

Inhalt

- 30** Conergy auf dem Weg vom solaren Systemanbieter zum vollintegrierten Renewables Konzern
- 32** Strom aus Erneuerbaren Energien
- 34** Umweltgerechte Wärme und Kühlung für jeden Bedarf
- 36** Forschung und Entwicklung
- 38** Conergy – Unsere Markenwelt für Handel und Installateure
- 40** SunTechnics – Unsere Markenwelt für die schlüsselfertige Installation
- 44** Epuron – Unsere Markenwelt für Investoren in regenerative Großprojekte
- 48** Management des Wachstums
- 50** Human Resources

Conergy auf dem Weg vom solaren Systemanbieter zum voll-integrierten Renewables Konzern

Conergy stärkt führende Position als Systemintegrator

„Conergy ist heute bereits der weltweit führende Photovoltaik-Systemanbieter und auf dem Weg dorthin in anderen regenerativen Energien. Mit dieser Investition bauen wir die weltweit modernste Solarproduktion auf, mit der wir uns die Kosten- und die Qualitätsführerschaft auf dem Weltmarkt sichern und gleichzeitig die Basis für weiteres dynamisches Wachstum in unserem Kerngeschäft schaffen“, so Hans-Martin Rüter, Vorstandsvorsitzender und Gründer des Unternehmens, anlässlich der Pressekonferenz am 13. November 2006 auf dem Baugelände in Frankfurt/Oder. Mit dem Bau der modernsten Solarfabrik der Welt mit einer vollintegrierten Solarmodulproduktion hat Conergy einen neuen Meilenstein als innovativer Systemintegrator geschaffen.



Strategische Ausrichtung von Beginn an:

Das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile.

Und genau das war und ist die Philosophie von Conergy: Über ein umfassendes Angebot an verschiedenen Erneuerbare Energien-Lösungen bieten wir unseren Kunden das optimale System für den jeweiligen Bedarf und schaffen so wichtige Synergien für ein zusätzliches Wachstumspotenzial. Langfristig werden immer mehr Bereiche und Wertschöpfungsstufen innerhalb der Erneuerbare Energien-Märkte integriert – und erfolgreich entwickelt. Nach dem Aufbau eines Produktionsstandortes für Photovoltaik-Gestellsysteme über die Integration einer hochmodernen Produktion solarthermischer Kollektoren im Jahre 2003 bis zur Entwicklung von Wechselrichtern, kleinen Windkraftanlagen und Wärmepumpen bis hin zur Solarmodulproduktion in Frankfurt/Oder: Conergy setzt damit seine Strategie zum diversifizierten Systemanbieter für die Megasegmente der Erneuerbaren Energien konsequent fort.

Mit immer neuen Produktentwicklungen wird das Produktportfolio mit bedarfsgerechten Innovationen erweitert. Hierdurch schaffen wir Begeisterung bei neuen Kundengruppen, legen den Grundstein für weitere Wettbewerbsvorteile und somit für zusätzliches Profit- und Wachstumspotenzial. Ein gutes Beispiel dafür: Neben Produkten und Systemen aus den Bereichen Strom und Wärme bietet die Conergy auch spezialisierte Dienstleistungen rund um das Thema regenerative Energien und Energieversorgung – wie im Bereich Betriebsführung: Conergy bietet hier technische und kaufmännische Dienstleistungen für regenerative Kraftwerke. Und wer als Immobilieneigentümer oder Industrieunternehmen kein wertvolles Kapital in die Energieversorgung investieren möchte, kann als Alternative mit Conergy Contracting zusammenarbeiten und sich auf sein Kerngeschäft konzentrieren.

