

Es gilt das gesprochene Wort.

[Uwe Tigges]

Meine Damen und Herren,

sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

die vergangenen Monate hatten es in sich:

- Im Dezember 2017 schied Peter Terium aus seinem Amt als Vorstandsvorsitzender der innogy SE aus: Der Aufbau dieses Unternehmens, die dahinter stehende Vision und ein Großteil der bisherigen Entwicklung des operativen Geschäfts ist unmittelbar mit seiner Person verbunden.
- Im März 2018 wurde unser Finanzvorstand Bernhard Günther Opfer eines unfassbaren, feigen Säure-Attentats. Bernhard Günther hat das Krankenhaus inzwischen verlassen – es geht ihm den Umständen entsprechend gut. Wir sind mit ganzem Herzen bei ihm und seiner Familie. Und wir hoffen auf Fortschritte bei der Aufklärung der Tat durch die zuständigen Behörden.
- Und schließlich kündigt die RWE AG den Verkauf ihres 77%-innogy-Anteils an die E.ON SE an. RWE und E.ON haben die Absicht, die Geschäftsfelder von innogy auf die beiden Unternehmen aufzuteilen.

E.ON und RWE haben auch grob skizziert, wie sie sich die mögliche Transaktion und die Zukunft ihrer Unternehmen vorstellen.

- Ziel der Transaktion sei es, E.ON zu einem fokussierten Betreiber europäischer Energienetze und Anbieter moderner Kundenlösungen zu machen.

- RWE wiederum verfolge mit der Transaktion das Ziel, zu einem führenden europäischen Stromerzeuger bei den erneuerbaren Energien zu werden – kombiniert mit der Versorgungssicherheit aus konventionellen Kraftwerken und dem Energiehandel.
- Darüber hinaus haben E.ON und RWE einige Zahlen zum Umfang der geplanten Transaktion und den groben Fahrplan kommuniziert. Die meisten Detailfragen sind aber weiterhin offen.

Meine Damen und Herren,

es ist völlig klar: nicht nur für uns als innogy Vorstand und für unsere Mitarbeiter ist es von grundlegender Bedeutung, wie es nun weitergeht, sondern natürlich auch und besonders für Sie als Aktionäre. Bevor ich über die Geschäftsentwicklung des vergangenen Jahres berichte, gebe ich Ihnen daher nun einen kurzen Überblick über die nächsten Zeitmarken in diesem Prozess.

Die nächsten Schritte sind durch das Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetz klar definiert:

- E.ON muss innerhalb von vier Wochen nach der Veröffentlichung der Entscheidung zur Abgabe eines Angebots der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) eine detaillierte Angebotsunterlage übermitteln.
- Die BaFin hat dann zehn Werkzeuge zur Prüfung dieser Unterlage, es sei denn, es liegen die Voraussetzungen für eine Verlängerung der Prüffrist um bis zu weitere 5 Werkzeuge vor. Vorher darf die Angebotsunterlage nicht bekannt werden.
- Nach Zustimmung bzw. Nichtuntersagung der Angebotsunterlage binnen der Prüffrist muss die Angebotsunterlage unverzüglich veröffentlicht werden.
- Mit dieser Veröffentlichung beginnt dann eine mindestens vierwöchige Annahmefrist, in der Sie als unsere Aktionäre sich für oder gegen die Annahme des Angebots von E.ON entscheiden können.

- Wir als Vorstand der innogy SE werden die Angebotsunterlage eingehend prüfen und spätestens zwei Wochen nach Beginn der offiziellen Angebotsfrist in einer sogenannten „Begründeten Stellungnahme“ zu dem Angebot Stellung beziehen. Dies gilt gleichermaßen für den Aufsichtsrat der innogy SE.

Sie sehen also: Es gibt rechtlich klar festgelegte Verfahrenswege, an die wir uns halten müssen.

Fakt ist: innogy ist Stand heute ein wirtschaftlich eigenständiges, starkes Energieunternehmen. Und solange die Transaktion nicht abgeschlossen ist, wird das auch so bleiben.

