

NORDEX SE
Ordentliche Hauptversammlung
5. Juni 2018 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 gesamten Vorstands heiÙe ich Sie herzlich willkommen zur ordentlichen Hauptversammlung der Nordex SE.

2017 war für Nordex ein sehr herausforderndes Jahr, da sich die Windindustrie in einem tiefgreifenden und nachhaltigen Strukturwandel befindet. Diese Veränderungen haben unsere Geschäftsentwicklung im abgelaufenen Jahr geprägt und die Ressourcen des Managements und aller Kolleginnen und Kollegen insgesamt stark beansprucht.

Bei mir persönlich hat es dazu geführt, dass ich meine Sprachkenntnisse nicht ausreichend ausbauen konnte, um heute zu Ihnen - meine Damen und Herren - in Deutsch zu sprechen. Ich werde daher meinen Vortrag in Englisch halten und bitte Sie um Ihr Verständnis.

Lassen Sie mich den erwähnten Wandel innerhalb unserer Branche ein wenig näher erläutern. Die Systemumstellung von Einspeisetarifen hin zu Auktionsmärkten hat zu einem intensiven Wettbewerb und damit auch zu anhaltendem Preisdruck geführt. So konnten wir zwar im Jahr 2017 die Nennleistung der neu installierten Windenergieanlagen leicht auf 2,7 Gigawatt erhöhen und unsere Turbinenproduktion um rund 16 Prozent steigern, jedoch führte der intensive Wettbewerb und der anhaltende Preisdruck zu einem Umsatzrückgang im Vergleich zum Vorjahr. Entscheidend ist jedoch, dass wir es trotz dieser Entwicklungen geschafft haben, das Geschäftsjahr 2017 im Rahmen der gesetzten Gesamtjahresziele abzuschließen.

Wir haben das Jahr 2017 vor allem dazu genutzt, um wichtige Entwicklungen und Maßnahmen auf den Weg zu bringen und Nordex wetterfest für 2018 und die kommenden Jahre zu machen.

Als erstes haben wir unsere Produktentwicklung beschleunigt und konnten im September 2017 unsere neue, wettbewerbsfähige vier Megawatt-Plattform Delta4000 im Markt einführen. Wir sind davon überzeugt, dass uns dieses Produkt an die technische Spitze innerhalb der Industrie zurückführen wird. Die Delta4000 ist von Anfang an auf niedrige Stromgestehungskosten ausgelegt und wird bereits global vermarktet. Von unseren Kunden erhalten wir zahlreiche positive Rückmeldungen, so dass wir grundsätzlich ab Mitte des Jahres auch mit ersten Auftragseingängen rechnen.

Wir haben außerdem in die Weiterentwicklung unserer meistverkauften Plattform mit zwei neuen Produkten investiert: die AW132/3300 und AW140/3300 für die globalen Märkte. Beide weisen mit die höchsten Kapazitätsfaktoren im Markt auf und liegen auf dem dritten Platz der meistverkauften Produkte im drei bis vier Megawatt Segment.

Lassen Sie mich an dieser Stelle betonen, dass wir uns ausschließlich auf die Onshore Märkte konzentrieren, bei denen wir nach wie vor langfristig gute Wachstumsaussichten sehen.

Zweiter Schwerpunkt waren die Kostensenkungsmaßnahmen. Vor einem Jahr hatten wir Ihnen unser Programm „30 by 18“ zur nachhaltigen Senkung unserer Kostenbasis vorgestellt. Im Laufe des Jahres 2017 entschieden wir uns, das Programm mit dem Ziel auszuweiten, nun dauerhaft 45 Millionen Euro pro Jahr an Strukturkosten einzusparen. Die hierfür erforderlichen Maßnahmen haben wir im abgelaufenen Jahr vollständig umgesetzt. Dabei war auch ein Stellenabbau unvermeidlich, der

insbesondere unsere Zentrale in Hamburg getroffen hat. Ich bin sehr froh, dass uns dies auf sozialverträgliche Art und Weise, einvernehmlich mit den betroffenen Kolleginnen und Kollegen und den Gremien gelungen ist. Dafür möchte ich allen Beteiligten meinen herzlichen Dank und meinen Respekt aussprechen.

