



Uwe Tigges, CEO
innogy Hauptversammlung
Essen, 30.04.2019
10:00 Uhr MESZ/09:00 Uhr UK-Zeit

Es gilt das gesprochene Wort.

Meine Damen und Herren,

sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

seit unserer letzten Hauptversammlung liegen zwölf bewegte Monate hinter uns. Und ich sage Ihnen etwas, das Sie vielleicht überraschen wird. Wir bei innogy sehen uns durch diese zwölf Monate in vielerlei Hinsicht bestätigt.

Als wir dieses Unternehmen an den Markt gebracht haben, haben wir gesagt: Wir führen die deutsche Energiewirtschaft in ein neues Zeitalter. Doch lange bestimmten ganz andere, zum Teil sehr emotionale Themen die Öffentlichkeit – allen voran natürlich die Flüchtlingskrise. Energiewirtschaft kam da kaum noch vor.

2018 war anders. Da haben wir uns in Deutschland wieder stärker mit der Frage beschäftigt, wie wir unser Land fitmachen für die Zukunft. Und wir haben gesehen: Diese Frage ist ganz entscheidend auch eine Frage der Energieversorgung.

Emotional ist auch diese Debatte – nicht zuletzt im Rheinischen Revier oder bei den „Friday for Future Demos“. Aber man braucht sich nur die Empfehlungen der „Kohlekommission“ anzuschauen, dann erkennt man eine zweite, sehr pragmatische Ebene.

Es geht eben nicht nur darum, aus der Kohle auszusteigen. Wir müssen weiter einsteigen in ein neues Energiezeitalter!

- Stichwort Elektromobilität und stärkerer Klimabeitrag der Wohnungs- und Landwirtschaft.



- Stichwort Netzintelligenz für eine stabile und effiziente Energieversorgung.
- Stichwort Innovationen für die zunehmend digitale und elektrische Lebenswirklichkeit in unseren Städten und Gemeinden.

Mit anderen Worten: Wir haben hier in Deutschland – und im Grunde weltweit – eine Gestaltungschance! Und genau da liegt auch das betriebswirtschaftliche Potenzial für die Energiewirtschaft.

Wir bei innogy haben das früh erkannt. Wir haben schneller und konsequenter als andere auf genau diese Trends gesetzt.

Nicht immer spiegelt sich das schon in unserem Erfolg wider – kann es auch nicht von heute auf morgen. Aber der Boden ist bereitet. Wir machen vieles richtig bei innogy, und diesen Weg gehen wir weiter.

Ja, meine Damen und Herren, die vergangenen zwölf Monate waren auch durch die angekündigte Übernahme der innogy durch E.ON und RWE geprägt. Aber im Grunde schließt sich das nicht aus. Denn zwei Dinge habe ich Ihnen schon beim letzten Mal gesagt:

Erstens: Wir werden übernommen, weil wir gut sind.

Und zweitens: Unsere Mission ist nicht beendet. Unsere Initiativen und Projekte leben fort – unter welchem Unternehmensdach auch immer.

Daran glauben wir als Vorstand der innogy, und dafür kämpfen wir.

Unser Ziel lautet, soviel innogy wie möglich in die neuen Gesellschaften mit einzubringen. Dabei geht es uns um Projekte, um Kultur und um Köpfe. Denn der größte Schatz in unserem Portfolio sind unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Ihnen gilt mein Dank. Denn auch in dieser besonderen Situation für innogy zeigen sie vollen Einsatz. Und in ihrem Sinne haben wir uns in den vergangenen Monaten konstruktiv in den Integrationsprozess mit E.ON und RWE eingebracht. Voraussetzung dafür war, dass wir uns mit RWE und E.ON auf faire Rahmenbedingungen einigen konnten. Dies ist im Juli vergangenen Jahres geschehen. Bereits vorangegangen war eine gemeinsame tarifpolitische

Grundsatzklärung aller drei beteiligten Unternehmen und der zuständigen Gewerkschaften Verdi und IG BCE.

