

NORDEX SE
Ordentliche Hauptversammlung
30. Mai 2017 in Rostock

Rede:

José Luis Blanco

Vorstandsvorsitzender der Nordex SE

Es gilt das gesprochene Wort.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
meine Damen und Herren,

im Namen des Vorstands heiÙe ich Sie herzlich zur ordentlichen Hauptversammlung der Nordex SE willkommen. Die letzten Monate haben viele Veränderungen mit sich gebracht. Das haben Sie sicherlich der Presse entnommen und Sie konnten es in unseren Veröffentlichungen lesen.

Ganz augenfällig haben sich Veränderungen in der Besetzung des Vorstands ergeben. Mit Wirkung zum 17. März hat mich der Aufsichtsrat zum Nachfolger von Lars Bondo Krogsgaard bestellt, der sein Ausscheiden vorgeschlagen hat, nachdem der Aktienkurs unserer Gesellschaft empfindlich auf die zuvor veröffentlichte Prognose für die Jahre 2017 und 2018 reagiert hat.

Zudem möchte ich Ihnen Herrn Burkhard, unseren neuen Finanzvorstand, vorstellen. Christoph hat zum 1. September bei Nordex gestartet und ist Herrn Schäferbarthold gefolgt, der uns aus privaten Gründen verlassen hat. Herr Burkhard blickt auf eine 18-jährige Karriere bei Siemens zurück. Dort war er in diversen Management-Positionen tätig, zuletzt war er dort sechs Jahre als kaufmännischer Leiter für das Offshore-Geschäft verantwortlich – in diesem Segment ist Siemens Marktführer. Entsprechend erfahren ist Herr Burkhard in unserem Geschäft.

Unseren Kollegen Patxi Landa kennen Sie bereits aus dem vergangenen Jahr, er ist weiterhin für unseren Vertrieb verantwortlich.

Damit möchte ich mich Ihnen selber etwas näher vorstellen.

Wie Sie wissen, bin ich schon seit einem guten Jahr Vorstandsmitglied der Nordex-Gruppe und war in meiner bisherigen Funktion für das operative Geschäft verantwortlich. Die Idee, Nordex und die Acciona Windpower zusammenzuführen und sie zu einer starken Einheit zu formen, stammte vom Vorstand der Nordex und der AWP, also auch von mir. Ich bin weiterhin der Überzeugung, dass dieser Schritt richtig und wichtig für unsere Zukunft war. Denn wir müssen uns mit immer größeren Wettbewerbern auseinandersetzen. Das Jahr 2016 hat eindrucksvoll unterstrichen, wie wichtig der Zusammenschluss war.

Einen dieser wesentlichen Marktteilnehmer kenne ich gut: die Gamesa Gruppe. Hier habe ich fast 15 Jahre in diversen Führungsfunktionen gearbeitet bevor ich zu AWP gewechselt bin. Zuletzt als Vertriebsvorstand.

Viel entscheidender als meine Vita ist für Sie aber wahrscheinlich unser Programm für Nordex! Uns geht es darum, unsere Gruppe so aufzustellen, dass wir nachhaltig profitabel wachsen. Das hat kurzfristige, mittel- und längerfristige Aspekte. Im Kern geht es darum, unsere Effizienz und damit die Ertragskraft zu erhöhen. Was heißt das konkret?

In unseren Genen liegt es, die Stromgestehungskosten kontinuierlich zu senken. Das ist quasi unsere Lizenz, um als Hersteller in der ersten Liga mitzuspielen. Wenn ich sage, das liegt in unseren Genen, meine ich: wir haben das Programm verinnerlicht! Heute arbeiten fast 300 Kollegen rund um die Uhr daran, die Produktionskosten für Windstrom pro Jahr im hohen einstelligen Prozentbereich zu reduzieren. Das stärkt unsere Wettbewerbsfähigkeit. Und das hilft unserer Industrie, sich weltweit durchzusetzen.

