

Inhalt

Konzernlagebericht

- 58** Allgemeines
- 67** Geschäftsentwicklung
- 69** Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage
- 75** Die Aktien der Conergy AG
- 76** Vergütungsbericht für den Vorstand
und den Aufsichtsrat der Conergy AG
- 77** Risikobericht
- 82** Forschung und Entwicklung
- 84** Ausblick
- 86** Nachtragsbericht

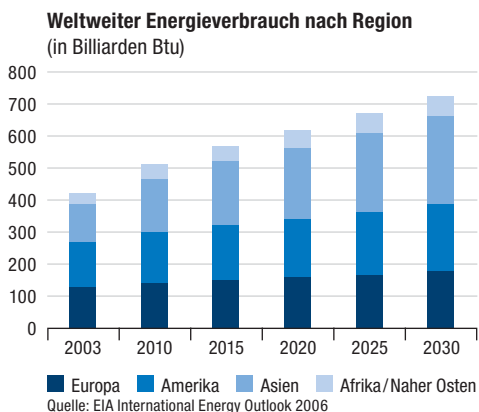
Konzernlagebericht der Conergy AG für das Geschäftsjahr 2006

A. Allgemeines

1. Marktentwicklung für regenerative Energiesysteme

Um dem weltweit weiter wachsenden Energiebedarf gerecht zu werden, sind laut IEA (Internationale Energieagentur) bis 2030 Investitionen mit einem Gesamtvolumen von USD 20,2 Bio. notwendig. 21 % davon werden in die Versorgung mit Öl, 19 % in Gas und rund 3 % in Kohle investiert. Der Löwenanteil von rund 56 % wird in den Ausbau der Elektrizitätswirtschaft fließen. In 2015 erwartet Conergy ein jährliches Marktvolumen für regenerative Energietechnik in der Größenordnung von USD 300 Mrd. Dabei werden netzgekoppelte solarthermische, photovoltaische oder auch Wind-Großkraftwerke ebenso an Bedeutung gewinnen, wie die dezentrale Energieversorgung durch intelligente Hybridsysteme, die ganze Gebäude oder Dörfer durch kombinierten Einsatz von Solar-, Wind- und Bioenergie rund um die Uhr autark mit Strom, Wärme oder auch Kühlung versorgen. Demgegenüber wird die Bedeutung kleinerer Systemlösungen, die heute noch etwa 60–70 % der Nachfrage ausmachen, tendenziell abnehmen.

Nicht zuletzt auch vor dem Hintergrund des sich bereits heute immer deutlicher abzeichnenden Klimawandels wird die Einsicht bei der Bevölkerung und so auch der Politik wachsen, den Ausbau klimaschonender und vor Ort nutzbarer Technologien für einen intelligenten Energiemix der Zukunft voranzutreiben. Ein fundamentaler und globaler Trend, der längst zu immer konsequenterer Förderung Erneuerbarer Energien in immer mehr Ländern führt.



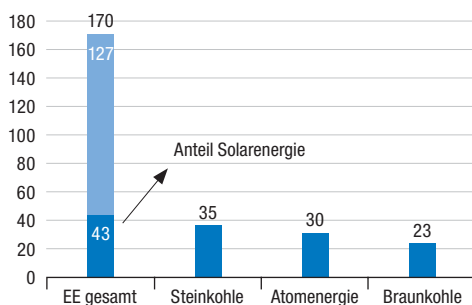
2. Deutschland bestes Beispiel für eine zunehmend unabhängigere Energieversorgung

Deutschland macht sich mehr und mehr unabhängig von teurer werdenden und umweltschädlichen fossilen Energieimporten. Der Anteil regenerativer Energiesysteme an der Energieversorgung in Deutschland wuchs in 2006 stärker als je zuvor. Laut BEE (Bundesverband Erneuerbare Energien e. V.) wurden bundesweit bereits 7,7 % (Vorjahr: 6,8 %) des gesamten Strom-, Wärme- und Kraftstoffbedarfs durch Wind, Wasser, Sonne, Bioenergie und Erdwärme gedeckt. Dies entspricht dem Verbrauch von mehr als zehn Millionen Haushalten. Bei der Stromproduktion stieg der Anteil Erneuerbarer Energien bereits auf 11,6 % (Vorjahr: 10,5 %). Beim steigenden deutschen Wärmeverbrauch wurde der Anteil von Bioenergie, Solarwärme und Erdwärme auf 6,2 % (Vorjahr: 5,9 %) gesteigert. Durch den Einsatz Erneuerbarer Energien konnten in 2006 Importe von Öl, Gas, Kohle und Uran im Wert von EUR 4,2 Mrd. vermieden werden. Gleichzeitig belegt eine Studie des DLR (Deutsches Zentrum für Luft- und Raumfahrt) und des Fraunhofer-Institutes ISI, dass alleine durch Strom aus Erneuerbaren Energien eine Einsparung externer Kosten für Umweltschäden in Höhe von EUR 3,2 Mrd. gegengerechnet werden kann.

3. Vom Ausbau Erneuerbarer Energien profitiert auch die Volkswirtschaft

Darüber hinaus wurden bis heute bereits über 170.000 Arbeitsplätze in diesen Zukunftstechnologien mit weltweitem Exportpotenzial geschaffen. Dank dieser Vorreiterrolle zählen deutsche Unternehmen wie Conergy zu den Markt- und Technologieführern in der regenerativen Energietechnik. Wird die Förderung konsequent fortgesetzt, bleibt der deutsche Binnenmarkt eine stark wachsende Ausgangsbasis für die einheimischen Unternehmen, um ihre Weltmarktanteile durch den konsequenten Ausbau der Massenproduktion für immer kostengünstigere Technologien voranzutreiben. Gleichzeitig wird der Zielwert 2010 von 12,5 % Anteil laut einer Studie des DLR (Deutsches Zentrum für Luft- und Raumfahrt) sicher erreicht und die Zielmarke 2020 von mindestens 20 % mit großer Wahrscheinlichkeit überschritten. Darüber hinaus erreichen die vermiedenen CO₂-Emissionen allein durch den konsequenten Ausbau der Erneuerbaren Energien ein Volumen, das nicht nur in Deutschland, sondern auch in Europa von erheblicher Bedeutung sein wird, die über dem Kyoto-Protokoll liegenden Ziele zu erreichen.

Jobmotor Erneuerbare Energien in Deutschland
(Arbeitsplätze in Tausend)

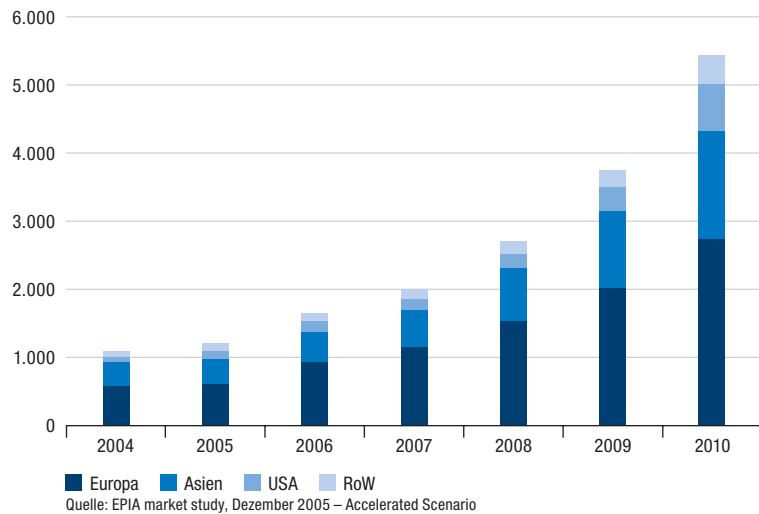


Quelle: BSW, BMU, Informationskreis Kernenergie; Stand 2005

5. Solarindustrie nutzt Kostensenkungspotenziale zur Nachfragesteigerung

Wegen des enormen Nachfrageüberhangs ist der Preis für Solar-systeme und deren Komponenten seit 2004 jährlich um etwa 7 % angestiegen. Auf diesem Preisniveau ging die Nachfrage vor allem aus dem landwirtschaftlichen Bereich stark zurück. Parallel dazu erhöhte sich das Angebot, was zu einem Angebotsüberhang führte. Bis Jahresende 2006 sank dadurch der Großhandelspreis von Solarmodulen um etwa 20 %. Für 2007 erwartet Conergy einen weiteren Preisrückgang um etwa 7–10 %. Damit ist eine Investition in ein eigenes Solardach wieder attraktiv in Deutschland. Entsprechend wird wieder ein starkes Wachstum der Nachfrage erwartet. Die in Spanien, Frankreich, Italien oder auch Griechenland eingeführten Netzeinspeisetarife für Solarstrom lassen auch dort eine substantielle Steigerung der Nachfrage erwarten.

