

NORDEX SE
Ordentliche Hauptversammlung
4. Juni 2019 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.

Unser Ziel für 2018 war es, die Nordex Group zukunftssicher zu machen und die Wettbewerbsfähigkeit weiter zu erhöhen. Dazu eine gute Nachricht vorab: Ihre Nordex Group ist mit steigenden Auftragseingängen und einer wettbewerbsfähigen Turbinengeneration vollständig zurück im Markt.

Gleichzeitig haben die im Jahr 2017 fehlenden Auftragseingänge aus Deutschland wie erwartet zu einem Umsatzrückgang im Jahr 2018 geführt. Der Preisdruck hielt bis weit in die zweite Jahreshälfte an – kurz um, es war ein intensives Jahr für uns alle.

Ich freue mich, Ihnen die Entwicklung der Nordex Group und unserer Märkte zu präsentieren. Meinen Vortrag werde ich in Englisch halten, da mir die englische Sprache vertrauter ist. Ich bitte um Ihr Verständnis.

Der Wandel in unserer Industrie, von dem ich Ihnen vor einem Jahr berichtete, ist weitestgehend abgeschlossen. Inzwischen arbeiten die Märkte fast ausschließlich mit Auktionssystemen und nicht mehr mit staatlich garantierten Einspeisetarifen. Das Marktumfeld hat sich im Jahr 2018 auch weiterhin als dynamisch mit intensivem Wettbewerb gezeigt. Dies hat zu einem deutlichen Preisdruck im Markt geführt, der erst zum Ende des Jahres spürbar abgenommen hat. Hierauf komme ich später noch im Detail zu sprechen. Allerdings hat der Preisdruck auch dazu geführt, dass die Windindustrie sich als wettbewerbsfähige Alternative in

der Stromerzeugung etabliert hat und somit größere Chancen als je zuvor hat.

In diesem intensiven Marktumfeld haben wir es geschafft, unsere Prognose für das Jahr 2018 vollumfänglich zu erfüllen.

Lassen Sie mich an dieser Stelle die auf die wesentlichen strategischen Initiativen aus dem Jahr 2018 und ihre Ergebnisse zu sprechen kommen.

Ich beginne mit unserer Produktentwicklung. Vor einem Jahr hatte ich Ihnen von der Einführung unserer neuen wettbewerbsfähigen Plattform Delta4000 im September 2017 mit ihren optimierten, niedrigen Stromgestehungskosten berichtet. Im April 2018 haben wir zunächst unser Portfolio mit der Starkwindturbine N133/4.8 als zweite Variante nach der N149/4.0-4.5 für mittlere Windstandorte erweitert. Anschließend haben wir im August in der Nähe von Hamburg den Prototyp der Delta4000 errichtet und waren damit im Bereich der Vier-Megawatt-Klasse das erste Unternehmen im Markt. Ende des dritten Quartals haben wir dann erste Auftragseingänge verzeichnet, die sich dann im vierten Quartal konsequent fortgesetzt haben und vor allem aus Schweden und Finnland kamen. Besonders hervorzuheben ist hier sicherlich das Projekt „Nysäter“ aus Schweden mit 104 Turbinen des Typs N149/4.0-4.5 plus zehn weiteren Turbinen, die insgesamt eine Nennleistung von 475 Megawatt aufweisen.

Im vierten Quartal 2018 hat die Delta4000 gut 40 Prozent des Auftrags-eingangs für sich verbuchen können und im ersten Quartal 2019 waren es 35 Prozent. Das bestätigt uns in unserer Ansicht, die richtige Windenergieanlage genau zur richtigen Zeit am Markt zu haben. Wir sehen auch weiterhin eine starke Nachfrage nach unserer Turbine.

Im Jahr 2019 konnten wir die Turbine erstmals außerhalb Europas – nach Australien und Argentinien – verkaufen. Dies unterstreicht die globale Einsatz- sowie die Wettbewerbsfähigkeit unserer Turbine. Wir haben Mitte März 2019 die Serienproduktion der Delta4000 hier in Rostock aufgenommen und Ende März unser Produktportfolio erneut erweitert. Mit der N149/5.X als dritter Turbinenvariante der Delta4000 sind wir nun in die Fünf-Megawatt-Klasse eingetreten und sichern und stärken unsere Position als Anbieter von hocheffizienten und technologisch führenden Windenergieanlagen. Inzwischen haben wir bereits den ersten Vertrag über die Lieferung der N149/5.X unterzeichnet.

