

innogy SE: Ergebnisse des ersten Halbjahres 2017
Telekonferenz für Journalisten
Essen, 11.08.2017, 10:00 Uhr (MESZ)
Sprechzettel Peter Terium, Vorstandsvorsitzender
Bernhard Günther, Finanzvorstand

Es gilt das gesprochene Wort.

[Peter Terium]

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

guten Morgen aus Essen. Und herzlich Willkommen zur ersten Halbjahres-PK der innogy SE.
Schön, dass Sie sich zugeschaltet haben.

Bernhard Günther und ich werden gleich im Detail auf die Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr 2017 eingehen. Doch lassen Sie mich zunächst einen Blick nach vorn werfen.

Verbunden mit innogy ist der Anspruch, neue Märkte zu erschließen. Mit Fokus auf Nordamerika haben wir nun begonnen, diesen Anspruch einzulösen. innogy goes west!

Im Geschäftsjahr 2017 haben wir...

- ...in Chicago ein Büro für unser Solar- und Windgeschäft eröffnet,
- ...in Boston ein Büro der innogy Consulting eröffnet, mit Schwerpunkt Energiewendeberatung,
- ...und in Los Angeles eine US-Tochter für Elektromobilität gegründet. Sie wird als Technologie- und Serviceanbieter in jenen Bundesstaaten agieren, die ein Null-Emissionsprogramm für Fahrzeuge vorschreiben.
- Unterstützt werden unsere operativen Einheiten mit frischen Ideen von unserem Innovations-Team im Silicon Valley.

Kurzum: Wir haben in den USA und Kanada die operativen Voraussetzungen geschaffen, nun Schritt für Schritt Geschäft aufzuziehen. Wir können und wir werden nun gezielt in Wachstum investieren.



innogy will internationaler Vorreiter einer modernen Energiewelt sein. Und Nordamerika bietet vieles von dem, was einen Markt für uns attraktiv macht – einen gigantischen Stromverbrauch gerade in urbanen Ballungsgebieten, eine lukrative Förderung von Erneuerbaren in einzelnen Bundesstaaten in Verbindung mit teils exzellenten meteorologischen Voraussetzungen, einen guten Nährboden für Innovationen sowie geringe kulturelle und sprachliche Hürden.

Viele denken an „Sunny California“. Doch selbst hoch im Norden ist die Sonneneinstrahlung oft höher als in Deutschland. Und gerade zu Land ist die Windkraft in vielen Gebieten zunehmend wettbewerbsfähig.

innogy setzt auf Nordamerika, denn wir sind überzeugt: Die Erneuerbaren werden sich dort in vielen Regionen allein schon aus ökonomischen Gründen durchsetzen. Zudem nutzen viele Bundesstaaten ihren föderalen Spielraum, die Energiewende auch nach dem Kurswechsel in Washington voranzutreiben. Und damit verbunden ist eine umfassende Modernisierung des Energiesystems.

Ich bin felsenfest überzeugt: Der Tesla auf den Highways ist nur der erste Vorbote einer innovativen und elektrischen Zukunft. Der Fortschritt wird sich seinen Weg bahnen. Denn trotz mancher Rhetorik aus Washington – das Wirtschaftsland USA passt nicht unter eine Käseglocke. Die Transformation der amerikanischen Energiewirtschaft hat begonnen. Und innogy ist dabei.

innogy wird seine Erfahrungen aus der europäischen Energiewende über den Atlantik tragen. Wir werden zum Ausbau von Wind- und Solarstrom beitragen. Und wir setzen voll auf das Megathema Elektromobilität.

Gerade wurde zum Beispiel unsere Ladetechnologie für den US-Markt zertifiziert. Dank intelligenter Vernetzung und innovativem IT-Backend sehen wir hier ein großes Potential für unsere Produkte. „Step by step“ wollen wir nun ein Stück des amerikanischen Energiemarktes für uns gewinnen.



Aber bleiben wir im Hier und Jetzt. Kommen wir zu den wesentlichen Geschäftszahlen des ersten Halbjahrs.

