

Bilanzpressekonferenz innogy SE

für das Geschäftsjahr 2016

Essen, 13.03.2017

Beginn um 10:00 Uhr MEZ

Es gilt das gesprochene Wort.

Peter Terium

Meine Damen und Herren,

manchmal muss auch ich mich kneifen.

Kennen Sie sicher. Macht jeder mal.

Aber gerade in den letzten Tagen muss ich mich öfter mal kneifen. Und das hat einen einfachen Grund: Vor einem Jahr gab es innogy so noch nicht, heute legen wir unseren ersten Jahresbericht vor.

Ich habe fest an unseren Erfolg geglaubt. Doch wenn ich auf das zurückblicke, was wir als Team im letzten Jahr geschafft haben, dann ist das im Grunde unglaublich.

- Wir haben die innogy SE aufgebaut, ihr eine DNA eingepflanzt, strategische Richtung gegeben.
- Wir haben sie erfolgreich an die Börse gebracht und durch die Kapitalerhöhung neuen finanziellen Spielraum geschaffen.
- Wir haben das Unternehmen in Medien und Öffentlichkeit publik gemacht; in unserem Stammgebiet inzwischen eine Bekanntheit von mehr als 70 Prozent erreicht; und in einem Markt wie Tschechien schon über 50 Prozent.
- Und wir haben bei alledem unser Kerngeschäft nicht vernachlässigt. So können wir heute Geschäftszahlen vorlegen, die eins zu eins unseren Erwartungen entsprechen.



Mein Dank gilt unseren mehr als 40.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Wir sprechen viel über Neues. Doch Innovationen und neue Wege wären nicht denkbar ohne diejenigen, die auch im vergangenen Jahr verlässlich für Ertrag gesorgt haben. Ein funktionierendes Tagesgeschäft bei den Netzen, im Vertrieb und bei den Erneuerbaren – das ist unsere stabile Basis. Diese Basis trägt, auch in Zeiten des Umbruchs. So können wir uns weiter entwickeln, damit unser Tagesgeschäft auch in Zukunft eine gute Perspektive hat.

Die meisten unserer Beschäftigten wurden beruflich sozialisiert in der alten Energiewelt. Für sie ist innogy ganz sicher auch eine Herausforderung. Aber sie haben diese Herausforderung angenommen. Der Aufbruch ist spürbar.

Es geht nicht um Jubelstimmung, aber um den Grundtenor. Und dieser Grundtenor klingt bei innogy nicht in Moll, er klingt in Dur.

Wir alle begreifen: innogy ist eine Chance. Chance für das Unternehmen und seine Mitarbeiter, Chance für die RWE als Hauptaktionär, Chance für die deutsche Energiewirtschaft, Chance auch für Modernisierung und Strukturwandel – gerade hier an Rhein und Ruhr.

Meine Damen und Herren,

ich habe einen einfachen Anspruch an meine Arbeit. Er lautet: Kurs halten, Wort halten.

Unser Konzernumbau war in dieser Form auch der schwierigen Situation der konventionellen Stromerzeugung geschuldet, doch er fiel nicht vom Himmel. Basis dafür waren vorangegangene Maßnahmen für einen internen Kulturwandel, Effizienzsteigerung und Schuldenabbau.

Im vergangenen Jahr sind wir dann in die Offensive gegangen und haben innogy ins Leben gerufen. Wir lassen Worten Taten folgen.

Gesagt, getan: Wir haben das Energieunternehmen der Zukunft gebaut.



Kaum ein Unternehmen deutschland- vielleicht europaweit zahlt so konsequent auf die Trends Dekarbonisierung, Dezentralisierung und Digitalisierung ein wie innogy. Das sagen nicht nur wir, das höre ich in ähnlicher Form auch von Politikern, Meinungsbildnern und anderen Branchenkennern.

innogy ist Spiegelbild des Energiesystems der Zukunft und adressiert die damit verbundenen Aufgaben. Wir verdienen damit Geld. Und wir stellen unsere Ideen in den Dienst der gemeinsamen Sache – etwa bei staatlich unterstützten Energiewende-Projekten wie Designetz.

innogy ist gesellschaftlicher Mainstream. Und das fühlt sich gut an.

Meine Damen und Herren,

Gesagt, getan: Wir haben gezeigt, dass wir unseren Neubeginn konsequent umsetzen. Mit innogy haben wir einen attraktiven Börsentitel geschaffen.