Wir bei innogy konzentrieren uns daher auf das, was wir beeinflussen können. Wir konzentrieren uns auf unser Geschäft. Und das tun wir im Interesse unserer Kunden, Mitarbeiter und Aktionäre. Wir gehen mit Selbstbewusstsein die Herausforderungen an, vor denen wir stehen.

Meine Damen und Herren,

ganz sicher: die jüngsten Entwicklungen prägen den Eindruck der vergangenen Monate. Aber sie dürfen nicht darüber hinwegtäuschen, was bei innogy geleistet wurde und geleistet wird.

Wir hatten angekündigt, das Energieunternehmen der Zukunft zu bauen. Und wir sind diesem Ziel in den vergangenen Monaten ein gutes Stück näher gekommen: innogy ist ein strukturell gut aufgestelltes Unternehmen. innogy ist operativ voll in der Spur. Und innogy konnte im operativen Geschäft gerade zuletzt viele positive Neuigkeiten vermelden.

Lassen Sie mich einige Meilensteine der vergangenen sechs Monate nennen.

- 10. Oktober: innogy erwirbt Statkrafts 50-Prozent-Anteil am Offshore-Windprojekt Triton Knoll.
- 27. November: Mit Designetz geht unter der Führung von innogy das vielfältigste Energiewende-Projekt Deutschlands in die Projektphase.



- 21. Dezember: Der Offshore-Windpark Nordsee One nimmt seinen kommerziellen Betrieb auf.
- 22. Dezember: Mit der Hürth GmbH wird ein neuer Konzessionsvertrag zur Stromversorgung abgeschlossen – nur ein Beispiel von vielen für unser erfolgreiches Konzessionsgeschäft.
- 15. Januar: innogy und Primus Energie vereinbaren eine Kooperation zur Entwicklung einer 400-MW-Onshore-Pipeline – ein schönes Beispiel dafür, wie innogy den Ausbau erneuerbarer Energien in Deutschland vorantreibt.
- 6. Februar: innogy wird neuer eMobility-Partner von DHL und steigt parallel auch in den italienischen eMobility-Markt ein.
- 6. März: innogy und DKV kündigen ein Joint Venture an, um insbesondere gewerblichen Flottenbetreibern Lösungen für europaweite Elektromobilität ohne Hürden anzubieten.
- 3. April: Der Offshore-Windpark Galloper geht vollständig in Betrieb.

Weitere, sehr wichtige Meilensteine werde ich später im Zusammenhang mit unseren Investitionen noch ansprechen. Sie sehen jedenfalls: innogy ist voll in Fahrt. Und eines kann ich an dieser Stelle auch vor dem Hintergrund der geplanten Transaktion von RWE und EON festhalten – ich bin nicht der einzige, der innogy für ein überaus attraktives Unternehmen hält.

Die Zahlen sprechen für sich:

- Erzeugungskapazität auf Basis erneuerbarer Energien von inzwischen 3,9 Gigawatt,
- eine Entwicklungspipeline für Erneuerbaren-Projekte von über 7 Gigawatt,
- mehr als 22 Millionen Privat- und Geschäftskunden
- und rund 570.000 Kilometer Strom- und Gasnetze in Europa.



innogy hat im Vergleich zu vielen Marktteilnehmern ein besonders attraktives Portfolio, voll ausgerichtet auf die Zukunftsfelder der Energiewirtschaft. Und mit dieser starken Geschäftsbasis fährt unser Unternehmen verlässlich Gewinne ein.

Das gilt auch für das Geschäftsjahr 2017. Es war ganz sicher nicht lautlos, doch mit einem bereinigten Nettoergebnis von über 1,2 Mrd. Euro in Summe durchaus ordentlich. innogy konnte gegenüber dem Vorjahr um 9 Prozent zulegen. Damit haben wir das zu Jahresbeginn 2017 prognostizierte Ertragsziel für diese Kennzahl als Basis unserer Dividende erreicht.