In den ersten sechs Monaten des laufenden Jahres haben wir ein bereinigtes EBITDA von 2,4 Milliarden Euro erzielt, und ein bereinigtes EBIT von 1,7 Milliarden Euro. Das entspricht einer Steigerung von 2 Prozent beziehungsweise 4 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Das bereinigte Nettoergebnis, das für uns und unsere Aktionäre maßgeblich ist, haben wir sogar um 16 Prozent steigern können. Es belief sich auf 857 Millionen Euro. Unser Ziel ist es, das bereinigte Nettoergebnis im Gesamtjahr auf über 1,2 Milliarden Euro zu steigern. Mit unserem Zwischenergebnis liegen wir voll im Plan.

Das bisherige Geschäftsjahr zeigt: Unser Geschäft ist stabil. Wir halten, was wir versprechen. Und wir arbeiten daran, substantiell zu wachsen.

Der Börsengang hat innogy neuen Spielraum für Investitionen in Wachstumsprojekte gegeben.

Deshalb stoßen wir die Tür zu neuen Märkten und neuen Geschäftsfeldern auf. Wir untermauern unseren Anspruch, Pionier der neuen Energiewelt zu sein.

Unser Engagement in den USA ist ein Beispiel dafür. Andere werde ich später noch nennen. Klar ist aber auch: Das Timing muss stimmen – unser Gespür dafür haben wir beim Börsengang bewiesen. Wir schauen uns daher sehr genau an, wo und wie wir investieren. Dabei geht es uns nicht nur um die Rendite, sondern auch um die langfristige Perspektive in einem dynamischen Marktumfeld.

Eines liegt dabei auf der Hand: Bei Investments in Zukunftsgeschäft dauert es bisweilen, bis sie sich positiv im Geschäftsergebnis ausdrücken.

Meine Damen und Herren,

die vier Windparks auf der Dogger Bank in der britischen Nordsee gehören aufgrund ihres immensen Volumens sicher zu den spannendsten Projekten der nächsten Jahre. Ich freue mich daher sehr, dass innogy sich die alleinigen Rechte am Dogger Bank Projekt Teesside B mit einer Kapazität von 1,2 Gigawatt gesichert hat. Diese Woche wurden die Verträge durch die Partner des Forewind-Konsortiums unterschrieben, das Dogger Bank erfolgreich bis zur Planungsgenehmigung gebracht hat.

Aber wir brauchen gar nicht so weit nach vorn zu blicken. Schon im kommenden Jahr wird es sich in unserem Ergebnis widerspiegeln, wenn ein Offshore-Windpark wie Galloper ans Netz geht. Onshore wiederum sind allein in UK vier Projekte mit zusammen 210 Megawatt im Bau. Nach sukzessiver Fertigstellung bis 2020 werden sie einen jährlichen EBIT-Beitrag von über 30 Millionen Euro liefern.

Eine nicht ganz unwichtige Neuigkeit an dieser Stelle: innogy startet voraussichtlich im September den Bau eines ersten Windparks in Irland. Wir setzen auf Investitionen in neue Märkte und schaffen Fakten.

Das wesentliche strategische Ereignis im laufenden Geschäftsjahr war auch in dieser Hinsicht die Übernahme des Solar- und Batteriespezialisten Belectric. Mit Belectric schaffen wir neue Wachstumsoptionen im Bereich der Erneuerbaren. Und wir haben viele neue Projekte im Köcher.

Allein in Indien errichtet Belectric im Auftrag Dritter mehrere große Solarkraftwerke im dreistelligen Megawattbereich. Sie sollen in der zweiten Jahreshälfte fertiggestellt werden. Weitere Projekte, etwa in Israel, stehen kurz vor Baubeginn.

Kurzum: Wir schaffen substanzielles, werthaltiges Wachstum. Und damit zu Bernhard Günther.

[Bernhard Günther]

Danke, Peter. Und auch von mir einen guten Morgen aus Essen.