Zudem geht es darum, uns als Unternehmen schlank aufzustellen und unnötige Overhead-Funktionen zu vermeiden. Nicht dass wir Fett ange-setzt hätten, im Gegenteil: die AWP ist vor einem Jahr zur Nordex ge-stoßen und zwar als operative Einheit ohne beziehungsweise mit sehr geringen Overhead-Funktionen. Diese Aufgaben hat die Nordex-Zentrale dann erbracht. Trotzdem sind wir der Meinung, dass wir mit weniger Aufwand zurechtkommen können. Die Zielmarke liegt bei 30 Mio. Euro, die wir in 2018 einsparen wollen. Das Potenzial ist identifiziert und teil-weise in der Umsetzung.

Wesentlich ist in diesem Zusammenhang die Reorganisation, die dazu führt, unser Geschäft wieder zu stärken. In Zukunft werden wir unsere Aktivitäten über drei Divisionen steuern, die marktförmig segmentiert sind. So sorgen wir für eine weniger komplexe Zentrale und eine höhere Marktnähe.

Unser zentrales Motiv ist es allerdings, unsere Kapazitäten eng mit der Nachfrage zu verzahnen. Dabei können wir vergleichsweise flexibel agie-ren. Das ist unserer geringen vertikalen Integration zu verdanken. Mit anderen Worten: ein großer Teil der Wertschöpfung erfolgt bei unseren Lieferanten. Und hier folgen wir bereits heute einer an unserer internati-onalen Nachfrage ausgerichtete Beschaffung, die zukünftig noch mehr auf internationalen Strukturen basieren wird und Einsparpotenziale er-öffnet. So erhöhen wir derzeit unseren Fertigungs- und Beschaffungs-anteil in Asien.

Damit möchte ich jetzt zunächst auf die Marktentwicklung und den Ge-schäftsverlauf im Berichtsjahr 2016 eingehen. Anschließend werde ich Ihnen die aktuellen Trends im ersten Quartal 2017 aufzeigen. Um dann nochmals auf unsere Strategie und die Ziele zu sprechen kommen.

Marktentwicklung in 2016

Bevor ich Ihnen das Marktgeschehen in den letzten rund 1,5 Jahren schildere und die Perspektive zu sehr auf die kurze Frist fokussiere, ist es aus meiner Sicht sinnvoll, dass wir uns nochmals das Projekt vor Augen führen, für das wir angetreten sind. Ich spreche von der Energiewende. Wir sind davon überzeugt, dass wir dem drohenden Klimawandel mit moderner Technologie begegnen können. Und damit stimmen wir mit immer größeren Teilen der Gesellschaft überein. Ein wichtiges Zeichen hierfür war die Klimaschutzvereinbarung der Vereinten Nationen, die im Dezember 2015 von fast 200 Staaten in Paris unterzeichnet wurde und seit 4. November 2016 wirksam ist. In der „Erklärung von Paris“ hat sich die Weltgemeinschaft - und darunter alle großen Emittenten von Treibhausgasen - auf die Begrenzung der Erderwärmung vereinbart.

Kritische Stimmen könnten mir jetzt entgegenhalten: Ja, das stimmt. Aber die Welt hat dem nicht um jeden Preis zugestimmt! Und da hätten sie Recht. Wir haben derzeit mehr Herausforderungen zu bestehen, als „nur“ dem Klimawandel zu begegnen. Das hat fast immer etwas mit der konkreten wirtschaftlichen Situation zu tun, in der sich die Menschen befinden. Die Dinge stehen zwar am langen Ende miteinander in enger Beziehung. Mein Punkt ist jedoch ein anderer, ein sehr einfacher: Klimaschutz muss bezahlbar bleiben!

Ich hatte Ihnen schon geschildert welche Anstrengungen wir unternehmen, um die Stromerzeugung aus Windenergie immer preiswerter zu machen. Das hat uns in eine noch nie erreichte Lage versetzt: heute

zählt Windstrom zu den saubersten aber auch günstigsten Stromerzeugungsarten. Wir können „unseren“ sauberen Strom weltweit anbieten und neue fossile Kraftwerke preislich ausstechen, wenn diese nicht subventioniert sind.

Das setzt also voraus, dass wir einen fairen Wettbewerb haben. Kohlekraftwerke, die unsere Umwelt kostenfrei verpesten können oder Atomkraftwerke, die zu Lasten der Allgemeinheit bei der Forschung oder der Endlagerung hochtoxischer Brennelemente gefördert werden, sind politisch nicht mehr vertretbar.

