

Lagebericht





Wirtschaftliches Umfeld | Seite 42

Markt für regenerative Energien | Seite 42

Wachstumsmarkt Photovoltaik | Seite 43

Regulatorisches Umfeld | Seite 43

Europa | Seite 43

Deutschland | Seite 44

Geschäftsentwicklung | Seite 44

Solarboom in Deutschland erweist sich als

Wachstumsmotor für den Weltmarkt | Seite 44

Weltmarkt Beschaffung | Seite 45

Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage | Seite 45

Umsatzentwicklung | Seite 45

Ergebnisentwicklung | Seite 46

Bilanzstruktur | Seite 46

Eigenkapitalquote | Seite 47

Dividende | Seite 47

Investitionen | Seite 47

Risikobericht | Seite 48

Regulatorisches Umfeld | Seite 48

Zuverlässige Belieferung | Seite 48

Management des Wachstums | Seite 48

Internationalisierung | Seite 49

Zunehmende Professionalisierung
des Wettbewerbs | Seite 49

Zukunftstechnologien im steten
technologischen Wandel | Seite 49

Produktqualität | Seite 49

Projektentwicklung und Projektgeschäfte | Seite 50

Qualifiziertes und erfahrenes Personal | Seite 50

Schutz an geistigem Eigentum | Seite 50

Währungsschwankungen | Seite 51

Schwankende Quartalsergebnisse | Seite 51

Versicherungen decken wesentliche
Risikobereiche ab | Seite 51

Mitarbeiter | Seite 52

Forschung und Entwicklung | Seite 52

Ausblick | Seite 53

Strategische Zielsetzung der Conergy | Seite 53

Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2004 nach IFRS

Wirtschaftliches Umfeld

Der weltweit stetig steigende Ausbau der Nutzung erneuerbarer Energien führt zu anhaltendem Wachstum in diesen zunehmend globalisierten Märkten. Nach den Erfahrungen der Conergy AG wird das regulatorische Umfeld auch in Zukunft weitaus stärkeren Einfluss auf die Marktentwicklung für regenerative Energien als das allgemeine wirtschaftliche Umfeld nehmen. So konnte der weltweite Markt für Photovoltaik in den vergangenen Jahren trotz eines schwierigen konjunkturellen Umfelds kräftig wachsen.

Markt für regenerative Energien

Vor allem die Solarenergie hat in den vergangenen Jahren ein deutliches Wachstum erfahren. Auch wenn der weltweite Energieverbrauch derzeit noch in großem Umfang aus fossilen Brennstoffen (Kohle, Öl und Gas) und durch die in vielen Ländern umstrittene Kernenergie gespeist wird, wird der Anteil regenerativer Energieträger am weltweiten Energiemix kontinuierlich steigen. Wesentliche Gründe hierfür sind:

- | Die durch die Nutzung fossiler Brennstoffe entstehende Umweltbelastung, die (aufgrund des „Treibhauseffekts“) eine Klimaveränderung verursacht und daher eine Reduzierung des CO₂-Ausstoßes erfordert.
- | Die Endlichkeit der Reserven an fossilen Brennstoffen inkl. Uran und damit verbunden ein langfristig zu erwartender Preisanstieg.
- | Die stark ansteigende Energienachfrage aufgrund der wachsenden Weltbevölkerung und des zu erwartenden Wirtschaftswachstums, insbesondere in Asien (China, Indien, Taiwan).
- | Die Modulare EE-Technologie, die günstige Voraussetzungen für die dezentrale Energieversorgung auch in Regionen fernab öffentlicher Stromnetze zu heute schon wettbewerbsfähigen Preisen bietet.

Bereits im Jahr 1997 haben wesentliche Industriestaaten in Kyoto eine Senkung der weltweiten CO₂-Emission bis 2012 auf das Niveau von 1990 vereinbart. Die Europäische Union strebt eine Erhöhung des Anteils erneuerbarer Energien an der Stromversorgung auf 22 % bis zum Jahr 2010 an. Die deutsche Bundesregierung hat das Ziel, von 2008 bis 2012 die CO₂-Belastung um 21 % gegenüber dem Stand von 1990 zu reduzieren. Gleichzeitig soll der Anteil erneuerbarer Energien an der Stromversorgung bis zum Jahr 2010 auf mindestens 12,5 % steigen, was einer Verdoppelung gegenüber dem Jahr 2000 entspricht. Bis 2020 soll dieser Anteil am Energiemix auf mindestens 20 % ausgebaut werden. Um diese Ziele zu erreichen, wurden in einer Reihe von Industriestaaten Förderprogramme initiiert. Deutschland gehört dabei zu den führenden Nationen. Wichtigstes Element in Deutschland ist das Gesetz für den Vorrang erneuerbarer Energien (EEG), das Netzbetreiber verpflichtet, Anlagen zur Stromgewinnung auf Basis regenerativer Energien an ihr Netz anzubinden und den gesamten von solchen Anlagen erzeugten Strom zu langfristig garantierten Mindestpreisen abzunehmen.