Unser Börsengang im Oktober war weltweit der zweitgrößte im vergangenen Jahr und der größte in Deutschland seit dem Jahr 2000. Die Eckdaten können sich sehen lassen:

Der Platzierungspreis unserer Aktie lag am obersten Ende der festgelegten Preisspanne; der Eröffnungskurs noch höher. Die Kursentwicklung seitdem ist vor allem der Erwartung steigender Kapitalmarktzinsen als Reaktion auf die US-Wahlen geschuldet.

Unabhängig davon: Die Analysten sehen unsere Perspektive überwiegend positiv. Von 17 Finanzanalysten namhafter Institute empfehlen sieben die innogy-Aktie zum Kauf, zehn geben die Empfehlung „Halten“.

Gesagt, getan: Wir haben eine Investitions- und Wachstumsperspektive geschaffen – für die Erneuerbaren, für das Netz- und unser Vertriebsgeschäft.

Die Kapitalerhöhung im Zuge des Börsengangs hat innogy 2 Milliarden Euro in die Kassen gespült. Keinen Monat später haben wir unser erstes eigenständiges Rating bekommen.

Die Bonitätsnote BBB+ der Ratingagentur Fitch bestätigt innogy als gutes und sicheres Investment-Grade. Wir wollen diese Einschätzung durch ein besonnenes und fokussiertes Investitionsverhalten stützen.

Gesagt, getan – und damit komme ich zu unserer Unternehmensbilanz: innogy erwirtschaftet Gewinne für seine Aktionäre!

Wir weisen für das Geschäftsjahr 2016 ein bereinigtes Nettoergebnis von rund 1,1 Mrd. Euro aus. Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung im April vorschlagen, eine Dividende von 1,60 Euro je Aktie an unsere Aktionäre auszuschütten. Das liegt am oberen Rand unserer Ausschüttungsquote von 70 bis 80 Prozent des bereinigten Nettoergebnisses. Ich möchte das nicht als Ausblick für kommende Jahre missverstanden wissen – aber für 2016 geben wir unseren Aktionären das, was maximal möglich ist.

Gesagt, getan: Wir liegen im Geschäftsjahr 2016 voll „in line“ mit unserer Ergebnisprognose.

2016 war für uns ein Jahr des kalkulierten Übergangs. Das haben wir immer gesagt. Konkret: Der Rückgang des bereinigten EBITDA im vergangenen Geschäftsjahr auf 4,2 Mrd. Euro war in dieser Größenordnung eingeplant. Und das haben wir auch kommuniziert.

Wir alle wissen um die psychologische Komponente des Börsengeschäfts. Kurzfristig gelten oft andere Gesetze. Doch substantiell ist für unsere Aktionäre die stabile Aussicht, die wir ihnen bieten.

innogy ist ein verlässlicher Dividentitel mit Wachstumspotenzial. Und wir bestätigen das Vertrauen unserer Aktionäre, indem wir unsere Ziele klar kommunizieren und verlässlich erreichen.

Meine Damen und Herren,

ich bin zufrieden mit dem vergangenen Jahr. Aber darunter ziehen wir jetzt, spätestens mit unserer Hauptversammlung im April, einen Schlußstrich. Selbstgefälligkeit ist Gift für Wettbewerbsfähigkeit. Und Wettbewerbsfähigkeit zählt mehr denn je in den nächsten Jahren. Das Ziel lautet, dass innogy seine gute Ausgangsposition im Wettbewerb der Energieversorger ausbaut. Daran arbeiten wir – Tag für Tag und Schritt für Schritt.

Der Wettbewerb hat sich erheblich verschärft – und er verschärft sich weiter. Die Einführung von Auktionen beim Erneuerbaren-Ausbau in Deutschland ist ein Beispiel dafür, disruptive Trends im Zuge der Digitalisierung ebenso.

Deshalb stellen wir uns kontinuierlich Fragen, auch unangenehme Fragen: Sind wir wirklich gut genug? Wo können wir besser werden? Was muss sich ändern?

Ein aktuelles Beispiel ist eMobility.

innogy ist Pionier im Bereich der Ladeinfrastruktur. Wir tragen dazu bei, der Elektromobilität zum Durchbruch zu verhelfen. Wir sind überzeugt: Dieser Durchbruch wird kommen, und davon wollen wir profitieren. So stellen wir uns jetzt auf.

Eine eigene Geschäftseinheit für eMobility bündelt seit Januar die vielen Aktivitäten des Konzerns. Das heißt: Wenn es richtig losgeht mit der Elektromobilität, können wir unsere geballte Power auf die Straße bringen!

Meine Damen und Herren,

Profitabilität und Effizienz sind der Maßstab unseres Unternehmens.

