

Es gilt das gesprochene Wort.

Peter Terium

**Meine sehr geehrten Damen und Herren,
einen schönen guten Morgen aus Essen.**

Gemeinsam mit meinen Vorstandskollegen Rolf Martin Schmitz, Bernhard Günther und Uwe Tigges begrüße ich Sie sehr herzlich.

Schön, dass Sie sich zugeschaltet haben. Wir freuen uns über Ihr Interesse an der RWE-Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr 2016. Wir schauen heute nicht nur zurück, wir richten den Blick auch nach vorn. Aber der Reihe nach.

Bevor Bernhard Günther unsere Geschäftszahlen genauer beleuchtet, hier die Eckdaten vorweg.

Mit einem Kursplus von 21 % im ersten Halbjahr 2016 war die RWE-Aktie trotz Aussetzung der Dividende auf die Stammaktien der zweitstärkste Wert im DAX. Ein Antriebsmoment war der planmäßige Fortgang der

Neustrukturierung des RWE-Konzerns. Die schnelle positive Reaktion des Kapitalmarktes zeigt, dass wir mit unserer Neuausrichtung richtig liegen. Offensichtlich sehen auch Andere die Vorteile: Durch die Gründung von innogy wollen wir uns robuster aufstellen und uns neue Wachstumschancen erschließen. Von dem leichten Anstieg der Terminpreise im deutschen Stromgroßhandel gingen zusätzliche Impulse für unseren Aktienkurs aus.

In den ersten sechs Monaten des laufenden Jahres erzielten wir ein EBITDA von 3 Milliarden Euro und ein betriebliches Ergebnis von 1,9 Milliarden Euro. Damit blieben wir um 5 % beziehungsweise 7 % hinter den Werten des Vorjahres zurück. Ausschlaggebend dafür waren deutliche Verluste im Handelsgeschäft, das uns im ersten Quartal noch viel Freude bereitet hat. Wie damals schon gesagt: Keiner unserer Unternehmensbereiche ist so volatil, in keinem geht es so schnell mal bergab oder bergauf. Im Schnitt wird RWE Supply & Trading ein wesentlicher Ergebnisbringer der RWE AG sein – da bin ich zuversichtlich.

Das bereinigte Nettoergebnis belief sich auf 598 Millionen Euro. Dies ist gegenüber dem Vorjahr ein Plus von 10 %. Hauptgrund dafür war die niedrige Steuerquote.

In der konventionellen Stromerzeugung stieg das betriebliche Ergebnis um 34 % auf 390 Millionen Euro. Ein Grund dafür ist die erfolgreiche Fortführung unseres Programms zur Effizienzsteigerung. Das sagt sich so leicht dahin. Aber

dahinter verbirgt sich ein schmerzhafter Anpassungsprozess. Umso erfreulicher ist es zu sehen, dass die Mannschaft auch in dieser schwierigen Situation zusammensteht und gemeinsam um die besten Lösungen ringt. Davor habe ich große Hochachtung.

An unserer Ergebnisprognose für 2016 halten wir trotz der Entwicklung im Handelsgeschäft fest.

Eines ist aber auch klar: Wir sind wirtschaftlich sicherlich noch nicht über den Berg. Da wollen wir nichts beschönigen. Allerdings gibt es auch Übertreibungen in die eine oder andere Richtung – nicht selten auf Basis falscher Vorstellungen. So betrachten manche Berichte nur die Börsenkapitalisierung von RWE von derzeit rund 9,3 Milliarden Euro [Stand 09.08.2016] und stellen diese unseren Nettoschulden oder unseren Rückstellungen gegenüber. Mehr noch: Manch einer spekuliert über den vermeintlichen Börsenwert von innogy und leitet daraus dann auch noch den Wert des übrigen Geschäftes ab. Das ist alles viel zu kurz gesprungen. Der Wert des Eigenkapitals ist ja gerade das, was nach Finanzschulden und Rückstellungen übrig bleibt.

Auch der Vergleich von Eigenkapital und Nettoschulden ist zu kurz gesprungen. Entscheidend für die Bonität ist vor allem die Liquidität, und da haben wir keinerlei Probleme.