Es ist gut und wichtig, dass innogy gemeinsam mit E.ON und RWE am Verhandlungstisch sitzt. Das war zum Zeitpunkt unserer letzten Hauptversammlung noch nicht der Fall. Die finalen Entscheidungen – und das ist in einer solchen Übernahmesituation auch klar – treffen aber nicht wir. Ich bitte daher um Verständnis, dass ich mich zum weiteren Procedere der Übernahme an dieser Stelle nicht äußern werde.

Eines aber kann ich sagen. Und da wiederhole ich mich gerne. Bis die Transaktion abgeschlossen ist, ist innogy ein eigenständiges Unternehmen. Wir sind unserem Geschäft verpflichtet. Und wir sind Ihnen verpflichtet, liebe Aktionärinnen und Aktionäre. Das gilt auch im Hinblick auf ein – wenig wahrscheinliches, aber immer noch mögliches – Scheitern der Transaktion.

Wir wollen Pionier der Energiewirtschaft bleiben. Wir wollen Gewinne erarbeiten und werthaltiges Wachstum erschließen. Und wir blicken zurück auf ein im Grunde ordentliches Geschäftsjahr 2018.

Natürlich ist die anstehende Transaktion für uns und unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ein Thema. Natürlich ist dieses Thema wie jede andere Übernahme auch mit Emotionen und Sorgen verbunden. Doch davon haben wir uns nicht beirren lassen. innogy ist operativ in der Spur, und unser Geschäft entwickelt sich nach Plan.

Die einzige Ausnahme – und das trübt das Geschäftsjahr 2018 leider signifikant – ist unser britisches Vertriebsgeschäft.

Auch hier hatten wir einen Plan – einen guten Plan, der kurz vor der Verwirklichung stand. Wir wollten unsere britische Vertriebstochter npower mit dem Endkunden- und EnergiePlus-Geschäft von SSE zusammenführen. Dieses Vorhaben wurde aber durch eine weitere Verschlechterung des Marktumfelds durchkreuzt.

Infolge des drastisch verschlechterten Ausblicks der neuen Gesellschaft hätte ein erheblicher zusätzlicher Finanzierungsbedarf bestanden. Entsprechende Nachverhandlungen mit SSE blieben ergebnislos.

Das Scheitern dieser Transaktion und die Wiederaufnahme des britischen Vertriebsgeschäftes in unsere Bilanzen wiederum belastet das Ergebnis der innogy. Im Dezember haben wir daher unsere Ergebnisprognose für das Geschäftsjahr 2018 nach unten korrigiert. Entsprechend beträgt das bereinigte EBIT im Jahresabschluss 2,6 Milliarden Euro. Das bereinigte Nettoergebnis liegt knapp über 1 Milliarde Euro.

Vor diesem Hintergrund, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, schlagen Vorstand und Aufsichtsrat Ihnen heute eine Dividende von 1,40 Euro je Aktie vor. Dieser Wert liegt in der Mitte der in Aussicht gestellten Bandbreite von 70 bis 80 Prozent unseres bereinigten Nettoergebnisses.

Meine Damen und Herren,

das anhaltend schwierige Marktumfeld unseres britischen Vertriebsgeschäftes ist ein Faktum, vor dem wir nicht die Augen verschließen. Die Einführung der Preisobergrenze in diesem Jahr hat erhebliche Auswirkungen. Nach Einschätzung der britischen Regulierungsbehörde werden fünf der „Großen Sechs“ Energievertriebsunternehmen 2019 Verluste schreiben oder niedrigere Gewinne erwirtschaften.

npower wird dem erheblichen Ergebnisdruck nun mit einem neuen Programm zur Kostenreduzierung entgegen wirken. Und wir behalten uns weitere Maßnahmen vor. Nichts desto trotz rechnen wir für das laufende Geschäftsjahr mit einem weiteren Ergebnismrückgang für unser britisches Vertriebsgeschäft.