2016 haben wir alles, was ein modernes Energieunternehmen ausmacht, zusammengeführt: Netz & Infrastruktur, Erneuerbare Energien und Vertrieb. Jetzt wollen wir in den einzelnen Unternehmensbereichen aber auch insgesamt einen Gang hochschalten,

noch leistungsstärker und effizienter werden. Bei innogy soll 1 plus 1 plus 1 mehr sein als 3. Es geht um die Gesamtperformance.

Wir stehen vor einer langfristigen Aufgabe, der wir mit Vernunft und Augenmaß begegnen. Eines ist dabei jetzt schon klar: Die einzelnen Projekte werden unternehmensintern stärker in einen Wettbewerb um Investitionsgelder rücken. Wir wollen da investieren, wo wir die beste Rendite erzielen. Oder anders gesagt: Wer investieren will, muss Rendite bringen! Unsere Spartenvorstände sitzen an einem Tisch, wenn wir über Investitionen entscheiden – das ist ein klarer Vorteil unserer neuen, operativen Holdingstruktur.

Ohne Zweifel: Es braucht daneben auch Räume des Freidenkens und Ausprobierens – im geschützten Raum, mit überschaubarem Risiko. Das gilt insbesondere für unser Innovationsgeschäft. Wir stoßen viele Projekte an. Aber dann selektieren wir. Denn nicht jede gute Idee ist auch ein gutes Geschäftsmodell.

Das wiederum heißt: Das Innovationsgeschäft ist keine Spielwiese, sondern knallhartes Business. Innovation wird sich als neuer, vierter Geschäftsbereich ebenso behaupten müssen, wie alle anderen.

Meine Damen und Herren,

auch im Geschäft mit der Energiewende fällt das Geld nicht vom Himmel. Es geht heute und in Zukunft um eine nüchterne Analyse von Marktentwicklungen, von Stärken und Schwächen unseres Unternehmens, von Chancen und Herausforderungen.

Wie also bewerten wir die Entwicklung unserer Unternehmensbereiche im zurückliegenden Geschäftsjahr? Und was heißt das für die Zukunft?

Bernhard Günther wird unsere Geschäftsentwicklung gleich im Detail erläutern. Ich möchte sie aber zuvor einmal einordnen.

Im Bereich der Erneuerbaren lag unser bereinigtes EBITDA mit 671 Mio. Euro merklich unter Vorjahresniveau.

Wie andere Marktteilnehmer auch litt innogy unter einem im Vergleich zu 2015 niedrigen Windaufkommen in Nord- und Mitteleuropa. Maßgeblich war hier die sogenannte Nord-Atlantische-Oszillation, die für wenig Wind in Nord-West-Europa und stärkeren Wind im Mittelmeerraum sorgt.

Quintessenz bei den Erneuerbaren 2016: Wetterschwankungen gehören zum Geschäft wie der Stau zur A40. Doch operativ sind wir voll auf der Spur.

Die Perspektive ist gut: Bereits jetzt verzeichnen die Erneuerbaren weltweit die höchsten Zuwächse aller Erzeugungstechnologien. Die derzeitigen Zuwachsraten reichen aber noch nicht, um die neuen, globalen CO₂-Reduktionsziele auch wirklich zu erreichen. Es bleibt also Luft nach oben. Das Pariser Klimaabkommen wird seine vollständige Wirkung erst noch entfalten.

Unsere Strategie bei den Erneuerbaren bleibt klar auf werthaltiges Wachstum ausgelegt. Wir spüren derzeit einen verschärften Wettbewerb. Aber als börsennotiertes Unternehmen verfolgen wir Projekte nicht um jeden Preis. Außerdem haben wir noch einige Eisen im Feuer: In unserem Offshore-Windpark Nordsee One wurden gerade die ersten Turbinen errichtet. Und mit dem Offshore-Windpark Kaskasi bei Helgoland wollen wir ein weiteres Großprojekt realisieren – da läuft die Bewerbungsphase bei der Bundesnetzagentur.

Wir schmeißen das Geld also nicht aus dem Fenster, wir wollen Geld verdienen. Das erwarten auch unsere Aktionäre. Und entsprechend agieren wir.

Das gilt auch für unseren Vertrieb. Der Anspruch ist, vom Kunden her zu denken, mehr noch als Strom und Gas zu liefern. Auf diesen Anspruch zahlt innogy mit einer Vielzahl von Energy+ Produkten für Privat- und Geschäftskunden ein – mit smarter Technologie, mit fairen Preisen und gutem Service. Hier wollen wir wachsen. Und daran arbeiten wir.