Statt über Börsenwerte zu spekulieren, packen wir Themen an, die wir beeinflussen können – zum Beispiel in Großbritannien.

2015 hat der britische Vertriebsbereich bitter enttäuscht. Aufgrund gravierender Prozess- und Systemprobleme haben wir hier viele Kunden und viel Geld verloren. Das Ergebnis waren rote Zahlen und harte Vorgaben vom britischen Regulierer. Aber wir haben beherzt gehandelt. Bereits im Herbst vergangenen Jahres haben wir das komplette Management ausgetauscht. Anfang 2016 hat der neue Vorstand von npower ein umfassendes Restrukturierungskonzept vorgelegt, welches nun mit großem Nachdruck umgesetzt wird. Jetzt sehen wir erste, erfreuliche Ergebnisse

- Im ersten Halbjahr 2016 konnten wir die Kundenverluste im Vergleich zum Vorjahres-zeitraum bereits deutlich zurückfahren – gegen den Trend bei den meisten anderen großen Energie-versorgern. Zum gegenwärtigen Zeitpunkt sieht es sogar so als, als hätten wir den Wendepunkt erreicht: Denn im Juli haben wir mehr Verträge abgeschlossen, als wir im gesamten ersten Halbjahr Kunden verloren haben.
- Auch die Zahl der Kundenbeschwerden war im ersten Halbjahr stark rückläufig. Ein Beleg für die Zufriedenheit unserer Kunden ist die Beschwerdestatistik der Regulierungsbehörde Ofgem: Hier sind wir von der

schlechtesten auf die drittbeste Position unter den sechs großen Versorgern des Landes gerückt.

- Unsere IT-Systeme laufen stabiler, die Prozesse im Privatkundengeschäft laufen besser.
- Unsere ambitionierten Kundenservice-Ziele, einschließlich der Ziele, die wir im vergangenen Jahr mit der Regulierungsbehörde Ofgem vereinbart hatten, halten wir ein.
- Die Restrukturierung liegt insgesamt im Plan. Alle wesentlichen Analysen zur Aufarbeitung der Probleme sind abgeschlossen.
- Für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im britischen Vertriebsgeschäft bleiben die Zeiten aber hart. Daher wollen wir auch in Bezug auf das Management ein Zeichen setzen und die Führungsebenen verschlanken. Unter anderem reduziert sich die Anzahl der Geschäftsführer von npower im September von drei auf zwei.
- Die Unterstützung der gesamten Vertriebspartei trägt dazu bei, dass die britischen Kollegen bei der Symptombekämpfung gut vorankommen. Unser Prinzip der funktionalen Steuerung zahlt sich hier aus.

Wir sehen Licht am Ende des Tunnels. Das heißt aber nicht, dass wir die Belastungen aus den Vorjahren bereits ausgleichen können. Wir bleiben daher weiter am Ball. 2018 soll der Restrukturierungsprozess nach heutigem Planungsstand weitgehend abgeschlossen sein.

Und um einer Frage vorzugreifen, die im Zusammenhang mit dem Stichwort Großbritannien sicher kommt: Die wirtschaftlichen Folgen des Brexit für unseren Konzern sind aus heutiger Sicht beherrschbar.

Viel bedeutender ist die Frage, wie die Europäische Union den Brexit bewältigt. Und mehr noch: Wie halten wir die EU zusammen? Eines ist klar: Die EU verliert mit Großbritannien einen starken Partner – wirtschaftlich und politisch. Umso mehr kommt es jetzt darauf an, dass die EU nicht weiter geschwächt wird. Denn bei allen Problemen, mit denen Europa gegenwärtig zu kämpfen hat – mit der EU steht viel auf dem Spiel: Frieden, ein wachstumsfördernder Gemeinsamer Markt, soziale Sicherheit, Rechtsstaatlichkeit, Verantwortung in der internationalen Politik, Vielfalt der Kulturen und Sprachen. Diese Errungenschaften gibt man nicht leichtfertig auf.

Die ehemalige Hohe Vertreterin der EU für Außen- und Sicherheitspolitik, Catherine Ashton, hatte ja recht, als sie sagte: „In den EU-Ländern sind historische Feinde enge Partner und Freunde geworden.“

Das müssen wir uns immer wieder vor Augen führen – gerade in einer Zeit, in der in vielen Regionen außerhalb Europas Unruhe oder gar Krieg herrscht.