Darüber hinaus haben wir im Berichtsjahr mit dem dritten wichtigen Baustein begonnen, nämlich auf unserer Finanzierungsseite weitere Planungssicherheit und Transparenz zu schaffen. Dieses Projekt haben wir Anfang 2018 mit unserer Anleihe zur Refinanzierung abgeschlossen. Wir haben eine im Jahr 2019 fällige Tranche unseres Schuldscheindarlehens vorzeitig zurückgeführt und somit unser Fälligkeiten Profil deutlich nach hinten geschoben. Kurzum, wir haben unsere Finanzierung für die kommenden Jahre gesichert und somit finanzielle Stabilität bis zum Jahr 2020.

Zudem haben wir unser internes Programm zur Optimierung des Working Capitals erfolgreich aufgesetzt und werden dies im laufenden Jahr abschließen. Unser Ziel dabei ist es, den Cashflow nachhaltig zu verbessern. Dazu streben wir beispielsweise bessere Zahlungsbedingungen bei unseren Lieferanten an. Bei den Vorräten optimieren wir die Flexibilität unserer Lieferkette, reduzieren die eigenen Bestände an Komponenten und Rohstoffen bei gleichzeitiger Optimierung des Ersatzteilmanagements.

Als Unternehmen profitieren wir immer mehr von dem Zusammenschluss der „alten“ Nordex mit Acciona Windpower. Die Integration ist erfolgreich abgeschlossen, die Räder beider Unternehmen greifen ineinander und wir nutzen das Know how beider Unternehmen. Wir sind heute global in allen für uns relevanten Wachstums- und Volumenmärkten

ten vertreten. Zentral ist für uns, die Produktionskosten für Windstrom – die sogenannten Stromgestehungskosten – kontinuierlich zu senken. Dabei streben wir Kostenreduzierungen im hohen einstelligen Prozentbereich an, und das Jahr für Jahr. Unser Team umfasst dabei knapp 300 Kolleginnen und Kollegen, die kontinuierlich an Verbesserungen arbeiten, die sich von Maßnahmen in der Produktion bis hin zu Effizienzsteigerungen in der Technik erstrecken.

Die letzte wichtige dauerhafte Initiative war die Transformation unserer Lieferkette. Bei unserem Projektgeschäft ist es besonders wichtig, unsere Kapazitäten auf die Nachfrage abzustimmen und dabei möglichst flexibel zu bleiben. Die Kapazität folgt der Nachfrage hinsichtlich Umfang und Ort. Unsere internationale Nachfrage verlangt nach einer internationalen Beschaffung. Vor diesem Hintergrund richten wir unsere Beschaffung und Fertigung weiterhin verstärkt international – mit Schwerpunkt auf Asien – aus. In Indien beginnen wir, Turbinen und Rotorblätter für die lokale und globale Nachfrage herzustellen und China bauen wir als zweite Bezugsquelle für Rotorblätter auf. Gleichzeitig müssen wir unsere Bestellung bei unserem größten europäischen Lieferanten für Rotorblätter – aufgrund der geringen Nachfrage in Europa und speziell in Deutschland – stufenweise abbauen. So können wir nicht nur die Kosten der gesamten Lieferkette senken, sondern auch die Projektvorlaufzeiten im Sinne unserer Kunden optimieren.

Die Anforderungen und Wünsche unserer Kunden geben dabei stets die Richtung vor. Wir wollen unsere Kunden in die Lage versetzen, Auktionen zu gewinnen und Projekte erfolgreich abzuschließen.

Jetzt möchte ich kurz auf die Marktentwicklung zu sprechen kommen und im Anschluss auf den Geschäftsverlauf 2017 eingehen. Danach werde ich Ihnen einen Überblick über die Entwicklungen im ersten Quar-

tal geben und Ihnen unsere Erwartungen für das Gesamtjahr 2018 schildern.

