



innogy Hauptversammlung 2017
Peter Terium, CEO innogy SE
Essen, 24.04.2017

Es gilt das gesprochene Wort.

Meine Damen und Herren,

liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

der Film hat es gezeigt: 2016 war für innogy ein bewegtes und arbeitsreiches, ein inspirierendes und wegweisendes Jahr. Jahr der Gründung, Jahr des Börsengangs – Jahr des Aufbruchs, Jahr der Zuversicht.

Wir haben geliefert:

- Ein Unternehmen, das alles mitbringt, um in einer sich wandelnden Energiewelt erfolgreich zu sein.
- Ein Unternehmen voller Ideen, voller Kreativität und Energie.

Gerade hat innogy den ersten Geburtstag gefeiert. Denn ein Jahr ist es her, dass innogy operativ an den Start gegangen ist – damals noch unter dem vorläufigen Namen RWE International SE. Heute empfangen wir Sie, meine Damen und Herren, zur ersten Hauptversammlung unserer Geschichte.

Sie sind die Aktionäre der ersten Stunde. Sie haben Geld bei innogy eingesetzt. Sie schenken uns Vertrauen. Und dieses Vertrauen wollen wir zurückzahlen.

Wir haben einen langfristigen und nachhaltigen Kurs eingeschlagen. Was innogy verspricht, ist Verlässlichkeit und Perspektive.



Das Ergebnisprofil unseres Unternehmens besteht zu etwa 60 Prozent aus voll- oder quasi-regulierten Aktivitäten. Das ist unsere starke Basis. Damit können wir heute und in Zukunft gutes Geld verdienen. Aber darauf ruhen wir uns nicht aus.

Die Energiewende verändert die Anforderungen an Energieunternehmen. Und eben deshalb bietet innogy auch Raum für Neues – für Begeisterung, für Esprit, für Kreativität und Innovation. Wir haben Veränderungsbereitschaft zu einem Teil unserer Unternehmenskultur gemacht.

Dekarbonisierung, Dezentralisierung und Digitalisierung unserer Energieversorgung stehen erst ganz am Anfang. Wir haben gute Ausgangsbedingungen. Und die wollen wir nutzen. Wir wollen innogy mit der Energiewende weiterentwickeln. Wir wollen über den Tellerrand hinaus blicken und neue Perspektiven erschließen.

Verlässlichkeit und Perspektive sind für innogy zwei Seiten derselben Medaille. innogy soll das sein, was wir mehrfach betont haben: Ein verlässlicher Dividentitel mit Wachstumspotenzial!

Meine Damen und Herren,

ich habe einen klaren Anspruch an meine Arbeit. Er lautet „Wort halten, Kurs halten“. Den gleichen Anspruch habe ich an innogy.

Das Finanzjahr 2016 war ein Jahr des kalkulierten Übergangs. Dieser Übergang ist uns gelungen. innogy hat das erste Geschäftsjahr erfolgreich abgeschlossen. Alle Ziele, die wir im Rahmen des Börsengangs und der Veröffentlichung unserer Neun-Monats-Zahlen kommuniziert haben, wurden erreicht.

Wir haben im Geschäftsjahr 2016 ein bereinigtes Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen, sprich EBITDA, von 4,2 Mrd. Euro erzielt. Das bereinigte Ergebnis vor Zinsen



und Steuern, kurz EBIT, betrug 2,7 Mrd. Das bereinigte Nettoergebnis lag bei rund 1,1 Mrd. Euro.

innogy ist damit der einzige der mittlerweile vier großen Energieversorger an Rhein und Ruhr, der 2016 einen Nettogewinn verbuchen konnte. Wir haben unser dringlichstes Ziel erreicht: Wir haben ein zukunftsfähiges Unternehmen auf die Beine gestellt. Ein Unternehmen, das für sich und seine Aktionäre Gewinne einfährt.

Die Ausschüttungsquote, die wir Ihnen in Aussicht gestellt haben, liegt bei 70 bis 80 Prozent des bereinigten Nettoergebnisses. Für das vergangene Geschäftsjahr reizen wir diese Spanne nun aus. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen Ihnen heute vor, eine Dividende von 1,60 Euro je Aktie auszuschütten.