Für mich persönlich gab es zur europäischen Idee übrigens zu keinem Zeitpunkt eine Alternative. Ich bin gewissermaßen ein Kind Europas. Ich bin in verschiedenen Ländern, Sprachen und Kulturen zu Hause. Und deshalb freue ich mich auch, an der Spitze eines europäischen Konzerns zu stehen.

Meine Damen und Herren,

nicht nur für unser Unternehmen, auch energiepolitisch war es ein ereignisreiches und spannendes erstes Halbjahr.

Am 8. Juli hat der Bundestag die Novelle des Erneuerbare-Energien-Gesetzes, kurz EEG, beschlossen. Der Gesetzgeber richtet die Förderung erneuerbarer Energien neu aus, und zwar auf mehr Markt und Wettbewerb. Die Förderung neu gebauter EEG-Anlagen wird künftig überwiegend in Ausschreibungen ermittelt.

Los geht es in Deutschland 2017 mit Ausschreibungen für Windkraft an Land. Und auch bei Wind-Offshore wird der Übergang zu Ausschreibungen vollzogen. In anderen Ländern wie Dänemark und England gibt es sie schon länger. Die Kosten sind dort entsprechend gesunken.

Wir haben keine Angst vor Wettbewerb – im Gegenteil.

Er muss nur fair sein und sich auf einem level-playing field abspielen. Hier gibt es beim EEG aus unserer Sicht durchaus Defizite, etwa wenn einzelne Akteure oder Standorte einseitig bevorteilt werden. Davon abgesehen, geht es bei der Bewertung des EEG stark um Detailfragen. Hier hätten wir uns noch das eine oder andere gewünscht. Aber wir müssen uns bis auf weiteres mit der alten Regel anfreunden: Wenn einer zufrieden ist und alle anderen nicht, ist etwas falsch gelaufen. Erst wenn alle unzufrieden sind, haben wir einen Kompromiss.

Sie wissen: Ende April hat die Kommission zur Überprüfung der Finanzierung des Kernenergie-ausstiegs, kurz KFK, ihre Vorschläge publik gemacht. Demnach sollen Mittel in Höhe der bei den Unternehmen gebildeten Rückstellungen für die Zwischen- und Endlagerung in einen staatlichen Fonds überführt werden.

Ich hatte schon mehrfach betont: Die Grundstruktur des Vorschlags ist nachvollziehbar. Allerdings soll nach dem Willen der Kommission ein hoher Risikoaufschlag auf diese Rückstellungen hinzukommen. Um es klar zu sagen: Die Empfehlungen der Kommission belasten die EVU in ganz erheblicher Weise und verkennen – gerade zum gegenwärtigen Zeitpunkt – die tatsächliche ökonomische Lage des Konzerns. Gleichwohl sind wir nach wie vor an

einem Konsens bei der Finanzierung des Kernenergieausstiegs interessiert. Wesentliche Punkte, die aus Betreibersicht geklärt werden müssen, betreffen Details – zum Beispiel den Haftungsübergang. Weiterhin müssen die konkreten Dotierungsbeträge für die betroffenen Unternehmen ermittelt, und auch der Zeitpunkt der Dotierung muss konkretisiert werden. In den vergangenen Wochen hat es hierzu mit den Vertretern der Bundesregierung mehrfach Fachgespräche gegeben. Wir befinden uns in einer konstruktiven Dialogphase. Wir erwarten, dass die Bundesregierung nach der Sommerpause die erforderlichen gesetzlichen Änderungen in enger Anlehnung an die Empfehlungen der KFK auf den Weg bringen will.

Doch jetzt wieder zu unseren Zahlen, Bernhard.

Bernhard Günther

Danke, Peter.

Meine Damen und Herren,

auch ich darf Sie herzlich begrüßen: Einen schönen guten Morgen!

Die Eckdaten unserer Geschäftsentwicklung hat Peter Terium eingangs bereits angesprochen.

Das EBITDA ging um 5 % auf 3,0 Milliarden Euro zurück. Das betriebliche Konzernergebnis sank um 7 % auf 1,9 Milliarden Euro.