Wachstumsmarkt Photovoltaik

Laut einer Studie des Schweizer Bankhauses Sarasin von November 2003 betrug das jährliche Wachstum des Photovoltaik-Marktes von 1990 bis 1996 noch knapp 10 %, bis es 1997 mit einem Wachstum von 42 % stark anzog. Nach einer kurzen Verschnaufpause in 1998 mit „nur“ 23 % Wachstum expandierte der Markt in 1999 um 30 % und dann jährlich um etwa 40 % in 2000 bis 2002. Laut dem Branchenverband UVS (Unternehmensvereinigung Solarwirtschaft e. V.) waren Ende 2003 weltweit bereits ca. 2.690 Megawatt peak (MWp) Photovoltaik-Leistung rund um den Globus installiert. Allein im Jahr 2004 stieg das globale PV-Marktvolumen von rund 750 MWp (2003) auf geschätzte 950 MWp. Die jährlichen Steigerungsraten des Weltmarktes liegen nach Einschätzung des UVS derzeit bei über 30 Prozent. Mit wachsendem Produktionsvolumen werden mittelfristig auch die Preise für Solar-komponenten sinken, was die Wettbewerbsfähigkeit dieser Zukunftstechnologie kontinuierlich steigert.

Regulatorisches Umfeld

Europa: Regionales Marktwachstum wird durch nationale Programme gefördert

Die EU schreibt ihren Mitgliedstaaten vor, den Anteil erneuerbarer Energiequellen an der Stromerzeugung zu fördern. Die nationalen gesetzlichen Regelungen für den Strommarkt sind von zahlreichen europäischen Regelungen bestimmt, insbesondere durch die Richtlinie vom 27. September 2001 zur Förderung der Stromerzeugung aus erneuerbaren Energiequellen im Elektrizitätsbinnenmarkt (2001/77/EG). Laut dieser Richtlinie haben die Mitgliedstaaten zur Steigerung des Verbrauchs von Strom aus erneuerbaren Energiequellen geeignete Maßnahmen zu ergreifen. Welche Maßnahmen im Einzelnen zu ergreifen sind, wird einer nationalstaatlichen Regelung überlassen. Die Mitgliedstaaten haben sicherzustellen, dass Übertragungsnetzbetreiber die Übertragung und Verteilung von Strom aus erneuerbaren Energiequellen gewährleisten. Die Richtlinie ist nach Angaben der Europäischen Kommission mittlerweile in allen alten Mitgliedstaaten außer Irland in Investitionsförderprogramme für erneuerbare Energien gemündet. Zudem bestehen in allen alten Mitgliedstaaten Steuervergünstigungen und/oder Mindestvergütungssätze für die Abnahme von Strom aus erneuerbaren Energien. Diese Richtlinie wurde in Deutschland durch das EEG umgesetzt.

Deutschland: EEG-Novelle sorgt für weltweit einzigartigen Nachfrageschub für Photovoltaik-Anlagen

In Deutschland werden regenerative Energien in erheblichem Umfang gefördert. Diese Förderung, insbesondere aufgrund des Gesetzes für den Vorrang erneuerbarer Energien (EEG), ist für den deutschen Markt für regenerative Energien und für die Geschäftstätigkeit der Conergy Gruppe in 2004 von zentraler Bedeutung. Daneben bestehen auf Bundesebene Förderungsmöglichkeiten durch zinsgünstige Darlehen nach dem KfW-Umweltprogramm und dem CO₂-Minderungsprogramm der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW). Strom aus erneuerbaren Energiequellen wurde erstmals durch das Stromeinspeisungsgesetz vom 7. Dezember 1990 mit gesetzlich festgelegten Mindestvergütungssätzen gefördert. Nachfolger des Stromeinspeisungsgesetzes ist das Gesetz für den Vorrang erneuerbarer Energien vom 29. März 2000. Die Novellierung des EEG vom 21. Juli 2004 führte unter anderem zu einer deutlich angehobenen Einspeisevergütung für Solarstrom, was eine enorme Nachfrage auslöste. Dieser Nachfrageüberhang treibt die weltweiten Investitionen der führenden Hersteller.