Vertriebserfolge insbesondere in den außereuropäischen Märkten erwarten wir von der im Mai präsentierten Anlage N155/4.5 als bereits vierte Variante der Delta4000-Baureihe. Mit einem Rotordurchmesser von 155 Metern überschreitet Nordex dabei erstmals die 150-Meter-Marke. Die Windturbine ermöglicht hohe Erträge bei mittleren Windgeschwindigkeiten, an Standorten, wo Geräuschemissionen weniger relevant sind. Ich bin mir sicher, dass auch diese beiden neuen Anlagen für viele Kunden und Projekte die erste Wahl sein werden.

Unterstützt wird unsere Wettbewerbsposition auch von der weiter entwickelten AW140/3000, für die wir im Sommer des letzten Jahres ebenfalls den Prototypen errichtet haben. Diese Turbine ist gleichermaßen effizient und somit sehr wettbewerbsfähig. Qualitativ hochwertig und sehr zuverlässig stößt sie ebenfalls auf positive Resonanz bei den Kunden und wird zukünftig zu unseren meistverkauften Produkten im Drei- bis –Vier-Megawatt-Segment gehören. Ende 2018 haben wir einen großen Auftrag über 100 Turbinen bzw. 300 Megawatt aus Indien erhalten – das Projekt „Mulanur“.

Derzeit arbeiten wir an weiteren Produktvarianten, die wir dann im Laufe des Jahres 2019 nach und nach auf den Markt bringen wollen.

Die kontinuierliche Weiterentwicklung unserer Lieferkette ist ein weiteres zentrales Element unserer Strategie. Vor einem Jahr hatte ich Ihnen bereits darüber berichtet. Bei unserem Projektgeschäft kommt es vor allem darauf an, Kapazitäten und Nachfrage in Einklang zu bringen und dabei sowie flexibel wie möglich zu bleiben. Grundsätzlich folgen Umfang und Ort unserer Produktionskapazitäten der Nachfrage. Die Nordex Group ist ein global agierendes Unternehmen mit internationaler Nachfrage, die daher nach internationaler Beschaffung verlangt. Daher haben wir 2018 begonnen – und werden es in diesem Jahr konsequent fortsetzen – unsere Lieferkette in Ländern mit attraktiver Kostenstruktur auszubauen und dort unsere Produktions- und Einkaufskapazitäten zu erhöhen. So haben wir in Indien begonnen, Turbinen und Rotorblätter für die lokale und globale Nachfrage herzustellen und dabei unsere Fertigung auszuweiten. Darüber hinaus produzieren wir in Argentinien inzwischen Maschinenhäuser und Naben für die Anlagen des Typs AW3000 und verfügen zusätzlich über zwei mobile Fertigungen für Betontürme. Ein weiterer wichtiger Produktionsstandort ist Mexiko. Dort werden wir zukünftig Rotorblätter herstellen, um den lokalen, aber auch den übrigen nord- und lateinamerikanischen Markt abzudecken. Durch diese verschiedenen Produktionsstandorte können wir die Kosten der gesamten Lieferkette reduzieren und dabei auch die Logistikkosten optimieren. Dabei stehen die Wünsche und Anforderungen unserer Kunden stets im Fokus. Unser Auftrag dabei ist es, unsere Kunden in die Lage zu versetzen, Auktionen zu gewinnen und Projekte erfolgreich abzuschließen.

Dies alles trägt zur kontinuierlichen Senkung der Produktionskosten für Windenergie, der sogenannten Stromgestehungskosten, bei. Unsere

Zielsetzung bleibt hier mit jährlichen Einsparungen im hohen einstelligen Prozentbereich unverändert ambitioniert. Mit einem Team von rund 350 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern werden zahlreiche Maßnahmen vom Einkauf und der Produktion bis hin zu Effizienzsteigerungen in der Technik erarbeitet. Nach wie vor profitieren wir an dieser Stelle vom erfolgreichen Zusammenschluss von Nordex und Acciona Windpower sowie dem gemeinsamen Know-how, insbesondere mit Blick auf die Entwicklung unseres Produktportfolios und unsere Produktions- und Lieferkette.