Ausschlaggebend für diese Entwicklung waren unerwartet deutliche Verluste im Handelsgeschäft. Das betriebliche Ergebnis lag hier bei -156 Millionen Euro. Im ersten Halbjahr 2015 waren es 73 Millionen Euro.

Erfreulich dagegen die Ertragsentwicklung in der konventionellen Stromerzeugung. Hier konnten wir das betriebliche Ergebnis um 34 % auf 390 Millionen Euro verbessern. Zurückzuführen ist dies unter anderem auf die erfolgreiche Fortführung unseres Programms zu Effizienzsteigerung.

Zur operativen Ertragsentwicklung in den einzelnen Unternehmensbereichen möchte ich Sie aus zeitlichen Gründen auf unseren Halbjahresbericht verweisen. Dort können Sie die Zahlen in Ruhe nachlesen.

Kurz erläutern möchte ich Ihnen aber die Überleitung vom operativen Ergebnis zum bereinigten Nettoergebnis.

Das neutrale Ergebnis, in dem wir bestimmte nicht-operative oder aperiodische Einmaleffekte erfassen, hat sich um 239 Millionen auf -208 Millionen Euro verbessert. Hauptgrund dafür war, dass wir im Vorjahr Rückstellungen für Rechtsrisiken aus einem Schiedsverfahren gebildet hatten. Diese Einmalbelastung ist nun weggefallen. Allerdings mussten wir auch 2016 einen negativen Einmaleffekt verkraften, der sich aus Abschreibungen auf unsere deutschen Gasspeicher ergab.

Unser Finanzergebnis lag mit –957 Millionen Euro um 322 Millionen unter dem Vorjahreswert. Leichten Verbesserungen beim Zinsergebnis und bei den Zinsanteilen an Zuführungen zu den langfristigen Rückstellungen stand eine starke Verschlechterung beim übrigen Finanzergebnis gegenüber. Diese resultierte im Wesentlichen daraus, dass wir im Vorjahr hohe Gewinne aus Wertpapierverkäufen erzielt hatten.

Im ersten Halbjahr 2016 hatten wir aus solchen Transaktionen Verluste zu verzeichnen.

Das Ergebnis fortgeführter Aktivitäten vor Steuern sank um 24 % auf 719 Millionen Euro. Unsere Steuerquote fiel mit 8 % ungewöhnlich niedrig aus. Grund dafür ist, dass wir in größerem Umfang latente Steuern aktiviert haben. Nach Steuern erzielten wir mit unseren fortgeführten Aktivitäten ein Ergebnis von 663 Millionen Euro.

Nach Abzug der Anteile anderer Gesellschafter und der Ergebnisanteile für die Hybridkapitalgeber beläuft sich das Nettoergebnis auf 457 Millionen Euro. Das ist ein starker Rückgang gegenüber dem ersten Halbjahr 2015 (1,7 Milliarden Euro). Der Grund ist, dass die Vorjahreszahlen noch einen Buchgewinn aus der Veräußerung von RWE Dea in Höhe von 1,5 Milliarden Euro enthielten.

Das bereinigte Nettoergebnis belief sich auf 598 Millionen Euro. Vom Nettoergebnis unterscheidet es sich dadurch,

dass das durch Einmaleffekte geprägte neutrale Ergebnis – einschließlich der darauf entfallenden Steuern – und gegebenenfalls weitere Sondereinflüsse herausgerechnet werden. Trotz der Rückgänge beim betrieblichen Ergebnis und beim Finanzergebnis hat sich das bereinigte Nettoergebnis gegenüber 2015 um 10 % erhöht. Hauptgrund dafür war die bereits erwähnte extrem niedrige Steuerquote.

Der Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit, den wir mit unseren fortgeführten Aktivitäten erzielten, hat sich auf - 1 Milliarde Euro verringert. Ein wesentlicher Grund dafür war, dass wir in größerem Umfang Sicherheitsleistungen für Termingeschäfte erbringen mussten. Dies spiegelte sich in Veränderungen beim Nettoumlaufvermögen wider. Hinzu kam, dass positive Einmaleffekte aus dem Vorjahr entfallen sind, die wir durch Maßnahmen zur Optimierung des Umlaufvermögens hatten.