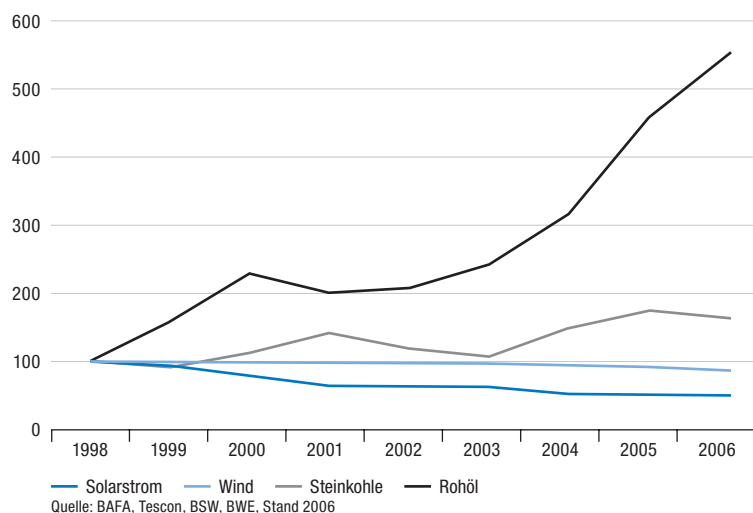
Länderspezifische Prognose für den PV-Markt
(jährlich neu installierte Leistung in MW)



6. Erneuerbare Energiesysteme werden immer wettbewerbsfähiger

Die Kosten für Rohöl sind zwischen 1995 und 2006 von knapp USD 17 auf rund USD 60 je Barrel (159 Liter) angestiegen. Auch der Weltmarktpreis für Steinkohle ist in diesem Zeitraum gestiegen: von knapp EUR 41 pro Tonne auf über EUR 57 – die Preise für Uran haben sich sogar fast versiebenfacht. Aufgrund der weltweit steigenden Nachfrage nach Energie und der Verknappung endlicher Ressourcen wird sich dieser Trend fortsetzen. Den Studien der US-amerikanischen Investmentbank Goldman Sachs und des Hamburger Weltwirtschaftsinstituts zufolge könnte der Preis für Rohöl aufgrund der starken Nachfrage in Zukunft auf mehr als USD 100 je Barrel klettern. Denn 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. Während die herkömmlichen Energieträger immer teurer werden, sind die Kosten für Erneuerbare Energien in den letzten 15 Jahren bereits um etwa die Hälfte gesunken. Bis 2020 strebt die Branche eine weitere Kostensenkung von 40 % an. Erneuerbare Energien werden daher voraussichtlich in 10 bis 15 Jahren voll wettbewerbsfähig sein.

Erneuerbare Energien werden immer günstiger (in %)



7. Zunehmende Massenproduktion sorgt für Effizienzsprünge und sinkende Kosten

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 werden Systeme zur Nutzung regenerativer Energien durch die Massenproduktion ihrer Komponenten immer kostengünstiger. Mit den Systemkosten sinkt auch der Preis für Strom, Wärme oder Kühlung aus Solaranlagen, Windparks oder Bioenergieanlagen. Gleichzeitig wird weltweit kräftig in Forschung und Entwicklung investiert, was die Energieausbeute immer effizienter macht. Effekte, die die Wettbewerbsfähigkeit regenerativer Energiesysteme weiter verbessern. Damit wird das zukünftige Wachstum immer selbstverständlicher und unabhängiger von staatlichen Marktanreizprogrammen.

8. Zahlreiche Studien stellen eine Vervielfachung des solaren Marktwachstums in Aussicht

Das enorme Wachstumspotenzial für die verschiedenen Technologien für Wärme und Strom aus Sonnenlicht wird durch eine Vielzahl von Studien belegt. Die optimistischsten Marktstudien wie beispielsweise die der EPIA (European Photovoltaic Industry Association) gehen sogar von jährlichen Marktwachstumsraten von über 30 % aus. Aber auch die traditionell als konservativ eingeschätzte Prognose des Schweizer Bankhauses Sarasin geht davon aus, dass das Wachstum der drei solaren Anwendungen Photovoltaik, Solarthermie und solarthermische Kraftwerke langfristig durch starke Nachfrageschübe gesichert wird. Die Schweizer Experten für nachhaltige Investments erwarten in deren aktueller Solarstudie aus dem November 2006 weltweite Wachstumsraten für Solarzellen in den nächsten 15 Jahren von durchschnittlich 20 %. Damit wurden die Schätzungen erhöht, mit einer erwarteten weltweit installierten Leistung von mehr als 3 Gigawatt im Jahr 2010.

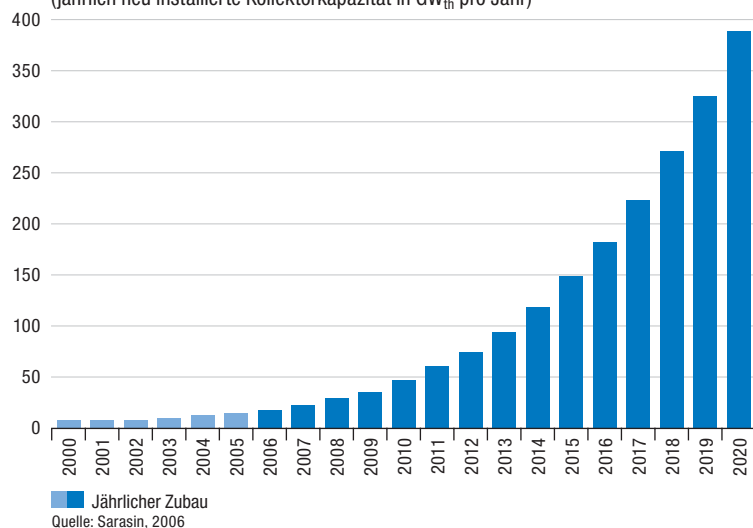
Dabei wird der relative Anteil Deutschlands trotz wachsendem Markts von heute 43 % auf unter 20 % im Jahr 2020 abnehmen. Dies wird in Anbetracht etlicher Schwellen- und Entwicklungsländer geschehen, die zunehmend Photovoltaik zur ländlichen Elektrifizierung einsetzen. Ein wichtiger Zukunftsmarkt für die Solarstromproduktion, denn in diesen oft sonnenreichen Ländern haben bereits heute rund zwei Milliarden Menschen keinen Zugang zu einem verlässlichen Stromnetz. In zahlreichen dieser Wachstumsmärkte – wie Indien, Mexiko, Brasilien, China oder auch Singapur – ist Conergy bereits heute kundennah mit eigenen Niederlassungen vertreten und profitabel im Geschäft. Hier profitiert Conergy von ihrer Kompetenz, verschiedene Produkte zur kombinierten Nutzung von Solar-, Wind- oder auch Bioenergie in autarken Hybridsystemen einsetzen zu können.

9. Solarthermie wächst noch stärker als Photovoltaik

Für die Solarthermie erwartet das Bankhaus Sarasin bis zum Jahr 2010 ein noch höheres weltweites Wachstum von jährlich 25–30 %. Hohe Öl- und Gaspreise erweisen sich hier als Wachstumstreiber. Denn kaum eine andere Technologie spart so viele fossile Brennstoffe und CO₂ ein wie die Solarwärme. Sollten Preise für Öl und Gas wie vielfach erwartet weiter steigen, dürfte dies auf politischer Ebene weitere Unterstützungsprogramme nach sich ziehen, sodass sogar deutlich höhere Wachstumsraten möglich werden. Beschleunigt wird diese Entwicklung auch von regenerativen Kühlsystemen, bei denen solarthermische Kollektoren wie auch die Wärmepumpen der Conergy im Umkehrbetrieb im Winter zum Heizen und im Sommer zur Kühlung eingesetzt werden. Mit Systemtechnologien zur kombinierten Nutzung von Erd- und Solarwärme können Hausbesitzer ihre jährlichen Heizungskosten gegenüber herkömmlichen Erdgas- oder Ölheizungen reduzieren und sich sogar autark von fossilen Brennstoffen machen. Diese Zukunftstechnologien produzieren direkt Wärme oder Kühlung, was effizienter ist, als der Umweg über die Stromproduktion und zudem deren Nachfrage zu Spitzenlastzeiten entlastet. Eine Studie bezifferte den europäischen Klimatisierungsmarkt auf EUR 4,3 Mrd. im Jahr 2005, wovon allein auf Spanien und Italien 49 % entfallen.