Dies wird sich mindernd im Ergebnis der innogy SE niederschlagen. Zudem trägt unser im Februar veräußertes Gasnetzgeschäft in Tschechien nun im laufenden Geschäftsjahr nicht mehr vollumfänglich zum Konzernergebnis bei.

Vor diesem Hintergrund erwarten wir für 2019 ein bereinigtes EBIT in Höhe von rund 2,3 Milliarden Euro und ein bereinigtes Nettoergebnis in Höhe von rund 850 Millionen Euro. Die Ausschüttungsquote für die Dividende soll dabei weiter bei 70 bis 80 Prozent des bereinigten Nettoergebnisses liegen.

Meine Damen und Herren,

so unbefriedigend die Situation bei npower auch ist – die übrige Geschäftsentwicklung ist zufriedenstellend.

Unser Vertrieb stemmt sich dem in vielen Ländern schwierigen Marktumfeld erfolgreich entgegen. Auf unserem Kernmarkt Deutschland zum Beispiel haben wir unsere Position als Nummer Eins mit heute knapp 7,9 Millionen Strom- und Gaskunden untermauert. Zudem haben wir Vertriebskosten heruntergefahren, uns effizienter aufgestellt und neue Vertriebswege erschlossen. Ein schönes Beispiel ist unsere Kooperation mit Media Markt und Saturn.

Der Bereich Netz & Infrastruktur wiederum bleibt stabiler Anker unseres Geschäfts. Auch in diesen bewegten Zeiten genießen wir als Konzessionspartner das Vertrauen der Kommunen. 2018 haben wir unseren Versorgungsauftrag für rund 730.000 Einwohner in Deutschland gesichert – durch Konzessionserneuerungen, Beteiligungslösungen oder den Verzicht auf Sonderkündigungsoptionen.

In unserem Geschäftsbereich Erneuerbare Energien wiederum wurde das vergangene Geschäftsjahr durch überaus schlechte Windverhältnisse belastet. Zudem beeinträchtigte die sehr trockene Witterung, gerade in Deutschland, die Erzeugung aus unseren Laufwasserkraftwerken. Doch wir haben bei den Erneuerbaren nicht nur operativ das Beste herausgeholt, wir haben auch neue Kapazitäten ans Netz gebracht. Wir bleiben auf Wachstumskurs. Und das wird sich dann auch deutlich im Ergebnis 2019 niederschlagen.

Meine Damen und Herren,

mit der Gründung der innogy 2016 waren wir Pionier der Transformation in der Energiewirtschaft. Und dieser Trend ist bis heute ungebrochen. Das Geschäftsmodell vieler Energieunternehmen hat sich als nicht tragfähig erwiesen. Aktuelle Beispiele sind die Insolvenzen des auf Privatkunden fokussierten Energiediscounters BEV und der auf Geschäftskunden spezialisierten Deutschen Energie AG (DEG).

Umso positiver ist es, wie innogy dasteht. Mit drei profitablen Geschäftsbereichen und stabilen Unternehmensfinanzen.

Wir setzen auf werthaltige Investitionen in zukunftssträchtige Geschäftsfelder und eine verantwortungsvolle Ausgabenpolitik. Das hatte ich bereits auf unserer letztjährigen Hauptversammlung gesagt. Ich hatte in diesem Zuge ebenfalls angekündigt, unsere Kostenbasis weiter senken zu wollen.

Unser Ziel bis 2020 sind Bruttoeinsparungen von insgesamt rund 400 Mio. Euro, quer durch alle Unternehmensbereiche. Ein mittlerer zweistelliger Millionenbetrag sollte bereits 2018 realisiert werden. Etwa 70 Millionen sind es am Ende geworden. In diesem Jahr sind wir nun auf gutem Wege, einen dreistelligen Millionenbetrag einzusparen. Damit liegen wir voll im Plan.