Unsere Nettoschulden lagen zum 30. Juni 2016 bei 28,3 Milliarden Euro, gegenüber 25,5 Milliarden Euro zum Ende 2015. In diesen Zahlen sind nun auch die Rückstellungen für den Rückbau von Windparks enthalten. Der Anstieg der Verbindlichkeiten ergibt sich unter anderem aus dem negativen Free Cash Flow. Außerdem sind die Pensionsrückstellungen gestiegen, weil wir bei ihrer Berechnung niedrigere Diskontierungssätze zugrunde gelegt haben. Wir trugen damit der aktuellen Entwicklung der Marktzinsen Rechnung. Die neuen Diskontierungssätze belaufen sich auf 1,5 % in Deutschland und 2,7 % in

Großbritannien. Erlöse aus Desinvestitionen stärkten dagegen unsere Finanzposition. Größte Einzeltransaktion war der Verkauf unserer Minderheitsbeteiligung am Luxemburger Energieversorger Enovos.

Und damit gebe ich ab an Peter Terium.

Peter Terium

Lieber Bernhard: Danke für den detaillierten Blick auf unsere Geschäftszahlen!

Damit komme ich zu unserem aktuell wichtigsten Projekt – die Umstrukturierung des RWE-Konzerns. Wie Sie wissen, haben wir unsere Zukunftsfelder Vertrieb, Erneuerbare Energien sowie Netz & Infrastruktur in einer neuen Gesellschaft gebündelt. Ihr vorläufiger Name: RWE International SE.

Auf dem europäischen Energiemarkt dürfte es sich bei diesem Vorhaben momentan um eine der größten Umstrukturierungen handeln.

Zudem ist es ein Projekt mit einem sehr ambitionierten Zeitplan.

Ein derart enges Zeitraster ist nur mit hochmotivierten und äußerst engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern einzuhalten. Wir sind uns als Vorstand bewusst, dass sich Viele an der Grenze ihrer Belastbarkeit bewegen, um unser

ehrgeiziges Ziel zu erreichen. Nicht selten steht das Privatleben in diesen Wochen zurück. Deshalb an dieser Stelle ein ganz herzliches Dankeschön für dieses tolle Engagement der gesamten Mannschaft!

Einige Meilensteine dieses Projektes liegen bereits hinter uns. Zur Erinnerung:

Am 1. April ist die RWE International SE mit etwa 3.100 Mitarbeitern an den Start gegangen. Nach Abschluss der Umstrukturierung wird das Unternehmen voraussichtlich mehr als 40.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigen – verteilt auf 16 Länder.

Am 29. Juni haben wir unsere neue Marke innogy bekannt gegeben.

Zum 30. Juni haben wir die in- und ausländischen Tochtergesellschaften der RWE International SE zugeordnet – der künftigen innogy SE.

Am 30. Juni hat die RWE AG innogy auf einem Kapitalmarkttag in London vorgestellt. Wenn die Entwicklung unseres Aktienkurses ein Indiz ist, dann war die Präsentation ein großer Erfolg. Auch bei Analysten und Investoren scheint unser innogy-Modell Anklang zu finden: „RWE verkauft die Zukunft, Eon verkauft die Vergangenheit“, heißt es.

Am 1. August haben wir für die RWE International SE beziehungsweise innogy einen Ergebnisausblick für die Jahre 2016 und 2017 gegeben. Demnach wird sich das EBITDA für 2016 in einer Bandbreite von 4,1 bis 4,4 Milliarden Euro bewegen.

Für das Geschäftsjahr 2017 wird für innogy mit einem EBITDA 4,3 bis 4,7 Milliarden Euro gerechnet.

Wir wollen innogy zu einem Vorbild, zur Blaupause für das Energieunternehmen der Zukunft machen.