Sarasin-Prognose des weltweiten Solarkollektoren-Marktes

(jährlich neu installierte Kollektorkapazität in GW_{th} pro Jahr)



10. Solarthermische Kraftwerke können Strom zu wettbewerbsfähigen Preisen liefern

Für solarthermische Kraftwerke geht eine aktuelle Studie von Greenpeace und der ESTIA (European Solar Thermal Industry Association) davon aus, dass hier Kraftwerksleistungen von 6,5 Gigawatt bis 2015 aufgebaut werden. Um der Stromnachfrage gerade in südlichen Regionen zu Spitzenlastzeiten gerecht zu werden, bieten solarthermische Kraftwerke bereits heute wettbewerbsfähige Alternativen. Ihre Stromgestehungskosten sind in den besonders sonnenreichen Regionen im Vergleich zur Photovoltaik heute um bis zu 50 % niedriger. Darüber hinaus ist der Einsatz solarthermischer Großanlagen effizienter als die kostenintensive Vorhaltung ausreichend konventioneller Kraftwerkleistung für wenige Stunden während der heißesten Tageszeiten. Bei Bedarf können diese solaren Großkraftwerke auch 24 Stunden rund um die Uhr abrufbereit Strom liefern.

11. Anhaltender 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. Mit der im Sommer 2007 anlaufenden und vollintegrierten Wafer-, Zell- und Modulproduktion in Frankfurt/Oder plant Conergy ihre weltweit aktiven Vertriebskanäle künftig zu einem Großteil selbst mit Hightech-Komponenten zu versorgen. Darüber hinaus nachgefragte Technologien wie Dünnschicht und zusätzliche Mengen werden weiterhin am Weltmarkt zur Spitzenabdeckung von renommierten Lieferanten zugekauft.

12. Siliziumproduktion übersteigt wachsende Nachfrage spätestens ab 2008

Auch bei der künftigen Siliziumbeschaffung für die eigene Produktion kommen Conergy die substanziell wachsende Produktion und damit mittelfristig fallende Weltmarktpreise entgegen. Der Produktionskapazitätenausbau von Solarsilizium geht weit über die auf dem aktuellen Preisniveau nachgefragten Mengen hinaus. Selbst bei einem weltweiten Nachfragewachstum von jährlich mindestens 30% dürfte ab 2008 auch nach Einschätzung vieler Analysten mehr als ausreichend Silizium für die Photovoltaikindustrie zur Verfügung stehen und damit noch schnelleres Wachstum bei weiter sinkenden Preisen ermöglichen.

Vor diesem Hintergrund baut Conergy ihre globalen Aktivitäten auch in der eigenen Solarmodulproduktion aus. 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

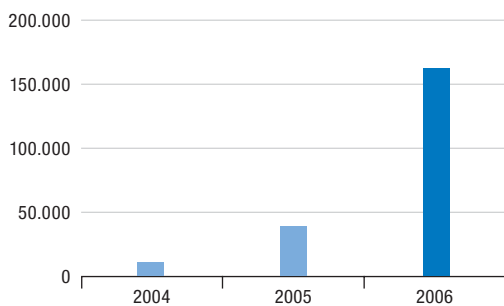
1. Conergy nach Solarumsätzen weiter Europas Nr. 1 und weltweit bereits die Nr. 2

Mit einer Umsatzsteigerung um 42 % auf EUR 752,2 Mio. (Vorjahr: EUR 530,2 Mio.) baut Conergy ihre weltweiten Marktanteile in den durchschnittlich etwa um 25 % wachsenden Märkten für regenerative Energiesysteme konsequent aus. Alle Vertriebskanäle haben zu diesem erfolgreichsten Geschäftsjahr seit Gründung 1998 mit wachsenden Umsätzen beigetragen. Darüber hinaus wurde der Auslandsumsatzanteil bereits auf 37 % (Vorjahr: 14 %, Planziel 2006: 25 %) und der Umsatzanteil mit Solarthermie, Wind- und Bioenergie auf 26 % (Vorjahr: 12 %, Planziel 2006: 20 %) gesteigert. Damit zeigt sich Conergy auf bestem Weg, ihre Wachstumsstrategie 50/50/08 erfolgreich umzusetzen. So werden zusätzliche Umsatz- und Gewinnpotenziale in den weltweit lukrativsten Märkten erschlossen, was das Unternehmen gleichzeitig unabhängiger von Angebots- und Nachfrageüberhängen in den zyklisch wachsenden Märkten für regenerative Systemtechnologie macht.

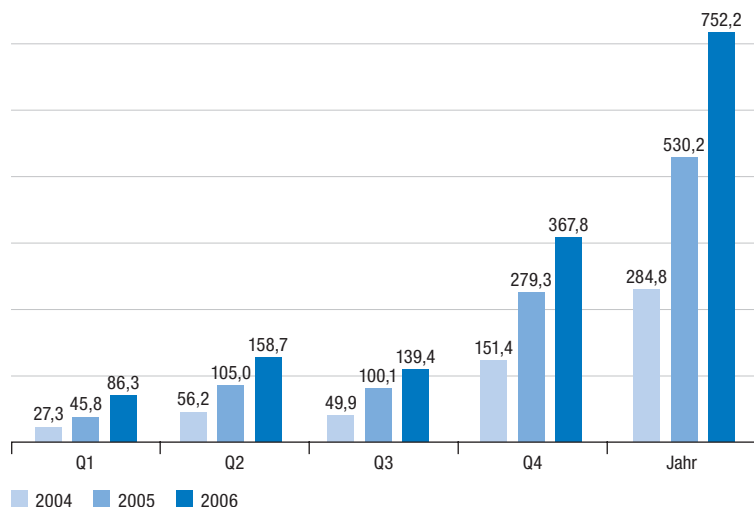
Vor dem Hintergrund der Preisentwicklung für Solarsysteme in Deutschland 2006 zeigte sich, wie Conergy mit zunehmender Flexibilität temporäre Nachfrageschwankungen in regionalen Märkten erfolgreich auspendelt. Da sich Solarsysteme in immer mehr Ländern für ihre Betreiber als attraktives Investment rechnen, führte der Nachfrageüberhang zu weiteren Preiserhöhungen für Solarmodule am Weltmarkt. Dies hatte zur Folge, dass auch die Endkundenpreise im ersten Halbjahr 2006 um etwa 10 % stiegen. Im Sommer wurde, wie von Conergy erwartet, das höchste Preisniveau überschritten. Die Großkundenpreise für Solarmodule sanken vor dem Hintergrund der etwa um 25 % wachsenden Modulproduktion sämtlicher Hersteller in Deutschland bis Jahresende um etwa 20 %. Der deutsche Markt macht nach wie vor noch etwa 40–50 % des Weltmarkts aus. Die weit überproportional wachsende Nachfrage in einigen Auslandsmärkten, wie beispielsweise Italien, Frankreich, Griechenland, Korea oder auch Kalifornien, bei vergleichsweise wesentlich kleinerem Marktniveau macht eine Internationalisierungsstrategie nötig aber auch attraktiv.

Als Basis für die Erreichung der Umsatzziele 2007 hat sich der bereits im Januar vorliegende Auftragsbestand gegenüber dem Vorjahresniveau mehr als verdreifacht. Damit hat Conergy bereits zu Jahresbeginn Aufträge für etwa 65 % des im Gesamtjahr geplanten Umsatzes in den Büchern. Zum Vergleich: zum selben Zeitpunkt im Vorjahr machten die sich in Vorbereitung befindenden Projekte nur etwa 30 % des für 2006 geplanten Umsatzes aus. Besonders erfreulich entwickelt sich das Solargeschäft in Spanien – dem weltweit aktuell wachstumsstärksten Markt. Etwa drei Jahre nach Einführung der für Endkunden attraktiven Förderbedingungen erweist sich der frühzeitige Markteintritt der Conergy als sehr vorteilhaft. Durch die Übernahme des spanischen Solargroßhändlers Albasolar im Jahr 2000, dem bereits 2001 eingeleiteten Aufbau des Endkundenvertriebsnetzes über die Marke SunTechnics und dem in 2005 erfolgten Einstieg der heutigen Epuron in die Planung und strukturierte Finanzierung regenerativer Großprojekte vor Ort konnten in 2006 bereits Solarprojekte mit einer Gesamtspitzenleistung von etwa 27 Megawatt auf der Iberischen Halbinsel realisiert werden. Damit gilt die Conergy Gruppe mit einem Marktanteil von über 30 % jetzt auch im Solargeschäft in Spanien als klare Nummer 1. Auch bei sich ändernden Einspeisevergütungen für die Photovoltaik werden nicht zuletzt auch die gesetzlich verankerten Auflagen zur Nutzung von Solarwärme bei allen Neubauten dafür sorgen, dass dieser Solarmarkt weiter zu den weltweit lukrativsten und wachstumsstärksten Regionen zählen wird.