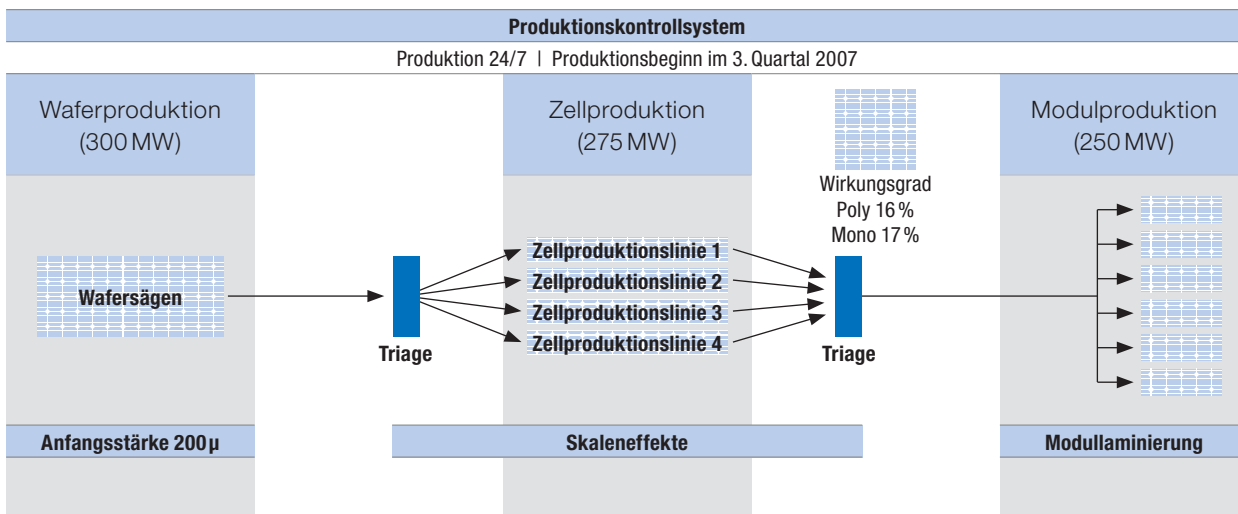


**Zur Unterstützung der erfolgreichen Systemintegration:
Conergy steigt in die Weltspitze unter den Wafer-, Zell- und
Modulherstellern auf**

Zurück zur Solarfabrik in Frankfurt/Oder: Conergy wird zukünftig die wichtigsten Wertschöpfungsstufen in der Photovoltaik kontrollieren und ihre Systemkompetenz ausbauen. Mit der Bündelung von Forschung und Entwicklung an diesem Standort für Module, Wechselrichter und Gestelle werden Conergy Kunden in puncto Qualität, Preis und Stromertrag ständig optimierte Solarsysteme angeboten bekommen.

Die ersten Solarmodule werden schon in der zweiten Jahreshälfte 2007 vom Band laufen. Die Produktionskapazität erreicht 300 Megawatt bei Wafern, 275 Megawatt bei Zellen und 250 Megawatt bei Solarmodulen. Mit der weltweit ersten vollintegrierten Produktion schafft Conergy so einen Effizienzvorsprung gegenüber anderen Herstellern und zählt vom Start weg zur Weltspitze bei der Wafer-, Zell- und der Modulproduktion.

Die neuartige Anordnung der Produktionslinien in nur einer Halle verkürzt die Transportwege und trägt mit dem sehr hohen Automatisierungsgrad entscheidend zur deutlichen 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.



Strom aus Erneuerbaren Energien

Seit Thomas Alva Edisons erste Glühbirnen New York erleuchteten, ist Strom aus der modernen Welt nicht mehr wegzudenken: Heute illuminiert er Städte weltweit, heizt Wohnungen und bildet – mit anderen Energiequellen – Rückgrat und Lebensader von Grundversorgung und Fortschritt. Conergys Ansatz ist es auch bei der Stromgewinnung, Kunden weltweit die beste regenerative Energielösung anzubieten. Hierfür haben wir auch 2006 wieder eine breite Palette innovativer Produkte im Portfolio gehabt, die aus der Kraft der Sonne und des Windes nicht nur sauberen Strom produziert, sondern durch lokale Einspeisevergütungen vielen Kunden weltweit lukrative Verdienstmöglichkeiten eröffnet haben.

Photovoltaik

Täglich stellt die gewaltige Kraft der Sonne in weniger als vier Stunden genug Energie zur Verfügung, um den gesamten Weltjahresverbrauch abzudecken. Conergy Photovoltaik-Anlagen machen diese Kraft für den Menschen nutzbar: Dabei fangen PV-Module wie das polykristalline Qualitäts-Modul Conergy C 180 die Sonnenenergie ein und garantieren hohe Leistungserträge bei gleichbleibender Qualität und langer Lebensdauer. Perfekt auf die Bedürfnisse des Marktes zugeschnitten, zeichnen sie sich dank Plug-and-Play vor allem durch einfachen Einbau aus. Zur sicheren Befestigung dieser Module bietet Conergy unter anderem die hochwertige Aufdachlösung SunTop III oder die Indachlösung Solardach III an. Bei Flachdach- oder Bodenmontage werden die Module mithilfe des SolarSimplex oder des SolarFamulus sicher verankert.