Marktentwicklung 2017/2018

Das Geschäftsjahr 2017 war in Deutschland für die Nordex SE vor allem von der Systemumstellung von fixen Stromeinspeisetarifen zu einem Auktionssystem mit limitierten Ausschreibungsvolumina geprägt. In allen drei Auktionen, die wir 2017 in Deutschland sahen, wurde zu über 95 Prozent das ausgeschriebene Volumen an sogenannte Bürgerenergiegesellschaften vergeben. Dabei benötigen diese Projekte für die Teilnahme an den Ausschreibungen erstens keine Baugenehmigung nach dem Bundesimmisionsschutzgesetz und zweitens wird eine längere Bauzeit von 54 Monaten anstatt der üblichen 24 Monate für die Realisierung gewährt. Zunächst müssen die Bürgerenergiegesellschaften also ihre Projekte entwickeln und genehmigen lassen, bevor sie einen Auftrag an einen Turbinenlieferanten wie uns vergeben können. Dabei kann allein der Antrag auf eine Baugenehmigung gut und gern zwölf Monate in Anspruch nehmen, manchmal dauert es sogar noch länger. In dieser Zeit erwarten wir folglich in Deutschland keine Aufträge aus diesen Ausschreibungen. Zusammengefasst bedeutet dies, dass die Installationsleistungen in diesem Jahr deutlich geringer ausfallen werden als 2017. Wie bereits berichtet, gehen wir von einem Umsatzrückgang von rund 600 Millionen Euro für 2018 aus.

Für das Jahr 2018 sind insgesamt vier Auktionen mit jeweils 700 Megawatt vorgesehen. Die Voraussetzungen für eine Teilnahme an den Auktionen wurden angeglichen, so dass alle Teilnehmer der ersten beiden Auktionen 2018 eine gültige Baugenehmigung vorweisen mussten. Für

die geplanten Auktionen in der zweiten Jahreshälfte steht diese Entscheidung allerdings noch aus. Darüber hinaus sind für die dritte und vierte Auktion zusätzliche Volumina in Höhe von 1,4 Gigawatt in Aussicht gestellt. Mit einer Entscheidung ist grundsätzlich in Kürze zu rechnen.

Insgesamt gehen wir davon aus, dass die Entwicklung im deutschen Markt 2018 und 2019 herausfordernd bleibt. Wir sind davon überzeugt, dass unsere neue Turbine Delta4000 unsere Geschäftsentwicklung ab dem Jahr 2020 positiv beeinflussen wird. Mit einer deutlichen Erholung des deutschen Marktes rechnen wir ab dem Jahr 2020. Und auch mittel- bis langfristig sollten die Aussichten positiv bleiben. Die neue Bundesregierung hat ihre Absichten bekräftigt, den Anteil der erneuerbaren Energien an der gesamten Stromerzeugung auf 65 Prozent bis zum Jahr 2030 zu erhöhen.

Außerhalb Deutschlands zeichnen sich bereits heute in einer ganzen Reihe von Märkten gute Wachstumsaussichten ab. So ist beispielsweise der spanische Markt im Jahr 2017 mit der Ausschreibung von vier Gigawatt zurückgekommen nachdem es dort in den vorangegangenen Jahren keine nennenswerten Neuinstallationen gab. Wir als Nordex sehen insgesamt gute Möglichkeiten, von der Erholung unseres zweiten Heimatmarktes zu profitieren.

Ein weiterer wichtiger Markt ist und bleibt Frankreich. Hier sind wir auch in der vorgelagerten Projektentwicklung tätig. Wir entwickeln also ein eigenes Portfolio an Windparkprojekten, das wir an Kunden oder Investoren weiterverkaufen. Zurzeit umfasst die Projektentwicklungspipeline über zwei Gigawatt.

Darüber hinaus spielen Märkte wie Schweden oder auch die Türkei weiterhin eine bedeutende Rolle.

Jetzt möchte ich auf die außereuropäischen Märkte zu sprechen kommen. Letztes Jahr hatte ich an dieser Stelle über die Entwicklung in Südafrika gesprochen. Hier war unsere gute Entwicklung aufgrund der fehlenden Unterschriften für Stromlieferverträge des staatlichen Energieversorgers Eskom ins Stocken geraten. Erst nachdem Regierungspräsident Zuma Anfang 2018 zurückgetreten war und sich eine neue Regierung gebildet hat, wurden die ausstehenden Verträge am 4. April 2018 von der neuen Regierung unterzeichnet. So konnten wir Ende April unser erstes Projekt „Roggeveld“ als Auftragseingang mit 147 Megawatt vermelden. Insgesamt stehen jetzt noch Projekte mit rund 250 Megawatt aus, die wir in der zweiten Jahreshälfte erwarten.