Geschäftsentwicklung

Solarboom in Deutschland erweist sich als Wachstumsmotor für den Weltmarkt

2004 hat das EEG für eine Vervielfachung der Nachfrage von Photovoltaik-Anlagen in Deutschland gesorgt. Dieser Solarboom konnte trotz massivem Ausbau der Produktionsvolumina entlang der gesamten Wertschöpfungskette bis hin zu den Zulieferprodukten in 2004 nicht vollständig befriedigt werden. Während sich Planer, Installateure, Händler und Komponentenhersteller flexibel auf die Situation einstellten, kann der massive Ausbau der Produktionskapazitäten für Solarmodulhersteller, die wichtigsten Lieferanten der Conergy Gruppe, trotz enormer Investitionen die Nachfragesteigerung nicht kurzfristig befriedigen, da der Output der vorgelagerten Wertschöpfungsstufen, insbesondere im Solarsilizium- und Waferbereich, einen Engpass darstellt. Es wird beispielsweise erwartet, dass zusätzliche Volumina an Solarsilizium erst in 2006 in Nachfrage deckender Menge zur Verfügung stehen werden.

Ungeachtet dessen war 2004 ein beispielloses Erfolgjahr für die Photovoltaik. Das stürmische Wachstum und daraus resultierende Maßnahmen zur Kostenreduktion werden nach Meinung der Solarbranche mittelfristig dazu beitragen, den Weg zu einer wettbewerbsfähigen Energiegewinnung entscheidend zu beschleunigen.

Der Photovoltaik-Markt in Deutschland hat sich 2004 mehr als verdoppelt. Laut Angaben des Branchenverbands UVS wurden 2004 mehr als 300 MWp neu installiert (Vorjahr 133 MWp). Dies ist in erster Linie auf die Novellierung des EEG (Erneuerbare-Energien-Gesetz) und die darin für 20 Jahre

gesetzlich geregelten und deutlich angehobenen Netzeinspeisevergütungen für Solarstrom zurückzuführen. Nachfrageüberhang und Siliziumknappheit waren Ursache dafür, dass die Modulpreise in 2004 weltweit temporär um bis zu 10 % anstiegen. Durch den massiven Ausbau der Produktionskapazitäten sämtlicher weltweit führenden Hersteller sollten Skaleneffekte durch die zunehmende Massenproduktion mittelfristig wieder zu sinkenden Solarmodulpreisen am Weltmarkt führen. Auch 2005 weisen alle Indikatoren auf ein sehr wachstumsstarkes Jahr für die Photovoltaik-Industrie hin.

Weltmarkt Beschaffung

2005 wird laut Einschätzung der Solarverbände das jährliche weltweite Produktionsvolumen erstmals auf über ein Gigawatt steigen. Wegen des weltweiten Nachfrageüberhangs ist trotz massiver Investitionen entlang der gesamten Wertschöpfungskette zu erwarten, dass die Hersteller ihre Preise anheben werden. Vor diesem Hintergrund bemühen sich Hersteller und Anwender um die Steigerung der Wirkungsgrade, ein strategisch elementarer Trend. Hier hat die Conergy Gruppe durch den Einsatz von Modulen mit einem Wirkungsgrad von 17 % einen neuen Rekord gesetzt und damit eine Branchenentwicklung ausgelöst, die eine signifikante Senkung der Stückkosten erwarten lässt. Der in der Conergy AG angesiedelte zentrale Einkauf hat sich bereits frühzeitig in 2004 die Lieferung von Solarmodulen in ausreichendem Gesamtvolumen vertraglich gesichert, um die angestrebten Wachstumsziele in 2005 erfolgreich umsetzen zu können. Dies gelang nicht zuletzt dank des europaweit größten solaren Handelsvolumens und der gewachsenen Partnerschaften mit weltweit führenden Herstellern. In 2004 konnte die realisierte Gesamtleistung der Conergy Gruppe auf 74,3 Megawatt (MWp) gesteigert werden. Dies entspricht einer Verdreifachung im Vergleich zum Vorjahr und einem Marktanteil von rund 24 % in Deutschland, was einem europaweiten Marktanteil von über 18 % und einem Weltmarktanteil der Conergy Gruppe von über 9 % entspricht.

Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage

Umsatzentwicklung

Der konsolidierte Umsatz der Conergy Gruppe erreichte in 2004 eine Rekordhöhe von EUR 284,8 Mio. und ist damit gegenüber dem Vorjahr um 133 % (2003: EUR 122,4 Mio.) angestiegen. Zu dieser Umsatzsteigerung trugen besonders die Geschäftssegmente AET Gruppe (externer Umsatz 2004 EUR 107,9 Mio.) und SunTechnics Gruppe (externer Umsatz 2004 EUR 91,1 Mio.) bei.

Während im Vorjahr Windprojekte noch 32 % des Gesamtumsatzes ausmachten, ist dieser Anteil in 2004 auf 2 % zurückgegangen. Das Umsatzwachstum wird damit von dem Bereich Solarenergie getragen, dazu gehören Photovoltaik- wie auch zunehmend solarthermische Produkte.