Das entspricht einer Dividendenrendite von rund 4,5 Prozent basierend auf dem Schlusskurs vom vergangenen Freitag. Sie werden mir zustimmen: Das ist in der heutigen Zeit eine sehr attraktive Rendite. Zugegeben: Die Erwartung steigender Kapitalmarktzinsen als Reaktion auf die Wahlen in den Vereinigten Staaten hat unsere Aktie Ende 2016 unter Druck gesetzt. Doch erfreulicherweise konnte der Kurs seit Jahresbeginn um rund 10 Prozent zulegen. Er liegt heute wieder auf dem Niveau des Ausgabepreises.

Wort halten, Kurs halten.

Sie stimmen mir sicher zu: innogy hatte einen erfolgreichen Start. Wir haben eine gute Ausgangslage gegenüber der Konkurrenz. Das ist schön, doch wir lassen die Ärmel hochgekrempt. Jetzt werden wir innogy kontinuierlich weiterentwickeln.

Die Perspektive ist gut.

Für 2017 erwarten wir eine Steigerung unseres bereinigten EBITDA auf rund 4,4 Mrd. Euro und ein bereinigtes EBIT von rund 2,9 Mrd. Euro. Hauptgrund sind geringere Aufwendungen für die Instandhaltung und Modernisierung unserer Netze. Davon profitiert das gesamte Unternehmen. Das bereinigte Nettoergebnis wollen wir vor diesem Hintergrund 2017 um

mindestens 7 Prozent auf über 1,2 Mrd. Euro steigern. Wir peilen erneut eine Dividendenausschüttung von 70 bis 80 Prozent des bereinigten Nettoergebnisses an.

Unser Blick geht nach vorn.

Unsere Kapitalerhöhung im Zuge des Börsengangs gibt uns die Möglichkeit, verstärkt in Wachstum unseres Zukunftsgeschäfts zu investieren – unabhängig von Risiken der konventionellen Stromerzeugung.

Keine drei Wochen ist es übrigens her, dass wir unsere erste Anleihe begeben haben. Sie wurde vom Kapitalmarkt sehr gut angenommen und mehrfach überzeichnet. Das unterstreicht die finanzielle Unabhängigkeit und den eigenständigen Kapitalmarktauftritt unseres Unternehmens.

Wir haben mit innogy also auch finanziellen Spielraum geschaffen. Und diesen Spielraum wollen wir nutzen. Wir planen, von 2017 bis 2019 insgesamt 6,5 bis 7 Mrd. Euro zu investieren, in diesem Jahr zwischen 2,0 und 2,5 Mrd.

Uns ist bewusst: Chancen und Risiken liegen in Zeiten der Energiewende nah beieinander. Deshalb setzen wir nicht auf Aktionismus oder Effekthascherei. Wir setzen auf nachhaltige Investitionen, auf werthaltiges Wachstum und verlässliche Renditen. Wir paaren Finanzdisziplin mit einem besonnenen und fokussierten Investitionsverhalten.

Schwerpunkt sind Investitionen in reguliertes Geschäft und Wachstumschancen in unseren Kernmärkten.

Die Stromverteilnetze bleiben das Rückgrat unseres Geschäfts. In unserem Bereich Netz & Infrastruktur investieren wir kontinuierlich, um sie fit zu machen für die dezentrale und digitale Zukunft.

Wir übernehmen Verantwortung für das Energiesystem der Zukunft – etwa als Konsortialführer beim Energiewende-Projekt Designetz. Mit all dem unterfüttern wir unsere



Rolle als ein führender Netzbetreiber und Anbieter komplexer Steuerungssysteme. Wir gehen mit der Zeit, um unsere Marktposition zu festigen.

Auch unser Geschäft mit den Erneuerbaren spielt sich mittelfristig noch zu einem großen Teil im regulierten Bereich ab. Doch je weiter die Energiewende voranschreitet, desto wettbewerblischer wird sie.