Außerdem wird Indien einer der größten Märkte weltweit werden und ein für Nordex wichtiger Markt sein, auf dem in den kommenden Jahren mit großen Ausschreibungsvolumina zu rechnen ist. Als entwicklungsfähiger Markt zeigt sich auch Australien, wo wir 2017 eine Niederlassung eröffnet haben. Dort bringen wir gerade unser erstes Projekt ans Netz.

Zum Abschluss möchte ich Ihnen kurz unsere Einschätzung zu den Märkten in Nord- und Südamerika geben.

Die USA werden für uns ein wichtiger Markt bleiben. Zurzeit haben wir auf diesem weltweit zweitgrößten Markt etwa 11 Prozent Marktanteil. Wir sehen für uns für dieses Jahr ein hohes Maß an Aktivitäten mit einem Installationsvolumen, das mit über 700 Megawatt auf dem Niveau des Jahres 2017 liegen sollte. Dazu tragen drei Großprojekte bei, mit deren Bau im Sommer begonnen wird. Der US-Markt ist nach wie vor durch hohe Volumina und intensiven Wettbewerb gekennzeichnet.

Eine positive Entwicklung erwarten wir ebenfalls in Kanada, Mexiko, Chile und Argentinien, die im Laufe des Jahres nennenswerte Volumina ausschreiben dürften und so ihr mittelfristiges Potenzial aufzeigen.

Nicht zuletzt gibt es auch aus Brasilien positive Nachrichten. Nachdem Brasilien im Dezember 2016 seine Ausschreibungen zunächst ersatzlos gestrichen hatte, wurden in der Zwischenzeit 1,4 Gigawatt ausgeschrieben, die den Markt kräftig beleben und für ein hohes Aktivitätsniveau sorgen. Die nächste Ausschreibung ist für Ende August 2018 angekündigt.

Aus unserer Sicht sind die mittelfristigen Aussichten für unsere Industrie und damit für Nordex positiv einzustufen. Die Windenergie hat sich immer mehr als etablierte und leistungsfähige Stromquelle erwiesen. Lag die Leistung der Turbinen Mitte der 80er Jahre noch bei 55 Kilowatt so sind wir heute in der Vier-Megawatt-Klasse angekommen. Zudem hat der Strukturwandel die Wettbewerbsfähigkeit deutlich erhöht, so dass Windenergie in den meisten unserer Märkte zu den günstigsten Stromquellen zählt, wenn es um neue Erzeugungskapazitäten geht. Und diesen Weg verfolgen wir konsequent und mit großen Anstrengungen weiter. Denn neben guten und langfristigen Beziehungen zu den Kunden, der richtigen Produktstrategie und einem passenden Serviceangebot spielt auch der Preis im Wettbewerb nach wie vor eine wichtige Rolle. Dies gilt auch im Vergleich zu den traditionellen Energiequellen wie Kohle oder Kernenergie.

Wir haben aktuell gezeigt, dass die Herausforderung für unsere Kunden, Industrie und Nordex nicht länger die Höhe der Stromgestehungskosten ist. Denn neu an Land errichtete Windenergie ist bereits die wettbewerbsfähigste Energiequelle. Vielmehr besteht die Herausforderung heu-

te darin, der Gesellschaft den Wert erneuerbarer Energien, vor allem der Windenergie aufzuzeigen. Politik, speziell bei Karbonpreisen, Preisstabilisierungsmechanismen, die neue Investitionen schützen, geeignete Auktionssysteme, nicht nur ein Preis, sondern ein Preis über 24 Stunden, Vorteile einer effizienteren Netzauslastung, Installationen der On-Shore Windenergie nahe am Verbraucher usw. sind wichtig für unsere Kunden und folglich auch für uns. Es bedarf einer extra Anstrengung von uns als Industrie, den großen Mehrwert, den unsere Industrie der Gesellschaft liefert, richtig zu kommunizieren. Wir wissen die Unterstützung in der Vergangenheit zu würdigen, sind heute wettbewerbsfähig, und wir können großen Mehrwert zurückgeben. Diese große Leistung kann gleichzeitig sehr herausfordernd für andere Industrien sein. Wir müssen beharrlich unsere Kommunikationsbemühungen fortsetzen.

Meine Damen und Herren, nun möchte ich Ihnen die Geschäftsentwicklung des Jahres 2017 vorstellen.

