



Konzernlagebericht

58 Allgemeines

62 Geschäftsentwicklung

63 Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage

67 Risikobericht

70 Vorgänge von besonderer Bedeutung nach
Schluss des Geschäftsjahres

70 Forschung & Entwicklung

71 Ausblick

72 Strategische Zielsetzung der Conergy: 50/50/08

Konzernlagebericht der Conergy AG für das Geschäftsjahr 2005

A. ALLGEMEINES

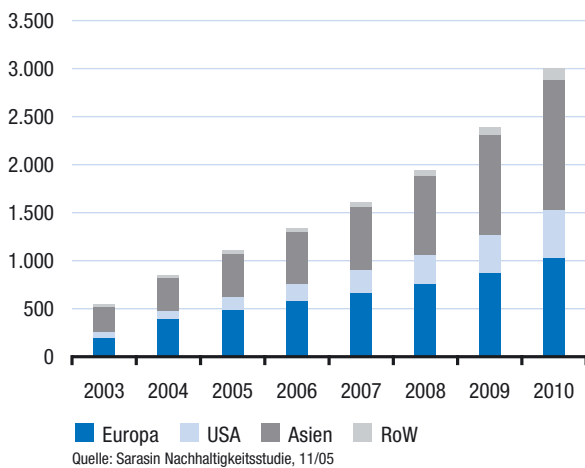
1. Global wachsender Energiebedarf macht intelligenten Energiemix erforderlich

Neben den westlichen Industrienationen suchen verstärkt auch China und Indien überall auf der Welt nach zusätzlichen Energiequellen. Nicht zuletzt wegen des wirtschaftlichen Aufschwungs dieser und anderer asiatischer Volkswirtschaften sowie des Wachstums der Weltbevölkerung steigt der Primärenergieverbrauch jährlich um gut 2 %. Demgegenüber werden die nur begrenzt zur Verfügung stehenden fossilen Energieressourcen immer knapper und damit teurer. Die Frage ist längst nicht mehr, ob Öl- oder Gaspreise weiter steigen, sondern nur in welcher Höhe. Laut Meinung vieler Experten wird beispielsweise Rohöl bereits in absehbarer Zeit mehr als 100 US-Dollar je Barrel kosten. Die instabile politische

Lage in wesentlichen Förderregionen wie Irak oder Iran könnte diese Entwicklung beschleunigen.

Schon heute bezahlen die Volkswirtschaften immer höhere Energiepreise oder müssen Versorgungslücken in Kauf nehmen. Gleichzeitig sinkt die Zahl der energieexportierenden Länder und es steigen die Importe aus Krisenregionen. Dies führt zu einem fundamentalen Trend: nachhaltige Alternativen werden immer gefragter. Volkswirtschaften, die jetzt nicht rechtzeitig die Weichen für eine zukunftsorientierte Energieversorgung stellen, werden mit wachsenden Kostenbelastungen oder zunehmenden Versorgungsengpässen rechnen müssen.

Länderspezifische Prognose für den PV-Markt
(jährlich neu installierte Leistung in MW)

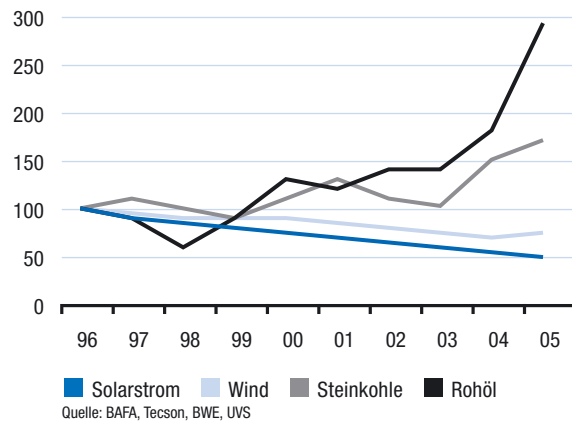


2. Regenerative Energiesysteme bieten enorme Kostensenkungspotenziale

Die Energiekosten steigen so lange weiter, bis Öl, Gas, Kohle und Uran von Energieträgern ersetzt werden, die keiner Verknappung und keiner Abhängigkeit von wenigen Energieexportnationen unterliegen. Sonne, Wind und Wasserkraft leisten schon heute einen größeren Beitrag zur weltweiten Stromversorgung als beispielsweise die Kernenergie, deren Rohstoff Uran ebenfalls nicht unbegrenzt zur Verfügung steht. Und im Gegensatz zu den kontinuierlich steigenden Preisen fossiler Energieträger bietet die Massenproduktion von Systemen zur

Nutzung regenerativer Energien enorme Kostensenkungspotenziale, die diese Zukunftstechnologien in vielen Anwendungsbereichen Schritt für Schritt zu den wirtschaftlichsten Energiequellen machen. Mit den Systemkosten sinkt auch der Preis für Strom, Wärme oder Kühlung aus Solaranlagen, Windkraftparks oder Bioenergie-Anlagen. Gleichzeitig wird weltweit kräftig in Forschung und Entwicklung investiert, was die Energieausbeute immer effizienter macht. Effekte, die die Wettbewerbsfähigkeit regenerativer Energiesysteme weiter verbessern.

Erneuerbare Energien werden immer günstiger
(in Prozent)



3. EE-Förderung

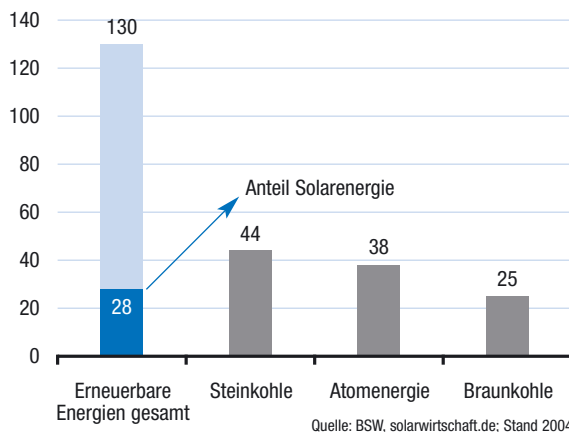
schafft zukunftsorientierte Arbeitsplätze