Der Strategie entsprechend stärkte der Konzern sein Geschäft im Ausland. So stiegen die Umsatzerlöse im Ausland von EUR 9,3 Mio. (2003) auf EUR 16,8 Mio. in 2004. Davon entfielen EUR 10,0 Mio. auf Spanien, wo die Conergy Gruppe ihren Marktanteil weiter ausbauen konnte. Die Conergy festigt damit ihre führende Position im europäischen Photovoltaik-Markt.

Ergebnisentwicklung

Die Unternehmensgruppe steigerte den konsolidierten Rohertrag (Umsatzerlöse, Bestandsveränderungen, Materialaufwand) von EUR 12,9 Mio. in 2003 auf EUR 43,0 Mio. in 2004 ebenfalls deutlich. Auch bei der Rohertragsmarge weist Conergy eine Erhöhung von 10,5 % in 2003 auf 15,1 % in 2004 aus. Der deutlich höhere Rohertrag der Conergy Gruppe wurde konsequent durch Verbesserungen in allen Segmenten (Geschäftssegmente und Regionen) erreicht.

Die Personal- und Sachkosten wurden zwar von EUR 13,1 Mio. in 2003 auf EUR 23,8 Mio. in 2004 gesteigert, im Verhältnis zum Umsatz entspricht dies jedoch einer Reduzierung von 10,7 % in 2003 auf 8,4 % in 2004. Infolge dieser Fixkostendegression konnte die Conergy ihr EBITDA deutlich auf EUR 20,9 Mio. steigern.

Mit 0,7 % Anteil am Umsatz stellen die Abschreibungen in der Conergy weiterhin einen kleinen Posten in der GuV dar. Die Abschreibungen werden im Wesentlichen auf aktivierte Entwicklungsleistungen, Goodwill und die notwendige Betriebs- und Geschäftsausstattung vorgenommen. Somit liegt das EBIT mit EUR 19,0 Mio. und 6,7 % gemessen am Umsatz weit über den Werten des Vorjahres.

Während in den Vorjahren in dem Posten „Ertragsteuern“ entweder ein sehr geringer Betrag ausgewiesen wurde oder infolge der Aktivierung latenter Steuern auf steuerliche Verlustvorträge sogar Erträge dargestellt wurden, dreht sich die Situation in 2004 grundlegend. Die Conergy macht in 2004 ein deutlich positives Ergebnis und weist daher Aufwand aus Ertragsteuern in Höhe von EUR 7,7 Mio. aus. Nach Abzug der Ertragsteuern ergibt sich ein Konzernjahresergebnis von EUR 11,0 Mio. (Vorjahr EUR 0,4 Mio.), was immer noch ein sehr erfreuliches Ergebnis und ein immenses Wachstum im Vergleich zu 2003 darstellt.

Bilanzstruktur

Aus der signifikanten Steigerung des Geschäftsvolumens ergab sich eine deutliche Erhöhung der Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Auf dieser Basis erhöhte sich die Bilanzsumme zum 31. Dezember 2004 auf EUR 76,5 Mio. (Vorjahr EUR 33,3 Mio.). Die Debitoren- und Kreditorenpositionen entwickelten sich in einer Balance, während der weitere Aufbau der Lagerbestände äußerst moderat war, so dass das Working Capital lediglich auf EUR 11,1 Mio. anstieg.

Die liquiden Mittel (Flüssige Mittel minus kurzfristige Finanzschulden) der Conergy stiegen von EUR 3,2 Mio. am 31. Dezember 2003 auf EUR 18,8 Mio. an. Grund dafür waren zum einen der positive Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit und zum anderen ein effektives Cash-Management, das konzernweit angewendet wird.

Eigenkapitalquote

Trotz des hohen Konzernjahresüberschusses weist die Conergy Gruppe eine leicht reduzierte Eigenkapitalquote von 26,0 % (Vorjahr 27,6 %) aus. Dieser Rückgang ist vor allem das Resultat der höheren Bilanzsumme. Hätte die Conergy Gruppe ihre hohe Liquidität zum Bilanzstichtag genutzt, um Verbindlichkeiten zu tilgen, hätte sich eine deutlich reduzierte Bilanzsumme ergeben. Die Eigenkapitalquote wäre unter diesen Umständen auf 34,6 % gestiegen.

Dividende

Der Vorstand der Conergy AG schlägt gemeinsam mit dem Aufsichtsrat vor, für 2004 keine Dividende auszuzahlen. Der erwirtschaftete Konzernjahresüberschuss soll dazu genutzt werden, die Wachstumsstrategie des Unternehmens weiter konsequent voranzutreiben.