Geschäftsentwicklung 2017

Im letzten Jahr sind wir – meine Vorstandskollegen CFO Christoph Burkhard, CSO Patxi Landa und ich – gemeinsam angetreten, um Nordex wetterfest für die herausfordernden Jahre 2018 und auch 2019 zu machen. Wie bereits ausgeführt, blicken wir mit der Einführung der neuen Delta4000, dem abgeschlossenen Kostensenkungsprogramm, der Refinanzierung und dem initiierten Working Capital Programm auf ein operativ durchaus erfolgreiches Jahr zurück. Insgesamt haben wir das Geschäftsjahr 2017 im Rahmen unserer Erwartungen abgeschlossen, und dies trotz des tiefgreifenden Strukturwandels in der Windindustrie.

An dieser Stelle möchte ich die Gelegenheit nutzen und mich bei unseren Mitarbeitern für ihr großes Engagement, ihre Leidenschaft und Ihre gute Arbeit bedanken.

Im Jahr 2017 erzielten wir einen Umsatz von knapp 3,1 Milliarden Euro nach 3,4 Milliarden Euro im Vorjahr. Vom Umsatz entfielen knapp 2,8 Milliarden Euro auf das Turbinengeschäft und knapp 311 Millionen Euro auf den Bereich Service. Insgesamt haben wir die Umsatzerwartung aus dem November 2017 erfüllt, wobei wir unsere Schätzungen aufgrund von Projektverschiebungen leicht nach unten angepasst haben.

Die Rohertragsmarge verbesserte sich um Zweihundert Basispunkte auf 26,6 Prozent. Ein wesentlicher Grund hierfür liegt in den gesunkenen Materialkosten, die auf unsere Maßnahmen zur Senkung der Stromgestehungskosten und erfolgreiche Projektabwicklungen zurückzuführen sind.

Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen belief sich auf 200,7 Millionen Euro nach 285,5 Millionen im Vorjahr. Folglich lag die EBITDA-Marge bei 6,5 Prozent nach 8,4 Prozent im Vorjahr. Lassen Sie mich an dieser Stelle auf eine Besonderheit eingehen. Ich hatte Ihnen unser Programm zur Senkung der Strukturkosten bereits vorgestellt. Bei der Umsetzung unserer Maßnahmen sind einmalige Kosten in Höhe von gut 41 Millionen Euro angefallen. Ohne die Berücksichtigung dieser Kosten liegen das EBITDA mit 242 Millionen Euro und die EBITDA-Marge mit 7,9 Prozent in unserer prognostizierten Bandbreite.

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) belief sich infolge des soeben beschriebenen Sondereffektes und erhöhter Abschreibungen auf 43,4 Millionen Euro. Ohne diese Effekte hätte sich ein EBIT von 106,3

Millionen Euro ergeben gegenüber dem Vorjahr von 168,3 Millionen Euro. Am Jahresende verzeichneten wir einen Konzerngewinn von 0,3 Millionen Euro.

Unsere Bilanz hat zum Jahresende eine solide Struktur aufgewiesen und damit die Stabilität unseres Unternehmens aufgezeigt. So hat sich die Eigenkapitalquote von 31,4 Prozent auf 32,7 Prozent erhöht. Darüber hinaus verfügte Nordex über eine gute Cash Position von 623 Millionen Euro.

In unserem Projektgeschäft kommt der Kapitalbindung insgesamt und gerade im operativen Geschäft, also dem sogenannten Working Capital, eine besondere Bedeutung zu. Eingangs hatte ich Sie bereits zu dem von uns gestarteten Programm einschließlich der eingeleiteten Maßnahmen informiert. Wir beabsichtigen, dieses Programm bis Ende dieses Jahres abzuschließen. Die Working Capital-Quote lag zum Jahresende bei 5,3 Prozent und damit in unserem Prognosekorridor.

Im Geschäftsjahr 2017 haben wir vor allem die Produktentwicklung der Delta4000, der AW132/3300 sowie der AW140/3000 beschleunigt, die wir alle auf den Markt gebracht haben. Ferner haben wir in die Optimierung unserer Lieferkette, in unsere Turbinen- und Rotorblatt-Produktion in Indien sowie China als zweite Bezugsquelle für Rotorblätter investiert. Insgesamt beliefen sich die Investitionen auf 144,3 Millionen Euro und lagen damit zwar deutlich über dem Vorjahr, jedoch im Rahmen unserer Prognose. Auch zukünftig werden wir investieren, jedoch nicht auf dem Niveau von 2017.