Darüber hinaus haben wir 2018 unser Programm zur Optimierung des Umlaufvermögens, d.h. des Working Capitals, erfolgreich umgesetzt. So verbesserte sich die auf den Konzernumsatz bezogene Working-Capital-Quote von 5,3 Prozent per Jahresende 2017 auf minus 3,8 Prozent per Jahresende 2018. Dabei ist unser erklärtes Ziel, unseren Cashflow dauerhaft zu verbessern.

Über die Refinanzierung, die wir Anfang 2018 mit der Emission unserer Anleihe erfolgreich durchgeführt haben, habe ich Ihnen bereits auf der letztjährigen Hauptversammlung berichtet. Aufgrund dieser finanziellen Stabilität können wir uns vollständig auf unser operatives Geschäft konzentrieren. In dem bereits beschriebenen Umfeld ist das ein kaum zu überschätzender Vorteil.

Nachfolgend werde ich Ihnen die Entwicklung in unseren Märkten erläutern und danach auf den Geschäftsverlauf im Jahr 2018 zu sprechen kommen. Im Anschluss werde ich auf die Entwicklungen im ersten Quartal eingehen und Ihnen unsere Erwartungen für das Gesamtjahr 2019 schildern.

Marktentwicklung 2018/2019

Im Geschäftsjahr 2018 hat sich das Auktionssystem in Deutschland in- zwischen gefestigt, da alle Teilnehmer einer Auktion eine nach dem Bundes-Immissionsschutzgesetz gültige Baugenehmigung vorweisen müssen. 2018 gab es insgesamt vier Auktionen mit je 700 Megawatt, bei denen sich der Preis gegenüber den niedrigsten Preisen 2017 deutlich von 38 Euro auf über 62 Euro pro Megawattstunde erhöht hat. Allerdings war die letzte Auktion aufgrund schwieriger Genehmigungsprozesse nicht voll ausgenutzt, das gleiche gilt auch für die ersten Auktionen im Jahr 2019. Vor diesem Hintergrund gehen wir auch für dieses Jahr von niedrigen Installationszahlen für Deutschland aus. Positiv ist sicherlich zu bewerten, dass neben dem Basisvolumen von 2,8 Gigawatt für 2019 und jeweils 2,9 Gigawatt für 2020 und 2021 zusätzliche Volumina in Höhe von einem Gigawatt für 2019, 1,4 Gigawatt für 2020 und 1,6 Gigawatt für 2021 genehmigt wurden. Auf diese Weise sollen die zwischenzeitlich gesunkenen Installationsvolumina wieder gesteigert werden. Nicht ausgenutzte Mengen werden dem Markt dann drei Jahre später wieder zugeführt.

Insgesamt gehen wir nach wie vor davon aus, dass der deutsche Markt zunächst schwierig bleibt, sich ab dem Jahr 2020 aber wieder erholen wird. Wir sind davon überzeugt, dass unsere neue Turbine Delta4000 unsere Geschäftsentwicklung ab dem Jahr 2020 positiv beeinflussen wird. Derzeit haben wir über 200 Turbinen der Delta4000 in Genehmigungsprozessen. Und auch mittel- bis langfristig sollten die Aussichten positiv bleiben. Die Bundesregierung hat ihre Absichten bekräftigt, den Anteil der erneuerbaren Energien an der gesamten Stromerzeugung auf 65 Prozent bis zum Jahr 2030 zu erhöhen. Deutschland bleibt für uns

ein wichtiger Markt, von dem wir allerdings nicht mehr abhängig sind wie noch vor zwei Jahren.

In Europa zeichnen sich in diversen Märkten gute Wachstumsaussichten ab. So sollen die in Spanien ausgeschriebenen vier Gigawatt bis zum Ende dieses Jahres installiert werden. Wir als Nordex sind zuversichtlich, dass wir von der Erholung unseres zweiten Heimatmarktes profitieren können.

Frankreich bleibt ebenfalls ein bedeutender Markt für uns. Dort sind wir zusätzlich 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.

Ferner sind die Märkte in Schweden und Finnland für uns von großer Bedeutung, wie wir auch an den ersten großen Projekten mit unserer Delta4000 sehen. Außerdem ist polnische Markt mit einer Ausschreibung von einem Gigawatt im Jahr 2018 und einer weiteren in diesem Jahr interessant. Und auch in der Ukraine sind wir mit einem ersten großen Projekt vertreten.