Positiv war insbesondere die Geschäftsentwicklung im deutschen Netzgeschäft. Schwierig blieb hingegen das Marktumfeld unseres britischen Vertriebsgeschäfts. Trotz erfolgreicher Restrukturierungsmaßnahmen unserer Unternehmenstochter npower war das ein maßgeblicher Grund dafür, dass wir unsere Prognose für das bereinigte EBITDA und das bereinigte EBIT Ende des Jahres leicht nach unten anpassen mussten.

Diese angepasste Prognose haben wir erreicht: Das bereinigte EBITDA im Geschäftsjahr 2017 betrug rund 4,3 Mrd. Euro, das bereinigte EBIT rund 2,8 Mrd. Euro. Gegenüber dem Vorjahr entspricht das einer Steigerung von jeweils 3 Prozent.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, im Einklang mit unserer Ertragslage schlagen Ihnen Vorstand und Aufsichtsrat heute eine Dividende von 1,60 Euro je Aktie für das Geschäftsjahr 2017 vor. Dies entspricht einer Ausschüttungsquote von rund 73 Prozent des bereinigten Nettoergebnisses.

Für das laufende Geschäftsjahr rechnen wir mit einem bereinigten EBIT von rund 2,7 Mrd. Euro und einem bereinigten Nettoergebnis von über 1,1 Mrd. Euro. Damit bestätigen wir unseren Ausblick für 2018, den wir bereits im Dezember veröffentlicht hatten. Und wir planen auch weiterhin 70 bis 80 Prozent vom bereinigten Nettoergebnis als Dividende auszuschütten.

Meine Damen und Herren,

innogy ist ein kerngesundes Unternehmen mit guten operativen Aussichten in den einzelnen Geschäftsfeldern und einer soliden Finanzstruktur.

Wir wissen, der Wettbewerbsdruck in der Energiewirtschaft ist hoch. Deshalb haben wir in den vergangenen Monaten viele Schritte unternommen, unsere Geschäftsbasis weiter zu stärken.

Unsere weiterentwickelte Unternehmensstrategie stellt höchste Ansprüche an unser Geschäft. Im Einklang damit haben wir die Entscheidung getroffen, npower mit dem britischen Endkunden- und EnergiePlus-Geschäft von SSE zusammenzuführen. Daraus soll ein starkes und unabhängiges Vertriebsunternehmen in Großbritannien entstehen, das sich mit breiter Brust dem schwierigen Marktumfeld stellt.

CEO dieses Unternehmens wird Katie Bickerstaffe werden. Sie kommt vom britischen Elektronik-Einzelhändler Dixons Carphone plc, bei dem sie als Vorstandsmitglied das Geschäft in Großbritannien und Irland verantwortet. Frau Bickerstaffe soll ihr neues Amt im Laufe des Jahres antreten und den Aufbau des Unternehmens leiten.

An anderer Stelle wiederum wollen wir unser Geschäft mit Augenmaß ausbauen. Schwerpunkt unserer Investitionstätigkeit ist unser starkes Kerngeschäft. Zudem nehmen wir werthaltige Investitionsmöglichkeiten in neuen Märkten wahr – sowie in den besonders potenzialstarken Geschäftsfeldern Solar, Elektromobilität und Breitband.

Wir sind in den vergangenen Monaten sehr gut vorangekommen. In Australien zum Beispiel sind wir im größeren Stil ins Freiflächen-Photovoltaikgeschäft eingestiegen. Und in den USA haben wir – Vollzug der Transaktion noch ausstehend – Verträge für die Übernahme einer 2 Gigawatt Onshore-Pipeline unterzeichnet. Daneben haben wir mit Irland auch in Europa einen neuen Markt erschlossen. In Kroatien wiederum hat innogy durch die Akquisition zweier kommunaler Versorger nun die Führungsrolle bei der Privatisierung des Gasnetzes inne.

Einen besonderen Stellenwert hatte der Auktionserfolg mit unserem britischen Offshore-Windpark Triton Knoll. Mit Triton Knoll hat die innogy ihre Wettbewerbsstärke bei den Erneuerbaren deutlich unterstrichen. Und der geplante 860 Megawatt starke Windpark birgt enormes Potenzial, unser Geschäft mit attraktiven Renditen voranzubringen.