Sie wissen um die neu eingeführten Auktionen im Rahmen des Erneuerbare-Energien-Gesetzes. Doch marktwirtschaftliche Anpassungen bestehender Förderregime gibt es europaweit. Grund hierfür sind EU-Richtlinien, die eine Einführung entsprechender Mechanismen vorschreiben.

Das ist richtig so. Und ich bin überzeugt: innogy wird sich mit seinen Erneuerbaren in diesem zunehmend wettbewerblischen Marktumfeld behaupten.

Wir sind bei der Windenergie zu Wasser und zu Land ein europaweit führendes Unternehmen. Und wir haben in den vergangenen Jahren großes Know-how bei Entwicklung, Bau und Betrieb dieser Technologien aufgebaut. Die effiziente Nutzung der Ressource Wind ist eine der Stärken unseres Unternehmens.

innogy hat international schon an mehreren Auktionen teilgenommen. Bei drei großen Onshore-Projekten in Großbritannien zum Beispiel haben wir zuletzt den Zuschlag bekommen. Und zwei davon sind bereits im Bau.¹ Auch wenn wir die ersten Ausschreibungen großer Offshore-Projekte bislang nicht für uns entscheiden konnten – wir bleiben optimistisch, wir glauben an unsere Stärke.

Eines ist aber auch klar: Wir verfolgen Projekte nicht um jeden Preis. Wir wägen genau ab und investieren nur, wenn es für uns wirtschaftlich ist.

¹ **Mynydd y Gwair (im Bau); Bad a Cheo (im Bau), Clocaenog (Final Investment Decision noch ausstehend)**



Meine Damen und Herren,

innogy ist gut. Und innogy will noch besser werden. Schwerpunkt – ich habe das gerade gesagt – sind Investitionen in reguliertes Geschäft und Wachstumschancen in unseren Kernmärkten. Aber wir schauen über den Tellerrand hinaus. Deshalb suchen wir unsere Chancen auch auf neuen Märkten und mit neuen Geschäftsmodellen.

In der Golf-Region zum Beispiel geht es heute bereits um Photovoltaik-Projekte mit 1.000 Megawatt Gesamtkapazität. Projekte dieser Größenordnung sind für innogy interessant.

Finanziell attraktiv sind sie vor allem aber dann, wenn die ganze Wertschöpfungskette abgedeckt wird. Deshalb haben wir mit der Übernahme des Solar- und Batterie-Spezialisten Belectric eine strategische Lücke geschlossen. innogy kann und wird nun verstärkt Freiflächen-Solkraftwerke errichten und betreiben.

Unsere neue Unternehmenstochter soll ihre Stärken in unser bestehendes Erneuerbaren-Geschäft einbringen. Ihr sehr erfolgreiches Drittkundengeschäft wird sie fortführen – als eigene Marke unter dem Dach der innogy.

Ich denke im Übrigen, auch Deutschland muss und wird das Potenzial großflächiger PV-Anlagen bald stärker nutzen. Die Stromerzeugungskosten von Photovoltaik sind bereits niedriger als die neuer, konventioneller Kraftwerke. Bayern und Baden-Württemberg sind vorangegangen: Sie haben vor kurzem die zulässigen Ausschreibungsflächen ausgeweitet. Andere Bundesländer sollten jetzt nachziehen.



Meine Damen und Herren,

auch im Bereich Netz & Infrastruktur schauen wir über den Tellerrand.

Der Breitbandausbau zum Beispiel ist Grundvoraussetzung der digitalen und vernetzten Lebenswelt. Und das Geschäftsfeld gewinnt für innogy an Relevanz. Das unterstreicht unsere Breitband-Kooperation mit der Deutschen Telekom.

Die Welt wird digitaler und elektrischer. Und dazu trägt innogy mit Produkten und Services bei.

Beispiel Elektromobilität: innogy ist mittlerweile ein europaweit führender Anbieter von Ladeinfrastruktur – mit mehr als 5.700 Ladepunkten. Diese Position wollen wir 2017 ausbauen. Seit Januar bündelt eine eigene Geschäftseinheit die vielen Aktivitäten des Konzerns rund ums Thema Elektromobilität.