Nun möchte ich Ihnen die außereuropäischen Märkte kurz vorstellen. Im Jahr 2018 hat sich der Projektstau in Südafrika im Februar endlich aufgelöst, nachdem wir viele Jahre auf den Baustart gewartet haben. So haben wir im Berichtsjahr insgesamt drei Projekte in Südafrika mit zusammen 400 Megawatt als Auftragseingang verbucht. Für 2019 erwarten wir in den kommenden Monaten die eine neue, nunmehr fünfte Auktionsrunde.

Indien wird aus unserer Sicht einer der größten Märkte weltweit werden und hinsichtlich Volumen auch die USA überholen. Wir rechnen hier in den kommenden Jahren mit großen Ausschreibungsvolumina und insofern ist Indien ein wichtiger Markt für Nordex. Zudem bauen wir in Indien unsere Produktion weiter aus. Auch Australien bietet gute Wachstumspotenziale. So haben wir dort im ersten Quartal dieses Jahres einen Großauftrag für unsere neue Turbine Delta4000 mit knapp 160 Megawatt als Auftragseingang verbucht.

Lassen Sie mich nun auf die Märkte in Nord- und Südamerika zu sprechen kommen.

Die USA sind und bleiben für uns ein wichtiger Markt. Auf Basis der Installationen haben wir 2018 einen Marktanteil von 11 Prozent und sind nun drittgrößter Anbieter im US-Markt. Wir erwarten auch dieses Jahr gute Auftragseingänge aus den USA und für 2020 deutlich ansteigende Installationszahlen, insbesondere im Zuge der auslaufenden Steuervergünstigung PTC. Darüber hinaus sehen wir starkes Interesse an unserer neuen Turbine N149 und konnten Mitte Mai 2019 den ersten Großauftrag mit über 350 Megawatt verzeichnen. Der US-Markt zeichnet sich derzeit nach wie vor durch hohe Volumina und einen starken Wettbewerb aus.

Eine positive Entwicklung erwarten wir außerdem auch in den Märkten Lateinamerikas wie Brasilien und Kolumbien. In beiden Märkten werden Auktionen für dieses Jahr erwartet, so dass wir davon ausgehen, in beiden Märkten perspektivisch gute Auftragseingänge verzeichnen zu können.

Die mittelfristigen Aussichten für unsere Industrie und damit für die Nordex Group sind aus unserer Sicht unverändert als positiv einzustufen. Dabei hat sich die Windenergie im Laufe der Jahre immer weiter entwickelt und dabei die Leistungsfähigkeit der Turbinen kontinuierlich erhöht. So spielt heute die Digitalisierung bei der Entwicklung für uns eine bedeutende Rolle und ist Teil unserer Produktstrategie, ebenso wie im Service. Das Ziel dabei ist es, die erzeugte Energiemenge für den Kunden zu maximieren. Die Grundlage hierzu stellen neben effizienten Prozessen vor allem der Zugang und die Verfügbarkeit von Informationen dar. Vor diesem Hintergrund haben wir in eine technologische Plattform für Nordex investiert, die uns den schnellen und einfachen Zugang zu Daten sichert. Anhand dieser Daten können wir Windparks überwachen, Analysen vornehmen und Geschäftsprozesse optimieren. Diese Plattform wird bald an den Start gehen. Ein weiteres gutes Beispiel für die Digitalisierung stellt die neue mobile App im Servicebereich dar, die all operativen Service Prozesse digitalisiert darstellt und bereits von mehr als 800 Technikern in ganz Europa genutzt wird. Dadurch erhöhen wir die Effizienz für unsere Kunden und auch uns. Weitere Anwendungsmöglichkeiten der Digitalisierung sehen wir beispielsweise bei der vorausschauenden Wartungsplanung oder beim zentralisierten Fernservice mit voraussagenden Diagnosen. Wir werden diesen Weg in der Digitalisierung und der Entwicklung unserer Technologie konsequent weiter verfolgen. Als global agierendes Unternehmen mit Fokus auf den Kunden ermöglicht uns dieser Ansatz, langfristige Zusammenarbeit als strategischer Lieferant, insbesondere bei unseren Schlüsselkunden.