Dieses Denken setzt sich immer weiter durch. Ein weiterer wichtiger Aspekt kommt hinzu. Und der hat damit zu tun hat, wie kurzfristig Politik früher oft gedacht hat und wie sich die Sache jetzt verändert. Das macht sich am Umgang mit der E-Mobilität deutlich. Hilft es uns wirklich wenn 100.000 elektrische Fahrzeuge auf den Straßen sind, wenn sie vorher Kohlestrom „getankt“ haben? Natürlich kommt es darauf an, dass der Strom aus der Tankstelle auch sauber produziert worden ist. Genau diesem Thema stellt sich die Politik und fordert die so genannte „Sektor-Kopplung“.

Meine Damen und Herren,

das ist meine Vision für die Zukunft: Die Politik hört auf kurzfristig zu denken und zu handeln, unsere Industrie kann ihr Potenzial weltweit entfalten und global zu einer Verbesserung der Lebensumstände beitragen.

Das ist keine Vision mehr, sondern kommt in großen Schritten auf uns zu. Sehr greifbar wurde das in Form der letzten Ausschreibungen für er-

neuerbare Kraftwerke in Spanien und in Deutschland. In beiden Fällen wurden Angebote abgegeben und natürlich auch bezuschlagt, die sich weitgehend am Börsenstrompreis orientieren.

Vielleicht fragen Sie sich, ob die Industrie dabei noch Geld verdienen kann. Meine Antwort: Ja, das kann sie. Wichtig ist aber, dass wir einen fairen Preismechanismus haben, der auch die Kosten der Emission von Klimagiften bewertet.

Damit bin ich bereits auf die aktuelle Entwicklung in unseren Märkten eingegangen und möchte den Blick aus der Helikopterperspektive wieder verlassen.

Im zurückliegenden Jahr haben wir zwei bestimmende Entwicklungen erlebt: wesentliche Märkte in Europa haben sich auf einen Wechsel der gesetzlichen Rahmenbedingungen für erneuerbare Energien vorbereitet. Das betrifft etwa die Einführung von Ausschreibungen in Deutschland, Großbritannien und Spanien. Die dadurch verursachte Verunsicherung bei Investoren führte auf der positiven Seite zu vorgezogenen Investitionen. Damit spreche ich den Fall Deutschland an.

Der zweite Aspekt betrifft auch die außereuropäischen Märkte, in denen wir - als Gemeinschaftsunternehmen - zunehmend Geschäft machen. Diese Wachstumsmärkte waren im Jahr 2016 durch zahlreiche Verwerfungen beeinflusst, die jedoch keine fundamental neue Sicht auf unsere guten mittel- bis langfristige Perspektiven geschaffen haben. Dabei spiele ich vor allem auf die Entwicklungen in Südafrika, Brasilien, Indien und in der Türkei an.

Im Einzelnen: Südafrika verfügt über jede Menge hervorragender Windstandorte und hat einen enormen Appetit auf grünen Strom. In der letzten Ausschreibungsrunde haben wir etwa 40% des Volumens zugeteilt bekommen. Das hat uns optimistisch gestimmt, hier stark wachsen zu können. Was dann passiert ist, war nicht zu erwarten. Der staatseigene Energieversorger Eskom hat die entsprechenden Stromlieferverträge nicht unterzeichnet, sodass wir den Bau noch nicht starten konnten. Über die politischen Hintergründe können wir nur spekulieren. Fakt ist aber, dass sich die Hängepartie weiter hinzieht. Erst vor kurzem hat Präsident Zuma sein Kabinett umgebildet. Es bleibt abzuwarten, ob die Regierung die Lage verändert und die im Land so dringend benötigten Investitionen in saubere Kraftwerke anschiebt.

Beispiel Brasilien: Im Dezember 2016 hat die Regierung eine seit langem erwartete Ausschreibung zunächst ersatzlos gestrichen. In der Konsequenz ist unser Ausblick für 2018 und danach davon betroffen. Das hatte auch Auswirkungen auf ein konkretes Projekt, das wir erst im April 2017 buchen konnten. Die Rede ist hier vom Großprojekt „Lagoa do Barro“ dessen Finanzierung erst jetzt abgeschlossen wurde.