Umsatz in Spanien (in TEUR)

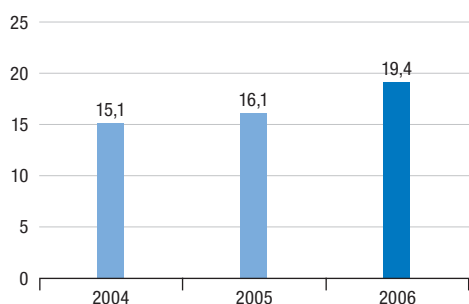


Umsatzerlöse nach Quartalen (in Mio. EUR)



C. Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage

Entwicklung der Rohertragsmarge (in %)



1. Entwicklung des Rohertrags

In 2006 stieg der Rohertrag auf EUR 146 Mio. (2005: EUR 86 Mio.). Die Rohertragsmarge erhöhte sich damit auf 19,4 % gegenüber 16,1 % im Vorjahr. Gründe hierfür sind insbesondere das wachsende Auslandsgeschäft bei Photovoltaik, das margenstärker als im Inland ist und eine weitere Vertiefung der Wertschöpfung in verschiedenen Bereichen der Produktion. Zusätzlich konnten über das internationale Großprojekt-Geschäft die sinkenden Verkaufspreise aus dem Handelsgeschäft mehr als kompensiert werden. Dies führte insgesamt zu einer Erhöhung der Rohertragsmarge.

2. Projects

Der Bereich Projects der Markenwelt Epuron (ehemals voltwerk) konnte den Umsatz bei der strukturierten Finanzierung und Realisierung von Solar-, Wind- und Bioenergie-Großkraftwerken um 91,5 % auf EUR 266,8 Mio. (Vorjahr: EUR 139,3 Mio.) am kräftigsten steigern. Dank der randvollen und internationaler ausgerichteten Projektpipeline konnte auch die Rohertragsmarge auf 23 % (Vorjahr: 9 %) über dem Gruppendurchschnitt von 19,4 % (Vorjahr: 16,1 %) verbessert werden.

3. Engineering

Auch beim weltweiten Endkundengeschäft der SunTechnics mit schlüsselfertigen regenerativen Energiesystemen wurde der Rohertrag und damit die Rohertragsmarge auf 23,3 % (Vorjahr: 19,3 %) deutlich verbessert. Der Umsatz konnte in 2006 um 32,7 % auf EUR 199,2 Mio. (Vorjahr: EUR 150,1 Mio.) gesteigert werden. Wegen des Aufbaus neuer Niederlassungen in Frankreich, Italien, Belgien, Südkorea, Singapur sowie des Ausbaus des kundennahen Vertriebsnetzes in Deutschland, Spanien, Indien und den USA wurde der Personalbestand in den Regionen bereits zur Vorbereitung auf das stark wachsende Geschäft in 2007 ausgerichtet. Damit einher ging ein im Vergleich zum Umsatzwachstum 2006 weit überproportionaler Anstieg der Personal- und Sachkosten um 205 % auf EUR 44,2 Mio. (Vorjahr: EUR 14,5 Mio.). Dank der zusätzlichen Vertriebsmitarbeiter und Ingenieure ist SunTechnics bestens auf Umsatzsprünge vorbereitet, was bereits in 2007 wieder steigende EBIT-Margen erwarten lässt.

4. B2B-Vertrieb (DMS&CS und Wholesale)

Das Solargeschäft im Vertrieb der AET an Installateure und der Herstellermarke Conergy über den Handel wurde durch die im Kernmarkt Deutschland seit Sommer 2006 bis Jahresende um etwa 20 % niedrigeren Endkundenpreise für Photovoltaik-Systeme stark beeinflusst. Die sinkenden Preise konnten in 2006 noch nicht vollständig durch entsprechend niedrigere Beschaffungskosten bei den Zulieferern kompensiert werden. Wegen des Preisrutsches zum Jahresendgeschäft fiel die Rohertragsmarge des Segments Wholesale im Vertrieb an Installateure auf 9,9 % (2005: 15 %). Dem Vertrieb der Herstellermarke Conergy gelang wegen der tieferen Wertschöpfung bei Gestellen und Wechselrichtern eine Rohertragsmarge in Höhe von 17,1 % (Vorjahr: 25,5 %).

5. Personal- und Sachkosten

Die Personal- und Sachkosten stiegen insgesamt überproportional von EUR 49,8 Mio. in 2005 um 143,6 % auf EUR 121,3 Mio. in 2006. Beim Jahresvergleich ist zu beachten, dass in 2006 erhebliche Vorlaufleistungen zur Erhöhung der Wertschöpfung und zur Vorbereitung auf den in 2007 angepeilten Umsatzsprung auf EUR 1,25 Mrd. geleistet wurden. Neben dem nachhaltig stark wachsenden operativen Geschäft konnten während der Berichtsperiode weitere wichtige Meilensteine zur Erschließung zusätzlichen Umsatzpotenzials kundennah in den für regenerative Energiesysteme lukrativsten Märkten erreicht werden. In 2006 wurden 20 eigenständige Vertriebsgesellschaften frühzeitig in Ländern mit vielversprechendem Wachstumspotenzial aufgebaut. Darüber hinaus wurden auch die vorhandenen operativen Einheiten bereits in 2006 erheblich personell aufgestockt. Zum 31. Dezember 2006 beschäftigte Conergy weltweit 1.480 Mitarbeiter (Vorjahr: 724).

6. Ergebnisentwicklung

Der Jahresüberschuss lag mit EUR 30,2 Mio. um 8,7 % über Vorjahr (2005: EUR 27,8 Mio.). Ergebnisbelastend wirkten Sonderaufwendungen zur Erschließung zusätzlicher internationaler Märkte (EUR 8,7 Mio.) und der Eintritt in neue komplementäre Technologien zum Ausbau der Produktpalette für regenerative Energiesysteme (EUR 12,2 Mio.). Darin enthalten sind auch die bereits in 2006 entstandenen Kosten für den Aufbau der vollintegrierten solaren Wafer-, Zell- und Modulproduktion zur Vertiefung der Wertschöpfung im Kerngeschäft Photovoltaik in Frankfurt/Oder. Demgegenüber stehen Sondererlöse in Höhe von EUR 15,0 Mio., die hauptsächlich aus dem Verkauf zweier Grundstücke erzielt wurden.

Bereits für das laufende Geschäftsjahr erwartet Conergy zusätzliches Margenpotenzial aus diesen Investitionen in die internationalen Märkte und komplementären Technologien außerhalb der Photovoltaik. Weiterhin ist aus dem wachsenden Auslandsgeschäft und höheren Erträgen in den Bereichen Solarthermie und Bioenergie mit höheren Margen zu rechnen.

7. Übersicht der in 2006 gegründeten und akquirierten Gesellschaften der Conergy Gruppe

Name	Marke	Standort
Conergy Pte. Ltd.	Conergy	Singapur
Conergy España SL	Conergy	Spanien
Conergy Central Services LLC	Conergy	USA
Conergy Energia Solar Ltda.	Conergy	Brasilien
Conergy Contracting GmbH	Conergy	Deutschland
Conergy Estonia OÜ	Conergy	Estland
Conergy Limited	Conergy	Korea
Conergy Alternatif Enerji Sistemleri Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi	Conergy	Türkei
SunTechnics Energy Systems Pte. Ltd.	SunTechnics	Singapur
SUNTECHNICS IMPIANTI ENERGETICI SRL	SunTechnics	Italien
SunTechnics – Systèmes d'énergies SARL	SunTechnics	Frankreich
SunTechnics Sistemas de Energia Ltda.	SunTechnics	Brasilien
SunTechnics Energy Systems EPE	SunTechnics	Griechenland
SunTechnics Limited	SunTechnics	Korea
SunTechnics Installation & Services Inc.	SunTechnics	USA
SunTechnics Instalaciones & Mantenimiento SL	SunTechnics	Spanien
EPURON LLC	EPURON	USA
VOLTWERK ITALIA S.R.L.	EPURON	Italien
EPURON Pte. Ltd.	EPURON	Singapur
EPURON Vierte Management GmbH	EPURON	Deutschland
EPURON Fünfte Management GmbH	EPURON	Deutschland
Énergie Éolienne Lusanger S.A.R.L.	EPURON	Frankreich
Parc Éolien de la Chaude Vallée S.A.R.L.	EPURON	Frankreich
Parc Éolien du Mélier S.A.R.L.	EPURON	Frankreich
Parc Éolien de Morvillers S.A.R.L.	EPURON	Frankreich
Parc Éolien de Bonneuil S.A.R.L.	EPURON	Frankreich

Darüber hinaus wurden 12 Unternehmen akquiriert und in die Markenwelten der Conergy integriert, die weitere Kundenpotenziale und komplementäre Technologien in die Gruppe für künftiges Wachstum einbringen.