Wo erwartet wird, bis sich diese Entwicklung automatisch einstellt, entstehen keine zukunftsorientierten Arbeitsplätze in der regenerativen High-Tech-Branche. Diese Einsicht wächst weltweit in immer mehr Ländern und führt zu zahlreichen neuen Förder- und Marktanzreizeprogrammen. Das deutsche EEG (Erneuerbare-Energien-Gesetz) dient bereits in mehr als 20 Ländern als Vorbild für vergleichbare Förderprogramme, wie beispielsweise in Spanien, Italien, China, Thailand oder Südkorea. Die bestehenden Förderinstrumente sorgen für eine Anschubfinanzierung und regional sprunghaft steigende Nachfrage. Auch in Kalifornien startete zum Jahresbeginn 2006 ein neues Marktanzreizprogramm. Mit der „California Solar Initiative“ wird das bisher größte Solarförderungsprogramm in den USA umgesetzt. Innerhalb der nächsten zehn Jahre stehen 2,9 Mrd. US-Dollar (ca. 2,4 Mrd. Euro) als Investitionskostenzuschuss zur Verfügung, um eine Million Gebäude mit Solaranlagen auszustatten. Dies entspricht einer neu installierten Gesamtspitzenleistung von etwa 3.000 Megawatt (MWp), etwa der dreifachen Menge der in 2005 weltweit insgesamt neu installierten Solarstromleistung. Weitere Förderinitiativen sind in den USA in Vorbereitung. So wächst regional zusätzliches Nachfragepotenzial in der ohnehin bereits seit Anfang 2004 von einem unverändert starken globalen Nachfrageüberhang geprägten Photovoltaik-Branche. Der längst eingeleitete Ausbau der Produktionskapazitäten entlang der gesamten Wertschöpfung wird das globale Marktwachstum entsprechend der Nachfrage in den nächsten Jahren drastisch beschleunigen.

4. Vervielfachung des Photovoltaik-Marktwachstums in Aussicht

Laut einer Studie des Schweizer Bankhauses Sarasin vom November 2005 wurden in diesem Jahr neue Solarstrom-Anlagen mit einer Gesamtspitzenleistung von etwa 1.100 MWp weltweit installiert. Dies entspricht einem Wachstum von 30 % gegenüber der auf 840 MWp geschätzten Vorjahresleistung. Zahlreiche Studien gehen in den kommenden zwei bis drei Jahren von einem vergleichbaren weltweiten Marktwachstum aus. Danach wird allgemein ein weitaus stärkeres Wachstum der jährlich neu installierten Photovoltaik-Anlagen erwartet. Die zwar steigende, aber noch nicht für eine volle Auslastung der nachgelagerten Wertschöpfungsstufen ausreichende Siliziumbelieferung ist der Grund für den temporären Engpass. Der Rohstoff Silizium ist zwar das zweithäufigste Element der Welt, aber der Prozess zur Herstellung hochreinen Siliziums ist aufwändig, weshalb der Ausbau der Nachfrage aktuell hinterherhinkt. Siliziumfabriken werden erst nach dem weiteren Ausbau ihrer Produktion die weltweit wachsende Nachfrage decken können. Auch die zügig im Ausbau befindlichen Dünnschichttechnologien werden zur Entspannung und damit zum rapiden Wachstum beitragen. Bereits in naher Zukunft wird es wieder zu Angebotsüberhängen bei Solarmodulen kommen. Dies wird zu sinkenden Preisen über alle Wertschöpfungsstufen führen. Dadurch wird die Zukunftstechnologie für weitere Zielgruppen und Anwendungsgebiete zunehmend attraktiver. Der Kunde und nicht wie heute der Zulieferer steht wieder im Kernfokus unternehmerischen Handelns. Genau darauf stellt sich Conergy mit ihrer Expansion ein.

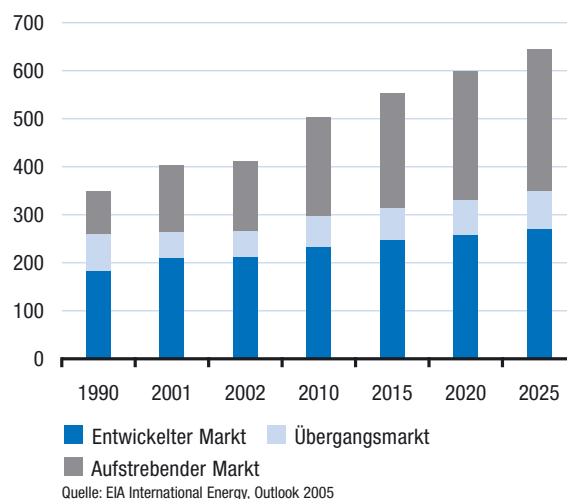
Jobmotor Erneuerbare Energien in Deutschland
(Arbeitsplätze in Tausend)



5. Solarboom führt zu wechselndem Angebots- und Nachfrageüberhang

Steigendes Produktionsvolumen und technologische Innovationssprünge führen zu einem stetig größeren Angebot bei sinkenden Systemkosten. Demgegenüber werden der weltweit steigende Energiebedarf und die wachsende Anzahl nationaler Förderprogramme für immer neue Nachfrageschübe sorgen. Dies wird wie in der Vergangenheit zu wechselnden Angebots- oder Nachfrageüberhängen am globalen Solarmarkt führen. Dank langjähriger strategischer Partnerschaften mit über 20 der weltweit führenden Modullieferanten und mittels der in den lukrativsten Solarmärkten auf vier Kontinenten präsenten Vertriebskanäle ist Conergy jederzeit schnell in der Lage, sich auf verändernde Markt- und Preisentwicklungen flexibel einzustellen. Dabei hat sich das Geschäftsmodell der Conergy sowohl in Phasen des Nachfrage- als auch in Zeiten des Angebotsüberhangs, wie beispielsweise in 2002 und 2003, durch überdurchschnittlich steigende Umsätze und Margen bestens bewährt.