Ein weiterer internationaler Markt, von dem wir uns Volumen erwarten ist Indien. Im Jahr 2016 haben wir unsere Turbinenmontage sowie ein Werk zur Produktion von Türmen in Indien eröffnet und erste Anlagen an Kunden geliefert. Im Jahr 2017 planen wir die Produktion von Rotorblättern aufzunehmen, um die lokale und internationale Nachfrage zu bedienen. Das ist für uns der erste wichtige Schritt für unseren Eintritt in diesen großen Absatzmarkt, den wir vor allem durch die Verstärkung unserer Aktivitäten in der Projektentwicklung erschließen wollen. Aber auch hier ist es durch den wahrscheinlich vollständigen Wechsel auf Ausschreibungen zu Irritationen bei Kunden gekommen, so dass wir

noch keine neuen Aufträge verbuchen konnten und wir unsere kurzfristigen Erwartungen angepasst haben.

Mittlerweile sehen wir der Entwicklung wieder etwas positiver entgegen. Im April haben wir mit dem Bundesstaat Karnataka Stromabnahmeverträge für zwei unserer Windparkprojekte unterzeichnet, die sich jetzt im Vertriebsprozess befinden.

Die Türkei war im letzten Jahr von durchgreifenden politischen Veränderungen geprägt. Sie haben alle von dem gescheiterten Militärputsch gehört und sind darüber informiert, dass die Regierung anschließend mit einer Reihe von Maßnahmen versucht hat, ihre Position zu behaupten. Das alles hatte primär nichts mit unserer Industrie zu tun. Und trotzdem reagieren die Finanzmärkte auf derartige Vorkommnisse. Wenn wir unsere Vertriebsplanung machen, ist das von Belang, denn jeder Auftrag benötigt Fremdkapital von Kreditinstituten und das Umfeld hierfür ändert sich im Land.

Die Aufzählung soll nicht endlos sein, aber lassen Sie mich noch ein weiteres zentrales Phänomen ansprechen, dass wir in mindestens zwei Ländern beobachten konnten. Dabei geht es um die Verfügbarkeit von Netzkapazitäten.

Neue Kraftwerke werden nur gebaut, wenn ihre Produktion auch beim Verbraucher ankommt. Kurz gesagt: wenn Stromtrassen vorhanden sind. Diese Diskussion kennen wir aus Deutschland. Im Ausland gibt es deutlich größere und dynamischere Windmärkte, wie etwa China. Dort ging das Neubauvolumen in 2016 wegen Netzengpässen um 24% zurück. Das Minus betrug fast 6.800 MW – also mehr Leistung als in Deutschland insgesamt neu ans Netz ging. Das hatte für uns nur indi-

rekte Folgen, da wir nicht mehr nach China verkaufen. Aber die Chinesische Konkurrenz hat dadurch natürlich Überkapazitäten, die zusätzlich auf die Weltmarktpreise drücken.

Und wenn ich von zwei Märkten rede, denke ich auch an Pakistan – einem Markt, in dem wir führend sind. Dort hat sich die Regierung auf neue, höhere Tarife geeinigt, die Investoren und Banken anziehen werden. Doch noch fehlen die Netze, um Kunden zu überzeugen, in den Bau neuer Windparks zu investieren. Auch hier gilt: die Vorzeichen für Wachstum sind da, sie greifen aber kurzfristig noch nicht, da noch nicht alle Zeichen auf grün stehen, die Investition jetzt auszulösen.

Weltweit ging das Neubauvolumen im Jahr 2016 um 13% auf 54,6 Gigawatt zurück. Dabei lag die Region Asien an der Spitze. Hier wurden gut 50 % aller Turbinen errichtet, Europa lag mit 26% an zweiter Stelle, dicht gefolgt von Amerika mit 23%. Das unterstreicht einmal mehr, warum es viel Sinn gemacht hat, unsere globale Präsenz durch die AWP zu stärken. Europa ist nicht mehr der Wachstumsmotor der Industrie.

