaben durch Wachstumsprojekte, sowie negative Margeneffekte vor allem im Vertriebsgeschäft. Unsere Kostenbasis – hier betrachten wir die von uns beeinflussbaren Kosten, die sogenannten „Controllable Costs" – werden wir so von rund 4,2 Mrd. Euro auf rund 4,1 Mrd. Euro im Jahr 2020 absenken – und das, obwohl wir wachsen.

Da in den vergangenen Wochen viel darüber berichtet wurde, erlauben Sie mir noch eine Bemerkung: Schon in den Jahren 2012 bis 2015 haben die Unternehmensbereiche der heutigen innogy rund 25 Prozent der im RWE-Konzern erzielten 1,6 Mrd. Euro Effizienzsteigerungen geleistet. Kostendisziplin ist nichts Neues für innogy.

Meine Damen und Herren,

Sie merken es vielleicht: Ich komme nun zu dem Redeteil, der eigentlich Bernhard Günther vorbehalten gewesen wäre. Und ich werde hier genau das sagen, was auch Bernhard gesagt hätte. Denn wir als Vorstand stehen in Gänze hinter unserer Strategie.

Um den Faden aufzunehmen: Es liegt gewiss kein lautloses aber operativ in Summe durchaus ordentliches Geschäftsjahr hinter uns. Das zeigt sich an der für uns und unsere Aktionäre maßgeblichen Finanzkennzahl: Denn mit über 1,2 Mrd. Euro konnte die innogy ihr bereinigtes Nettoergebnis 2017 gegenüber dem Vorjahr um 9 Prozent steigern. Damit haben wir das zu Jahresbeginn prognostizierte Ertragsziel erreicht.

Unsere Prognose für das bereinigte EBITDA sowie das bereinigte EBIT 2017 wiederum mussten wir unterjährig leicht nach unten korrigieren. Das ist unter anderem dem anhaltend schwierigen Marktumfeld im britischen Vertriebsgeschäft geschuldet. Trotz erfolgreicher interner Restrukturierungsmaßnahmen bleibt das Regulierungs- und Marktumfeld dort weiterhin schwierig – und das länger, als wir bislang angenommen hatten.

Wie ich bereits sagte, haben wir die im Dezember kommunizierten Zahlen erreicht. Konkret bedeutet das ein bereinigtes EBITDA von rund 4,3 Mrd. Euro und ein bereinigtes EBIT von rund 2,8 Mrd. Euro. Gegenüber dem Vorjahr entspricht das einer Steigerung von jeweils 3 Prozent.

Die positive Entwicklung unseres operativen Geschäftes gegenüber dem Vorjahr haben wir unserem Netz- & Infrastrukturbereich zu verdanken. Ausschlaggebend waren dabei geringere Aufwendungen für den Betrieb und die Instandhaltung unserer Netze in Deutschland. Gegenläufig wirkte sich neben den bereits genannten Faktoren vor allem der Ergebnisrückgang im deutschen Vertriebsgeschäft aus. Hier hatten wir im Vorjahr noch von höheren Sondersachverhalten profitiert. Zudem machten sich höhere Kosten für den Ausbau des eMobility-Geschäfts bemerkbar.

Unser bereinigtes Finanzergebnis verbesserte sich signifikant gegenüber dem Vorjahr. Im Vorjahr waren höhere negative Einmaleffekte enthalten, die aus dem Schuldentransfer und der Umstrukturierung der Gesellschaften resultierten. Weiterhin verzeichneten wir einen geringeren Aufwand aus den Zinsanteilen an Rückstellungszuführungen. Hauptgrund war die Anpassung von Diskontierungszinssätzen.

Unsere bereinigte Steuerquote lag bei 25% und damit am unteren Ende unserer prognostizierten Bandbreite von 25 bis 30%.

Unsere Nettoschulden beliefen sich am 31. Dezember 2017 auf 15,6 Mrd. Euro und lagen geringfügig unter denen zum Bilanzstichtag 2016. Auch hier ist die Anpassung von Zinssätzen für die Pensionsrückstellung der maßgebliche Treiber.