Investitionen

Korrespondierend zum Geschäftswachstum steigerte die Conergy auch ihre Investitionen von EUR 2,5 Mio. in 2003 auf EUR 5,9 Mio. in 2004. Davon waren einerseits Entwicklungsleistungen und Zukauf von Know-how für neue Produkte betroffen, andererseits notwendige Büro- und Geschäftsausstattung für die gestiegene Anzahl von Mitarbeitern. Neu ist die Höhe der Investition für eigene Grundstücke und Gebäude in Höhe von EUR 1,3 Mio.

Risikobericht

Die Conergy AG und ihre Tochtergesellschaften sind wie jedes Unternehmen verschiedenen allgemeinen und branchenspezifischen Risiken ausgesetzt, die die Geschäftstätigkeit einschränken und nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben können. Die wesentlichen Risiken sind:

Regulatorisches Umfeld

Eine Änderung des EEG, insbesondere der Mindestpreisregelung für Solarstrom, könnte die Nachfrage insbesondere nach Photovoltaik-Anlagen in Deutschland, derzeit Kernmarkt der Conergy Gruppe, sehr stark positiv wie negativ beeinflussen. Vergleichbare Mindestpreisregelungen für ins öffentliche Netz eingespeisten Solarstrom bestehen auch in anderen europäischen Ländern, in denen die Conergy Gruppe bereits aktiv ist. Es ist möglich, dass in diesen Ländern die staatliche finanzielle Förderung regenerativer Energien verändert, reduziert oder aufgehoben wird. Dies könnte dazu führen, dass die Conergy Gruppe ihre Internationalisierungsstrategie nicht wie geplant umsetzen kann und das Wachstum der Gruppe in diesen Märkten beeinträchtigt wird.

Zuverlässige Belieferung

Die Conergy AG bezieht wesentliche Anlagenteile, insbesondere Photovoltaik-Module, von ausgewählten Herstellern für die Conergy Gruppe. Obwohl die Conergy AG über langfristige Lieferantenbeziehungen verfügt, kann nicht zu 100 % sichergestellt werden, dass das Unternehmen für 2005 und darüber hinaus Photovoltaik-Module in den vereinbarten Liefermengen erhält. Auch andere Anlagenteile, beispielsweise bestimmte Wechselrichter-typen, bezieht die Conergy AG von einer geringen Anzahl von Lieferanten. Fällt einer dieser Lieferanten aus oder erfüllt seine Lieferverpflichtungen nicht oder nicht fristgemäß, kann die Conergy AG zwar auf andere Lieferanten ausweichen, jedoch wäre dies unter Umständen mit Störungen oder Verzögerungen im Betriebsablauf verbunden. Aus wenigen Liefervereinbarungen ist die Gesellschaft verpflichtet, die vereinbarte Anzahl von Photovoltaik-Modulen im Jahr 2005 zu den vereinbarten Preisen abzunehmen. Sie trägt dabei ein Absatzrisiko sowie das Risiko eines Nachfrage- und/oder Preisverfalls.

Management des Wachstums

Aufgrund des bisherigen raschen Wachstums überprüft die Conergy AG laufend die Angemessenheit der internen Organisations- und Risikoüberwachungs- und -managementstrukturen im Konzern, die eine frühzeitige Erkennung von Fehlentwicklungen und Risiken ermöglichen. So hat das Management auch im vierten Quartal 2004 die Risikoüberwachungs- und -managementstrukturen überprüft, teilweise ergänzt und wird dies ab Anfang 2005 umfassend dokumentieren. Unter anderem wurden eine interne Revisionsstelle eingerichtet sowie ein Risikomanager eingestellt, Krisen-

vorsorgepläne erstellt und eine unternehmensweite Risikoinventur und -bewertung durchgeführt. Damit verfügt das Management der Conergy Gruppe über ein praxisbewährtes Risikoüberwachungssystem, das fortlaufend auf das Wachstum angepasst wird.

Internationalisierung

Die Conergy Gruppe erzielt ihren hauptsächlichen Umsatz derzeit im Bereich der Photovoltaik in Deutschland. Um von diesem Markt unabhängiger zu werden, plant die Conergy Gruppe, die Expansion ins Ausland weiter voranzutreiben und weitere komplementäre Geschäftsbereiche einzuführen. Durch die Ausweitung der internationalen Aktivitäten ergeben sich Chancen wie Risiken für das Wachstum und das Ergebnis der Conergy Gruppe.

Zunehmende Professionalisierung des Wettbewerbs

Die Conergy Gruppe erwartet insbesondere aufgrund der günstigen Förderbedingungen und der weiter fortschreitenden Professionalisierung der Branche einen schärferen Wettbewerb. Dieser Trend könnte zu Preisreduzierungen führen. Wenn es der Conergy Gruppe nicht wie bisher gelingt, mit ihren Lieferanten entsprechende Preisanpassungen zu vereinbaren oder auf andere Weise Kostensenkungen zu erreichen, würde dies auch geringere operative Margen zur Folge haben können. Zu den potenziellen Wettbewerbern zählen auch Unternehmen mit teilweise erheblichen finanziellen, technischen und personellen Ressourcen. Diese Unternehmen könnten in der Lage sein, umfassendere und kostenintensivere Vermarktungsaktivitäten und eine aggressivere Preispolitik zu betreiben.