Name	Marke	Standort	Technologie
Conergy Services Ost GmbH	Conergy	Deutschland	Wind/Service
Çap-Aus Pty Limited	Conergy	Australien	Solarthermie
Conergy Limited	Conergy	Zypern	Photovoltaik
Riposol Handels GmbH	Conergy	Österreich	Solarthermie
Conergy GmbH	Conergy	Österreich	Solarthermie
Conergy GmbH	Conergy	Schweiz	Solarthermie
Conergy BVBA	Conergy	Benelux	Solarthermie
Güstrower Maschinen Bau GmbH	Conergy	Deutschland	Wärmepumpen
Conergy SolarModule GmbH	Conergy	Deutschland	Photovoltaik
Sun Technics Energy Systems NV	SunTechnics	Benelux	Photovoltaik
D&J Electric Inc.	SunTechnics	USA	Photovoltaik
SAGAP ELEKTRİK ÜRETİM ANONİM ŞİRKETİ	EPURON	Türkei	Wind

Nachdem der Umsatz in 2006 zu über 93 % durch die bereits etablierten operativen Einheiten realisiert wurde, werden diese Übernahmen und Neugründungen bereits in 2007 substanzielle Beiträge zum Ausbau des internationalen Geschäfts mit regenerativen Energiesystemen leisten. Dies zeigt sich beispielsweise durch den in Januar 2007 mehr als verdreifachten Auftragsbestand. Dank der Akquisitionen im Bereich Umweltwärme verfügt Conergy beispielsweise jetzt für alle Vertriebskanäle über bedarfsgerechte Systemtechnologie zur kombinierten Nutzung von Erd- und Solarwärme. Mit dem ganzheitlichen Angebot der Conergy können Hausbesitzer ihre jährlichen Heizungskosten gegenüber herkömmlichen Erdgas- oder Ölheizungen signifikant reduzieren und sich sogar autark von fossilen Brennstoffen machen. Dabei sind die Einsatzmöglichkeiten der regenerativen Wärmesysteme von Conergy noch vielfältiger. Neben der Warmwasserproduktion können sie im Umkehrbetrieb im Winter heizen und im Sommer kühlen.

8. Sonstige betriebliche Erträge / Andere aktivierte Eigenleistungen

Der Anstieg der sonstigen betrieblichen Erträge resultiert hauptsächlich aus dem Verkauf zweier Grundstücke in Höhe von EUR 15,0 Mio. Darüber hinaus sind in dieser Position auch Erträge aus der Erstkonsolidierung eines Windprojekt-Joint Venture in der Türkei (EUR 3,3 Mio.) und aktivierte Entwicklungsleistungen ausgewiesen. Den sonstigen betrieblichen Erträgen stehen Aufwendungen für die beschleunigte Internationalisierung des Geschäfts (EUR 8,7 Mio.) und Investitionen in den Ausbau der Produktlinien für regenerative Energiesysteme (EUR 12,2 Mio.) gegenüber.

9. Bilanzstruktur und Finanzlage

Die Bilanzsumme hat sich von EUR 346,3 Mio. auf EUR 698,4 Mio. im Jahr 2006 erhöht. Ein wesentlicher Grund dafür ist das in 2006 um EUR 96,8 Mio. gestiegene Anlagevermögen. Dieses resultiert unter anderem aus den geleisteten Anzahlungen auf Maschinen bei der HighSi GmbH am Standort Frankfurt/Oder (EUR 48,7 Mio.), dem Goodwill aus Unternehmenskäufen (EUR 22,6 Mio.) und den aktivierten Entwicklungskosten (EUR 8,6 Mio.). Ein weiterer Grund für die Erhöhung der Bilanzsumme liegt im Anstieg des Umlaufvermögens. Die Haupttreiber waren das umsatzstarke Jahresendgeschäft sowie das sprunghaft gestiegene weltweite Großprojektgeschäft. Entsprechend haben sich auch die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen substantiell erhöht. Durch die im zweiten Halbjahr 2006 begonnene Umstellung von Zahlungskonditionen bei Lieferanten und die Einführung liquiditätsschonender Finanzierungskonzepte für Großprojekte wird für 2007 eine Reduzierung des Working Capital in Relation zum Umsatz erwartet.

Das langfristig gebundene Vermögen ist in voller Höhe durch das Eigenkapital gedeckt. Es macht aktuell 19,9 % der Bilanzsumme aus (Vorjahr: 7,6 %) und entfällt mit EUR 119,5 Mio. auf das Anlagevermögen (Vorjahr: EUR 22,6 Mio.).

Die Gründe für die deutliche Erhöhung der kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten liegen hauptsächlich in der Finanzierung des Working Capitals für das deutlich gestiegene Projektvolumen sowie den Anzahlungen für Maschinen zum Aufbau der vollintegrierten solaren Wafer-, Zell- und Modulproduktion in Frankfurt/Oder. Die Finanzierung erfolgt durch die Inanspruchnahme der vorhandenen Kreditlinien: Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit in Höhe von TEUR 224.310 besteht im Wesentlichen aus der Ausweitung der Kontokorrentinanspruchnahmen. Hierfür wurden im Geschäftsjahr 2006 bilaterale Kreditlinien mit Banken über EUR 512,0 Mio. abgeschlossen. Diese Kreditlinienausweitung diente vorrangig zur Finanzierung des Working Capitals und getätigter Investitionen. Aus dem Verkauf eigener zurückgekaufter Aktien sind dem Unternehmen Mittel in Höhe von EUR 11,2 Mio. zugeflossen. Im Conergy Konzern werden zudem Innenfinanzierungseffekte durch Cashpooling-Strukturen sowie durch ein Inhouse Banking-Konzept genutzt, wobei die operativen Einheiten zentral über die Conergy AG finanziert werden und Liquidität optimiert konzernweit verteilt wird. Die durchschnittlichen Fremdkapitalkosten betragen 2006 3,6 % der durchschnittlichen Bruttofinanzschulden des Conergy-Konzerns.

10. Eigenkapitalquote

Die Conergy Gruppe weist eine solide Eigenkapitalquote von 26,3 % aus (Vorjahr: 43,7 %). Das von EUR 151,3 Mio. in 2005 auf EUR 183,9 Mio. gestiegene Eigenkapital ist in erster Linie auf den im Betriebsjahr erzielten Gewinn zurückzuführen.

11. 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. Die Aktien der Conergy AG

Die Aktien der Conergy AG werden seit dem erfolgreichen Börsengang am 17. März 2005 unter dem Börsenkürzel „CGY“ und der WKN 604002 und ISIN DE0006040025 im Frankfurter Prime Standard geführt.

Die Zulassung des gesamten Grundkapitals der Gesellschaft zum Börsenhandel im Amtlichen Markt mit gleichzeitiger Zulassung zum Teilbereich des Amtlichen Markts mit weiteren Zulassungsfolgepflichten (Prime Standard) an der Frankfurter Wertpapierbörse wurde erteilt. Gehandelt werden aktuell 30 Millionen auf Inhaber lautende Stammaktien. Die Rechte und Pflichten bestimmen sich nach dem Aktiengesetz. Der Streubesitz beträgt bei Berücksichtigung aller Aktionäre, die weniger als 3 % besitzen, 48,5 %. Über 10 % der stimmberechtigten Aktien hielten zum Stichtag 31. Dezember 2006: Hans-Martin Rüter (16,35 %), Dieter Ammer (12,67 %) und Grazia Equity GmbH (12,08 %).