Doch nicht nur bei den einfachen Gestellen, auch im Bereich kompletter Nachführsysteme hat Conergy 2006 ganz neue Maßstäbe gesetzt – und mit dem SolarOptimus ein speziell für die Anforderungen in strahlungsintensiven, südlichen Regionen konzipiertes Solar-Produkt entwickelt. Dabei sorgt die Gründung auf mehreren Einzelfundamenten für eine hohe Festigkeit und lässt das System auch widrigsten Bedingungen trotzen. Indem er die Photovoltaik-Module immer optimal zur Richtung der einfallenden Strahlung ausrichtet, werden mit dem SolarOptimus bis zu 30 Prozent mehr Stromausbeute erreicht.



Den von Conergy Modulen erzeugten solaren Gleichstrom wandeln Wechselrichter in netzkonformen Wechselstrom – und speisen ihn für den Kunden lukrativ ins öffentliche Netz. Dabei kommen die neu entwickelten String-Wechselrichter der Conergy IPG Serie hauptsächlich in kleinen bis mittleren Anlagen zum Einsatz und ermöglichen sogar die trafofreie Verwendung von Dünnschichtmodulen. Neuartige Balance Mode-Technologie sowie erprobte, langlebige Komponenten in den designprämierten Geräten garantieren einen Spitzenwirkungsgrad, höhere Sicherheit und schonenden Modulanschluss. So sorgt dieser Wechselrichter für eine maximale Leistung der Solaranlage. Und für höchste Energieerträge, und das Jahr für Jahr.

Höchste Energieerträge für solare Großanlagen liefern auch die Zentralwechselrichter der Conergy IPG Serie. Ihre überdurchschnittlichen Werte beim Wirkungsgrad erreichen die Geräte durch den Einsatz neuester IGBTs (Insulated Gate Bipolar Transistors) mit Trench-Gate-Struktur, durch die Integration von Eisenpulver-Drosseln sowie durch hochwertige Transformatoren mit Eigenverlusten unter einem Prozent. Damit sind diese Produkte gerade für die flexible Anlagendimensionierung besonders geeignet und sind in zahlreichen Produkttests als Testsieger hervorgegangen.

Meilenstein der Photovoltaik: Das neue Conergy Werk in Frankfurt/Oder

2006 hat Conergy mit der Errichtung der weltweit modernsten Produktionsstätte für Solarmodule in Frankfurt/Oder einen Grundstein für weiteres dynamisches Wachstum im Kerngeschäft gelegt. Das Unternehmen wird für den Aufbau einer bislang weltweit einzigartigen, vollintegrierten Massenproduktion vom Wafer über die Zelle bis zum Modul rund 250 Millionen Euro in der ersten Ausbaustufe investieren; und mittelfristig auf dem Gelände der ehemaligen Chipfabrik über 1.000 Arbeitsplätze schaffen. Bereits Mitte 2007 werden dort State-of-the-art-Module vom Band laufen, bei einer Produktionskapazität von 300 Megawatt bei Wafern, 275 Megawatt bei Zellen und 250 Megawatt bei Solarmodulen. Damit kann Conergy als erstes Solarunternehmen alle Komponenten einer Solaranlage zukünftig aus einer Hand anbieten und so Kompatibilität, Installation und Kommunikation der Komponenten zukünftig noch besser aufeinander ausrichten.

Sicher auch im stärksten Sturm: Kleinwindkraftanlagen von Conergy

Windkraftanlagen bieten eine kostengünstige Lösung, um Strom effizient zu produzieren und Unabhängigkeit von steigenden Strom- bzw. Dieselpreisen zu gewinnen. Im Bereich der Windenergie verfügt Conergy über mehr als 15 Jahre Erfahrung in Entwicklung und Implementierung. Gerade die 2006 entwickelten Kleinwindkraftanlagen der Conergy SWT Serie mit einer Leistung von 6 bis 7,5 Kilowatt verfügen über ein hohes Maß an Zuverlässigkeit und Effizienz. Die patentierte passive Pitch-Regelung ermöglicht einen stabilen Energieertrag bei starken Winden und garantiert Sturmsicherheit durch Blattverstellung auch ohne ein Betonfundament. Installiert und montiert werden die Anlagen einfach von Hand und benötigen auch im Gebrauch nur ein Minimum an Wartung.