Weltweiter Energieverbrauch nach Region
(in Milliarden Btu)



Vor diesem Hintergrund baut Conergy ihre globalen Aktivitäten mit dem Ziel aus, jedem Energieverbraucher weltweit bedarfsgerechte Systemlösungen zur Nutzung Erneuerbarer Energien anzubieten. Mit der konsequenten Ausrichtung an den regional höchst unterschiedlichen Energiebedarf der Kunden sichert sich Conergy zusätzliche Wachstumspotenziale. Gleichzeitig macht sich Conergy zunehmend unabhängiger von Marktzyklen und einzelnen regulatorischen Rahmenbedingungen, wie beispielsweise der Förderung der Photovoltaik in Deutschland.

B. GESCHÄFTSENTWICKLUNG

1. Conergy nach Solarumsätzen Deutschlands Nr. 1 und weltweit bereits die Nr. 2

Das Jahr 2005 ist für Conergy das erfolgreichste seit der Gründung in 1998. Nach dem im solaren Anlagenbau traditionell mit Abstand umsatzstärksten vierten Quartal hat Conergy ihre Jahresziele erneut über Plan erreicht. Die Conergy Gruppe steigerte ihren Umsatz um 86,2 % auf EUR 530,2 Mio. (Vorjahr: EUR 284,8 Mio.) und übertrifft damit ihr Ziel von EUR 500 Mio. deutlich. Das Nachsteuerergebnis konnte überproportional um 152,7 % auf EUR 27,8 Mio. (Vorjahr: EUR 11,0 Mio.) gesteigert werden. Damit baute Conergy ihren Vorsprung als umsatzstärkstes Solarunternehmen Deutschlands und Europas weiter kräftig aus. Weltweit bedeutet dies hinter Sharp den zweiten Platz. Dieser Weltmarktführer bei der Produktion von Photovoltaik-Modulen ist seit vielen Jahren strategischer Partner der Conergy. Darüber hinaus sichern mehr als 20 weitere Modulproduzenten die über Marktwachstum steigende Belieferung auch in Zeiten des weltweiten Nachfrageüberhangs. Dies konnte zum substanziellen Ausbau der weltweiten solaren Marktanteile genutzt werden. Bereits heute kommen in etwa jeder zehnten weltweit neu installierten Photovoltaik-Anlage Komponenten und Systemlösungen von Conergy zum Einsatz. Dies entspricht einer Steigerung der globalen Marktanteile um etwa 20 %.

Mit einer Umsatzsteigerung von 86,2 % wächst Conergy weiter deutlich schneller als die weltweit boomenden regenerativen Märkte. Der um 152,7 % weit überproportionale Gewinnanstieg belegt die erfolgreiche Strategie und zeigt Conergy auf dem besten Weg, zum weltweit führenden regenerativen Systemanbieter zu wachsen. Das bedarfsgerechte Angebot für Strom, Wärme oder Kühlung schafft zusätzliches Wachstumspotenzial innerhalb der etablierten Vertriebskanäle für Photovoltaik. Denn für den regional höchst unterschiedlichen Energiebedarf sind Solarthermie, Bioenergie, Windkraft oder zunehmend auch kombinierte regenerative Systemtechnologien beim Endkunden gefragt.

Neben dem nachhaltig stark wachsenden operativen Geschäft konnten für die Entwicklung der Conergy während der Berichtsperiode weitere wichtige Meilensteine erreicht werden. Zur Beschleunigung des Wegs zum weltweit führenden regenerativen Systemanbieter konnte Conergy im vergangenen Jahr sechs regenerative Energieunternehmen akquirieren und erfolgreich in die operativen Einheiten integrieren:

Unternehmen	Segment	Standort
Conergy Inc.	DMS & CS	Santa Fe / USA
SunTechnics Bioenergy GmbH	Engineering	Willich / Deutschland
Taurus Energy Pty Ltd	Projects	Sydney / Australien
LaCER ¹	Projects	Amiens / Frankreich
Quirks Victoria Light Co. Pty. Ltd.	DMS & CS	Sydney / Australien
Inventus GmbH	DMS & CS	Bergheim / Deutschland

¹ Compagnie des Énergies Renouvelables S.A.R.L.

Mit der mehrheitlichen Übernahme der im US-Markt etablierten Conergy Inc. hat sich Conergy bereits frühzeitig in diesem solaren Wachstumsmarkt nachhaltig positionieren können. Dank der Akquisition des renommierten Systemintegrators SunTechnics Bioenergy GmbH gelang Conergy zudem der erfolgreiche Einstieg in den komplementären Markt der Bioenergie. Mit der australischen Taurus Energy und der mehrheitlich übernommenen, französischen LaCER S.A.R.L. konnte Conergy neben zusätzlicher Projektentwicklungscompetenz auch ausgereifte Windprojekte im mehrstelligen Megawattbereich hinzugewinnen. Kundenzugang zu über 120 australischen Solarinstallateuren brachte die Übernahme des australischen Solargroßhändlers Quirks Victoria und ermöglicht Conergy so den weiteren Ausbau ihrer Präsenz auf dem fünften Kontinent. Die Gesellschaft wurde durch einen Asset Deal in die Conergy Pty. Limited integriert. Zudem konnte Conergy mit Übernahme des Geschäftsbetriebs der Inventus ihre Produktion zur autarken regenerativen Energieversorgung fernab des öffentlichen Netzes um die Herstellung von Kleinwindkraftanlagen erweitern. Auch hierbei handelt es sich um einen Asset Deal.

Zusätzlich wurden 2005 acht weitere eigenständige Vertriebsgesellschaften frühzeitig in Ländern mit viel versprechendem Wachstumspotenzial aufgebaut, um die Kundennähe in den weltweit lukrativsten Märkten für regenerative Energien weiter auszubauen und zu stärken:

Marke	Segment	Standort
Conergy	Sales (DMS & CS)	Sydney / Australien
SunTechnics	Engineering	Lissabon / Portugal
voltwerk	Projects	Madrid / Spanien
Conergy	Sales (DMS & CS)	Mexico City / Mexiko
SunTechnics	Engineering	Sacramento / USA
SunTechnics	Engineering	Bangalore / Indien
SunTechnics	Engineering	Sydney / Australien
AET	Wholesale	Vicenza / Italien

Diese Übernahmen und Neugründungen werden bereits in 2006 substantielle Beiträge zum Ausbau des internationalen Geschäfts mit regenerativen Energiesystemen leisten.