Lassen Sie mich nun einige operative Eckdaten erwähnen: Wie ich eingangs bereits sagte, konnten wir unsere installierte Leistung im Jahr

2017, also die neu errichteten Kapazitäten, leicht von 2,6 Gigawatt auf 2,7 Gigawatt erhöhen. Das waren 932 Turbinen in 16 Ländern. Damit erreichte unser globaler Anteil im Onshore-Markt - ohne China – 9,0 Prozent nach 9,3 Prozent im Vorjahr. Weltweit lagen wir damit wie auch 2016 auf dem fünften Platz.

Der Auftragsbestand im Turbinengeschäft ist von 2,2 Milliarden Euro im Jahr 2016 auf knapp 1,7 Milliarden Euro im Berichtsjahr zurückgegangen. Diese Entwicklung ist im Wesentlichen auf die fehlenden Aufträge aus Deutschland zurückzuführen, die sich aus der Umstellung auf das Auktionsverfahren ergeben haben. Dabei war der Bestand regional diversifiziert und zeigt die globale Aufstellung unseres Unternehmens: 50 Prozent entfielen auf Europa, 24 Prozent auf Nordamerika und 22 Prozent auf Lateinamerika.

Der Auftragseingang bei den Projekten belief sich aus den bereits genannten Gründen auf 2,2 Milliarden Euro nach 3,3 Milliarden Euro im Vorjahr.

Unser Service ist ein strategisch bedeutender Baustein unseres Geschäfts, der sich durch hohe Stabilität, attraktive Margen und langfristige Verträge auszeichnet. Zudem sichert uns der Service die Nähe zu unseren Kunden. Im Jahr 2017 betrug der Anteil am Umsatz bereits über 10 Prozent, wobei sich der Umsatz von knapp 272 Millionen Euro per Ende 2016 um 14 Prozent auf knapp 311 Millionen Euro erhöhte. Ende 2017 hatten wir rund 6.860 Anlagen mit einer Gesamtleistung von 16,4 Gigawatt unter Vertrag, Tendenz wachsend. Die Verlängerungsrate bei den Verträgen liegt bei hohen 84 Prozent. Wir werden auch in Zukunft ein besonderes Augenmerk auf den Service legen.

Der Auftragseingang im Service hat sich von 518 Millionen Euro im Vorjahr auf 557 Millionen Euro per Ende 2017 erhöht. Damit verfügen wir über laufende Serviceverträge von knapp zwei Milliarden Euro.

In Summe sind wir mit einem gesamten Auftragsbuch für neue Turbinen und Wartungsaufträge in Höhe von 3,7 Milliarden Euro in das Jahr 2018 gestartet, das knapp unter dem Vorjahr lag.

Ausblick 2018

Wir haben das Jahr 2017 genutzt, um uns auf das herausfordernde Jahr 2018 gezielt vorzubereiten und sind zuversichtlich, unsere Ziele zu erreichen. Für das Jahr 2018 gehen wir von einem Konzernumsatz von 2,4 bis 2,6 Milliarden Euro für die Nordex Group aus. Dieser gegenüber dem Vorjahr geringere Umsatz ist wesentlich auf die zwischenzeitliche Auftragsdelle im deutschen Markt zurückzuführen. Wir hatten berichtet, dass wir in Deutschland einen Umsatzrückgang von 600 Millionen Euro für 2018 erwarten. Außerdem rechnen wir damit, dass sich Deutschland wieder erholen wird, und dies wahrscheinlich 2020.

Wir haben die Ankündigungen unserer Wettbewerber zu einer Stabilisierung der Preise verfolgt und auch wir gehen von demselben Trend für uns in den nächsten Quartalen aus.

Diese Rahmenbedingungen wirken sich auch auf unsere Erwartungen hinsichtlich der EBITDA-Marge aus. Dabei spielt auch das Geschäftsvolumen grundsätzlich eine nicht unbedeutende Rolle. Insofern gehen für die EBITDA-Marge von einem Zielkorridor von vier bis fünf Prozent aus.

Außerdem wird sich unser Programm zur Verbesserung des Working Capitals durch die eingeleiteten Maßnahmen positiv bemerkbar machen.