Laut einer Studie der Zeitung „Die Welt“ war unsere Marke eprimo 2016 „Service-Champion“ unter den bundesweiten Stromversorgern. Das ist nur eine von mehreren Auszeichnungen für innogy im vergangenen Jahr. Hier gilt der Fluch der guten Tat: An diesem Service werden wir unseren Vertrieb nun messen.

Zur Wahrheit gehört aber auch, dass die Marktlage in vielen europäischen Ländern angespannt ist. Kundenverlusten wie in den Niederlanden standen 2016 jedoch Zugewinne in anderen Ländern entgegen. Gerade Mittel-/Osteuropa entwickelt sich im Vertriebsgeschäft insgesamt positiv für innogy.

In Summe – das möchte ich unterstreichen – bin ich zufrieden mit unserem Vertriebsergebnis 2016. Wir haben unser bereinigtes EBITDA in diesem Segment auf knapp 1,1 Mrd. Euro gesteigert. Aber die Marktentwicklung ist heterogen. Und wir dürfen nicht aufhören, besser werden zu wollen.

Das gilt in besonderem Maße für npower in Großbritannien. npower wird sein Restrukturierungsprogramm 2017 gewissenhaft fortführen. Dieses Programm hat bereits geholfen, das operative Ergebnis unseres britischen Vertriebsgeschäfts um 20 Prozent auf minus 109 Mio. Euro zu verbessern.

In einem extrem schwierigen britischen Marktumfeld gibt es ermutigende Zeichen: Bei der Kostenreduzierung wurden Fortschritte erzielt. Im Vergleich zu allen anderen großen Energieversorgern ist es 2016 gelungen, die Kundenzahlen verhältnismäßig stabil zu halten. Die Anzahl der Kundenbeschwerden wurde deutlich gesenkt.

Nichts desto trotz: Die Herausforderungen in unserem britischen Vertriebsgeschäft sind nicht verschwunden. Der Einbruch des britischen Pfunds infolge des Brexit-Votums und die für die gesamte Branche schwierige Marktlage sind zwar Gründe, die nicht in unserer Hand liegen. Das jedoch entbindet uns nicht von der Aufgabe, weiter intensiv an Verbesserungen zu arbeiten.

Vom Vertrieb nun zu unserem dritten Unternehmensbereich.

Der Bereich Netz & Infrastruktur ist das stabile Rückgrat unseres Geschäfts. Und die Verteilnetzbetreiber der innogy-Gruppe investieren konsequent in die Qualität und Zukunftsfähigkeit ihrer Netze. 2016 ist das mit sehr hohem Aufwand geschehen. Das bereinigte EBITDA im Netzgeschäft ist nicht zuletzt deshalb auf gut 2,6 Mrd. Euro zurückgegangen.

Mittelfristig sehe ich jedoch eine ganz andere Problematik: Im politischen Berlin setzt man verstärkt auf die Übertragungsnetzbetreiber. Anders kann ich mir nicht erklären, dass diese Netzbetreiber mit ihren Stromautobahnen zuletzt so viel Aufmerksamkeit genossen.

Da geht es nicht vorrangig um smarte Technologie – da geht's um Beton, um Kupfer und hohe Kosten. Und auch zur Energiewende trägt das nur bedingt bei, denn etwa 90 Prozent der Erzeugungsleistung aus Erneuerbaren hängt nicht am Übertragungs- sondern am Verteilnetz. Und eine dezentrale Stromversorgung sollte auch dezentral gesteuert werden.

Für eine intelligente, bürgernahe und kosteneffiziente Energiewende müssen vor allem die Rahmenbedingungen für Investitionen in die Verteilnetze stimmen!

Für innogy bedeutet Infrastruktur aber nicht nur Strom- und Gasnetze.

Beispiel Breitbandausbau: Dass innogy auch Glasfaserkabel verlegt, ist nichts neues. Aber das Geschäftsfeld gewinnt zunehmend an Relevanz. Das unterstreicht nicht zuletzt unsere Partnerschaft mit der Deutschen Telekom als Branchenprimus. innogy sorgt für schnelles Internet!

Gesagt, getan – wir machen innogy zum Baumeister einer modernen, digitalen und elektrischen Lebenswelt! Und wir dürfen selbstbewusst sein: innogy ist ein europaweiter Player beim Ausbau der Erneuerbaren. innogy ist in Deutschland und mehreren osteuropäischen Ländern ein führender Netzbetreiber. Und innogy ist mit etwa 23 Millionen Kunden ein europäisches Schwergewicht im Strom- und Gasvertrieb.