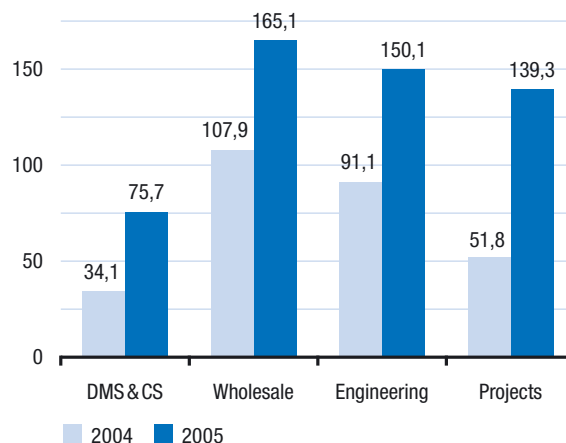
C. ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

Die Geschäftsentwicklung in 2005 verlief wie geplant. Die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Geschäftsjahres wurde durch den Börsengang am 17. März 2005 beeinflusst.

1. Umsatzentwicklung

Der konsolidierte Umsatz der Conergy Gruppe erreichte in 2005 eine Rekordhöhe von EUR 530,2 Mio. und ist damit gegenüber dem Vorjahr um 86,2 % (Vorjahr: EUR 284,8 Mio.) angestiegen. Zu dieser deutlichen Umsatzsteigerung haben alle vier Segmente substantielle Beiträge geleistet. Einen wesentlich gestiegenen Anteil lieferte die voltwerk (Segment Projects), die ihren Umsatz auf EUR 139,3 Mio. (Vorjahr: EUR 51,8 Mio.) weit mehr als verdoppelte. Starkes Wachstum verzeichnete auch der Vertrieb der Conergy an den Großhandel (Segment DMS & CS). Hier konnte der Umsatz auf EUR 75,7 Mio. (Vorjahr: EUR 34,1 Mio.) ebenfalls mehr als verdoppelt werden. Der umsatzstärkste Bereich war die AET (Segment Wholesale) mit einem Umsatz von EUR 165,1 Mio. (Vorjahr: EUR 107,9 Mio.), dicht gefolgt von der SunTechnics (Segment Engineering) mit einem Umsatz in 2005 in Höhe von EUR 150,1 Mio. (Vorjahr: EUR 91,1 Mio.).

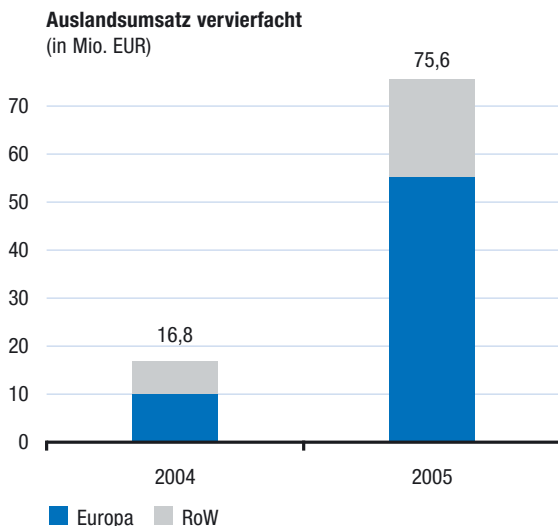
Umsatzentwicklung nach Segmenten
(in Mio. EUR)



Der Strategie entsprechend stärkte die Conergy ihr Geschäft durch komplementäre Technologien und Wachstum im Ausland:

Während im Vorjahr Photovoltaik etwa 96,5 % des Gesamtumsatzes in 2004 ausmachte, konnten die Umsätze mit regenerativen Energiesystemen im Bereich Wind-, Bioenergie und Solarthermie auf einen Umsatz von über EUR 60 Mio. (Vorjahr: EUR 10 Mio.) und einen Umsatzanteil von über 10,5 % (Vorjahr: 2,3 %) vervierfacht werden.

Der Auslandsumsatz konnte auf EUR 75,6 Mio. (Vorjahr: EUR 16,8 Mio.) mehr als vervierfacht werden. Dies entspricht mehr als einer Verdoppelung des Auslandsumsatzanteils auf etwa 14,3 % (Vorjahr: 5,9 %). Davon entfielen rund EUR 38 Mio. auf den spanischen und etwa EUR 20 Mio. auf den US-Markt, was ebenfalls einer Vervielfachung entspricht.



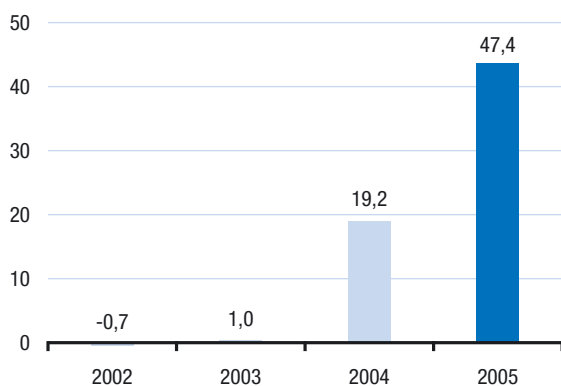
2. Ergebnisentwicklung

Die Conergy Gruppe steigerte den konsolidierten Rohertrag (Umsatzerlöse, Bestandsveränderungen, Materialaufwand) von EUR 43,0 Mio. in 2004 überproportional zum Umsatz auf EUR 85,6 Mio. in 2005. Die Rohertragsmarge konnte von 15,1 % in 2004 auf 16,1 % gesteigert werden. Der höhere Rohertrag wurde durch Verbesserungen in allen Vertriebskanälen erreicht. Preissteigerungen bei Komponenten konnten an die Kunden weitergegeben werden. Die höchste Rohertragsmarge wurde im Segment Engineering erzielt (19,3 %).