Meine Damen und Herren, unsere Industrie hat die Stromgestehungskosten immer weiter gesenkt und so sind neu an Land errichtete Turbinen die wettbewerbsfähigste Energiequelle. An der Optimierung der Stromgestehungskosten werden wir weiter arbeiten, um wettbewerbsfä-

hig zu bleiben – aber die Herausforderungen spielen sich heute an anderer Stelle ab. Insbesondere müssen wir der Öffentlichkeit und unserer Gesellschaft den Mehrwert der erneuerbaren Energien demonstrieren und den Dialog über die vorteilhafte Entwicklung unserer Industrie suchen. Eine neue errichtete Turbine ist in der Lage, über das Jahr durchschnittlich Strom für über 3.000 Vier-Personen-Haushalte herzustellen. Es bedarf aber auch eines klaren Bekenntnis der Politik, diesen Weg zu unterstützen und geeignete Maßnahmen einzuleiten: Sei es bei der Schaffung stabiler Rahmenbedingungen wie den Auktionssystemen und der Optimierung und Flexibilisierung bei der Netzauslastung, sei es bei der Beschleunigung der Genehmigungsverfahren für die Errichtung neuer Windenergieanlagen oder auch Stromtrassen. Dies ist wichtig für unsere Kunden, die Verbraucher und auch für uns. Der Trend zu den erneuerbaren Energien ist nicht mehr umkehrbar und der Energiebedarf wird weiter steigen. Wir haben bereits einen wesentlichen Beitrag zum Gelingen der Energiewende beigetragen und wollen dies weiter tun.

Meine Damen und Herren, nun möchte ich Ihnen die Geschäftsentwicklung des Jahres 2018 vorstellen.

Geschäftsentwicklung 2018

Das Jahr 2018 war ein sehr herausforderndes Jahr. Meine Vorstandskollegen CFO Christoph Burkhard, CSO Patxi Landa und ich haben mit unseren Mitarbeitern die strategischen Initiativen erfolgreich umsetzen können. Die neue und wettbewerbsfähige Turbinengeneration ist auf dem Markt, Kostensenkungsprogramm und Refinanzierung sind erfolgreich abgeschlossen und das Working Capital Programm greift. Damit haben wir die Basis für die zukünftige Geschäftsentwicklung gelegt und sind für die kommenden Aufgaben gut gerüstet. Es ist uns in diesem

schwierigen Marktumfeld gelungen, das Geschäftsjahr 2018 im Rahmen der Erwartungen abzuschließen.

Ich möchte diese Gelegenheit nutzen und mich bei unseren Mitarbeitern für Ihren unermüdlichen Einsatz, ihr großes Engagement, ihre Leidenschaft und Durchhaltevermögen – kurz um für Ihre gute Arbeit! – bedanken.

Im Jahr 2018 erzielten wir einen Umsatz von knapp 2,5 Milliarden Euro nach 3,1 Milliarden Euro im Vorjahr. Vom Umsatz entfielen gut 2,1 Milliarden Euro auf das Turbinengeschäft und rund 340 Millionen Euro auf den Bereich Service. Der Umsatzrückgang, den wir in dieser Höhe auch erwartet hatten, ist vor allem auf die fehlenden Projekte in Deutschland zurückzuführen.

Die Rohertragsmarge liegt mit 26,6 Prozent stabil genau auf dem Niveau des Vorjahres. Ein wesentlicher Grund hierfür liegt in den gesunkenen Materialkosten, die auf unsere Maßnahmen zur Senkung der Stromgestehungskosten zurückzuführen sind, sowie einen positiven Projektmix.

Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen belief sich auf 101,7 Millionen Euro nach 200,7 Millionen im Vorjahr. Folglich lag die EBITDA-Marge bei 4,1 Prozent nach 6,5 Prozent im Vorjahr. Dieser Rückgang ist ebenfalls im Wesentlichen auf den rückläufigen Umsatz zurückzuführen.

Folglich hat sich auch das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) verringert und belief sich auf minus 54,2 Millionen Euro nach 43,4 Millionen Euro im Vorjahr. Am Jahresende verzeichneten wir einen Konzernverlust in Höhe von 83,9 Millionen Euro.

Unsere Bilanz 2018 ist maßgeblich von der erstmaligen Anwendung des neuen Rechnungslegungsstandards IFRS 15 beeinflusst. Dieser hat zu einer deutlichen Verlängerung der Bilanzsumme bei gleichzeitig geringerem Eigenkapital geführt. Dadurch hat sich die Eigenkapitalquote von 32,7 Prozent auf 22,8 Prozent verringert. Dieser Rückgang ist also ganz überwiegend einem technischen Effekt aufgrund der neuen, gesetzlich vorgeschriebenen Bilanzierungsregel geschuldet. Zum Jahresende verfügten wir über eine gute Cash Position in Höhe von 610 Millionen Euro, die damit auf dem Niveau des Vorjahres von 623 Millionen Euro liegt. Fazit: wir verfügen über eine solide Bilanzstruktur, die die Stabilität unseres Unternehmens aufzeigt.