Die erste Säule unserer Strategie lautet deshalb: Wettbewerbsstärke nutzen. Wir haben uns entsprechend der Energiewende ausgerichtet, unsere Assets sind in Wachstumsfeldern platziert. Davon wollen und werden wir nachhaltig profitieren.

Durch den Börsengang hat innogy aber nicht nur strategisch, sondern auch finanziell eine gute Ausgangsposition. Vor diesem Hintergrund sind Investitionen in Neugeschäft die zweite Säule unserer Strategie.

Das heißt unter anderem: Wir setzen auf technologische Diversifizierung bei der Stromerzeugung. Unsere 2016 finanziell aufgestockte Beteiligung am Solarfolienhersteller Heliatek ist ein Beispiel dafür. Ein anderes Beispiel ist die Übernahme des Solar- und Batterie-Unternehmens Belectric.

Mit Belectric wollen wir verstärkt Freiflächen-Solkraftwerke realisieren. Und damit erweitern wir auch unseren geografischen Fokus. Unser Blick richtet sich zunehmend auf sonnenreiche Regionen wie Middle-East oder Nordafrika. Wir prüfen aber auch in Europa und Nordamerika, ob sich solche Großprojekte wertbringend realisieren lassen.

Bei der Windkraft wollen wir nicht nur in unseren bisherigen Kernmärkten wachsen. Wir werden auch in Märkten wie Irland und den USA aktiv. In beiden Ländern haben wir dazu kürzlich ein Büro eröffnet. Und es ist nur eine Frage der Zeit, bis in den USA unser erster Windpark ans Netz geht.

Von Übersee nun nach Kroatien: Dort hat innogy gerade als erstes Privatunternehmen die mehrheitlichen Anteile eines kleineren städtischen Gasversorgers übernommen. Das hat durchaus Symbolkraft. Denn auch im Netzgeschäft wollen wir in neue Märkte vorstoßen – durch kleinere Akquisitionen, gerade in Osteuropa, gerade bei beginnender Privatisierung. Hier haben wir Erfahrung, und die wollen wir nutzen!



Meine Damen und Herren,

Innovation ist die dritte Säule unserer Strategie.

innogy ist ständig auf der Spur von innovativen Trends und neuen Geschäftsideen. Wir sind präsent in den Innovationszentren der Welt. Wir arbeiten in Netzwerken und nutzen die sprudelnde Innovationskraft von Start-Ups.

KiwiGrid ist ein aktuelles Kooperationsbeispiel, das unser Portfolio bereichert. Über zehn Jahre wollen wir 130 Mio. Euro Venture Capital in junge Unternehmen investieren. So erschließen wir uns neue Ideen und Technologien für eine dezentrale und digitale Energiewelt.

Innovation heißt für uns: Neue Optionen und Wachstumsperspektiven. Ausgehend von unserem Kerngeschäft geht es um die Entwicklung neuer, möglichst schnell skalierbarer Geschäftsmodelle. Wir befassen uns dabei auch mit Technologien, die Veränderungspotenzial entlang der gesamten Wertschöpfungskette haben – von Big Data bis hin zur Blockchain-Technologie.

Unser finanzielles Risiko ist überschaubar. Aber wir haben viele Eisen im Feuer. Trägt eine Idee, dann sind wir in der Lage, daraus schnell und flexibel ein profitables Geschäftsmodell zu machen.

Kurzum: Innovation soll zum Triebmittel werden für unseren Kurs zum Energieunternehmen des 21. Jahrhunderts.

Meine Damen und Herren,

2016 haben wir hart dafür gearbeitet, innogy auf die richtige Spur zu setzen; und das ist uns gelungen. Nun müssen wir liefern. Der neu gewonnene finanzielle Spielraum soll sich auf Sicht ebenso auszahlen wie unsere Fokussierung auf Innovations- und Zukunftsthemen. Das ist das, was ich von jedem einzelnen Unternehmensbereich erwarte.

Wort halten, Kurs halten. Und damit übergebe ich an Bernhard Günther!

Bernhard Günther

Vielen Dank, Peter.

Meine Damen und Herren,

die Eckdaten unserer Geschäftsentwicklung hat Peter Terium bereits skizziert. Ich werde nun ein wenig näher darauf eingehen.

Wie in den vergangenen Pressekonferenzen soll aber Zeit für Ihre Fragen bleiben. Ich beschränke mich daher auf die wesentlichen Aspekte und empfehle einen weitergehenden Blick in unseren Geschäftsbericht – insbesondere zur Entwicklung der einzelnen Unternehmensbereiche.