Zukunftstechnologien im steten technologischen Wandel

Der Erfolg der Conergy Gruppe hängt auch davon ab, neue Trends, Entwicklungen und Kundenbedürfnisse rechtzeitig vorherzusehen, ihr Engineering-Know-how ständig weiterzuentwickeln und sicherzustellen, dass ihr Produkt- und Dienstleistungsportfolio mit den technologischen Entwicklungen Schritt hält. Es besteht das Risiko, dass Wettbewerber neue Produkte und Dienstleistungen früher bzw. preisgünstiger einführen oder sich exklusive Rechte in Bezug auf neue Technologien sichern. Außerdem ist nicht gewährleistet, dass verbesserte oder neue Produkte oder Dienstleistungen nach ihrer Einführung erwartungsgemäß funktionieren oder im Markt akzeptiert werden.

Produktqualität

Obwohl bislang gegen die Conergy Gruppe keine wesentlichen Haftungsansprüche aus Produktmängeln geltend gemacht worden sind, kann nicht ausgeschlossen werden, dass sich die Conergy Gruppe in Zukunft Gewährleistungs- und Schadenersatzansprüchen ausgesetzt sieht. Die mit den Lieferanten vereinbarten Gewährleistungen bleiben nach Auffassung der Conergy AG in den meisten Fällen nicht oder nicht wesentlich hinter den

gegenüber den Kunden abgegebenen Gewährleistungen zurück. Die Konzerngesellschaften vereinbaren darüber hinaus auch regelmäßig mit den Betreibergesellschaften von Solarenergieanlagen weit reichende Gewährleistungsausschlüsse und/oder treten ihre Gewährleistungsansprüche gegen Hersteller bzw. Werkunternehmer der Solarenergieanlagen an die Betreibergesellschaften ab. Gleichwohl kann nicht ausgeschlossen werden, dass in einzelnen Fällen Gewährleistungslücken bestehen. Zudem wären die Unternehmen der Conergy Gruppe im Falle eines Gewährleistungsregresses von der Bonität ihrer Lieferanten abhängig.

Projektentwicklung und Projektgeschäfte

Im Rahmen der Durchführung von solaren Großprojekten geht die Conergy Gruppe die üblichen Risiken eines Generalunternehmers ein. Außerdem erbringt die Conergy Gruppe im Rahmen der Projektentwicklung Vorleistungen, die im Falle einer Verhinderung der Projektrealisierung unvergütet bleiben. Darüber hinaus ist die Conergy Gruppe üblichen Gewährleistungsrisiken ausgesetzt. Dies könnte dazu führen, dass einzelne Projekte nicht gewinnbringend oder kostendeckend durchgeführt werden.

Darüber hinaus arrangiert die voltwerk AG die Finanzierung von Photovoltaik-Großanlagen und vereinzelt auch Windprojekten. Sie vertreibt Kommanditanteile an der Betreibergesellschaft (Fondsbeteiligungen) direkt an private Investoren und auch über etablierte Vertriebspartner. Bei nicht ausreichender Nachfrage nach Eigenkapitalbeteiligungen an den Betreibergesellschaften könnte die voltwerk AG selbst Teile des Eigenkapitals der Betreibergesellschaft übernehmen, was Liquidität der Conergy Gruppe binden würde.

Qualifiziertes und erfahrenes Personal

Der Erfolg der Conergy Gruppe basiert auf dem Engagement qualifizierter Führungskräfte und erfahrener Mitarbeiter, insbesondere der Mitglieder des Vorstands und der gesetzlichen Vertreter der Tochtergesellschaften. Falls der Verlust von Führungskräften oder Mitarbeitern in Schlüsselpositionen künftig nicht zeitnah kompensiert werden könnte, würde dies die Aktivitäten der Conergy Gruppe beeinträchtigen.

Schutz an geistigem Eigentum

Der Schutz geistigen Eigentums, insbesondere an Know-how und Software, ist für den Erfolg der Conergy Gruppe wichtig. Viele Entwicklungen und Produkte der Gruppe sind in Deutschland jedoch nicht unbegrenzt schutzfähig. Bei Errichtung, Aufrechterhaltung und Schutz ihrer Rechte an geistigem Eigentum nutzt die Gesellschaft die Eintragung von Marken und die gesetzlichen Bestimmungen zu Urheberrechten und Geschäftsgeheimnissen sowie Geheimhaltungsvereinbarungen und sonstige vertragliche Vereinbarungen zur Sicherung geistigen Eigentums. Trotz der Bemühungen durch die Rechtsabteilung der Conergy AG kann nicht ausgeschlossen werden,

dass Unbefugte Produkte oder Dienstleistungen kopieren oder verwenden. Zudem könnten gegenwärtige oder künftige Patent- und Urheberrechte der Conergy Gruppe oder sonstige Rechte an geistigem Eigentum angefochten, für ungültig erklärt oder umgangen werden sowie geistige Eigentumsrechte Dritter verletzt. Entsprechende Klagen oder Verfahren diesbezüglich liegen jedoch derzeit nicht vor.