Geschäftsentwicklung 2016

Damit möchte ich, wie angekündigt zur Geschäftsentwicklung im Jahr 2016 kommen. Für einige von Ihnen mag das Jahr 2016 von der jüngsten Entwicklung überschattet sein. Trotzdem möchte ich an dieser Stelle nochmal daran erinnern, dass wir das zurückliegende Jahr im Rahmen unserer Erwartungen abgeschlossen haben und einige bisherige Rekorde eingestellt haben. Das sage ich auch um mich bei unseren Mitarbeitern für ihre gute Arbeit und ihr hohes Engagement zu bedanken.

Unser Umsatz stieg 2016 um 40% auf 3,4 Mrd. Euro und lag damit auf Zielniveau. Das gleiche gilt für die operative Marge, die sich von 7,5% auf 8,4% verbesserte. Der Auftragseingang erhöhte sich um 34% auf 3,3 Mrd. Euro.

Der Umsatz von 3,4 Mrd. Euro umfasst 726 Mio. Euro, die die AWP nach der Konsolidierung zum 1. April 2016 erwirtschaftet hat. Das organische Wachstum der „alten“ Nordex betrug damit rund 10%.

Das gestiegene Geschäftsvolumen war dann auch der wesentliche Grund für die um 56% verbesserte Rohertragsmarge und für das auf 286 Mio. Euro gestiegene Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen. Der Konzernüberschuss stieg sogar um über 80% und war durch die verbesserten langfristigen Finanzierungsbedingungen positiv beeinflusst.

Bemerkenswert ist auch der Erfolg, den wir im Service erzielt haben. Insgesamt stieg der Umsatz hier um 28%. Dabei geht diese Entwicklung zum Teil auf die Zusammenführung mit der AWP zurück, das organische Wachstum lag bei 12%. Dies ist insbesondere deshalb von Bedeutung, da wir im Service eine höhere Marge verdienen als im Neuanlagenbau – nämlich eine EBIT-Marge von 16%.

Gerade im stärkeren Wettbewerb ist es wichtig auf eine solide Bilanz zu achten. Das gibt unseren Kunden die Sicherheit, auf Nordex langfristig bauen zu können. Und davon legt unsere Bilanz zum 31.12.2016 Zeugnis ab. So lag die Eigenkapitalquote bei stabilen 31,4%. Der Konzern verfügte weiterhin über eine positive Netto-Liquidität.

Der Rückgang in dieser Position geht dabei wesentlich auf den Erwerb der AWP zurück. Der Baranteil von rund 332 Mio. Euro ging zulasten der

Liquidität. Darüber hinaus hat Nordex den Kaufpreis durch die Ausgabe von 16,1 Mio. neuer Aktien aus dem Genehmigten Kapital finanziert.

Ein zunehmend wichtiges Thema ist die Kapitalbindung im operativen Geschäft, also das Working Capital. Insbesondere durch die Verschiebung unserer Geschäfte in Entwicklungsmärkte haben sich Zahlungsbedingungen verändert und unseren Cashflow phasenweise belastet. So stieg die Working Capital Quote im dritten Quartal 2016 auf über 6%, reduzierte sich zum Jahresende aber wieder auf unter 5%.

Mit einem speziellen Working Capital Management-Programm, das jetzt ins Leben gerufen worden ist, wird unser Finanzbereich hierbei in Zukunft einem strukturell neuen Ansatz folgen, um der Herausforderung nachhaltig zu begegnen.

Damit möchte ich zu einem weiteren wichtigen Leistungsindikator kommen, den Investitionen. Im Jahr 2016 haben wir Mittel im Umfang von gut 100 Mio. Euro in unsere Werke und in die Entwicklung neuer Produkte investiert. Gegenüber 2015 war das ein Plus von 36% und zeigt unsere Ambition, zu den technisch führenden Anbietern weiter aufzuschließen.

So haben wir erst vor kurzem neue Produkte auf den Markt gebracht, die einen höheren Energieertrag erzielen können ohne im gleichen Maße höhere Kosten zu verursachen. Kurz gesagt, mit diesen Anlagen können unsere Kunden grünen Strom aus Windenergie preiswerter produzieren.