Die Personal- und Sachkosten stiegen von EUR 23,6 Mio. in 2004 auf EUR 49,8 Mio. Im Verhältnis zum Umsatz entspricht dies 9,4 % (Vorjahr: 8,3 %). Die moderate Steigerung ist in erster Linie auf Vorleistungen zum Ausbau des internationalen Geschäfts, der Wertschöpfungstiefe und der Produktpalette zurückzuführen. Beim EBITDA vor Aufwendungen Börseneinführung konnte dies durch die gestiegene Rohertragsmarge mehr als kompensiert werden. Es gelang eine Steigerung auf EUR 50,3 Mio. (Vorjahr: EUR 21,1 Mio.).

Abschreibungen nehmen in der Gewinn- und Verlustrechnung der Conergy in 2005 lediglich einen Umsatzanteil von 0,5 % ein (Vorjahr: 0,7 %). Beim Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) gelang damit ein deutlicher Sprung im letzten Jahr auf EUR 47,4 Mio. (Vorjahr: EUR 19,2 Mio.). Die EBIT-Marge stieg von 6,7 % in 2004 auf 8,9 % in 2005.

EBIT-Entwicklung
(in Mio. EUR)



Die Conergy Gruppe realisierte in diesem Jahr ein deutlich positives Ergebnis und weist daher einen Aufwand aus Ertragsteuern in Höhe von EUR 18,0 Mio. (Vorjahr: EUR 7,7 Mio.) aus. Nach Abzug der Ertragsteuern ergibt sich ein Konzernjahresüberschuss in Höhe von EUR 27,8 Mio. (Vorjahr: EUR 11,0 Mio.), was im Verhältnis zur Umsatzsteigerung (86,2 %) einer deutlich überproportionalen Ergebnissteigerung um 152,7 % entspricht.

Zur Verbesserung der Klarheit der Darstellung und der Vergleichbarkeit der Ertragslage werden im Geschäftsjahr 2005 die im Zusammenhang mit dem Börsengang (IPO) der Conergy AG entstandenen Aufwendungen, die nicht erfolgsneutral im Eigenkapital verrechnet werden, gesondert in einer Position unterhalb des Ergebnisses vor Steuern (EBT) ausgewiesen. Die Vorjahreszahlen sind entsprechend angepasst.

3. Bilanzstruktur

Die Bilanzsumme hat sich von EUR 76,5 Mio. auf EUR 346,3 Mio. im Jahr 2005 erhöht. Dieses lag unter anderem an der signifikanten Steigerung des Eigenkapitals um EUR 131,3 Mio. gegenüber 2004. Diese Zunahme resultierte hauptsächlich aus dem erfolgreichen IPO. Zudem ist 2005 das Anlagevermögen um EUR 12,7 Mio. gegenüber dem Vorjahr deutlich auf über EUR 22,6 Mio. gestiegen. Die Erhöhung begründet sich insbesondere durch die um EUR 2,2 Mio. gestiegenen Investitionen in immateriellen Vermögensgegenständen neuer Produkte, den Kauf neuer Unternehmen (EUR 3,4 Mio.) und den um EUR 5,7 Mio. gestiegenen Sachanlagen. Das Working Capital betrug zum 31. Dezember 2005 EUR 46,3 Mio. Es hat sich zum Vorjahr vervierfacht, da Forderungen und Vorräte in stärkerem Maße als die Verbindlichkeiten anstiegen. Der Anteil des Working Capital vom Umsatz betrug 8,7 %.

Das langfristig gebundene Vermögen ist mit 7,6 % der Bilanzsumme (Vorjahr: 15,4 %) von untergeordneter Bedeutung; es entfällt mit EUR 22,6 Mio. auf das Anlagevermögen (Vorjahr: EUR 9,9 Mio.).

Das langfristig gebundene Vermögen ist in voller Höhe durch Eigenkapital gedeckt (EUR 131,8 Mio.; Vorjahr: EUR 16,2 Mio.).

4. Eigenkapitalquote

Die Conergy Gruppe weist eine sehr solide Eigenkapitalquote von 43,7 % aus (Vorjahr: 26,2 %). Das von EUR 20,0 Mio. in 2004 auf EUR 151,3 Mio. stark gestiegene Eigenkapital ist in erster Linie aus den Erlösen des Börsengangs im März 2005 sowie auf den im Geschäftsjahr erzielten Gewinn zurückzuführen.

5. Dividende

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung vor, aus dem Bilanzgewinn eine Dividende in Höhe von EUR 0,30 je dividendenberechtigter Aktie (gesamt TEUR 2.976) auszuschütten. Darüber hinaus wird vorgeschlagen, den wesentlichen Teil des Konzernjahresüberschusses weiterhin zur konsequenten Fortsetzung der globalen Wachstumsstrategie zu nutzen.

6. Cashflow aus der Investitionstätigkeit

Analog zum Geschäftswachstum und zum weiteren Ausbau der Produktlinien und Kapazitäten stiegen die Investitionen bei Conergy auf EUR 15,7 Mio. in 2005 (Vorjahr: EUR 5,9 Mio.).

7. Nicht finanzielle Leistungsindikatoren

Für den Ausbau der globalen Marktanteile stellt Conergy laufend gut ausgebildete und kompetente Mitarbeiter ein. Die gesamte Personalstrategie ist darauf ausgerichtet, den von Land zu Land unterschiedlichen Mitarbeiterbedürfnissen gerecht zu werden und die unternehmerische Kultur der Conergy gemeinsam mit den neuen Kollegen zu leben. In interkulturellen Trainings werden die Führungskräfte und Teams der Conergy vorbereitet. Gleichzeitig fördert Conergy den Wissenstransfer zwischen den erfahrenen und neuen Mitarbeitern in interkulturellen Workshops. Organisation, Prozesse und Strukturen werden kontinuierlich ausgebaut und sich so auf weiteres starkes Wachstum frühzeitig vorbereitet.

Das eingerichtete Zielvereinbarungs- und Bonussystem mittels Balanced Scorecards (BSC) gibt jedem Mitarbeiter die Möglichkeit, durch persönliche Leistung am Unternehmenserfolg zu partizipieren.