Währungsschwankungen

Die Conergy Gruppe generiert Umsätze überwiegend in Euro. Es bestehen in zunehmendem Maße auch Zahlungsverpflichtungen in ausländischer Währung, insbesondere in JPY und USD. Die Gesellschaft geht deshalb entsprechende Kurssicherungsgeschäfte ein, die die Warengeschäfte direkt absichern und das Risiko aus Wechselkurschwankungen verringern. Dennoch könnte sich eine dauerhafte ungünstige Entwicklung der Wechselkurse nachteilig auswirken, da Absicherungsgeschäfte mit einem Zeithorizont von mehr als sechs Monaten in der Regel nicht abgeschlossen werden.

Schwankende Quartalsergebnisse

Der Geschäftsverlauf der Conergy Gruppe unterliegt branchenspezifischen und saisonalen Schwankungen. Insbesondere auf dem deutschen Markt kam es bisher in der Regel zu einer Kumulierung der Errichtung von Solaranlagen im 2. Kalenderhalbjahr. Tendenziell sind die Ergebnisse des 3. und 4. Quartals eines Geschäftsjahres daher höher als die Ergebnisse des 1. und 2. Quartals. Grund dafür ist vor allem die vom EEG vorgesehene jährliche Herabsetzung der Mindestvergütung. Die Quartalsergebnisse der Conergy AG können auch von einer Vielzahl weiterer Faktoren wie Preispolitik, Auftragslage, Abrechnung von Großprojekten und anderen beeinflusst werden.

Versicherungen decken wesentliche Risikobereiche ab

Für die Conergy Gruppe sind verschiedene Versicherungen zur Risikominimierung abgeschlossen. Zu diesen Versicherungen gehören unter anderem Betriebshaftpflichtversicherungen, Betriebsausfallversicherungen, Rechtsschutzversicherungen, Geschäfts- und Sachversicherungen, Elektronikversicherungen, Warenkreditversicherungen und Kfz-Versicherungen. Darüber hinaus bestehen für das Lager in Sulzbach spezielle Sachversicherungen (Feuer und Sturm) sowie eine Ertragsausfallversicherung. Es besteht eine D&O-Versicherung für Vorstände, Geschäftsführer und Aufsichtsräte der Konzerngesellschaften.

Mitarbeiter

Der Erfolg der Conergy Gruppe fußt auf ihrer Ausrichtung auf den Vertrieb und den Kunden. Qualifizierte und hoch motivierte Mitarbeiter sind dabei der Schlüssel für den Erfolg. Dank des Geschäftsmodells mit ausgefeilten Vertriebskanälen beobachten Mitarbeiter permanent die Entwicklung der Nachfrage und kreieren bedarfsgerechte Angebote für die spezifischen Wünsche unserer Kunden. Aus dem stetigen Dialog mit den Kunden erwachsen ständig sowohl neue Geschäftschancen als auch Synergien, die die Durchsetzungskraft der Conergy Gruppe am Markt erhöhen. Die hohe Kundenorientierung basiert auf langjährigen Geschäftspartnerschaften, die zielgruppenorientiert von unseren Service- und Vertriebsteams betreut werden. Das Engagement und der Teamgeist unserer Mitarbeiter machen das geplante Wachstum der Conergy Gruppe in internationalen Märkten erst möglich.

Den überwiegenden Teil der Aufwendungen für Personal stellen die Mitarbeiterentgelte dar, die neben den Löhnen und Gehältern auch alle sonstigen Vergütungen umfassen. Der Personalaufwand stieg im Jahr 2004 um rund EUR 7,7 Mio. auf rund EUR 13,6 Mio. an. Dieser Anstieg spiegelt den Zuwachs der Belegschaft wider. Zum 31. Dezember 2004 waren 347 Mitarbeiter, gemessen an FTE (Full Time Equivalent) in der Conergy AG beschäftigt (Vorjahr: 194). Durch die verbesserte Produktivität sank die Personalaufwandsquote gegenüber 2003 von 6,3 % auf 4,7 % vom Umsatz.