Wie lange auch immer innogy als Unternehmen noch Bestand hat – wir machen unsere Hausaufgaben. Wir gehen mit Vernunft und Augenmaß in ein neues Energiezeitalter. Aber wir bringen eben auch den Pioniergeist mit, den es auf diesem Terrain braucht.

innogy ist heute so gefragt, weil unser Geschäftsmodell die zukünftige Transformation der Energiewirtschaft vorempfindet. innogy hat die großen energiewirtschaftlichen Trends – Dekarbonisierung, Dezentralisierung und Digitalisierung – früh erkannt und sein Geschäft konsequenter als andere darauf ausgerichtet. Nicht nur die Empfehlung der Kohlekommission bestätigt uns darin, sondern die energiewirtschaftliche Entwicklung weltweit.

Wir wagen Neues. Wir geben Innovationen und neuen Geschäftsmodellen eine Chance. Wir geben ihnen Raum und Zeit, sich zu entwickeln. Denn gerade die Digitalisierung unserer Branche steht erst am Anfang.

Aber wir tun das alles in kalkuliertem Maße. Unser Schwerpunkt ist die werthaltige Entwicklung dieses Unternehmens. Und diese Entwicklung haben wir auch 2018 weiter vorangetrieben – mit zielgerichteten Investitionen in unser Kerngeschäft, in neue Märkte und Wachstumsfelder.

Beispiel Erneuerbare.

Manch einer glaubte schon, es sei schwer für innogy, profitable Wachstumsprojekte zu finden. Doch mittlerweile haben wir eine Entwicklungspipeline von rund 7 Gigawatt. Dabei haben wir neue Märkte erschlossen – besonders Nordamerika und seit 2018 auch den australischen Solarmarkt. Hierzulande wiederum steigen nun selbst Mineralölkonzerne mit Niedrigpreisen in Windpark-Auktionen ein. Der Markt ist umkämpft. Doch Auktionserfolge wie unsere Offshore-Windprojekte Triton Knoll und Kaskasi untermauern unsere Wettbewerbsstärke.

Beispiel Unternehmensbereich Netz & Infrastruktur.

Das regulierte Netzgeschäft bleibt unternehmerisches Fundament der innogy. Aber wir schauen über den Tellerrand. Wir haben mit dem Breitbandgeschäft ein Wachstumsfeld mit Synergien zum bisherigen Netzgeschäft erschlossen. Und auch in anderen Geschäftsfeldern haben wir Wachstumsperspektiven. Unsere Smart-Poles zum Beispiel sind intelligente Straßenlaternen, die unter anderem WLAN bieten und Umweltdaten sammeln. Nach ihrer Entwicklung kommen sie nun in den ersten deutschen Großstädten zum Einsatz.

Beispiel Vertrieb.

Wir haben den Anspruch, mehr als nur Energielieferant zu sein. Wir denken vom Kunden her, haben unser Angebot um neue, gerade auch digitale Geschäftsmodelle ergänzt. Und bei der Elektromobilität, einem der wichtigsten Zukunftsfelder, sind wir als führender Ladesäulenbetreiber und Technologieanbieter in der Pole Position. Im vergangenen Jahr war neben der Übernahme des Software-Providers Recargo hier vor allem die Übernahme von BTC Power wichtig. Wir haben uns damit ein komplettes Schnelladeportfolio für die USA gesichert, das aktuell zum Teil auch für den europäischen Markt zertifiziert wird. Auf der e-World Anfang Februar haben wir zudem eine neue und smarte Wechselstrom-Produktlinie vorgestellt. Dieses Hardware-Portfolio wird durch unsere Software und unser leistungsstarkes Backend ergänzt.

Last but not least haben wir mit innogy auch ganz Grundsätzliches in die Wege geleitet: Wir haben eine für die Energiewirtschaft neue Arbeits- und Unternehmenskultur etabliert – weg von starren Hierarchie- und Zuständigkeitsmustern, hin zu kommunikativen und



dynamischen Strukturen des Miteinander-Arbeitens. Wir sind Pionier – nicht nur in energiewirtschaftlicher, sondern auch in kultureller Hinsicht.

Kurzum, meine Damen und Herren, wir schaffen mit innogy Werte. Und unter welchem Unternehmensdach auch immer – diese Werte werden bleiben.

Vielen Dank!