D. 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 könnten. Die wesentlichen Risiken sind:

1. Allgemeine wirtschaftliche Risiken

Das starke Wachstum der Conergy könnte durch allgemeine wirtschaftliche Risiken, wie beispielsweise IT-Risiken, beeinträchtigt werden. Darüber hinaus könnte der Verlust von Führungskräften oder Mitarbeitern in Schlüsselpositionen die Aktivitäten beeinträchtigen, falls diese nicht zeitnah ersetzt werden könnten.

Obwohl die Conergy Gruppe über langfristige Lieferantenbeziehungen und Lieferverträge verfügt, kann nicht in jedem Fall sichergestellt werden, dass sämtliche Lieferverpflichtungen eingehalten werden. Auch aus der Ausweitung der internationalen Aktivitäten ergeben sich allgemeine wirtschaftliche Chancen und Risiken für das Wachstum und das Ergebnis der Conergy Gruppe.

2. Branchenspezifische Risiken

Änderungen regulatorischer Rahmenbedingungen können die Nachfrage beispielsweise nach Photovoltaik-Anlagen, aber auch anderen Produkten und Dienstleistungen der Conergy Gruppe positiv wie negativ beeinflussen. Dies könnte das Wachstum der Gruppe in einzelnen Märkten beeinträchtigen. Deshalb macht sich Conergy mit ihrer 50/50/08-Strategie zunehmend unabhängiger von der regionalen Förderung spezieller regenerativer Technologien. Darüber hinaus gilt es, das Produkt- und Dienstleistungsportfolio stets den aktuellsten Trends, Entwicklungen und Kundenbedürfnissen in den Märkten anzupassen, um die Nachfrage positiv zu beeinflussen.

3. Risiken aus Finanzierung und betrieblichen Aktivitäten

Bei der Finanzierung von regenerativen Großprojekten vertreibt die Conergy Gruppe Kommanditanteile an Betreibergesellschaften (Fondsbeteiligungen), direkt an private und institutionelle Investoren und auch über etablierte Vertriebspartner. Bei nicht ausreichender Nachfrage nach Eigenkapitalbeteiligungen an den Betreibergesellschaften könnte die voltwerk AG selbst Teile des Eigenkapitals übernehmen, was Liquidität der Conergy Gruppe binden würde.

Um das Risiko aus Wechselkursschwankungen bei Warengeschäften einzugrenzen, geht die Conergy Gruppe entsprechende Kurssicherungsgeschäfte ein. Dennoch könnte sich eine dauerhaft ungünstige Entwicklung der Wechselkurse nachteilig auswirken.

4. Rechtliche Risiken

Der Schutz an geistigem Eigentum ist für den Erfolg der Conergy Gruppe wichtig. Trotz der Bemühungen durch die Rechtsabteilung kann nicht ausgeschlossen werden, dass Unbefugte Produkte oder Dienstleistungen kopieren oder verwenden. Zudem könnten Patent- und Urheberrechte der Conergy Gruppe oder sonstige Rechte angefochten, für ungültig erklärt oder umgangen werden sowie geistige Eigentumsrechte Dritter verletzen. Entsprechende Klagen oder Verfahren liegen jedoch derzeit nicht vor. Obwohl bislang gegen die Conergy Gruppe keine wesentlichen Haftungsansprüche geltend gemacht worden sind, kann nicht ausgeschlossen werden, dass sich die Conergy Gruppe in Zukunft Gewährleistungs- und Schadensersatzansprüchen ausgesetzt sieht. Dieses Risiko wird dadurch stark eingegrenzt, dass Conergy mit ihren Lieferanten Gewährleistungen vereinbart hat, die im Wesentlichen den gegenüber den Kunden abgegebenen entsprechen. Im Rahmen der Durchführung von Großprojekten geht die Conergy Gruppe die üblichen Risiken eines Generalunternehmers ein. Bei regenerativen Großprojekten vereinbaren die Konzerngesellschaften mit den Kunden und Betreibergesellschaften weit reichende Gewährleistungsausschlüsse und/oder treten Gewährleistungsansprüche gegenüber den Herstellern an die Kunden ab. Gleichwohl kann nie vollständig ausgeschlossen werden, dass in einzelnen Fällen Gewährleistungslücken entstehen. Zudem bestünde im Falle eines Gewährleistungsregresses eine Abhängigkeit von der Bonität der Lieferanten.

5. Gesamtrisiko

Risiken, die den Fortbestand des Unternehmens gefährden könnten, sind nicht erkennbar.

6. Versicherungen decken wesentliche Risikobereiche ab: seit 2005 weltweit

Die Conergy Gruppe hat verschiedene Versicherungen zur Risikominimierung abgeschlossen. Dazu zählen unter anderem Betriebshaftpflichtversicherungen, Betriebsausfallversicherungen, Rechtsschutzversicherungen, Geschäfts- und Sachversicherungen, Elektronikversicherungen, Warenkreditversicherungen und Kfz-Versicherungen. Darüber hinaus bestehen für Logistikzentren spezielle Sachversicherungen für Feuer und Sturm, und D&O-Versicherungen für Vorstände, Geschäftsführer und Aufsichtsräte der Konzerngesellschaften.

7. Risikomanagement

Zur frühzeitigen Erkennung und Bewertung von Risiken verfügt die Conergy Gruppe über wirksame Steuerungs- und Kontrollsysteme, die auch zur Erfüllung gesetzlicher Vorschriften in einem konzern einheitlichen Risikomanagementsystem zusammenlaufen und permanent weiterentwickelt werden. Gleichzeitig ist dieses integraler Bestandteil des konzernweiten Planungs-, Steuerungs- und Berichterstattungsprozesses. Vorhandene Risiken werden hinsichtlich ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit und möglicher Schadenshöhe bewertet. Gleichzeitig werden mögliche neue Risiken analysiert und bei Relevanz in das Risikomanagement der Conergy aufgenommen. Dabei werden Strategien und Maßnahmen zur Risikovermeidung, -reduzierung und -absicherung entwickelt und gegebenenfalls eingeleitet. Eine Stabsstelle kontrolliert die im Risikomanagementhandbuch definierten konzern einheitlichen Richtlinien. Dieses Risikomanagementsystem ermöglicht dem Vorstand wesentliche Risiken frühzeitig zu identifizieren und entsprechende Maßnahmen zur Gegensteuerung einzuleiten.