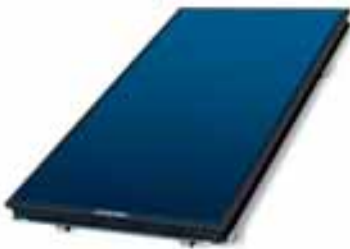


Umweltgerechte Wärme und Kühlung für jeden Bedarf

Die Heizung ist der größte Energieverbraucher im Haushalt. In deutschen Privathaushalten werden im Durchschnitt 89 Prozent der Gesamtenergie für Heizungswärme und Warmwasser aufgewendet – Wärme, die uns die Sonne kostenlos zur Verfügung stellt.

Ein guter Grund warum Conergy auch in 2006 die Entwicklung zum Systemanbieter im Bereich der solaren Wärmeerzeugung weiter vorantrieb. Die solare Erwärmung des Trinkwassers ist noch immer die populärste Anwendung solarthermischer Systeme. Doch auch die Nachfrage nach Erzeugung von Wärme, die für technische Prozesse und Verfahren genutzt wird, oder der Einbau von Kombisystemen zur Heizungsunterstützung stieg im abgelaufenen Geschäftsjahr ungebrochen an. Insgesamt wurden in Deutschland bisher fast eine Million Solarwärmanlagen mit einer Gesamtwärmeleistung von mehr als 5,6 Gigawatt installiert.

Die höheren Investitionskosten gegenüber Heizungssystemen mit fossilen Brennstoffen amortisieren sich bereits nach wenigen Jahren, da solarthermische Anlagen je nach Ausrichtung und Region gut 60 Prozent des Energiebedarfs in Haushalten für die Warmwasseraufbereitung und Heizung ersetzen.



Durch die Integration der Drain-Back-Technologie in die solarthermischen Systeme erschließt sich auch das Marktpotenzial der nordeuropäischen Länder mit ihren wechselhaften Wetterbedingungen. Denn die Gefahr der durch Frost entstehenden Schäden am Kollektor verhinderte bis dato den Durchbruch dieser Technologie. Drain-Back sorgt dafür, dass die Wärmeträgerflüssigkeit des Kollektorkreislaufes automatisch in ein Auffanggefäß abgelassen wird, wenn die Temperaturen in den kritischen Bereich sinken. Steigt die Temperatur wieder, wird auch der Kollektor wieder automatisch befüllt.

Die gleiche Technologie kommt auch in extrem heißen Klimazonen zum Einsatz. Für das kommende Jahr wird eine stark gesteigerte Nachfrage nach solarthermischen Energielösungen für den spanischen Markt, auf dem Conergy bereits Marktführer für Solarsysteme ist, erwartet. Die Drain-Back-Technologie verhindert in diesem Fall, dass Kollektoren durch Überhitzen Schaden nehmen und sich automatisch entleeren.



Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres intensivierte Conergy ihr Engagement im Bereich einer weiteren zukunftsweisenden Technologie: der Nutzung von Umweltwärme, und stieg in die Produktion von Wärmepumpen ein.

Wärmepumpen nutzen die Energie aus Umgebungsluft, Wasser oder des Erdreichs, um Heizungswärme zu produzieren. Die Nachfrage für diese regenerative Systemtechnologie wird sich angesichts steigender Kosten für Öl und Gas in den nächsten Jahren weltweit vervielfachen. Aktuell wächst der Markt in Deutschland für Wärmepumpen um über 100 Prozent.

Mit einer Systemtechnologie zur kombinierten Nutzung von Erd- und Solarwärme können Hausbesitzer ihre jährlichen Heizungskosten gegenüber herkömmlichen Ergas- oder Ölheizungen signifikant reduzieren und sich sogar autark von fossilen Brennstoffen machen. Dabei sind die Einsatzmöglichkeiten der Conergy Wärmepumpen, die in Güstrow hergestellt werden, noch vielfältiger. Im Umkehrbetrieb können sie, neben der Warmwasserproduktion, im Winter heizen und im Sommer kühlen. Alle Wärmepumpentypen verfügen optional auch über ein Zusatzmodul zur Lüftung und Wärmerückgewinnung. Die Leistungspalette der Wärmepumpen, die Conergy herstellt, reicht von Kleinwärmepumpen von 1,5 Kilowatt für Privathäuser bis hin zu Großwärmepumpen mit einer Leistung von 1,1 Megawatt.

Auch im Bereich der solaren Kühlung feierte Conergy mit einer innovativen Assisted-Solar-Cooling-Lösung einen Markteintritt in ein weiteres lukratives Geschäftsfeld. Solare Kühlsysteme wandeln Sonnenlicht und Wärme direkt in kaltes Wasser zur Einspeisung in Klimaanlage um, ohne erst Solarstrom zu erzeugen, was mit einer geringeren Effizienz verbunden wäre.