Unter dem Strich ist unser Verschuldungsfaktor vor diesem Hintergrund von 3,7 auf 3,6 gesunken. Damit untermauern wir unseren Anspruch finanzieller Stabilität und haben einen Puffer für den geplanten Anstieg der Investitionen in den kommenden Jahren.

Meine Damen und Herren,

ich hatte bereits betont, dass finanzielle Stabilität die Grundlage aller unserer unternehmerischen Bestrebungen ist.

Und das wiederum heißt: Es gibt eben auch etliche gute Ideen, die wir nicht weiterverfolgen, weil die Mittel dafür einfach nicht vorhanden sind. Denn bei aller Notwendigkeit weiter zu wachsen – finanzielle Stabilität ist immer die Basis für unseren Erfolg.

Dass wir bei jedem Investitionsprojekt strikte Kriterien an Wirtschaftlichkeit und Rentabilität anlegen, hatte ich Ihnen ja bereits erläutert – ebenso, dass unser finanzieller Gesamtspielraum klar definiert ist. Die Orientierung am Verschuldungsfaktor von rund 4 ist dabei unsere Messlatte.

Unter Berücksichtigung dieser Kriterien hat der Vorstand für das laufende Geschäftsjahr ein Netto-Investitionsbudget von rund 2,5 Mrd. Euro freigegeben. Das heißt: Wir werden unsere Investitionen gegenüber dem Vorjahr erheblich aufstocken – insbesondere, um unsere Wachstumsprojekte im Bereich der Erneuerbaren anzugehen. Das heißt aber auch: Wir werden Anteile an Projekten verkaufen. Wie gesagt, wir lassen uns dabei maßgeblich von unseren finanziellen Zielen leiten.

Meine Damen und Herren,

unsere Aktionäre erwarten eine ordentliche und stabile Dividende. Zugleich muss die Ausschüttung in unseren finanziellen Rahmen passen.

An dieser Stelle kann ich Eins zu Eins wiederholen, was Bernhard Günther im letzten Jahr gesagt hat: „Unsere Dividendenpolitik steht im Einklang mit unserer Ertragslage und ist auf wirtschaftliche Nachhaltigkeit und Kontinuität ausgerichtet. Grundsätzlich wollen wir 70 bis 80 Prozent des bereinigten Nettoergebnisses an unsere Aktionäre ausschütten.“

Auf Basis unseres bereinigten Nettoergebnisses haben Vorstand und Aufsichtsrat beschlossen, der Hauptversammlung die Zahlung einer Dividende in Höhe von 1,60 Euro je

Aktie für das Geschäftsjahr 2017 vorzuschlagen. Dies entspricht einer Ausschüttungsquote von rund 73 Prozent des bereinigten Nettoergebnisses.

Nicht nur an der Börse, auch am Fremdkapitalmarkt ist innogy etabliert. Im Berichtsjahr haben wir eine erste Standardanleihe über 750 Millionen Euro emittiert. Und im Oktober folgte der deutschlandweit erste Green Bond eines Unternehmens in Benchmarkgröße, sowie im Januar dieses Jahres eine weitere Anleihe von 1 Mrd. Euro – und schließlich noch die Einrichtung einer eigenen Kreditlinie als Liquiditätsreserve.

Und auch unsere Ratings sprechen für sich – innogy ist als Investment Grade bewertet: Fitch und Standard & Poor's haben uns ein BBB+ sowie BBB mit jeweils stabilem Ausblick gegeben.

Und damit, meine Damen und Herren, komme ich zum Ausblick.

Ich hatte die kolportierten Gerüchte über signifikante Planabweichungen ja bereits entschieden dementiert.

In diesem Sinne bestätigen wir unseren Ausblick für das laufende Geschäftsjahr. Wir rechnen mit einem bereinigten EBIT von rund 2,7 Mrd. Euro und einem bereinigten Nettoergebnis von über 1,1 Mrd. Euro. 70 bis 80 Prozent davon planen wir wie gehabt an unsere Aktionäre auszuschütten.

Unsere kurzfristige Perspektive zeigt: Die innogy darf sich nicht auf ihrem guten Start und starken Bestandsgeschäft ausruhen. Umso wichtiger ist ein klar fokussierter Wachstumskurs unter Maßgabe finanzieller Disziplin!

Nun stehen wir alle für Ihre Fragen bereit! Herzlichen Dank!