8. Chancen

Aus der schon jetzt etablierten starken Marktposition der Conergy AG und ihrer Tochtergesellschaften und den diese Position stärkenden Faktoren, insbesondere dem überdurchschnittlichen Wachstum, resultieren ebenfalls erhebliche Chancen. Die Chancen werden evaluiert und dort, wo etwa korrespondierende Risiken nicht überwiegen, genutzt.

9. Risikoberichterstattung über Finanzinstrumente: Risikomanagementziele und -methoden

Die Grundeinstellung des Vorstands der Conergy AG im Hinblick auf die Geschäftstätigkeit und den Einsatz von Finanzierungsinstrumenten ist es, Risiken zu minimieren. Diesem Grundsatz folgend, werden im Rahmen des Risikomanagementsystems (vgl. Punkt 7) die wesentlichen Unternehmensrisiken vollständig erfasst, mit Wesentlichkeitsgrenzen versehen, beobachtet und gemeldet. Auf den Einsatz stark risikobehafteter Finanzinstrumente wird verzichtet. Die nach der sogleich unten dargestellten Auswahl der Finanzinstrumente noch verbleibenden Risiken haben ein akzeptables, das Geschäft der Conergy AG nicht nachhaltig gefährdendes Ausmaß.

10. Finanzinstrumente

Die Conergy AG nutzt als Finanzanlagen Commercial Papers von Gesellschaften, bei denen der hohe Sicherheitsgrad der Anlage durch ein Standard & Poor's „A“-Rating gewährleistet ist. Soweit Wertpapiere als Finanzinstrumente gehalten und gehandelt werden, entscheidet sich die Conergy AG für geldmarktnahe Fonds von „AAA“-Ländern. Derivate werden im Rahmen von Devisentermingeschäften eingesetzt; mit Kurssicherungsgeschäften sorgt das Unternehmen dafür, dass das Risiko begrenzt bleibt. Verbindlichkeiten und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen der Conergy AG entfallen zu einem hohen Anteil auf konzernverbundene Gesellschaften.

11. Preisänderungsrisiko

Dem allfälligen Währungsrisiko trägt die Conergy AG mit den oben erwähnten Kurssicherungsgeschäften Rechnung. Das Zinsrisiko, das aus möglichen Marktzinsschwankungen resultiert, wird begrenzt durch die Definition und Einhaltung von Zins-Obergrenzen insbesondere im Projektgeschäft, bei deren Erreichung ein möglicher Ausstieg aus dem Projekt zu prüfen ist. Dem Risiko von Marktpreisschwankungen wirkt die Conergy AG dadurch entgegen, dass frühzeitig und sorgfältig eine Kalkulation der benötigten Mengen an Gütern wie z. B. Photovoltaik-Modulen erfolgt und, hierauf aufbauend, entsprechend Lieferverträge zu festen Preisen mit den wichtigsten Produzenten abgeschlossen werden.

12. Ausfallsrisiko

Die Conergy AG schließt Verträge über die von ihr genutzten Finanzinstrumente im Wesentlichen mit großen deutschen Banken ab, um das Risiko zu minimieren, dass ein gewährter Kredit nicht oder nicht fristgerecht zur Verfügung steht.

13. Liquiditätsrisiko

Um Schwierigkeiten bei der Beschaffung liquider Mittel zur Erfüllung fälliger Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit Finanzinstrumenten nicht erst entstehen zu lassen, sorgt die Conergy AG frühzeitig für die Einräumung ausreichender Kreditlinien bei den maßgeblichen Partner-Banken. Hierdurch wird zugleich das Risiko begrenzt, dass Liquiditätsengpässe aus Zahlungsstromschwankungen entstehen und sich schädigend auf das Geschäft der Conergy AG auswirken könnten.

E. VORGÄNGE VON BESONDERER BEDEUTUNG NACH SCHLUSS DES GESCHÄFTSJAHRES

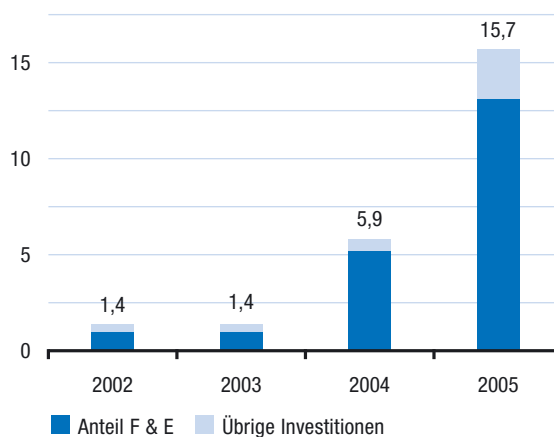
Der Geschäftsverlauf 2006 erfolgt planmäßig, ohne dass besondere Ereignisse eingetreten sind.

F. FORSCHUNG & ENTWICKLUNG

Zum konsequenten Ausbau der Technologieführerschaft im Bereich der regenerativen Systemtechnik bündelt Conergy das Wissen aus der Systemoptimierung, Produktentwicklung, Forschung & Entwicklung. Die Erfahrung ihrer rund 300 Ingenieure aus der Planung, Installation und Leistungsüberwachung von mehr als 30.000 auf fünf Kontinenten realisierten Solarsystemen unterschiedlichster Leistungsklassen bildet den Erfahrungsvorsprung, um das optimale Zusammenspiel aller elektronischer Komponenten laufend zu verbessern. Dabei bewährt sich die regenerative Systemtechnik der Conergy längst auch bei Hybridsystemen zur autarken Energieversorgung fernab öffentlicher Stromnetze, bei denen intelligente Kombinationen von Solar-, Wind- und auch Bioenergie rund um die Uhr den Energiebedarf ganzer Dörfer decken. Im Bereich Electronics & Applications werden dafür neue Produkte und Innovationen entwickelt. Der schnelle und umfassende Informationsfluss im engen Zusammenspiel mit den Projektingenieuren sichert den Wissensvorsprung, der durch die enge Zusammenarbeit mit zahlreichen maßgeblichen Forschungsinstitutionen und führenden nationalen wie internationalen regenerativen Energieverbänden auch zum Einfluss auf die Entwicklung neuer Normen und Richtlinien genutzt wird.