Unsere wichtigste Botschaft lautet: innogy hat alle Ziele, die wir im Rahmen des Börsengangs und der Neun-Monats-Zahlen kommuniziert haben, erreicht und ihr erstes Geschäftsjahr erfolgreich abgeschlossen.

Das bereinigte EBITDA – das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen – lag mit 4,2 Mrd. Euro innerhalb unserer prognostizierten Bandbreite von 4,1-4,4 Mrd. Euro. Damit hat sich das bereinigte EBITDA gegenüber dem Vorjahr erwartungsgemäß verringert. Negativ wirkten vor allem Mehraufwendungen für die Instandhaltung und Modernisierung unserer Netze in Deutschland. Hinzu kam, dass wir im Vorjahr noch von Einmaleffekten profitiert hatten – unter anderem aus dem Verkauf eines Anteils am Windpark Galloper und aus der Erstkonsolidierung der slowakischen VSE. Schließlich trug auch ein wesentlich geringeres Windaufkommen zum Ergebnisrückgang bei – insbesondere im zweiten Halbjahr.

Zufriedenstellend hat sich hingegen unsere Ertragslage im Vertriebsgeschäft entwickelt. Man

kann das, was Peter Terium sagte, auf einen einfachen Nenner bringen: Unsere britische Vertriebsseinheit befindet sich in einem sehr schwierigen Marktumfeld auf dem richtigen Weg.

Meine Damen und Herren,

nach Abzug der betrieblichen Abschreibungen erzielte innogy ein bereinigtes EBIT von 2,7 Mrd. Euro. Das entspricht einem Rückgang um rund 10 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Erläutern möchte ich Ihnen nun die Überleitung zum bereinigten Nettoergebnis, das als Basis für unsere Dividendenausschüttung dient.

Unser Finanzergebnis ist um 487 Mio. Euro auf minus 789 Mio. Euro zurückgegangen. Die Vorjahreszahlen sind hierbei aber nicht vergleichbar. Wesentlicher Grund: Die Reorganisation und die entgeltliche Übertragung von Unternehmensanteilen der drei ehemaligen RWE-Geschäftsbereiche auf innogy. Diese Maßnahmen trugen zur Herstellung der gewünschten Kapitalstruktur bei. In diesem Zusammenhang erhöhten sich die Finanzverbindlichkeiten von innogy und infolge dessen der Zinsaufwand.

Die effektive Steuerquote fällt mit 19 Prozent relativ gering aus. Wir profitierten hier von einer Neueinschätzung der künftigen Nutzbarkeit bestehender Verlustvorträge in den Niederlanden. Zur Ermittlung des bereinigten Nettoergebnisses haben wir eine normalisierte Steuerquote von 25 Prozent veranschlagt. Sie liegt damit am unteren Ende der Bandbreite von 25 bis 30 Prozent, die wir als Korridor für die normalisierte Steuerquote festgelegt haben.

Nach Abzug von Minderheitsanteilen ergibt sich ein bereinigtes Nettoergebnis von 1.123 Millionen Euro. Es entspricht damit unserer Prognose von rund 1,1 Mrd. Euro.

Meine Damen und Herren,

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.

Wie Peter Terium schon sagte: Vorstand und Aufsichtsrat haben vor diesem Hintergrund beschlossen, der Hauptversammlung die Zahlung einer Dividende in Höhe von 1,60 Euro je Aktie vorzuschlagen. Dies entspricht einer Ausschüttungsquote von knapp 80 Prozent des bereinigten Nettoergebnisses.

Nun zu den Investitionen. Unsere Investitionen haben sich um 3 Prozent auf 2,1 Mrd. Euro verringert – davon entfallen 1,8 Mrd. Euro auf Sachanlageinvestitionen.

Im Unternehmensbereich Erneuerbare Energien reduzierten sich die Ausgaben um 40 Prozent. Ausschlaggebend war hier, dass wir 2015 mit den Offshore-Windparks Nordsee Ost und Gwynt y Môr zwei Großprojekte abschließen konnten.

Auch im Unternehmensbereich Netz & Infrastruktur waren die Investitionen leicht rückläufig. Weiterhin flossen aber fast zwei Drittel der Gesamtinvestitionen in diesen Bereich. Bei den hier getätigten Investitionen standen neben der Substanzerhaltung Maßnahmen im Zuge der Energiewende im Vordergrund – nämlich der Anschluss dezentraler Erzeugungsanlagen sowie der von Peter Terium angesprochene Netzausbau.