Das von Conergy entwickelte System besteht neben dem Kollektorfeld aus einem 20-Fuß-Container, der alle notwendigen Komponenten beinhaltet. Der Container wird außerhalb des Gebäudes aufgestellt und mit dem zu klimatisierenden Gebäude verbunden. Dank einfacher Plug-and-Play-Technologie von Conergy ist die Anlage danach sofort einsatzbereit. Dadurch verringern sich die Transport- und Installationskosten signifikant. Dieses kompakte System ist weltweit einmalig.

Die Chancen für die Anwendung solarer Kühlung in ausgewählten Zielmärkten sind enorm, da der Bedarf an Kühlung fast deckungsgleich mit dem Angebot an Sonnenenergie fällt und steigt. Dadurch wird nicht nur das öffentliche Stromnetz entlastet, sondern der Kunde ist auch unabhängiger von den steigenden Strompreisen.

Forschung und Entwicklung

Interview mit Dr. Tim Meyer, Leiter PV-Systemtechnik



Die Zukunft der Photovoltaik – wie wird sie aussehen?

Photovoltaik wird sich weiter zur internationalen Erfolgsstory entwickeln. Weltweit entstehen neue Absatzmärkte und werden das bisherige Wachstum von über 25 Prozent pro Jahr weiter antreiben. Besitzt die Photovoltaik heute bereits industriepolitisch eine große Bedeutung gerade in Deutschland, wird sie morgen aus keinem Energiemix mehr wegzudenken sein. In entlegenen Gebieten ohne Stromnetz übernimmt sie ja bereits jetzt eine tragende Rolle.

Diese Dynamik beherrscht auch die Technologieentwicklung für Produkte und Systemlösungen. PV-Systeme von morgen werden nicht nur kostengünstiger. Sie werden noch einfacher zu installieren und zu betreiben sein, noch höhere Erträge liefern und für unsere Kunden und in der Stromwirtschaft ganz neue Services erbringen.

Welche technologischen Trends sehen Sie bei Solarsystemen?

Zunächst natürlich die weitere Effizienzsteigerung und Kostensenkung bei den Solarzellen und -modulen. Neue Produktionsverfahren mit geringeren Materialverbräuchen und höheren Wirkungsgraden sowie neue Zelltechnologien gewinnen Marktanteile.

Besonders spannend werden aber auch die Entwicklungen in der Systemtechnik sein. Drei Trends werden hier prägen: erstens werden die technologischen Grenzen bei den Produkten ausgereizt. Z. B. bei Wechselrichtern mit Wirkungsgraden über 98 Prozent und Lebensdauern, die an die 20 Jahre der PV-Module heranreichen. Zweitens werden die Systemintegration und der Betrieb von PV-Anlagen erheblich vereinfacht. Universell einsetzbare Produkte, noch größere Kompatibilität der Komponenten sowie Plug-and-Play-Lösungen ermöglichen den breiten Einsatz neuester Technologien und erfordern gleichzeitig weniger Spezialkenntnisse bei Planern, Installateuren und Betreibern als heute. Und drittens wird die Integration von großen Mengen Solarstrom in die Stromwirtschaft und ihre Kombination mit Windkraft, Biomasseanlagen und konventionellen Kraftwerken, Lastmanagement und Speichern zusätzliche Wertschöpfung erschließen. Solarsysteme werden hochwertigen Spitzenlaststrom erzeugen, PV-Wechselrichter werden z. B. durch Bereitstellen von Blindleistung auch nachts zur Netzstützung beitragen.

Wie positioniert sich Conergy in diesem Umfeld?

Als Anbieter von Technologie und Dienstleistungen für alle Erneuerbaren Energien können wir das Potenzial der oben beschriebenen Systemintegration in vollem Umfang ausschöpfen. Und als Anbieter über alle Wertschöpfungsstufen und den engen Kontakt zu unseren Kunden verfügen wir über eine hervorragende Kenntnis heutiger und zukünftiger Anforderungen an Produkte und Systeme. Daher setzen wir bei eigenen Entwicklungen stets auf Innovationen, mit denen wir grundsätzlich neue und verbesserte Lösungen aufzeigen können. Dies gilt für die europäischen wie für die weltweiten Märkte.