Ziel bei Projekten wie diesen ist stets, den größtmöglichen Wert für unser Unternehmen und seine Anteilseigner zu generieren. Unter dem Gesichtspunkt der Wirtschaftlichkeit prüfen

wir daher verschiedene Optionen hinsichtlich einer optimalen Eigentümerstruktur des Windparks. Stand heute werden wir Anteile an Co-Investoren abgeben.

Meine Damen und Herren,

manch einer hatte nach dem Börsengang schon die Sorge, es gäbe nicht genügend Investitionsmöglichkeiten. In Wahrheit aber haben wir allein bis 2020 ein Bruttoinvestitionspotenzial von bis zu 10 Mrd. Euro identifiziert, darunter mehr als 5 Mrd. Euro für mögliche Wachstumsprojekte. Aus den vielen interessanten Projekten können wir die besten auswählen.

Die Auswahl erfolgt ganz im Zeichen einer werthaltigen Weiterentwicklung unserer Geschäftsfelder und einer verantwortungsvollen Ausgabenpolitik. Das heißt auch, dass wir Wachstumsoptionen teilweise durch Partnerschaftsmodelle finanzieren wollen. Maßgeblich für uns ist ein gesundes Verhältnis von Nettoschulden zu bereinigtem EBITDA, das der Verschuldungsfaktor ausdrückt. Wir orientieren uns an einem Verschuldungsfaktor von rund 4. Und damit, meine Damen und Herren, tragen wir auch Ihren Erwartungen als Aktionäre Rechnung.

Im vergangenen Geschäftsjahr ist unser Verschuldungsfaktor übrigens von 3,7 auf 3,6 gesunken. Damit haben wir einen Puffer für den geplanten Anstieg der Investitionen in den kommenden Jahren.

Unter Maßgabe all dieser Gesichtspunkte hat der Vorstand für das laufende Geschäftsjahr ein Netto-Investitionsbudget von rund 2,5 Mrd. Euro freigegeben. Dabei sind auch Erlöse aus Anlagen- bzw. Anteilsverkäufen berücksichtigt.

Meine Damen und Herren,

wir wollen die Geschäftsbasis von innogy nachhaltig stärken – durch eine kontinuierliche Überprüfung bzw. Anpassung unseres Portfolios und werthaltige Investitionen in Kerngeschäft und Wachstumsbereiche. Zudem optimieren wir fortlaufend unsere Prozesse und Strukturen.

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 des Aufsichtsrats gefolgt, unsere diskretionären Ausgaben zu überprüfen. Hierbei handelt es sich um übergeordnete Zusatz- und Projektkosten – angefangen von der Positionierung der Marke bis hin zu Digitalisierungs- und Innovationsprojekten.

In Summe berücksichtigen wir 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.

Meine Damen und Herren,

es sind turbulente Zeiten für innogy. Und wie erläutert wird der Vorstand zu der Übernahmesituation zu gegebenem Zeitpunkt Stellung beziehen.

Doch unabhängig davon:

- Wir haben ein tolles Unternehmen aufgebaut;
- wir sind längst nicht nur durch unseren Börsengang erfolgreich am Kapitalmarkt;
- wir haben eine attraktive und innerhalb kürzester Zeit bereits sehr gut angenommene und wertvolle Marke aufgebaut;
- und es mangelt uns nicht an Projekten, dieses Unternehmen weiter nach vorn zu bringen.
- Dies tun wir mit etwa 40.000 qualifizierten und motivierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Und ich bedanke mich herzlich für das, was sie tagtäglich leisten!



Ungeachtet dessen, was jetzt bei RWE und E.ON passiert – wir bei innogy konzentrieren uns auf das, was wir beeinflussen können. Und wir folgen dabei einem klar fokussierten Wachstumskurs unter Maßgabe finanzieller Disziplin.

Vielen Dank!