Um den Faden noch einmal aufzunehmen: innogy steht - erstens - für stabiles Geschäft. Das zeigt die von Peter Terium skizzierte positive Entwicklung unserer wesentlichen Geschäftskennzahlen entlang unserer Prognosen.

Und zweitens: innogy will dieses Geschäft werthaltig ausbauen. Das lässt sich im ersten Halbjahr am Erwerb von Belectric ablesen.

Stabilität und Wachstum sind die Leitplanken unserer Strategie. Eine weitere Bestätigung ist, dass die Ratingagentur Moody's uns Ende Juni ein eigenständiges Rating gegeben hat. Sie stuft innogy mit Baa2 ein – als Ausdruck eines soliden Risikoprofils und guter Kreditqualität. Neben dem Rating von Moody's hält innogy ebenfalls Investment Grade Ratings von Fitch und Standard & Poor's.

Meine Damen und Herren,

die geschäftliche Entwicklung im ersten Halbjahr liegt „in line“ mit unserer Prognose. Einmal mehr halten wir, was wir uns vorgenommen und angekündigt haben.

Maßgeblich für unsere positive Entwicklung war der Unternehmensbereich Netz & Infrastruktur, wo wir das bereinigte EBIT um 19 Prozent steigern konnten. Wir haben immer gesagt: Das Netz ist der stabile Pfeiler unseres Geschäfts. Und das zeigt sich auch im bisherigen Geschäftsverlauf.

Im deutschen Netzgeschäft haben wir insbesondere von geringeren Aufwendungen für Betrieb und Instandhaltung unserer Netze profitiert. Und in Osteuropa lagen unsere Ergebnisse ebenfalls über dem Vergleichszeitraum des Vorjahres.

Auch unser deutsches Vertriebsgeschäft hat über Vorjahr abgeschnitten: Ausschlaggebend waren effizienzsteigernde Maßnahmen und Kostensenkungen. Und da machen wir jetzt weiter. Wir erwarten im Geschäftsjahr 2017 weitere Effizienzsteigerungen in Deutschland, aber auch in den Niederlanden und Belgien.

Das führt dazu, dass wir in der Summe sagen können: innogy ist gut ins zweite operative Geschäftsjahr gestartet. Gleichwohl: Es gibt nach wie vor Baustellen. Eine Herausforderung, bei der wir langen Atem brauchen, bleibt das britische Vertriebsgeschäft. Doch wir machen Fortschritte.

Zwar verringerte sich das bereinigte EBIT des britischen Vertriebsgeschäfts im ersten Halbjahr um 97 Mio. Euro. Im zweiten Quartal konnten wir das Ergebnis allerdings stabil zum Vorjahr halten. Hier half vor allem, dass wir die Kosten weiter reduzieren konnten. npower liegt bei der Umsetzung unseres Restrukturierungsprogramms voll im Plan. Die operativen Abläufe verbessern sich kontinuierlich.

Aber Fakt ist auch: Das geschäftliche und politische Umfeld in Großbritannien bleibt angespannt, der Wettbewerb hart umkämpft. Wir konnten Kunden teilweise nur dadurch halten, dass wir ihnen günstigere Konditionen angeboten haben. Zudem erhöhten sich die Vor- und Beschaffungskosten. Die Anfang Februar angekündigte Preiserhöhung bei Standardtarifen hatte weitere Kundenverluste im ersten Quartal zur Folge, im zweiten Quartal haben sich die Zahlen stabilisiert.

Über all dem schwebt das Damoklesschwert weiterer regulatorischer Eingriffe durch die britische Regierung. In der Diskussion sind tarifliche Schutzmaßnahmen für bestimmte Kundengruppen. Die Details zur konkreten Ausgestaltung dieser Maßnahme bleiben allerdings offen.

Wenig tröstlich: Das schwierige unternehmerische Umfeld stellt nicht nur npower vor Herausforderungen, sondern alle britischen Energieversorger.