**Welche Beispiele können Sie für 2006 nennen?**

Im vergangenen Jahr haben wir beispielsweise das Nachführsystem Conergy SolarOptimus in den Markt eingeführt. Nachführsysteme erhöhen in sonnenreichen Gegenden den Stromertrag um bis zu 35 Prozent. Jedoch sind klassische Produktdesigns anfälliger bei starken Windlasten. Beim SolarOptimus wird die Windbelastung durch eine neuartige Geometrie und die Verteilung der Kräfte auf mehrere Lager drastisch reduziert. Dies erhöht die Lebensdauer und hilft, Material einzusparen.

Weitere Beispiele sind das neue Überwachungssystem Conergy SmartControl und der Anschlusskasten Conergy SmartConnect für PV-Großanlagen. Die Kommunikation des SmartControl basiert auf der robusten CAN-Bus-Technologie. CAN stammt ursprünglich aus der Automobilindustrie und feiert bei Conergy Premiere in der Solarbranche. Hier setzen wir Standards. Ebenfalls als Novum haben wir im SmartConnect erstmalig die passiven Sicherungen durch aktiv schaltbare Relais mit hoher Lebensdauer ersetzt. Neben einer umfassenden Überwachung der Stromerträge einzelner Modulstränge erlaubt das aktive Schalten echte Ferndiagnose und -wartung. Der zusätzlich erzielbare Energieertrag kann durch eine solche Strangüberwachung leicht über ein Prozent betragen. In der Finanzbranche ein ernst zu nehmender Wert.

**Wie erreichen und sichern Sie technologischen Vorsprung?**

Wir haben Entwicklungsmannschaften für Wechselrichter und Produkte der Systemintegration. Diese binden viele Firmen und Institute mit Spezial-Know-how in ihre Arbeit ein. Auf diese Weise erhöhen wir nicht nur das Entwicklungstempo, sondern können auch von Technologien und Erfahrungen in ganz anderen Branchen als der Photovoltaik profitieren. Auch hier tritt die Solarenergie aus ihrer Nische heraus.

Conergy – Unsere Markenwelt für Handel und Installateure

Neue Zielgruppen, neue Herausforderungen: Marken-Energie für alle Partner

Conergy ist zuverlässiger Partner des Handwerks und Großhandels und baut das Vertriebsnetz permanent weiter aus. Wir werden sowohl kleine und mittlere Handwerksbetriebe als auch Key Accounts künftig noch erfolgreicher bedienen.

Denn seit Jahresbeginn 2007 werden Handelspartner und Installateure bei Conergy direkt über die Konzernmarke bedient. Damit profitieren sie von dem gebündelten Kundenservice und Marketing der bisher getrennt voneinander agierenden Vertriebsteams der AET und Conergy.

„Die Bündelung unserer Vertriebswege hat zum Ziel, unsere Kunden mit noch mehr Know-how und Effizienz dabei zu unterstützen, für jeden Energiebedarf weltweit die beste Erneuerbare Energien-Lösung zu finden. Darüber hinaus wird die Fokussierung auf die bekannte Marke der weltweit erfolgreichen Conergy es leichter machen, zusätzliches Nachfragepotenzial als Weltmarktführer auch im regenerativen B2B-Geschäft zu schaffen“, so Vertriebsvorstand Christian Langen.



Europaweiter Solarhandelsvertrieb der AET verschmilzt mit dem globalen Vertrieb der Conergy

Die Erfahrung aus mehr als 50.000 Erneuerbare Energie-Projekten auf fünf Kontinenten gibt der Conergy Gruppe den entscheidenden Know-how-Vorsprung, jedem Kunden weltweit die für seine Region optimale solare Systemtechnologie anzubieten. Die noch engere Verzahnung von Produktentwicklung und Vertrieb wird Synergien freisetzen, die sich unmittelbar in einem erweiteren Leistungs- und Servicepaket bemerkbar machen werden – und das für alle Kunden der Conergy. Der global aufgestellte Vertrieb der Conergy greift auf Erfahrungen aus zehn Jahren Kontakt mit Endkunden in 22 Ländern zurück und ist durch sein Leistungsspektrum weltweit einmalig: qualitativ hochwertigste Produkte, Beratung, Just-in-time-Belieferung auf die Baustellen und After-Sales-Service kommen direkt aus einer Hand.



Als kompetenter Partner des installierenden Handwerks zeichnet sich Conergy dabei nicht nur durch erstklassige Produktqualität und das hohe Technik-Know-how ihrer Mitarbeiter aus: Das Unternehmen schafft darüber hinaus mit sinnvollen Dienstleistungen wie den Conergy Services und professioneller Unterstützung bei Logistik- und Vermarktungsfragen sein wohl wichtigstes Produkt: Kundenzufriedenheit. Denn die Anforderungen an eine Erneuerbare Energien-Lösung können von Region zu Region höchst unterschiedlich sein. Installateure profitieren von dem europaweiten Erfahrungsvorsprung der Conergy Spezialisten, die sie optimal bei der Realisierung leistungsfähigster individueller Solarsysteme unterstützen.