Die Versorgung mit Energie wird nachhaltiger, vernetzter, mehr dezentral, digitaler und elektrischer. innogy verfügt nicht nur über sehr gute Voraussetzungen, diese Entwicklungen in Richtung einer klimafreundlichen und intelligenten Energieversorgung an führender Stelle voranzutreiben. innogy hat vor allem den Willen dazu.

innogy soll frech und anders sein, schnell und kundenorientiert, bunt und flexibel, voll geballter Energie und neuer Ideen. innogy soll alte Pfade verlassen, Neues wagen, ungewohnte Wege gehen. innogy soll das Leben seiner Kunden ein Stück weit komfortabler und besser machen.

Dabei fängt unsere neue Tochter nicht bei null an. Schon heute gehen wir über die klassischen Aufgaben eines Energieversorgers hinaus. Wir sind gewissermaßen in Vorleistung gegangen. Wir tun weit mehr, als Strom zu erzeugen und an unsere Kunden weiter zu leiten. Wir

investieren in eine smarte Infrastruktur für einen umfassenden Systemwechsel.

RWE war – gemessen am Volumen – mit Jahresabschluss 2015 in Deutschland nicht nur der größte Verteilnetzbetreiber für Strom. Die Sparte Netz & Infrastruktur unserer neuen Gesellschaft betreibt eines der leistungsstärksten und modernsten Strom- und Gasverteilnetze Europas. Diese Netze sind das Rückgrat der Energiewende. Ein berechenbarer regulatorischer Rahmen sorgt hier für sichere und stabile Erträge.

Das Netzgeschäft steht für Stabilität des zukünftigen Geschäftsmodells der innogy. Es wird – Stand heute – mehr als 60 % des EBITDA ausmachen.

Fakt ist: Gerade im Netzgeschäft birgt die Energiewende weiteres Potenzial für Wachstum. Investitionen in die Verteilnetze sind „conditio sine qua non“ für eine grüne und dezentrale Energieversorgung. Das zeigt auch die Verteilnetzstudie des Bundeswirtschaftsministeriums. Sie rechnet bis 2032 mit einem Investitionsbedarf von 23 bis 49 Milliarden Euro.

Es geht aber nicht allein um den Ausbau der Netze. Es geht vor allem darum, die Netze smarter und leistungsfähiger zu machen. Auch hier ist RWE in Vorleistung gegangen.

- Mit hocheffizienten Kabeln wie dem Supraleiterkabel im Pilotprojekt Ampacity, das in Bezug auf die Optimierung von Netzverlusten und Flächenverbrauch neue Maßstäbe setzt.
- Mit flexiblen Speichern wie der Power-to-Gas Anlage in Ibbenbüren.
- Mit intelligenten Steuermodulen wie Smart Operator.

Kurzum: Wir verfügen über einen umfassenden Baukasten, den wir in Zukunft um weitere innovative Elemente erweitern möchten. Mit diesem Instrumentarium wollen wir das Verteilnetz der Zukunft bauen!

Große Erwartungen setze ich dabei beispielsweise in das Forschungsprojekt Designetz. Das Projekt wird von der Bundesregierung hoch dotiert gefördert und durch eine Vielzahl von Partnern gemeinsam gestemmt. Es kann bundesweit eine Vorreiterrolle einnehmen für eine stärkere dezentrale Energieversorgung.

Mehr noch: Die Modernisierung der gesamten technologischen Infrastruktur auf Basis einer fortschreitenden Digitalisierung ist ein riesiges Geschäftsfeld – weit über unser Kerngeschäft hinaus.

RWE hat früh verstanden, dass Megatrends wie Digitalisierung der Infrastruktur und Energiewende Hand in Hand gehen. Auch davon soll innogy profitieren.

Beispiel Breitband: Der Ausbau des schnellen Internet ist für die RWE-Gruppe längst ein kleines, aber feines lukratives Geschäft. Stand heute haben wir bereits mehrere hunderttausend Haushalte an das Glasfasernetz angeschlossen. Damit leisten wir auch einen Beitrag zur gesellschaftlichen Entwicklung.

Als Stromnetzbetreiber erzielt RWE Synergieeffekte und Kostenvorteile. Daher realisiert die Konzerngruppe den Breitbandausbau auch dort, wo die großen Telekommunikationskonzerne passen. Oder besser gesagt: „gepasst haben“. Denn mittlerweile gibt es auch von dieser Seite Interesse an der Nutzung unserer Infrastruktur.