Damit komme ich noch zu einigen operativen Kennziffern: unser Absatz gemessen in neu errichteter Kapazität stieg 2016 um 55% auf 2,6 Gigawatt. Damit haben wir unseren globalen Anteil in Onshore-Markt -

ohne China - auf 9,3% erhöht. Das heißt wir haben die Saison 2016 auf Platz 5 beendet, 2015 war Nordex noch Nummer 11!

Bevor ich jetzt gleich zum Ausblick und zur jüngsten Entwicklung komme, möchte ich ihnen noch kurz eine Übersicht zum Auftragsbuch geben. Denn das war die wichtigste Vorgabe für das laufende Jahr.

Der Auftragsbestand im Neuanlagenbau ist zu einem guten Teil durch unsere neue Tochter AWP um 34% auf 2,2 Mrd. Euro gestiegen. Im gleichen Zuge hat sich der Bestand gleichmäßiger über die Regionen verteilt. Zwar stellt Europa mit 55% immer noch einen Schwerpunkt dar, aber Amerika hat mit heute 40% deutlich aufgeschlossen.

Der Auftragsbestand im Service hat sich ungleich besser entwickelt, er stieg gegenüber 2015 um 70% auf rund 1,7 Mrd. Euro. Rund die Hälfte dieses Wachstums geht auf die AWP zurück.

In Summe sind wir also mit einem Auftragsbuch in Höhe von 3,9 Mrd. Euro in das Jahr 2017 gestartet.

Ausblick 2017

Wir fühlen uns gut gerüstet, unsere Ziele für 2017 zu erreichen. Im laufenden Jahr wollen wir einen Umsatz in der Bandbreite von 3,1 bis 3,3 Mrd. Euro erzielen. Dieser Rückgang im Umsatz geht dabei wesentlich auf Projektverschiebungen in unterschiedlichen Märkten zurück, über die ich bereits gesprochen habe. Zudem gehen wir von einem fallenden Me-

gawattpreis aus. Das heißt unser Absatz in MW kann sich weitgehend stabil entwickeln und doch geht der Umsatz in Euro leicht zurück.

Das wirkt sich auch auf unsere Erwartungen für die EBITDA-Marge aus. Denn das Geschäftsvolumen ist der wesentliche Hebel, um unsere Profitabilität zu steigern und umgekehrt. Deshalb hatte ich ihnen in meinen einleitenden Ausführungen den Hinweis gegeben, dass wir unsere Kapazitäten an der Nachfrage ausrichten müssen. Unterausgelastete Werke und Strukturen kosten uns - klar gesagt - Geld. Im laufenden Jahr erwarten wir abhängig vom Volumen eine operative Marge zwischen 7,8% und 8,2%.

Die Working Capital Quote wird in 2017 voraussichtlich auf eine Bandbreite zwischen 5 bis 7% steigen. Hintergrund hierfür sind fehlende Sondereffekte, die uns in 2016 rund 170 Mio. Zahlungen in die Kasse gespült haben. Das resultierte aus so genannten „Save Harbour“ Transaktionen, mit denen sich unsere Kunden in den USA Steuergutschriften sichern konnten.

Unsere Planung geht zudem von steigenden Investitionen aus, mit denen wir unsere Wettbewerbsfähigkeit erhöhen wollen. So sind Mittel in Höhe von rund 150 Mio. Euro geplant.

Q1/2017

Über den Start in das Jahr 2017 haben wir am 11. Mai berichtet. Hierauf haben die Finanzmärkte überrascht reagiert. Das lag aus unserer Sicht vor allem an der Fehleinschätzung, dass wir ein weitgehend gleichmäßig über die Quartale verteiltes Geschäft erleben werden. Zudem haben ein-

zelne Marktteilnehmer eine Marge angenommen, die deutlich oberhalb unserer veröffentlichten Ziele für die Marge lag.

Mit einem Umsatz von rund 650 Mio. Euro lagen wir in Q1 tatsächlich gut im Rahmen unserer internen Planung, die von einem höheren Aktivitäten-Niveau in den Sommermonaten ausgeht. Das sehen Sie auch in der Bilanz, so haben wir Vorräte auf Lager genommen, um unsere Lieferverpflichtungen zu erfüllen. Das ist ein industrieweites Bild.