Zudem bietet Conergy mit Inhouse-Schulungen und Fachseminaren auch umfangreichen Support bei der kontinuierlichen Weiterbildung. Kontinuierlich durchgeführte Werbe- und Marketingmaßnahmen unterstützen zusätzlich. So ist für unsere Partner auf vielen Ebenen spürbar, dass Conergy sich stetig weiter entwickelt – und die Interessen unserer Kunden für uns dabei immer im Mittelpunkt stehen.

Alle kundennahen Ansprechpartner bleiben erhalten

Die kundennahen Vertriebsstandorte der AET in Deutschland, Frankreich, Spanien, Griechenland, Italien und in der Schweiz bleiben bestehen und bieten nach wie vor als Niederlassungen der Conergy durch den gebündelten Vertrieb die erweiterten Serviceleistungen.

Egal, wo auf der Welt: Conergy Mitarbeiter kennen die spezifischen Wünsche ihrer Zielgruppe genau. Sie beobachten permanent die Entwicklung des Erneuerbare Energien-Marktes in ihren Regionen und kreieren bedarfsgerechte, aus der Praxis entwickelte Angebote, die auf eine entsprechend positive Akzeptanz und wachsende Nachfrage stoßen.

SunTechnics – Unsere Markenwelt für die schlüsselfertige Installation

SunTechnics

SunTechnics – *be a part of it*

SunTechnics ist auf den Endkunden-Vertrieb spezialisiert. Im Jahre 1996 von Hans-Martin Rüter in seinem Wohnzimmer als Ein-Mann-Betrieb für Photovoltaik-Anlagen in Hamburg gegründet, hat sich das Unternehmen zu einem international führenden Komplettanbieter für Erneuerbare Energien entwickelt. Mittlerweile treiben Martina Petersen und Christoph Koeppen als Geschäftsführer-Duo das weltweite Wachstum des Planungs- und Installationsunternehmens erfolgreich voran.

Dank des Erfahrungsvorsprungs und einer Vielzahl für die Solarbranche richtungsweisender Referenzprojekte sowie innovativer Dienstleistungsangebote gilt SunTechnics längst als Premium-Marke. Rund um die Welt werden maßgeschneiderte, schlüsselfertige Komplettsysteme zur Gewinnung von Strom und Wärme aus Sonnen- und aus Bioenergie für Kunden realisiert. Mit hohem Engineering-Know-how, innovativen Lösungen, höchster Qualität und umfassenden Serviceleistungen sichert SunTechnics ihren Vorsprung als Spezialanbieter vor dem Wettbewerb im regenerativen Energiebereich.



Individuelle Energielösungen komplett aus einer Hand

Ob Eigenheimbesitzer in Kalifornien oder Landwirt in Deutschland, ob Architekt in Spanien oder Hotelier in Griechenland oder ob koreanischer Industrieller oder indischer Regierungsabgeordneter: SunTechnics richtet sich mit ihrem Angebot an jeden Endkunden und Betreiber, der Erneuerbare Energien nutzen will und zugleich auf professionellen Komplettservice aus einer Hand setzt. Dabei bietet das Unternehmen passgenaue Technologielösungen in verschiedenen Bereichen der regenerativen Energien. Kunden erhalten ihr individuell geplantes, optimales Energiesystem in der Photovoltaik, der Solarthermie, der Gebäudetechnik und der Bioenergie. An Plätzen, wo eine reguläre Stromversorgung zu teuer, technisch schwierig oder gar unmöglich ist, stellen autarke Solarstromanlagen von SunTechnics oft die beste Alternative dar. Durch Bioenergie oder Windkraft oder andere Generatoren unterstützt, sorgen sie als Hybrid-Systeme für eine verlässliche Elektrifizierung.

Weltweit erhalten alle Kunden von SunTechnics eine optimale Beratung und Unterstützung rund um ihr Energiesystem: Ein breit gefächertes Service- und Vertriebsnetz mit regionalen Schwerpunkten sichert die umfassende Betreuung – vom ersten Beratungsgespräch zu Finanzierung und Technik über Planung und Installation bis hin zur Begleitung des laufenden Systems. Egal für welche Technologie sich der Kunde entscheidet: Die Anlagenbetreiber profitieren von Qualität, Service und Kundennähe.