Im vergangenen Jahr haben wir ein besonderes Augenmerk auf unsere Kapitalbindung gelegt, da diese in unserem Projektgeschäft, vor allem im operativen Geschäft, sehr wichtig ist. Wie bereits berichtet sind wir das Programm zur Senkung des sogenannten Working Capitals erfolgreich angegangen. So konnten wir unsere Working-Capital-Quote von 5,3 Prozent auf minus 3,8 Prozent deutlich verbessern.

Auch im Geschäftsjahr 2018 haben wir vor allem in die Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie Anlagen investiert. Schwerpunkte waren das im Aufbau befindliche Rotorblattwerk in Mexiko, die Umstellung der Blattproduktion in Europa auf den Typ NR74.5 und der Ausbau der indischen Produktion. Insgesamt beliefen sich die Investitionen auf 112,9 Millionen Euro nach 144,3 Millionen Euro im Vorjahr und lagen damit im Rahmen unserer Planung.

Lassen Sie mich nun einige operative Eckdaten erwähnen: Unsere installierte Leistung im Jahr 2018, also die neu errichteten Kapazitäten,

waren um sieben Prozent rückläufig und lagen bei 2,5 Gigawatt. Das entsprach 828 Turbinen in 17 Ländern. Damit stieg unser globaler Anteil im Onshore-Markt – ohne China – von 9,0 Prozent im Vorjahr auf 10,0 Prozent per Ende 2018.

Der Auftragseingang bei den Projekten, also ohne die Service-Aufträge, erhöhte sich deutlich von 2,2 Milliarden Euro auf 3,6 Milliarden Euro im Jahr 2018. Damit hat sich Turbinengeschäft der Auftragsbestand von 1,7 Milliarden Euro im Berichtsjahr auf 3,9 Milliarden Euro mehr als verdoppelt. Der Auftragsbestand ist regional gut ausbalanciert und unterstreicht die globale Aufstellung unseres Unternehmens: 46 Prozent entfielen auf Europa, 11 Prozent auf Nordamerika, 25 Prozent auf Lateinamerika und 18 Prozent auf den Rest der Welt.

Unser Service ist ein strategisch bedeutender Baustein unseres Geschäfts, der sich durch hohe Stabilität, attraktive Margen und langfristiges Wachstum auszeichnet. Zudem sichert uns der Service die Nähe zu unseren Kunden. Per Jahresende hatten wir über 7.500 Anlagen mit einer Gesamtleistung von 18,5 Gigawatt unter Vertrag, Tendenz steigend. Der Umsatz erhöhte sich im Service-Segment von 315 Millionen Euro um neun Prozent auf 343 Millionen Euro und hatte somit einen Anteil von 14 Prozent am gesamten Konzernumsatz. Der Service wird auch künftig eine wichtige strategische Position einnehmen.

Im Service erzielten wir einen Auftragseingang von 543 Millionen Euro und lagen damit fast auf dem Niveau des Vorjahres von 557 Millionen Euro. Dadurch hat sich der Bestand unserer laufenden Serviceverträge von knapp zwei Milliarden Euro um 12 Prozent auf 2,2 Milliarden Euro erhöht.

Zusammenfassend hat sich unser Auftragsbuch für neue Turbinen und Wartungsaufträge von 3,7 Milliarden Euro per Ende 2017 auf über sechs Milliarden Euro zum Start in das Jahr 2019 erhöht.

Ausblick 2019

Im Jahr 2018 haben wir die Grundlagen für die weitere Unternehmensentwicklung in den Folgejahren gelegt. Das Jahr 2019 ist für uns ein Übergangsjahr, in welchem wir Projekte mit ungünstiger Kostenstruktur abarbeiten müssen, margenstarke neue Auftragseingänge verbuchen und unsere Lieferkette in Ländern mit attraktiver Kostenstruktur ausbauen sowie die Produktionskapazitäten erweitern. Wir sind zuversichtlich, unsere Ziele zu erreichen, und gehen für 2019 von einem Konzernumsatz von 3,2 bis 3,5 Milliarden Euro und einer EBITDA-Marge von 3,0 bis 5,0 Prozent aus. Dabei gehen wir nach wie vor davon aus, dass sich der Markt in Deutschland erst ab 2020 erholen wird.