Der Prime Standard ist ein Börsensegment für die Notierung von Aktien an der Frankfurter Wertpapierbörse. Neben dem Prime Standard gibt es ferner den General Standard. Im General Standard gelten die Anforderungen des Gesetzgebers für den Amtlichen Markt bzw. den Geregelten Markt. Im Prime Standard müssen Emittenten über das Maß des General Standard hinausgehende internationale Transparenzanforderungen erfüllen. Diese sind:

- | Quartalsweise Berichterstattung in deutscher und englischer Sprache
- | Anwendung internationaler Rechnungslegungsstandards (IFRS/IAS oder US-GAAP)
- | Veröffentlichung eines Unternehmenskalenders
- | Durchführung mindestens einer Analystenkonferenz außerhalb der Bilanzpressekonferenz
- | Ad-hoc-Mitteilungen in deutscher und englischer Sprache.

1. Dividende

Conergy beabsichtigt, auch in absehbarer Zukunft weiterhin den überwiegenden Teil des Jahresüberschusses zur Sicherung und zum Ausbau der bestehenden Marktposition sowie der Umsetzung der strategischen Ziele ganz oder teilweise zu thesaurieren. Das Unternehmen wird unter Berücksichtigung seiner finanziellen Lage, seiner Liquiditätsbedürfnisse sowie der rechtlichen, steuerlichen und sonstigen Rahmenbedingungen prüfen, ob (und wenn in welchem Umfang) Dividenden ausgeschüttet werden. Dafür wird der Vorstand dem Aufsichtsrat einen Gewinnverwendungsvorschlag zur Prüfung vorlegen, ob unter anderem ein Teil des Bilanzgewinns 2006 zur Zahlung einer Dividende verwendet werden soll.

2. Weitere Angaben nach §315 Abs.4 HGB:

Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 28. Mai 2011 einmal oder mehrfach um insgesamt bis zu TEUR 15.000 durch Ausgabe von neuen Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2006).

Die Ernennung und Abberufung der Mitglieder des Vorstands richtet sich nach den §§ 84 f. AktG. Satzungsänderungen erfolgen nach den Regelungen der §§ 179 ff. AktG.

E. Vergütungsbericht für den Vorstand und den Aufsichtsrat der Conergy AG

Angaben zur Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat finden sich im Corporate Governance-Bericht auf Seite 20.

F. 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. Wirtschaftliche Risiken

Das starke Wachstum der Conergy Gruppe könnte durch allgemeine wirtschaftliche Risiken beeinträchtigt werden. Darüber hinaus könnte der Verlust von Führungskräften oder Mitarbeitern in Schlüsselpositionen die Aktivitäten beeinträchtigen, falls dies nicht zeitnah kompensiert werden könnte. Um in diesem Bereich eine noch bessere Steuerung und Kontrolle zu erreichen, wird die IT für die Anforderungen eines global aktiven Unternehmens ausgebaut und weiterentwickelt.

Obwohl die Conergy Gruppe über langfristige Lieferantenbeziehungen und Lieferverträge verfügt, kann nie zu 100 % sichergestellt werden, dass sämtliche Lieferverpflichtungen eingehalten werden. Fällt ein Lieferant aus oder erfüllt seine Lieferverpflichtungen nicht wie vereinbart, kann Conergy auf andere Lieferanten ausweichen, was jedoch unter Umständen zu Störungen oder Verzögerungen im Betriebsablauf führen könnte.

Durch den Aufbau einer eigenen und vollintegrierten solaren Wafer-, Zell- und Modulproduktion wird die Planungssicherheit für eine direkte Just-in-time Belieferung auf den Baustellen im Kerngeschäft Photovoltaik deutlich gesteigert. Die Conergy Gruppe geht insbesondere in Deutschland von einer Konzentration des Photovoltaik-Marktes und einem intensiveren Wettbewerb mit tendenziell sinkenden Systemkostenpreisen aus. Durch die Vertiefung der Wertschöpfung mittels Eigenproduktion von Wafern, Zellen und Modulen sowie Wechselrichtern und Gestelltechnik erschließt Conergy zusätzliches Gewinnpotenzial, um die eigenen Margen auch im Binnenmarkt für Photovoltaik-Systeme mindestens stabil zu halten.

2. Branchenspezifische Risiken

In der Ausweitung der internationalen Aktivitäten, der Vervollständigung der Wertschöpfungskette und der Diversifikation in andere Bereiche der Erneuerbaren Energien sehen wir zusätzliches Umsatz- und Ergebnispotenzial für das Wachstum und das Ergebnis der Conergy Gruppe. Dies beinhaltet jedoch auch Risiken. Änderungen regulatorischer Rahmenbedingungen, wie beispielsweise bei Marktanreizprogrammen zur Anschubfinanzierung für regenerative Energiesysteme, können die Nachfrage beispielsweise nach Photovoltaik-Anlagen, aber auch anderen Produkten und Dienstleistungen der Conergy Gruppe sehr stark positiv wie auch negativ beeinflussen. Dies könnte das Wachstum der Gruppe in einzelnen Märkten beeinträchtigen. Grundsätzlich sehen wir einen fundamentalen Trend auf globaler Basis, die Förderung Erneuerbarer Energieprojekte in immer mehr Regionen für unterschiedliche Technologien auszuweiten. Marktanreizprogramme sollen zusätzliche Nachfrage für regenerative Energiesysteme schaffen. Eine Entwicklung, von der Conergy plant, als einer der weltweit führenden regenerativen Systemanbieter mit aktuell 23 internationalen Vertriebsniederlassungen weit überproportional zu profitieren. 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

Im Rahmen der Durchführung von Großprojekten im Bereich der Erneuerbaren Energien geht die Epuron Gruppe die üblichen Risiken eines Generalunternehmers ein. Außerdem erbringt die Epuron Gruppe im Rahmen der Projektentwicklung Vorleistungen, die im Falle einer Verhinderung der Projektrealisierung unvergütet bleiben. Darüber hinaus ist die SunTechnics Gruppe als Vertragspartner der Epuron üblichen Gewährleistungsrisiken ausgesetzt. Dies könnte dazu führen, dass einzelne Projekte nicht gewinnbringend oder kostendeckend umgesetzt werden. Das Devisen- und Zinsmanagement ist in der Conergy Gruppe zentral organisiert, was durch entsprechende Richtlinien dokumentiert ist. Das Nettoexposure der jeweiligen Fremdwährung, insbesondere Yen und US-Dollar, wird konzernweit im Treasury ermittelt. Um das Risiko aus Wechselkursschwankungen bei Warengeschäften einzugrenzen, geht die Conergy Gruppe Devisengeschäfte ein. Die Absicherung von Wechselkurs- und Zinsrisiken ist Bestandteil des Risikomanagements der Conergy Gruppe. Kurssicherungsgeschäfte werden abgeschlossen für in Fremdwährung laufende Lieferantenverpflichtungen aus Wareneinkäufen in Yen und US-Dollar. Dennoch wirkt sich eine dauerhaft ungünstige Entwicklung der Wechselkurse nachteilig aus. Zinssicherungsgeschäfte werden hauptsächlich für das Projektgeschäft abgeschlossen.

Durch den Bau der vollautomatisierten und vollintegrierten Produktion für Wafer, Zellen und Module in Frankfurt/Oder ergeben sich eine Vielzahl von Chancen. Unter anderem plant Conergy die Prozesskosten gegenüber bisherigen Produktionskonzepten zu senken. Bei dem Aufbau dieser weltweit einzigartigen Produktionsstätte und deren späterem Betrieb entstehen aber auch Risiken wie zum Beispiel das Risiko eines verzögerten oder nicht vollen Produktionsstarts und die nicht termingerechte oder ausreichende Belieferung mit dem Vorprodukt Silarsilizium.

Um eine reibungslose Beschaffung sicherzustellen sind eine Vielzahl von Maßnahmen getroffen worden, wie zum Beispiel eine sehr detaillierte Planung und Überwachung des Projektfortschritts, eine sehr gute Kommunikation mit allen Behörden und Lieferanten sowie kontinuierliche Anlagentests und Schulungen der Mitarbeiter bei den Anlagenherstellern. Weiterhin sind kritische Produktionssysteme redundant vorhanden und die einzelnen Produktionsprozesse können unabhängig voneinander betrieben werden. In Bezug auf die Siliziumbeschaffung werden intensive Verhandlungen über kurzfristige und langfristige Lieferverträge geführt. Grundsätzlich geht Conergy durch die weltweit stärker als die Nachfrage wachsenden Produktionskapazitäten der führenden Siliziumhersteller von einer Marktentspannung aus, die von Conergy bereits bis Ende dieses Jahres erwartet, jedoch erst ab 2008 voll eintreten wird. Darauf ist die Projektplanung zur vollen Auslastung der eigenen Produktionskapazitäten der Conergy ausgerichtet.