Wir wissen, dass unser Restrukturierungsplan in diesem veränderten Marktumfeld nur ein erster Schritt sein kann. Denn auch unsere Wettbewerber schlafen nicht und arbeiten an umfassenden Effizienzmaßnahmen. Deshalb beobachten wir die Situation bei npower sehr genau. Und wir behalten uns vor - sollte das nötig werden - mit weiteren Maßnahmen nachzusteuern, um die Wettbewerbsfähigkeit zu verteidigen.

Auch Einflüsse ganz anderer Art haben unser Geschäft in der ersten Jahreshälfte belastet. Das Wetter ist und bleibt nicht planbar. Und es war im ersten Halbjahr 2017 leider alles andere als optimal für unseren Geschäftsbereich Erneuerbare Energien. Wenig Wasser in Flüssen und Seen hat zu einer deutlich rückläufigen Auslastung unserer Laufwasserkraftwerke geführt. Parallel dazu hatte auch das schwache Windaufkommen einen dämpfenden Effekt auf unsere Stromerzeugung. Beides spiegelt sich im Ergebnis wider. Das bereinigte EBIT des Geschäftsbereichs verringerte sich um 18 Prozent auf 179 Mio. Euro.

Auch an dieser Stelle möchte ich aber nochmal den Faden von Peter Terium aufnehmen. Denn wir schalten ja sukzessive neue Erzeugungskapazitäten hinzu. Für das erste Halbjahr bedeutet das: Die niederländischen Onshore-Windparks Kattenberg und Zuidwester sind mit ihrer vollen Kapazität am Netz, und ebenso die Onshore-Windparks Goole 2 und Sommerland B. Das sind insgesamt 140 MW zusätzlich. Und das half, ein witterungsbedingt noch schlechteres Ergebnis abzuwenden.

Zudem gibt es ja einen Teil der Stromerzeugung, für den wir keine fixe Einspeisevergütung erhalten. Hier konnten wir am Großhandelsmarkt teilweise höhere Preise erzielen.

Und damit zum Ausblick.

Ich habe es eben skizziert: Unsicherheiten, insbesondere im britischen Vertriebsgeschäft, bringen nach wie vor Risiken mit sich. Aber: innogy ist auf einem stabilen Pfad.

Vor diesem Hintergrund bestätigen wir den positiven Ausblick für das laufende Geschäftsjahr. Wir erwarten ein bereinigtes EBITDA von rund 4,4 Mrd. Euro und ein bereinigtes EBIT von rund 2,9 Mrd. Euro.

Und was als Berechnungsgrundlage der Dividende besonders wichtig für unsere Aktionäre ist: Wir bekräftigen auch das Wachstumsziel für das bereinigte Nettoergebnis. Ausschlaggebend dafür ist auch ein besseres Finanzergebnis als ursprünglich erwartet. Und damit gebe ich wieder ab an Peter Terium.

[Peter Terium]

Danke für den detaillierten Blick auf unsere Geschäftszahlen, Bernhard! Gerade in UK macht es uns das Marktumfeld nicht gerade leicht. Aber es geht vieles voran bei innogy. Wir haben den Schwung aus unserem Neustart mitgenommen.

Beispiel Endkundengeschäft: Fast jeder zweite Deutsche kennt innogy inzwischen. In Tschechien oder auch in unserer polnischen Kernregion ist unsere Markenbekanntheit noch höher. Nachhaltigkeit, Kundenorientierung und Innovation verbinden viele Konsumenten eher mit innogy als mit der Konkurrenz. Und genau da setzen wir an – die Zufriedenheit unserer Kunden ist das zentrale Kriterium, nach dem wir alle unsere Vertriebsprozesse ausrichten.

Beispiel Netzgeschäft: Das Konzessionsgeschäft in der ersten Jahreshälfte war eher ruhig. Dort aber, wo Entscheidungen anstanden, entschieden sich die Kommunen für eine weitere Zusammenarbeit. Sie sehen in innogy einen glaubwürdigen und leistungsstarken Partner. Denn innogy steht für eine lokale Energiewende. Wir stehen für eine dezentrale Energieversorgung auf Basis leistungsstarker Verteilnetze.