Kurzum: RWE bringt schnelles Internet in die Dörfer und aufs Land!

Wir tragen bei zu modernen ländlichen Regionen – mit hohen Lebensstandards und wirtschaftlicher Perspektive!

Dabei muss ich immer an einen Satz von Hugo Stinnes denken. Vor mehr als einem Jahrhundert sagte er: „Auch der letzte Kätner im Bergischen Land soll Licht in seiner Wohnung haben – durch möglichst billigen Strom.“ Was

damals für die Elektrizität galt, gilt heute für schnelles Internet.

Auch beim Thema Elektromobilität ist RWE stark in Vorleistung gegangen. Unsere Konzerngruppe unterhält eines der größten öffentlich zugänglichen Ladenetze mit europaweit knapp 5.000 Ladepunkten¹.

Mit der Kaufprämie für Elektroautos hat die Bundesregierung das Signal gesetzt, mit der E-Mobility ernst zu machen. Aber entscheidend sind nicht einzelne Maßnahmen, entscheidend ist ein systemisches Umdenken.

Deshalb begrüße ich insbesondere die ebenfalls beschlossene Förderung für den Ausbau öffentlich zugänglicher Ladeinfrastruktur. Sie sollte nun schnell konkretisiert werden, damit sie ab 2017 zum Tragen kommt!

Ich bin überzeugt: Unser Ladeverbund mit Städten und Gemeinden – Stichwort E-Roaming – hat Vorbildcharakter. Denn es ist eine Kooperation zum allseitigen Nutzen. Über 100 Stadtwerke sind bereits beteiligt. Und jeden Monat kommen weitere hinzu.

RWE sieht sich als „Enabler“ des weiteren Ausbaus der Ladeinfrastruktur. Mit technologischen Lösungen und Expertise sind wir Partner der Betreiber.

¹ Mehr als 4900

Eines scheint klar: Die Ladesäule von morgen ist nicht die Zapfsäule von heute. Viele Autos werden in Zukunft nicht mehr eine Tankstelle ansteuern. Sie laden dort, wo sie ohnehin parken – am Arbeitsplatz, vor dem Supermarkt oder zuhause.

Auf diesen Trend zahlen wir ein: Dank unserer Kooperation mit Aldi Süd können Kunden dort ihre Elektrofahrzeuge kostenlos aufladen. Und bei VW, Daimler und Siemens laden die Mitarbeiter mit unserer Technik. Auch an Autobahnraststätten von Tank & Rast steht Ladeinfrastruktur aus dem Hause RWE bzw. demnächst innogy.

Hinzu kommen aktuell 6.000 Ladeboxen in Privathaushalten. Hier gibt es allerdings noch viel Luft nach oben. Ich denke, die Bundesregierung sollte auch hier über Fördermechanismen nachdenken.

An dieser Stelle schließt sich der Kreis. Denn Elektroautos werden in Zukunft noch enger mit der privaten Stromerzeugung gekoppelt sein. Sie dienen als Puffer oder sogar als Speicher. Auf diese Weise können sie helfen, die Netze zu stabilisieren.

RWE bietet schon heute alles an, was man dazu braucht – von der Ladebox bis zum Solarpanel, Hausautomatisierung inbegriffen.

Generelles Ziel von innogy sind innovative Zukunftstechnologien, die das Leben unserer Kunden besser und komfortabler machen. Daran arbeiten wir nicht erst seit heute – zum Beispiel in unserem Innovation Hub mit mehr als einhundert Kolleginnen und Kollegen.

Wir setzen auf die Kreativität unserer eigenen Mitarbeiter – und wir suchen weltweit nach neuen Impulsen für unser Geschäft. Wir entwickeln unsere Venture-Capital-Aktivitäten national und international konsequent weiter.

Und wir sind mit eigenen Innovationsteams an den Hotspots der IT- und Energiebranche vertreten, etwa im Silicon Valley, in Tel Aviv oder auch in Berlin, wo sich eine lebhaftere Start-Up-Szene entwickelt hat.

Zurzeit pilgert jeder, der in puncto Digitalisierung, Big Data und Social Media etwas auf sich hält, ins Silicon Valley. Das kann ich verstehen. Aber ich pilgere auch immer wieder sehr gern nach Berlin. Ich möchte eine Lanze brechen für Berlin und den Standort Deutschland. Denn auch hier bei uns gibt es eine spannende Start-Up-Szene.