Dabei konzentriert sich Conergy auf die Produktentwicklung elektronischer Hard- und Software, wenn diese eine Schlüsseltechnologie darstellen und die Technologie- und Marktführerschaft über eine tiefere Wertschöpfung höhere Margenpotenziale erschließt.

Entwicklung der Investitionen
(in Mio. EUR)



Deswegen verzichtet Conergy bei Commodity-Produkten, wie zum Beispiel aktuell bei Solarstrommodulen, weiterhin bewusst auf eine eigene Produktion. Stattdessen konzentrieren sich die Ingenieure der Conergy auf einen partnerschaftlichen und vertrauensvollen Erfahrungsaustausch mit aktuell mehr als 20 der weltweit führenden Modulzulieferer. Mit diesem gebündelten Know-how und der Kombination leistungsfähigster Module mit der Systemtechnologie von Conergy werden zunehmend effizientere Systemoutput-Leistungen erzielt, was den Kunden der Conergy eine maximale Energieausbeute einbringt.

G. AUSBLICK

2006 bahnt sich erneut als ein Boomjahr für die Solarindustrie an und Conergy ist dabei, ihre weltweiten Marktanteile, ihren Umsatz sowie den Gewinn weiter überproportional zu steigern. Dafür investiert Conergy in die Erweiterung des internationalen Vertriebsnetzes und innerhalb des Kernfokus Erneuerbare Energien in komplementäre Technologien wie beispielsweise die Bioenergie. Das zielgerichtete Angebot verschiedener regenerativer Technologien an vorhandene Kundengruppen schafft Synergien in allen Vertriebskanälen. Das gebündelte Angebot steigert die Effizienz und wird mittelfristig dazu beitragen, dass Conergy in immer mehr lukrativen Märkten zum führenden Systemanbieter wächst. Dies gelingt mit zukunftsorientierten Technologien, die in vielen Anwendungsgebieten auch ohne Förderung wettbewerbsfähig Energie produzieren. Die wachsende Marktposition will Conergy konsequent nutzen, um auch in Zukunft beim Ergebnis noch deutlicher als beim Umsatz zuzulegen.

Die optimale Erfüllung der regional höchst unterschiedlichen Umweltafordernungen und Kundenbedürfnisse nach Strom, Wärme oder Kühlung stehen bei Conergy im Vordergrund. Für den Ausbau der Technologieführerschaft bei der regenerativen Systemtechnik wird verstärkt in Forschung & Entwicklung investiert. Darüber hinaus sind weitere Zukäufe von Unternehmen mit führenden Technologien in Vorbereitung.

Der zweite strategische Fokus liegt in der konsequenten Fortsetzung der internationalen Expansion. Bereits in 2005 wurden die internen Strukturen ausgebaut, um dem spezifischen Energiebedarf der Kunden durch ein immer dichteres Netz an kundennahen Niederlassungen entgegenzukommen. Dabei profitiert Conergy in den regenerativen und noch stark fragmentierten Wachstumsmärkten von morgen bereits heute von höheren Verkaufspreisen und Margen im Vergleich zum weiter entwickelten deutschen Markt. Auch dafür sind zahlreiche Übernahmen oder Neugründungen in Vorbereitung. Dass sich diese Strategie bewährt, zeigt sich an dem frühzeitigen Markteintritt in den USA. Mit einem Umsatz von über EUR 20 Mio. und einer EBIT-Marge von über 10 % startet Conergy in dem schnell expandierenden Markt aus einer exzellenten Position heraus.

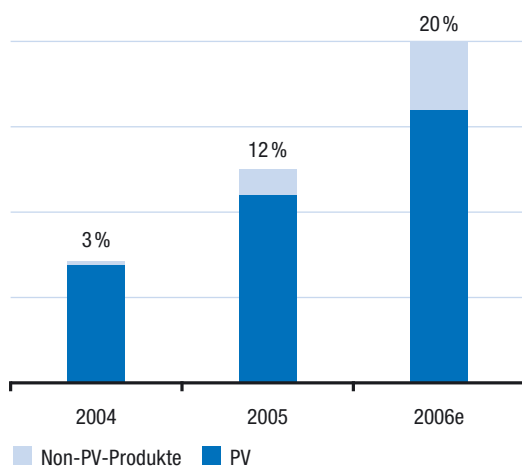
H. STRATEGISCHE ZIELSETZUNG DER CONERGY: 50 / 50 / 08

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 Endkunden wie auch Solarfondsinvestoren bedarfsgerecht bedient.

Ziel ist, das Wachstum zum führenden Systemanbieter für Erneuerbare Energien auf weiteren Ebenen zu verankern. Dafür sollen bereits ab 2008 über 50 % des Gesamtumsatzes im Ausland sowie über 50 % mit komplementären regenerativen Produkten, wie beispielsweise solares Kühlen, Solarthermie oder auch Wind- und Bioenergie, außerhalb der Photovoltaik erzielt werden. Diese Strategie schafft zusätzliche Umsatz- und Ertragspotenziale in lukrativen und komplementären Geschäftssegmenten. Gleichzeitig macht sich die Conergy Gruppe flexibler, um temporäre Nachfrageschwankungen in regionalen Märkten durch Agieren in anderen Segmenten und Geschäftsfeldern zu kompensieren.

Neben der Expansion in die weltweit viel versprechendsten Solarmärkte diversifiziert die Conergy Gruppe ihr Produktangebot gezielt mit dem Kernfokus auf den Bereich der regenerativen Energien. So werden kontinuierlich neue Märkte mit bedarfsgerechten Produkten erschlossen und über die etablierten Vertriebssysteme zum Kunden gebracht.

Umsatzanteil der Non-PV-Produkte steigt



Anteil des Auslandsumsatzes steigt