4. Rechtliche Risiken

Der Schutz an geistigem Eigentum ist für den Erfolg der Conergy Gruppe wichtig. Trotzdem kann auch durch Rechtsschutz 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. Darüber hinaus wurden das Qualitätsmanagement und das Reklamationssystem „Conergy Customer Agent“ weiterentwickelt. 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 weitreichende 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

Die Conergy Gruppe betreibt ein aktives Versicherungsmanagement und für wesentliche Gefahren sind Versicherungen zur Risikominimierung abgeschlossen. Es bestehen insbesondere internationale Versicherungsprogramme für die Sach- und Betriebsunterbrechungs-, Betriebshaftpflicht- und Transportversicherung. Weiterhin bestehen D&O-Versicherungen für Vorstände, Aufsichtsräte und Führungskräfte der Konzerngesellschaften mit entsprechendem Selbstbehalt.

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. Dieses Risikomanagementsystem ermöglicht dem Vorstand wesentliche Risiken frühzeitig zu identifizieren und entsprechende Maßnahmen zur Gegensteuerung einzuleiten.

8. Preisänderungsrisiko

Dem allfälligen Währungsrisiko trägt die Conergy AG mit den oben erwähnten Kurssicherungsgeschäften Rechnung. Das Zinsrisiko, das aus möglichen Marktzinssatzschwankungen 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.

9. 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.

10. Liquiditätsrisiko

Um Schwierigkeiten bei der Beschaffung liquider Mittel zur Erfüllung fälliger Verbindlichkeiten zu vermeiden, arbeitet Conergy mit verschiedenen Kreditinstituten zusammen und verhandelt kontinuierlich über die Einräumung ausreichender Kreditlinien mit dem Ziel das Risiko zu begrenzen, dass Liquiditätsengpässe aus Zahlungstromschwankungen entstehen.

G. Forschung und Entwicklung

Conergy ist heute bereits der weltweit führende Photovoltaik-Systemanbieter und befindet sich auch in anderen regenerativen Energien auf dem Weg an die Spitzenposition. Die Erfahrung der über 500 Ingenieure aus der Systemoptimierung, Produktentwicklung, Forschung und Entwicklung wird genutzt, um auch bei der eigenen Produktion die Kosten- und die Qualitätsführerschaft auf dem Weltmarkt zu sichern. Dies ist die Basis für weiteres dynamisches Wachstum im solaren Kerngeschäft. Ziel der Bündelung der Forschung und Entwicklung für Module, Wechselrichter und Gestelle ist, den Kunden in puncto Qualität, Preis und Stromertrag ständig optimierte Solarsysteme anzubieten. Die Kontrolle dieser wichtigsten Wertschöpfungsstufen in der Photovoltaik dient auch dazu, den Technologievorsprung beim solaren Anlagenbau zu festigen und ihn auch bei der Produktion kontinuierlich auszubauen.

1. Tiefere Eigenwertschöpfung bringt mehr Verlässlichkeit bei Qualität und Modulversorgung

Mit der vollintegrierten Produktion sieht Conergy einen eigenen Effizienzvorsprung gegenüber anderen Herstellern bei der Wafer-, Zell- und Modulproduktion. Mit Systemkomponenten aus dem eigenen Haus ist Conergy in der Lage, die Einstandskosten zu reduzieren und für die hauseigenen Vertriebe in 22 Ländern wesentlich mehr Verlässlichkeit bei Qualität und Versorgung zu schaffen. Dies hat insbesondere auf einem Markt, der wegen der weltweit stark wachsenden Nachfrage immer wieder von Zulieferengpässen geprägt wird, große Bedeutung. Zudem erwarten Marktexperten nach der sukzessiven Erweiterung der Silizium-Produktionskapazitäten durch die weltweit führenden Hersteller kräftige Wachstumsimpulse mit enormem Kostensenkungspotenzial für die Photovoltaik.

2. Effizienzvorsprung beim Produktionsaufbau durch renommierte Partner

Technologisch profitiert Conergy beim Aufbau der eigenen Wafer-, Zell- und Modulproduktion vom Erfahrungsvorsprung führender Zulieferer für solare Produktionslinien, was sich unter anderem in überdurchschnittlich hohen Wirkungsgraden der Solarmodule niederschlagen wird. Ziel bei monokristallinen Zellen ist ein Wirkungsgrad von über 17 %. Die neuartige Anordnung der Produktionslinien in nur einer Halle verkürzt die Transportwege und trägt mit dem sehr hohen Automatisierungsgrad entscheidend zur Reduzierung der Bruchrate bei den empfindlichen Zellen bei. Der Maschinenpark bietet viel Spielraum für weitere Effizienzsteigerungen insbesondere durch eine stete Steigerung der Wirkungsgrade und eine Verringerung des Siliziumeinsatzes. Die Produktion wird mit einer Zeldicke

von 200 µm starten und ist auf eine Reduzierung auf 160 µm ausgelegt. Damit wird im Vergleich zu den meisten anderen Produktionen weniger Silizium für die eigenen Module benötigt.

3. Conergy entwickelt gesamte solare Systemtechnologie weiter

Darüber hinaus erwartet Conergy, auch bei der Weiterentwicklung der solaren Wechselrichter über neue Topologien die Spitzenwirkungsgrade weiter zu verbessern. Mit dem Gestellsystem Solar-Optimus zählt Conergy auch zu den weltweit führenden Anbietern der Sonne nachgeführter Gestelltechnologie. Bei der Überwachung der Anlagenleistung von Solarparks wird 2007 eine neue Ära mit modernster Leittechnologie beginnen. In Zukunft werden viele Hundert Modulstränge vor Ort nicht mehr aufwendig per Hand geprüft. Conergy bietet ihren Kunden eine echte Fernwartung, die Überwachung und Steuerungsprozesse bis hin zum zeitnahen Berichtswesen automatisiert.

4. Weiterentwicklungen in den Bereichen Solar- und Geothermie, Bio- und Windenergie

Auch im Bereich Solarthermie verschafft sich Conergy Kostenvorteile dank zunehmender Massenproduktion. Mit unserer neuen Drain-Back-Technologie wird in Nordeuropa eine neue Qualitätsebene auf den Markt eingeführt. In heißeren Breitengraden werden Marktanteile dank der neuen Thermosyphon-Systeme ausgebaut. Für ein ganzheitliches Angebot zur Nutzung der Umweltwärme entwickelt und produziert Conergy aufeinander abgestimmte solarthermische Kollektoren und geothermische Wärmepumpen. Mit dieser Systemtechnologie zur kombinierten Nutzung von Erd- und Solarwärme können Hausbesitzer ihre jährlichen Heizungskosten gegenüber herkömmlichen Erdgas- oder Ölheizungen signifikant reduzieren und sich sogar autark von fossilen Brennstoffen machen. Dabei sind die Einsatzmöglichkeiten der Wärmepumpen von Conergy noch vielfältiger. Im Umkehrbetrieb können sie, neben der Warmwasserproduktion, im Winter heizen und im Sommer kühlen. Dafür bietet Conergy Wärmepumpen in zwei für den Installateur leicht zu montierenden Produktvarianten. Bei der Windenergie wird ein spannungsgestuftes Generatorenkonzept die Energieausbeute bei überwiegend schwachen und mittleren Windstärken entscheidend verbessern. Dies erhöht die Leistungsfähigkeit in weltweit anstehenden Elektrifizierungsprojekten, die Conergy zunehmend als Hybridlösungen mit Photovoltaik kombiniert anbietet. Bei der Bioenergie nutzt Conergy ihren Entwicklungsvorsprung und wächst weiter überdurchschnittlich im Bereich Biogas.

H. Ausblick

Auch in 2007 bahnt sich wieder ein Rekordjahr für Anbieter regenerativer Energiesysteme an. Conergy plant, ihren Umsatz um über 60% gegenüber dem Vorjahr auf etwa EUR 1,25 Mrd. zu steigern. Damit werden die weltweiten Marktanteile in den im Durchschnitt jährlich um etwa 25% wachsenden Märkten weiter deutlich ausgebaut. Die in das erste Quartal 2007 wegen Lieferverzögerungen bei Solarmodulen und Windrädern zum Jahreswechsel verschobenen Projekte mit einem Umsatz von EUR 53 Mio. werden dazu beitragen, auch den Jahresüberschuss in 2007 deutlich zu steigern. Als gute Basis dafür hat sich der bereits im Januar vorliegende Auftragsbestand gegenüber dem Vorjahresniveau mehr als verdreifacht. Dies deckt bereits zum Jahresbeginn etwa 65% des Umsatzziels für das Geschäftsjahr ab (Vorjahr: 30%). Dafür hat sich die Conergy unter anderem einen umfassenden Liefervertrag mit Chinas führendem Modul- und Zell-Hersteller Suntech Power geschlossen: Danach sollen in 2007 Solarmodule im Wert von über USD 270 Mio. an den Vertrieb der Conergy Gruppe geliefert werden.