Wiederum erfreulich war die Entwicklung im Service, dessen Umsatz um 57% stieg und inzwischen einen Anteil von über 11% einnimmt.

Die EBITDA-Marge liegt trotz des noch relativ geringen Geschäftsvolumens bei 7,9% und damit voll im Plan.

Weiterhin waren unsere Märkte von Projektverschiebungen geprägt. Das betraf vor allem Europa und hier den deutschen Markt, der sich durch eine hohe Nachfrage auszeichnete, die zu einem Bearbeitungsstau bei den Ämtern und bei finanzierenden Banken führte. Zudem steht der Wechsel zu Ausschreibungen an, die erste hat jetzt im Mai stattgefunden.

Weiterhin werfen einige an sich positive Entwicklungen einen Schatten auf die kurzfristige Entwicklung. Das zeigt das Beispiel Irland: hier kam es zu einer Verlängerung eines Fördersystems, das kurzfristig ausgelaufen wäre. In der Folge haben einzelne Kunden versucht, ihre Projekte neu zu konfigurieren und benötigen jetzt etwas mehr Zeit, die Parks durch die Genehmigung zu bekommen und mit dem Bau zu starten.

Lassen Sie mich das Gesagte nochmals zusammenfassen:

- Das Geschäftsjahr 2016 war aus unserer Sicht ein Erfolg, da wir das Jahr im Rahmen der Planung abgeschlossen haben.
- Die Veränderungen in den wesentlichen Absatzmärkten haben uns dazu bewegt den Ausblick konservativer zu bemessen.
- Der gestiegene Preisdruck veranlasst uns zu einer konsequenten Kostenkontrolle und gleichzeitig zu höheren Investitionen in unsere Wettbewerbsfähigkeit – also in Produkte.
- Kurzfristig werden wir konsequent an der Anpassung unserer Kapazitäten an die Nachfrage arbeiten und unsere Gruppe schlanker sowie schlagkräftiger aufstellen. Damit spiele ich auf unsere Kostenreduzierung und das Programm „30-by 18“ an.
- Mittelfristig werden wir unsere Lieferkette weiter internationalisieren und damit kosteneffizienter strukturieren.
- Zudem werden wir unserer DNA weiter treu bleiben und die Stromgestehungskosten jedes Jahr im hohen einstelligen Prozentbereich reduzieren. Das erfordert technische Innovationen, um unsere Produkte spezifisch günstiger zu machen. Und es ist die zentrale Maßgabe für den gesamten Wertschöpfungsprozess.
- Unser mittel- bis langfristiges Ziel ist es, Wachstumspotenziale zu nutzen und unsere Profitabilität nachhaltig zu erhöhen.

Damit bin ich fast am Schluss meiner Ausführungen.

Allerdings möchte ich noch auf zwei Punkte eingehen. Falls es Ihrer Aufmerksamkeit entgangen sein sollte: Nordex hat in diesem Jahr erstmals einen Nachhaltigkeitsreport vorgelegt, der auch ausliegt. Hier berichten wir über unser Umweltbilanz und unseren Eigenanspruch an eine nachhaltige Unternehmensführung.

Zum anderen möchte ich die Gelegenheit nutzen, Ihnen als unseren Aktionären für Ihr Vertrauen zu danke. Ich bin mir bewusst, dass die aktuelle Entwicklung - einschließlich die unseres - Kurses eine Geduldsprobe darstellt. Weiterhin gilt mein Dank unseren Geschäftspartnern, Mitarbeitern und den Arbeitnehmervertretungen, denen wir im Rahmen der anstehenden Veränderungen ebenfalls Vertrauen abverlangen.

Jetzt bin ich auf Ihre Fragen gespannt und freue mich auf die Diskussion mit Ihnen, die ich leider noch über unsere Übersetzer führen muss, da mein Deutsch noch nicht ausreicht. Ich bin aber zuversichtlich, in einem Jahr auch dieser Anforderung genügen zu können.

Zum Abschluss möchten wir Ihnen noch ein Video zeigen, das als Beispiel dafür steht, wie wir die Stromerzeugungskosten senken, in diesem Fall durch den Bau der höchsten Windenergieanlage der Welt.

Vielen Dank