Wir erleben heute in den vielen Gesprächen mit den Kommunen, dass unsere Ausrichtung auf die Energiewende honoriert wird. Und wir wollen unsere Zusammenarbeit künftig noch



pragmatischer gestalten. Deshalb erhalten unsere Regionalmanager nun mehr Kompetenzen. Durch eine neue, regionale Aufstellung rücken wir noch näher an unsere Kunden – für eine noch engere Abstimmung mit unseren Partnern und schnellere Entscheidungen.

Drittes Beispiel - unsere Mannschaft: Überall im Konzern lösen sich alte Muster des Hierarchie- und Silodenkens auf. Mit dem innogy Campus, dessen Bau 2018 startet, schaffen wir nun auch das richtige räumliche Umfeld. Und wir gewinnen genau die Mitarbeiter hinzu, die wir als innovativer Vorreiter der Branche brauchen: „digital Natives“ und kreative Köpfe – als perfekte Ergänzung zu unserer energiewirtschaftlichen Expertise.

Auch gestandene Manager entscheiden sich für innogy. Sie empfinden es als spannende Aufgabe, mit uns die Energiewelt der Zukunft zu gestalten. Wir erleben das zum Beispiel in unserem Geschäftsfeld eMobility.

eMobility ist eines der zentralen Wachstumsfelder für innogy. Wir betreiben international rund 5800 Ladepunkte in über 20 Ländern, allein in Deutschland rund 4600 Ladepunkte in 635 Städten.

Im Berichtszeitraum haben wir übrigens unsere Kooperation mit Tank&Rast ausgeweitet. innogy übernimmt den Betrieb der Ladeinfrastruktur an über 100 Autobahn-Standorten. Innogy ist bei eMobility in der „pole position“ – wir sind Ladesäulen-Pionier in Deutschland und Europa. Nun wollen wir uns auch in den USA an die Spitze des Feldes setzen.

Elektromobilität ist ein weiteres Beispiel dafür, dass substanzielles Wachstum Geduld braucht. Doch ich bin überzeugt: Unsere Pionierleistung wird sich auszahlen. Die Ankündigung eines Diesel- und Benzin-Verbots in Frankreich und Großbritannien ist eine abermalige Bestätigung, dass innogy auf dem richtigen Weg ist!

Ähnliches gilt für unser neues Geschäftsfeld der Freiflächen-Photovoltaik. Die Belectric-Projekte in Übersee hatte ich ja bereits erwähnt. Doch auch hierzulande verbessert sich die Perspektive.

Freiflächen-PV auf Ackerflächen und Grünland ist in Bayern und Baden-Württemberg seit diesem Jahr förderfähig. Bei den bisherigen beiden Auktionen hat Belectric mit vier Projekten den Zuschlag erhalten. Und auch die Verbraucher profitieren. Denn die Auktionen haben gezeigt: PV auf „benachteiligten landwirtschaftlichen Flächen“ ist verhältnismäßig günstig und macht die Energiewende wirtschaftlicher. Deshalb erwarten wir, dass nun auch andere Bundesländer dem guten Beispiel Bayerns und Baden-Württembergs folgen. Unser Anspruch aber geht weit über den Ausbau der Erneuerbaren hinaus, er gilt dem Gesamtsystem.

Im Herbst etwa geht Deutschlands größtes und umfassendstes Energiewendeprojekt „Designetz“ in die heiße Projektphase. innogy ist Konsortialführer und stellt 14 der insgesamt 32 Einzelprojekte. Am Ende geht es für uns und unsere Partner aber um das große Ganze. Es geht um die zentralen Fragen der Energiewende:

Welche technologischen Elemente braucht eine nachhaltige und dezentrale Energieversorgung? Wie lassen sie sich zu einem belastbaren und effizienten Gesamtsystem zusammensetzen?

Eines ist klar, angesichts der etwa 90 Prozent Erzeugungsleistung aus Erneuerbaren, die dort eingespeist wird: Das Rückgrat eines modernen Energiesystems sind intelligente Verteilnetze!