Folglich gehen wir von einer Working Capital Quote per Ende 2018 von unter fünf Prozent aus.

Ich hatte Ihnen über unsere im letzten Jahr hohen Investitionen in neue Produkte berichtet. Folglich geht unsere Planung für 2018 von geringeren Investitionen als im Vorjahr aus. Diese sind in einer Größenordnung von 110 Millionen Euro geplant.

Q1/2018

Am 15. Mai 2018 haben wir unsere Zahlen für das erste Quartal des laufenden Jahres vorgelegt und über unseren Start berichtet.

Mit einem Umsatz von knapp 490 Millionen Euro sind wir solide und im Rahmen unserer Erwartungen in das Jahr 2018 gestartet. Gegenüber dem Vorjahresquartal war die Umsatzentwicklung aufgrund des wie bereits gesagt niedrigen Auftragseingangs aus 2017 rückläufig. Von diesem Umsatz entfielen knapp 79 Millionen Euro auf den Service, der sich gegenüber dem Vorjahr um acht Prozent erhöht hat. Die EBITDA-Marge liegt trotz des Umsatzrückgangs mit 4,1 Prozent im Zielkorridor.

Im ersten Quartal 2018 erzielten wir einen Auftragseingang im Bereich Projekte von gut einem Gigawatt, der im Wesentlichen 2019 realisiert wird. Dabei verteilt sich die Nachfrage mit gut 520 Megawatt auf Europa und 486 Megawatt auf Amerika.

Die Produktionsleistung befand sich im ersten Quartal aufgrund der Auftragslage auf einem recht niedrigen Niveau. Wir haben ein flexibles Produktionsmodell und steuern sie stets abgestimmt auf unsere verbindli-

chen Lieferverpflichtungen und erwarten einen Anstieg im weiteren Jahresverlauf.

Darüber hinaus haben wir unser Produktportfolio mit der Einführung der N133/4.8 aus der Delta4000 Produktserie gestärkt. Diese Turbine ist speziell auf Starkwindgebiete ausgelegt und erzielt einen Mehrertrag von 39 Prozent gegenüber ihrem Vorgänger. Dabei berücksichtigt sie mit ihrer flexiblen Steuerung Kundenwünsche und Standortspezifika.

Insgesamt erwarten wir für das laufende Jahr 2018 unterschiedlich stark ausgeprägte Quartale. Dabei werden Installationen und Umsätze in der zweiten Jahreshälfte höher ausfallen als in den ersten beiden Quartalen.

Lassen Sie mich zum Abschluss bitte noch einmal die wichtigsten Aspekte zur unserer Geschäftsentwicklung zusammenfassen:

- Wir verfolgen die richtige Produktstrategie und haben unser Portfolio mit der neuen Turbine Delta4000 N133/4.8 für Starkwindgebiete gestärkt.
- Refinanzierung rechtzeitig und erfolgreich abgeschlossen.
- Nordex ist als global agierendes Unternehmen in allen wichtigen Wachstums- und Volumenmärkten aktiv.
- Die Weiterentwicklung und Transformation der Lieferkette zur Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit schreitet wie geplant voran.
- Die langfristigen Wachstumsaussichten der Windindustrie sind attraktiv und begünstigen das Geschäftsmodell von Nordex.
- Fazit: Nordex ist für das Jahr 2018 gut gerüstet.

An dieser Stelle möchte ich noch kurz darauf hinweisen, dass wir in diesem Jahr unseren zweiten Nachhaltigkeitsbericht veröffentlicht haben, der unsere nachhaltige Unternehmensführung aufzeigt.

Außerdem möchte ich mich bei Ihnen für Ihr Vertrauen bedanken. Ich bin mir bewusst, dass der Wandel in der Industrie und auch die Entwicklung unseres Aktienkurses Ihre Geduld auf die Probe stellen. Wir arbeiten daran, dass auch Sie als Aktionäre von den grundsätzlich positiven Aussichten für unsere Branche und Nordex wieder langfristig profitieren.

Weiterhin gilt mein Dank auch unseren Geschäftspartnern, Mitarbeitern und den Arbeitnehmervertretungen.

Jetzt bin ich auf Ihre Fragen gespannt, freue mich auf die Diskussion mit Ihnen und danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.

Vielen Dank!