Insgesamt haben sich die Preise gegen Ende des letzten Jahres stabilisiert und dies wird sich bei uns Ende dieses Jahres bzw. Anfang des kommenden Jahres nach und nach zeigen.

Bei der auf den Konzernumsatz bezogenen Working Capital-Quote gehen wir von einer Quote unter zwei Prozent aus. Das Umlaufvermögen wird also aufgrund des deutlich höheren Aktivitätslevels steigen, wir wollen es aber nichtsdestotrotz so niedrig wie möglich halten.

Bei den Investitionen gehen wir heute von einer Größenordnung von 120 Millionen Euro aus. Diese hängen letztendlich aber vom Momentum des Auftragseingangs für neue Produkte im weiteren Jahresverlauf ab.

Für gute, ertragreiche Projekte sind wir bereit und in der Lage, zusätzlich zu investieren.

Hinsichtlich unserer Geschäftsentwicklung erwarten wir für das laufende Jahr 2019 zwei sehr unterschiedliche Jahreshälften. Die Installationen werden im Laufe des Jahres zunehmen, so dass wir in der zweiten Jahreshälfte einen sehr hohen Aktivitätslevel haben werden. Dies liegt an den Projektplänen unserer Kunden. Insofern gehen wir in der ersten Jahreshälfte von schwächeren und in der zweiten Jahreshälfte von signifikant höheren Umsatzerlösen aus.

Q1/2019

Am 14. Mai 2019 haben wir unsere Zahlen für das erste Quartal des laufenden Jahres veröffentlicht und unseren Start ins neue Geschäftsjahr dargestellt.

Wir haben einen Umsatz von knapp 400 Millionen Euro erzielt und sind damit im Rahmen unserer Erwartungen in das Jahr 2019 gestartet. Der rückläufige Umsatz ist auf die geringen Installationen zurückzuführen, die sich aus den Projektplänen der Kunden ergeben haben. Vom Konzernumsatz entfielen über 87 Millionen Euro auf den Service, der gegenüber dem Vorjahr um elf Prozent anstieg. Aufgrund des Umsatzrückgangs liegt die EBITDA-Marge bei 0,8 Prozent, wird sich aber im Laufe des Jahres erholen.

Der gute Auftragseingang hat sich im ersten Quartal 2019 mit über einem Gigawatt im Bereich Projekte fortgesetzt, der dann insbesondere ab 2020 realisiert wird. Davon entfielen 41 Prozent auf Europa, 44 Pro-

zent auf Lateinamerika und 15 Prozent auf den Rest der Welt. Unsere globale Aufstellung zahlt sich mehr und mehr aus.

Gegenüber dem Vorjahresquartal hat sich die Produktionsleistung in diesem Jahr deutlich erhöht, da die Installationen in der zweiten Jahreshälfte stark zunehmen werden. So stieg die Turbinenherstellung von 347 Megawatt auf 698 Megawatt und die Produktion der Rotorblätter erhöhte sich um 67 Prozent von 180 auf 300 Stück. Wir haben ein flexibles Produktionsmodell und steuern unsere Fertigung stets abgestimmt auf unsere Lieferverpflichtungen.

Wie geplant haben wir im März 2019 die Serienproduktion der Delta4000-Baureihe gestartet. Und wie bereits vorhin erwähnt, haben wir mit der N149/5.X die dritte Produktvariante dieser neuen Baureihe vorgestellt und sind in die 5MW-Klasse eingetreten.

Zum Abschluss möchte ich noch einmal die wichtigsten Aspekte zur unserer Geschäftsentwicklung zusammenfassen:

- Die langfristigen Wachstumsaussichten der Windindustrie bleiben positiv, die Nachfrage nach unseren Produkten ist gut. Dabei profitieren wir von unserer globalen Aufstellung.
- Wir verfügen über ein hoch effizientes und wettbewerbsfähiges Produktportfolio, das wir kontinuierlich erweitern.
- Die Weiterentwicklung und Transformation der Lieferkette zur Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit und zur Verbesserung unserer Gewinnmargen verläuft nach Plan.
- Die Anforderungen und Wünsche unserer Kunden stehen für uns im Fokus unserer Aktivitäten.
- Fazit: wir haben die Weichen für eine positive Entwicklung gestellt.