Die Halbierung der Investitionen im britischen Vertriebsgeschäft auf 90 Mio. Euro ist auf geringere Ausgaben für mittlerweile nahezu abgeschlossene IT-Projekte zurückzuführen.

Damit komme ich zu den Nettoschulden. Diese lagen zum 31.12.2016 bei 15,7 Mrd. Euro. Gegenüber Ende 2015 ist dies ein Anstieg um 9,1 Mrd. Euro. Ausschlaggebend hierfür war die bereits zuvor erwähnte Reorganisation, also die Gründung von innogy und die damit verbundene Herstellung der gewünschten Kapitalstruktur. Die jeweiligen Vorjahreszahlen sind daher auch hier nur begrenzt vergleichbar.

Unser Verschuldungsfaktor, also das Verhältnis der Nettoschulden zum bereinigten EBITDA, lag Ende 2016 bei gesunden 3,7 und damit unterhalb unseres Richtwerts von rund 4,0.

Für uns hat die Finanzkraft von innogy eine hohe Priorität. Und noch einmal: Es ist ein gutes und erfreuliches Zeichen, dass die Ratingagentur Fitch innogy als starkes Investment Grade einstuft und die hohe Kreditwürdigkeit bestätigt hat.

Damit komme ich zum Ausblick.

Wir haben unser erstes Geschäftsjahr erfolgreich abgeschlossen – daran wollen wir 2017 anknüpfen. Für das laufende Geschäftsjahr erwarten wir ein bereinigtes EBITDA von rund 4,4 Mrd. Euro und ein bereinigtes EBIT von rund 2,9 Mrd. Euro.

Auch das bereinigte Nettoergebnis für 2017 wollen wir steigern: Um mindestens 7 Prozent auf über 1,2 Mrd. Euro. Und wie bereits erwähnt planen wir, an unsere Aktionäre erneut zwischen 70 und 80 Prozent des bereinigten Nettoergebnisses auszuschütten.

Mit diesem positiven Ausblick schließe ich und gebe wieder an Peter Terium.

Peter Terium

Danke Bernhard!

Meine Damen und Herren,

innogy ist heute schon mehr als die Summe der drei ehemaligen RWE-Bereiche Netze, Erneuerbare und Vertrieb. innogy entwickelt eine ganz eigene Identität als modernes Energieunternehmen des 21. Jahrhunderts. innogy ist ein Unternehmen mit einem partnerschaftlichen und grenzüberschreitenden Selbstverständnis.

Unsere Heimat ist Essen, unsere Heimat ist die Energiewirtschaft. Wir verdienen Geld, weil unsere Mitarbeiter im Netzgeschäft, bei den Erneuerbaren und im Vertrieb seit Jahren ganze

Arbeit leisten. Aber wir verlassen uns nicht allein auf das, was wir schon können. Wir wollen uns stetig weiterentwickeln – setzen auf Innovationen, auf Digitalisierung, auf neue Märkte und Kooperationen mit Start-Ups.

Wir tun das alles, um neue Optionen und Perspektiven für unser Bestandsgeschäft zu erschließen. Doch unser Blick reicht weiter.

Beispiel „Free Electrons“-Initiative: Gemeinsam mit sieben internationalen Energieversorgern führen wir junge und besonders vielversprechende Unternehmen an den Markt heran. „Free Electrons“ ist die erste globale „Start-Up-Rampe“ der Energiewirtschaft.

Beispiel „Designetz“: Gemeinsam mit 45 Partnern aus Wirtschaft und Wissenschaft wollen wir die Blaupause liefern für das Stromnetz der Zukunft. Das Projekt ist gerade gestartet; als Konsortialführer ist innogy die treibende Kraft.

Bei alledem, meine Damen und Herren, haben wir ein klares Ziel vor Augen: Wir wollen die Energiewende zu einem Erfolg machen.

Eines steht dabei fest: Selbst wenn die deutsche Stromversorgung im Jahr 2050 zu 100 Prozent aus Erneuerbaren gespeist wäre, würde Deutschland seine klimapolitischen Ziele bei weitem verfehlen!

Meine Damen und Herren,

Bundesregierung und EU wollen die CO₂-Emissionen bis 2050 um 80-95 Prozent reduzieren. Die Stromerzeugung ist aber nur für 40 Prozent der CO₂-Emissionen verantwortlich. Anders gesagt: Mindestens 40-55 Prozent der Einsparungen müssten aus anderen Sektoren kommen, insbesondere aus dem Wärme- und Verkehrssektor.