Die Dienstwagenflotten der innogy SE und der Westnetz GmbH werden zudem künftig mit Elektro- und Hybridantrieb laufen.

Starke Basis unseres Vertriebsgeschäftes sind unsere 23 Millionen Strom- und Gas-Kunden. Auf den Märkten, wo die Marke innogy präsent ist, wird sie gut angenommen. Und nur wenige Monate nach Markteinführung steigt die Bekanntheit: In unserem Stammgebiet kennen innogy bereits drei von vier Verbraucher, in einem Markt wie Tschechien mehr als jeder zweite.

Nun geht es darum, unsere Kundenbasis zu sichern und auszubauen. Der Wettbewerb ist hart, das regulatorische Umfeld macht es uns nicht immer leicht. In einzelnen Märkten sind wir mit unserem Vertriebsergebnis noch nicht zufrieden, insbesondere im Vereinigten Königreich. Doch unsere Wachstumsgeschichte im osteuropäischen Vertriebsgeschäft macht Mut.



Wir haben zwei klare Ziele: Wir wollen auf jedem unserer Vertriebsmärkte eine gleichermaßen starke Position im Strom- und Gasmarkt aufbauen. Und wir streben an, in jedem dieser Länder einen Marktanteil von mindestens 10 Prozent zu erreichen.

Meine Damen und Herren,

wir haben mit innogy ein Versprechen abgegeben. Gegenüber unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Gegenüber unseren Aktionären. Und vor allem gegenüber unseren Kunden. Wir holen die Energiewende in ihre Städte, Dörfer und Häuser. Wir machen ihr Lebensumfeld moderner und ihren Alltag komfortabler.

Wort halten, Kurs halten – wir wollen schneller, digitaler, innovativer, ja auch mutiger werden. Mit „Energy+“-Produkten – also den Produkten, die über die reine Strom- und Gasversorgung hinaus gehen – wollen wir wachsenden Umsatz machen und die Kundenbindung erhöhen. Daran arbeiten wir, 2017 und in Zukunft.

Das darf aber nicht darüber hinweg täuschen, dass Profitabilität und Effizienz Maßstab der innogy sind. Und diesen Maßstab legen wir auch intern an – an das Unternehmen, an seine Strukturen.

Die Philosophie der innogy lässt keinen Raum für Silodenken. Wir wollen in jedem einzelnen Unternehmensbereich leistungsstärker und effizienter werden. Aber Mittelpunkt jeder Entscheidung, jeder Investition ist unsere Gesamtperformance.

Wer investieren will, muss Rendite bringen! Die einzelnen Projekte aus verschiedenen Unternehmensbereichen stehen bei innogy in einem Wettbewerb um Investitionsgelder. Das gibt uns die Steuerungsmöglichkeiten, Ihnen als Aktionären Verlässlichkeit und Perspektive zu bieten. Performance ist keine Eintagsfliege, sondern eine Daueraufgabe.



Den selben Anspruch haben wir an unser Innovationsgeschäft. Es wird sich als neuer, vierter Geschäftsbereich ebenso behaupten müssen, wie alle anderen. Mit Innovationen wollen wir unser bestehendes Geschäft gegen disruptive Trends absichern, weiter entwickeln und neue Optionen erschließen. Das reicht von kleinen Neuerungen im Alltagsgeschäft bis hin zu Technologien, die ganze Wertschöpfungsketten verändern können, wie Big Data oder Blockchain.

Meine Damen und Herren,

Verlässlichkeit und Perspektive – das sind für innogy zwei Seiten derselben Medaille. Damit zahlen wir ein auf die Transformation, die unser Energiesystem und unsere Branche erleben. Für dieses Unternehmen. Und für Sie als Aktionäre.

Wort halten, Kurs halten. Wir wollen inspiriert denken und nüchtern planen. Damit innogy für Sie das bleibt, was ich eingangs gesagt habe: Ein verlässlicher Dividentitel mit Wachstumspotenzial.

Vielen Dank!