Lassen Sie mich an dieser Stelle erwähnen, dass wir in diesem Jahr unseren dritten Nachhaltigkeitsbericht mit unserer neuen Nachhaltigkeitsstrategie veröffentlicht haben. Wir sind überzeugt, dass wir als Nordex Group einen Beitrag zur nachhaltigen Entwicklung leisten. Darauf zielt unsere Nachhaltigkeitsstrategie ab, die wir im Bericht dokumentieren.

Wie vom Aufsichtsratsvorsitzenden und Versammlungsleiter Herrn Dr. Ziebart angekündigt, möchte ich kurz auf die Beschlussvorschläge zur heutigen Tagesordnung eingehen:

Die Tagesordnungspunkte eins bis vier betreffen den bereits erwähnten Jahresabschluss 2018 und die Beschlüsse zur Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat für das abgelaufene Geschäftsjahr 2018 sowie die Wahl des Abschlussprüfers für das laufende Geschäftsjahr 2019.

Tagesordnungspunkt 5 betrifft den Beschluss über die Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien. Hierbei handelt es sich um eine weithin übliche Ermächtigung zum Rückkauf eigener Aktien mit einer Laufzeit von fünf Jahren, die 10 Prozent des aktuellen Grundkapitals nicht überschreiten darf. Im Falle einer Ausnutzung dieser Ermächtigung wird der Vorstand Sie, die Aktionäre, in der nächsten Hauptversammlung entsprechend informieren. Die Ermächtigung dient verschiedenen Zwecken: Eigene Aktien sind ein Mittel, um die Flexibilität in der Eigenkapitalfinanzierung zu verbessern, schnell und flexibel agieren und Chancen im Rahmen potenzieller Akquisitionen nutzen zu können. Zudem können eigene Aktien im Rahmen eines Aktienoptionsprogramms für Führungskräfte bzw. eines Programms zur Ausgabe von Belegschaftsaktien an Mitarbeiter von Nutzen sein.

Auch die beiden nächsten Tagesordnungspunkte dienen diesem Zweck:

Tagesordnungspunkt 6 betrifft die Ermächtigung zur Auflage eines Aktioptionsplans für Führungskräfte des Konzerns. Das so neu geschaffene Bedingte Kapital II für bis zu drei Prozent des aktuellen Grundkapitals ermöglicht es der Gesellschaft, Aktienoptionen als Anreiz für Führungskräfte auszugeben und damit deren langfristige Motivation zu steigern und die Bindung der Führungskräfte an das Unternehmen zu fördern. Begünstigte sind Führungskräfte des Nordex-Konzerns; Mitglieder des Vorstands sind von diesem Plan ausgeschlossen.

Tagesordnungspunkt 7 betrifft die Schaffung eines neuen Genehmigten Kapitals II für bis zu drei Prozent des heutigen Grundkapitals. Mit dieser Ermächtigung soll die Grundlage für die Einführung eines Belegschaftsaktienprogramms geschaffen werden. Auch hier ist es unser Ziel, die Mitarbeiter langfristig an das Unternehmen zu binden und die Fluktuation zu minimieren.

Weitere Einzelheiten zu den heutigen Tagesordnungspunkten samt der erforderlichen Berichte entnehmen Sie bitte der Einladung zu dieser Hauptversammlung, die Ihnen in gedruckter Form in diesem Konferenzraum zur Verfügung steht. Damit komme ich zum Schluss meiner Ausführungen für heute.

Bevor wir jedoch in die Generaldebatte einsteigen, möchte ich mich an dieser Stelle bei Ihnen für Ihr Vertrauen bedanken. Es ist mir bewusst, dass die Folgen des Wandels in unserer Industrie sich noch in diesem Jahr auf die Entwicklung unseres Unternehmens auswirken und Ihre Geduld auf die Probe stellen. Während die Umsätze schon sehr deutlich anziehen und in die richtige Richtung zeigen, folgt die Erholung der Profi-

tabilität erst im zweiten Schritt. Wir sehen uns auf dem richtigen Weg und unser Aktienkurs konnte sich in diesem Jahr bereits deutlich erholen. Unser Ziel ist, dass Sie als Aktionäre von den grundsätzlich positiven Aussichten für unsere Branche und Nordex langfristig profitieren.

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

Ich freue mich nun auf Ihre Fragen, die Diskussion mit Ihnen und danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.

Vielen Dank!