Im Rahmen des Projektes Grid4EU haben wir ein solches Smart Grid im westfälischen Reken getestet. Das Ergebnis liegt nun vor und kann sich sehen lassen:

- Die Netzintelligenz ermöglichte eine um rund 17 Prozent höhere Einspeisekapazität in der Region.
- Verluste im Netz wurden um 20 bis 30 Prozent verringert.
- Wenn es zu einer Störung kam, war diese um 20 Prozent schneller behoben.

Kurzum: Smart Grids sind in vielen Fällen die intelligente Alternative zu herkömmlichem Netzausbau!

An dieser Stelle eine Neuigkeit, auf die wir stolz sind: Die Regierungen Deutschlands und Frankreichs haben uns und unseren Partner Enedis mit dem europaweit ersten grenzüberschreitenden Smart Grid beauftragt. Wir werden das Projekt im Raum Saarland/Lothringen realisieren. Und es wird ganz neue Möglichkeiten einer europäischen Energieversorgung aufzeigen.

Solche Projekte zeigen, wie innogy die Energiewende europaweit vorantreibt. Und sie stärken unsere Wettbewerbs-Position. Denn noch steckt die Energiewende gerade netzseitig in einer Art Erprobungsphase. Jetzt entscheidet sich, welche Technologien das Rennen machen und Wertschöpfung generieren.

innogy ist da in einer guten Ausgangsposition. Und ich möchte das am Beispiel Speicher verdeutlichen. Speicher sind ein Schlüsselement der zukünftigen Energieversorgung. Und egal, welche Technologien sich durchsetzen, innogy ist gewappnet!

Im Rhein-Hunsrück-Kreis etwa erproben wir im Rahmen von Designetz, wie sich sogenannte Schwarm Speicher ins Verteilnetz integrieren lassen. Auch in Cochem-Zell entsteht durch Zusammenschaltung vieler kleiner Batterien in den Haushalten so eine virtuelle Großbatterie. Das Forschungsprojekt startet im Dezember.

Vieles deutet darauf hin, dass wir in Zukunft einen gesunden Mix aus kleinen, verbrauchernahen Speichern und großen systemischen Speichern brauchen.

Ein besonders großes Speicherpotenzial bietet das Erdgasnetz. Wie das genutzt werden kann, erprobt innogy mit seinem Power-to-Gas Projekt in Ibbenbüren. Positives Zwischenfazit nach zwei Jahren Laufzeit: Die Anlage erreicht im Hinblick auf ihren Wirkungsgrad bundesweite Spitzenwerte.



Meine Damen und Herren,

ich könnte jetzt näher darauf eingehen, dass Belectric gerade den größten Batteriespeicher Sachsens errichtet hat. Denn Belectric ist auch als Batteriespezialist wichtig für unser Portfolio. Aber ich habe schon viel über Belectric gesprochen.

Deshalb zum Abschluss ein kleiner „Appetizer“: Wir erleben am 25. August eine Weltpremiere auf dem Baldeneysee! Dann löst mit der MS innogy das deutschlandweit erste Fahrgastschiff seine Leinen, das mit einer Methanol-Brennstoffzelle angetrieben wird. Dann zeigen wir, wie grüne Treibstoffe zur Alternative für den Schwerverkehr werden – weltweit erstmalig in einem geschlossenen Modell, von der Erzeugung, über Speicherung und Transport bis zur Nutzung.

Da schließt sich der Kreis. Denn bei unserem Projekt mit dem Namen „Greenfuel“ geht es nicht nur um Speichertechnologien. Es geht um ein weiteres Schlüsselthema der Energiewende: Die immens wichtige Sektorkopplung. Wir werden die Klimaziele in Deutschland nur erreichen, wenn auch der Verkehrs- und Wärmesektor von fossilen Energieträgern loskommt.

Sie sehen: In der Energiewelt der Zukunft hat alles mit allem zu tun.

Vielen Dank!