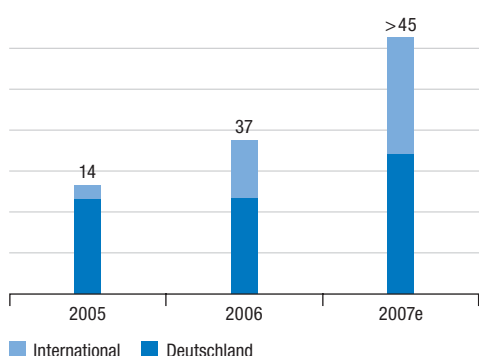
Für 2007 erwartet Conergy, dass sich der Gewinn auch durch höhere Margen im weiter wachsenden Auslandsgeschäft und höhere Erträge in den Bereichen Solarthermie und Bioenergie überdurchschnittlich verbessert. Durch die erfolgreiche Umsetzung der Wachstumsstrategie 50/50/08 erschließt Conergy dafür kontinuierlich zusätzliches Umsatz- und Gewinnpotenzial. Darüber hinaus soll die Vertiefung der Wertschöpfung im Kerngeschäft Photovoltaik durch die vollintegrierte solare Wafer-, Zell- und Modulproduktion in Frankfurt/Oder bereits ab Sommer 2007 ebenfalls einen substantziellen und bei voller Produktion in 2008 stark wachsenden Beitrag zur Ergebnisverbesserung beisteuern.

Das am Energiebedarf der Kunden ausgerichtete Systemangebot verschiedener regenerativer Technologien schafft Synergien in allen Vertriebskanälen. Der dafür gebündelte Vertrieb 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.

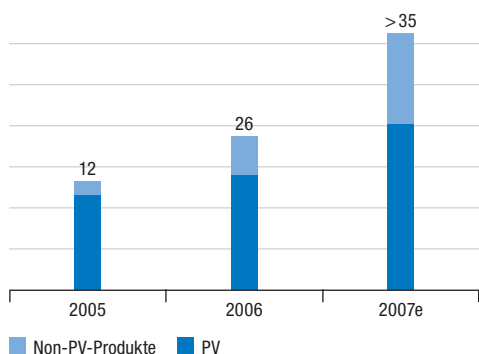
Die optimale Ausrichtung der regenerativen Systeme an den regional höchst unterschiedlichen Umwelтанforderungen und den Kundenbedürfnissen nach Strom, Wärme oder Kühlung stehen bei Conergy im Vordergrund. Für den Ausbau der Technologiefüh-

erschaft bei der regenerativen Systemtechnik wird verstärkt in Forschung und Entwicklung investiert. Darüber hinaus sind weitere Zukäufe von Unternehmen mit führenden Technologien in Vorbereitung.

Anteil des Auslandsumsatzes steigt (in %)



Umsatzanteil der Non-PV-Produkte steigt (in %)



1. Conergy über Plan zur erfolgreichen Umsetzung der Wachstumsstrategie 50/50/08

Die Conergy Gruppe verfolgt eine klar kundenfokussierte Strategie, die darauf abzielt, jedem Energieverbraucher die bestgeeignetsten Technologien in den für Erneuerbare Energien attraktiven Märkten anzubieten. Dank der zielgruppenspezifischen Ausrichtung über drei eindeutig voneinander abgegrenzte Markenwelten werden solare Großhändler, Installateure, gewerbliche oder private Endkunden wie auch Fondsinvestoren 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 außerhalb Deutschlands 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 vielversprechendsten 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.

Für 2006 plante Conergy eine Steigerung des Auslandsumsatzes auf 25 % und eine Steigerung des Umsatzes außerhalb des Kerngeschäfts Photovoltaik auf 20 %. Mit einer Steigerung des Auslandsumsatzes auf 37,0 % in 2006 (Vorjahr: 14,3 %) und einer Steigerung der Umsatzanteile bei Solarthermie, Bio- und Windenergie auf 26 % (Vorjahr: 12,0 %) lag Conergy über Plan, um ihre Wachstumsstrategie 50/50/08 erfolgreich umzusetzen und in diesen komplementären Geschäftsfeldern zusätzliches Umsatz- und Profitpotenzial zu erschließen. Für 2007 hat Conergy das Ziel, den Auslandsumsatzanteil bereits ein Jahr vor Plan auf über 45 % auszubauen und den Umsatzanteil mit zur Photovoltaik komplementären Technologien auf über 35 % weiter zu steigern.

I. Nachtragsbericht

Vorgänge von besonderer Bedeutung nach Schluss des Geschäftsjahres

Der Geschäftsverlauf zum Jahresbeginn 2007 erfolgt planmäßig. Bis zum 23. Februar 2007 haben sich seit Jahresbeginn folgende Meilensteine ergeben:

1. Wholesale Segment AET verschmilzt mit DMS&CS in der Conergy Markenwelt zu B2B-Vertrieb

Seit dem 1. Januar 2007 firmiert Europas führender Solargroßhändler AET unter dem Namen Conergy. Durch die Bündelung der Vertriebsaktivitäten profitieren Großhandel und Installateure so von der hohen Bekanntheit der Marke und dem direkten Kontakt zum Hersteller. Die Conergy Gruppe schafft durch diesen Schritt Synergien im indirekten Vertrieb und reduziert Kosten durch die Konzentration beim Marketing.

2. Conergy übernimmt zweitgrößtes Solarunternehmen Kanadas

Durch die mehrheitliche Übernahme der ETI SOLAR Energy Technologies Inc. zählt Conergy jetzt auch in Kanada zu den führenden solaren Systemanbietern. Dank des kundennahen solaren Vertriebsnetzes mit mehr als 100 Handelspartnern stärkt Conergy ihre Position in den wachstumsstarken Regionen Nordamerikas. Steve Wiebe, der heutige Präsident und Gründer von ETI SOLAR, entwickelte das junge Unternehmen zu dem zweitgrößten Solarunternehmen Kanadas mit einem Umsatz auf etwa EUR 5,4 Mio. und einem Marktanteil von über 10 %.

3. Umbau-Arbeiten für weltweit modernste Solarfabrik der Conergy termingerecht abgeschlossen

Sämtliche Rohbaumaßnahmen in der ehemaligen Chipfabrik in Frankfurt/Oder wurden Ende Januar 2007 vollständig abgeschlossen. Seitdem geht der Aufbau der Produktion innerhalb des Gebäudes voran. Auch die Liefertermine für die Großkomponenten sind fest zugesagt. Conergy liegt damit leicht vor Plan, sodass die Modulproduktion von Conergy wie geplant ab Sommer 2007 beginnen kann.

4. Conergy und Suntech Power schließen Solarmodul-Liefervertrag über USD 270 Mio. für 2007

Conergy hat sich mit einem umfassenden Liefervertrag mit Suntech Power eine Vervielfachung der gegenüber 2006 an Conergy gelieferten Menge Solarmodule von Chinas führendem Modul- und Zell-Hersteller gesichert. In 2007 sollen Solarmodule im Wert von über USD 270 Mio. an den Vertrieb der Conergy Gruppe geliefert werden. Die qualitativ hochwertigen und effizienten Suntech Power-Module werden auf den Baustellen der Conergy Gruppe in aktuell 23 Ländern zum Einsatz kommen. Mit diesem Vertrag hat Conergy die Menge der Module bereits gesichert, die sie für das geplante Wachstum ihres weltweiten Solargeschäfts in 2007 angesetzt hat. Des Weiteren erstreckt sich die Partnerschaft mit Suntech Power auf die gemeinsame Realisierung bestimmter Produkt-Features, um die Ansprüche der Conergy Kunden weltweit optimal zu befriedigen.

Hamburg, 23. Februar 2007
Conergy AG
Der Vorstand



Hans-Martin Rüter
Chief Executive Officer




Nikolaus Krane



Heiko Piossek



Dr. Edmund Stassen



Albert Edelmann