Forschung und Entwicklung

Neben der Neuentwicklung von solaren Produkten und der ständigen Optimierung und Qualitätssicherung der vorhandenen Produktlinie wird das Know-how der Entwickler der Conergy Gruppe, die zu den Pionieren der Solartechnik zählen, aus den verschiedenen Produktbereichen zusammengeführt. Ziel ist, die Effizienz der solaren Komponenten für ganzheitliche solare Systemlösungen zu optimieren.

Die Conergy Gruppe arbeitet mit zahlreichen maßgeblichen Institutionen und führenden nationalen wie internationalen Solarverbänden (beispielsweise EPIA und UVS) zusammen. So nimmt die Conergy Gruppe Einfluss auf die Entwicklung neuer Normen und Richtlinien für die internationale Weiterentwicklung der Solartechnologie. Darüber hinaus steht die Conergy Gruppe vor der Erschließung zusätzlicher regenerativer Produktfelder für nachhaltiges Umsatz- und Profitpotenzial. Die Forschung und Entwicklung intelligenter Lösungen zur globalen Energieversorgung zählt zu den größten Herausforderungen in diesem Jahrhundert. Vor dem Hintergrund immer knapper werdender fossiler Energiereserven arbeiten zahlreiche Unternehmen an viel versprechenden Technologien für einen intelligenten Energiemix von morgen. Die Conergy Gruppe steht vor dem Einstieg in komplementäre Produktfelder und plant die eigene Kompetenz durch den Kauf von Unternehmen aus den entsprechenden Marktsegmenten zu stärken. Diese neu akquirierten Unternehmen sind der Schlüssel für den effizienten Ausbau unserer F&E-Kapazitäten mit Synergieeffekten. Dabei konzentrieren sich die

Entwickler der Conergy Gruppe auf Technologien mit internationalem Marktpotenzial, wie beispielsweise Systemlösungen zur solaren Kühlung oder solarthermische Kraftwerke.

Ausblick

Auch 2005 weisen zahlreiche Indikatoren auf ein starkes Wachstum für die Photovoltaik-Industrie hin, an dem die Conergy Gruppe auch durch Begründung neuer Niederlassungen und Tochtergesellschaften teilhaben wird. Die Hersteller- und Typenvielfalt wird ebenso zunehmen wie die Leistungsfähigkeit der Komponenten. Die Nachfrage wächst weiter schneller als das Angebot, sodass vorerst weiter mit Engpässen und steigenden Preisen zu rechnen sein wird. Die international zunehmende politische Unterstützung für regenerative Energien lässt weitere nationale Förderinitiativen erwarten, die die Dominanz der Photovoltaik-Hauptmärkte Deutschland und Japan zu glätten verspricht und weiteres Wachstumspotenzial in Aussicht stellt.

Strategische Zielsetzung der Conergy

Die Conergy Gruppe verfolgt eine klar kundenfokussierte Strategie, die darauf abzielt, jedem Energieverbraucher die geeignetsten Technologien in den für Erneuerbare Energien attraktiven Märkten anzubieten. Dank der zielgruppenspezifischen Ausrichtung über vier eindeutig voneinander abgegrenzte Markenwelten werden solare Großhändler, Installateure, gewerbliche oder private Dachbesitzer und Solarfondsinvestoren bedarfsgerecht bedient.

Ziel ist, das Wachstum zum führenden Systemanbieter für erneuerbare Energien auf weiteren Ebenen zu verankern. Diese Strategie macht die Conergy Gruppe flexibel, um temporäre Nachfrageschwankungen in regionalen Märkten durch Agieren in anderen Segmenten und Geschäftsfeldern zu kompensieren. Neben der Expansion in die weltweit vielversprechendsten Solarmärkte diversifiziert die Conergy Gruppe ihr Produktangebot gezielt mit einem starken Fokus auf Synergien mit den bestehenden Vertrieben. So werden kontinuierlich neue Märkte mit bedarfsgerechten Produkten erschlossen und über die etablierten Vertriebssysteme zum Kunden gebracht.

Die Conergy Gruppe plant in 2005 konkrete Schritte: Um die Kundennähe zu stärken, werden in den USA, Australien und Portugal neue Niederlassungen und Tochtergesellschaften eröffnet. Darüber hinaus prüft die Conergy Gruppe, wie in der Vergangenheit bereits erfolgreich praktiziert, Unternehmen im In- und Ausland zu übernehmen. Dadurch sollen der Kundenzugang international ausgebaut und die Produktlinien der Conergy Gruppe durch weitere komplementäre Technologien ergänzt werden. Durch die konsequente Steigerung der Marktanteile und das Wachstum zum weltweit führenden Anbieter für erneuerbare Energien erwartet die Conergy Gruppe Synergieeffekte, beispielsweise bei der Produktion, dem Einkauf und dem Vertrieb, die für eine signifikante Steigerung der Profitabilität genutzt werden sollen.