Ein hervorragendes Beispiel für unsere Ausrichtung auf Zukunftstechnologien ist unsere Beteiligung an Heliatek aus Dresden: Die organischen, extrem leichten und flexiblen Solarfolien von Heliatek lassen sich etwa elegant in Gebäudefassaden integrieren oder auf Glasflächen laminieren und schaffen so ganz neue Einsatzmöglichkeiten. Heliatek ist kein Start-Up mehr, sondern ein erfolgreiches

Unternehmen, das in diesem Herbst bereits sein 10-jähriges Bestehen feiert. Wir haben das Potential dieser Technologie früh erkannt und bereits Ende 2009 über unsere Beteiligungsgesellschaft Innogy Venture Capital in die Heliatek investiert.

Auch international geht unsere Innovationsoffensive weiter: So haben wir in den vergangenen Monaten vor allem in den USA mehrere Partnerschaften abgeschlossen mit viel versprechenden jungen Firmen wie etwa dem Geodaten-Spezialisten PlanetOS. So nutzen wir die wegweisende Geodaten-Technologie von PlanetOS bereits in unserem Windpark Gwynt y Môr vor der walisischen Küste. Dank PlanetOS können wir die für den Betrieb von 160 Turbinen relevanten Kennzahlen mit einem Blick erfassen. Das hilft uns, etwa die Wartungsarbeiten besser zu koordinieren und so den Windpark noch effizienter zu betreiben.

Unser Wille, unsere internationale Innovationsstrategie voranzutreiben, lässt sich auch zahlenmäßig eindrucksvoll belegen. Im Frühjahr haben wir mit der RWE Ventures GmbH unsere neue Venture Capital Company gegründet. Sie ist mit einem Budget von 130 Millionen Euro für zehn Jahre ausgestattet. Ihr Investitionsschwerpunkt liegt auf jungen Technologiefirmen in der Früh- und Wachstumsphase aus Bereichen wie „Smart Grids“ oder „Big Data“.

Soviel zum Stand der Dinge.

Wie sehen nun die nächsten konkreten Schritte aus?

Auf den heutigen Tag genau in drei Wochen, am 1. September steht die Umfirmierung von RWE International SE auf innogy SE an. An den Konditionen und unserem vielfach prämiertem Service ändert sich dadurch natürlich nichts.

Zum 1. Oktober wechseln weitere Mitarbeiter in den Querschnittsfunktionen zu innogy. Die letzte dieser Transferwellen folgt 2017.

Für das vierte Quartal dieses Jahres planen wir unverändert den Börsengang – abhängig von der dann aktuellen Situation am Kapitalmarkt.

Damit komme ich zum Ausblick für 2016.

Unser Ergebnisausblick für das laufende Geschäftsjahr, den wir im Geschäftsbericht 2015 veröffentlicht haben, hat auf Konzernebene weiterhin Bestand. Wie bereits am 1. August bestätigt, erwarten wir nach wie vor ein EBITDA von 5,2 bis 5,5 Milliarden Euro, ein betriebliches Ergebnis von 2,8 bis 3,1 Milliarden Euro und ein bereinigtes Nettoergebnis von 0,5 bis 0,7 Milliarden Euro.

Auf Segmentebene ergeben sich dagegen einige Anpassungen. Optimistischer fällt nun die Erwartung für den Unternehmensbereich Vertrieb aus: Hier dürfte das betriebliche Ergebnis wegen der positiven Entwicklung in Großbritannien die Größenordnung des Vorjahres erreichen. Ursprünglich war von einem moderaten Rückgang ausgegangen worden.

Dagegen wird der Unternehmensbereich Trading/Gas Midstream nach dem unerwartet schwachen zweiten Handelsquartal wohl deutlich unter Vorjahr abschließen. Bislang war eine deutliche Ergebnisverbesserung prognostiziert worden. Der Ausblick für die anderen Segmente wird bestätigt.

Soviel zunächst von unserer Seite. Und nun freuen wir uns auf Ihre Fragen.