Kein Zweifel: Das Bundeswirtschaftsministerium hat das inzwischen erkannt. Doch nun muss Sektorkopplung von einem politischen Schlagwort zu gesetzgeberischer Wirklichkeit reifen!

Wir haben in den vergangenen Jahren eine fulminante Lernkurve bei den Erneuerbaren erreicht. Am Wissen und Können wird die Energiewende nicht mehr scheitern. Bremsklotz der Energiewende sind die Strompreise.

Unaufhörlich steigende Abgaben und Umlagen sind eine Belastung für viele Haushalte und Unternehmen. Das kann die große Akzeptanz der Energiewende gefährden. Und mehr noch: Der Strompreis bremst die nötige Elektrifizierung des Verkehrs- und Wärmesektors.

Strom ist gegenüber anderen Energieträgern erheblich benachteiligt. Im Privatkundenbereich beträgt der Anteil an Steuern, Umlagen und Abgaben stolze 54 Prozent. Bei Erdöl ist es gerade mal die Hälfte dessen. Und ganz ehrlich: Welcher Verbraucher tauscht die Ölheizung gegen eine Wärmepumpe, wenn es sich nicht rechnet?

Genau da liegt das Problem. Denn Öl war gestern; Öl ist keine Option für den Klimaschutz. Und wenn da nicht Steuern und Abgaben wären, dann könnte Öl auch preislich nicht mithalten mit Strom. Wind und Sonne sind da, Öl muss teuer importiert werden. Wir werden das wieder stärker spüren, wenn die OPEC den Hahn weiter zu dreht. Das ist ein Grund mehr dafür, dass die preisliche Benachteiligung beim Strom beendet werden muss.

Meine Damen und Herren,

Gas ist Energiewende-tauglicher als Öl. Gas ist schon heute der emissionsärmste konventionelle Energieträger; und es gibt weiteres Einsparpotenzial. Ich finde: Die Politik sollte den Rahmen setzen, damit Biomethan und Grün-Gas eine Chance bekommen.

In anderen Staaten sind wir beim Ausbau der Erneuerbaren noch nicht so weit, da ist die Rolle von Gas eine andere. Doch auch in Deutschland sehe ich für diesen Energieträger mittelfristig eine Zukunft. Denn vor dem Hintergrund einer nötigen Lastenflexibilisierung hat Gas das Potenzial, Brückentechnologie der Energiewende zu sein. Die Voraussetzung: Gas muss in die Pflicht genommen werden, eine grüne Lernkurve zu beschreiten. Einem Gasversorger kann das weh tun. Aber innogy will daran mitarbeiten, Gas umweltfreundlicher zu machen.

Eingangs habe ich die Bedeutung der Verteilnetze betont. Sektorkopplung ist ein weiteres Argument zur Stärkung der Verteilnetze. Elektroautos zum Beispiel können als Puffer für Überschussstrom aus der privaten Stromerzeugung zum Einsatz kommen sowie bei Engpässen als Reserve.

In der dezentralen Energiewelt gilt: Versorgungssicherheit und Kosteneffizienz ist nicht zuletzt eine Frage von Flexibilität und intelligenter Steuerung! Auch deshalb brauchen wir smarte und digitale Lösungen für starke Verteilnetze.

Verteilnetzbetreiber müssen das Heft des Handelns in der Hand behalten, steuern können, steuern dürfen. Und ihnen muss der regulatorische und wirtschaftliche Spielraum gewährt werden, in Digitalisierung und Infrastruktur zu investieren.

Die Digitalisierung ist nicht nur irgendein Trend, der hier und da auch die Energiewende berührt. Nein: Daten und Algorithmen sind die Sprache eines modernen Energiesystems. Und Deutschland neigt dazu, sich regulatorisch auf die Zunge zu beißen. Ich erinnere nur an die Lastenhefte für Smart Meter, die jeglichem Fortschritt in den nächsten Jahren einen „Regel-Riegel“ vorschieben. Das war deutlich zu viel an Eifer.

Es gibt keine Bauanleitung für das Energiesystem der Zukunft. Gerade digitale Innovationen brauchen Raum, sich in der Praxis beweisen zu können.

Meine Damen und Herren,

der Anfang ist gemacht. Doch es bleibt viel zu tun.

innogy will den eingeschlagenen Kurs nun Schritt für Schritt fortsetzen. Wir wollen Lösungen liefern, damit die Energiewende ein Erfolg wird – nicht nur in Deutschland, sondern auch in Europa. Denn ein Erfolg der Energiewende wäre ein Erfolg für innogy.

Vielen Dank!