Neben der Ausstattung mit dem optimalen, schlüsselfertigen Energiesystem liefert SunTechnics ihren Kunden individuelle Wirtschaftlichkeitsberechnungen und darauf abgestimmte Finanzierungskonzepte wie Kreditfinanzierung oder Leasing – natürlich angepasst an die jeweilige Energieform. Denn Photovoltaik-, Thermie- oder Biogasanlagen rechnen sich unterschiedlich. Je nach Land und Energieart können Anlagenbetreiber auf variierende Fördermittel zurückgreifen. Ob Eigenverbrauch oder Einspeisung: SunTechnics hilft allen Kunden, maximale Erträge mit ihrem neu erworbenen Erneuerbare Energien-System zu erzielen. Und in vielen Ländern zeigt sich, dass sich eine Investition in eine Solarstrom- oder Biogasanlage nicht nur amortisiert, sondern auch einen finanziellen Gewinn ermöglicht.

Strom und Wärme aus regenerativen Systemen für jeden Bedarf

Die Erneuerbare Energien-Märkte wachsen weiter. Und mit ihnen SunTechnics. Komplementäre Geschäftsfelder werden identifiziert und ganzheitliche, innovative Energieversorgungskonzepte entwickelt. Dabei steht zunehmend die intelligente Verknüpfung verschiedener Erneuerbarer Energien-Technologien für eine optimale Gesamtlösung im Vordergrund. Mit dem Einstieg in die Solarthermie in 2004 hat SunTechnics ihre Aktivitäten vom reinen Photovoltaik-Anbieter hin zum Komplett-Anbieter für Solaranlagen ausgedehnt. Diese Diversifizierung wurde ein Jahr später mit dem Einstieg in den Bereich Bioenergie konsequent fortgesetzt. 2006 folgte mit dem Angebot von Wärmepumpen der Einstieg in die Haustechnik, fortgeführt durch die Aufnahme der Pellet-Technologie in das Produktportfolio in 2007. Ebenfalls seit 2007 werden solare Kühlsysteme in heißen Regionen von SunTechnics schlüsselfertig installiert, um auch die Bedürfnisse nach Klimatisierung zu erfüllen.



SunTechnics jetzt noch näher am Endkunden

In der Vergangenheit hat SunTechnics in Deutschland eng und erfolgreich mit regionalen Handwerks- und Installationsunternehmen zusammengearbeitet. Das Marktwachstum in neuen Technologiefeldern, wie zum Beispiel Bioenergie und Haustechnik, sowie die Entwicklung zu ganzheitlichen Gesamtenergie-lösungen basierend auf der Kombination mehrerer Technologien, erforderten jedoch eine Anpassung der Vertriebsstruktur. Seit April 2007 setzt das Unternehmen deshalb auf ein kombiniertes Vertriebsmodell, welches aus einem aufgestockten Direktvertrieb mit starker regionaler Präsenz und einem zentralen Key-Account-Management für die verschiedenen Kundensegmente besteht. Mit der Vertriebsumstrukturierung geht einher, dass der Großteil der SunTechnics Verbundpartner seit dem Frühjahr von der Conergy betreut wird, die sich innerhalb der Unternehmensgruppe auf das Installateur- und Wiederverkäufergeschäft konzentriert. SunTechnics stellt mit diesem Schritt eine flächendeckende und strukturierte Marktbearbeitung in allen Segmenten über alle relevanten Technologien und eine größere Kundennähe sowie die Weiterentwicklung als Premium-Marke sicher.

Engineering-Know-how auf höchstem Niveau für alle Länder weltweit

Die Basis für den Erfolg von SunTechnics in ausländischen Märkten mit verschiedenen Bedürfnissen und Anforderungen ist das gebündelte Know-how ihrer Ingenieure. Die mehr als zehnjährige Erfahrung aus dem Bau mehrerer Tausend unterschiedlichster Anlagen fließt in jedes einzelne System ein. Regelmäßige Schulungen und Informationstransfers sichern das vorhandene Wissen – und öffnen den Weg für neue, innovative Lösungen. Das ermöglicht SunTechnics, die Energietechnik den jeweils gegebenen Rahmenbedingungen optimal anzupassen und weltweit in Ländern mit den unterschiedlichsten technischen oder klimatischen Voraussetzungen erfolgreich zu sein.



Menschen auf fünf Kontinenten profitieren bereits von den umfangreichen Erfahrungen der SunTechnics im Bereich Erneuerbarer Energien: Allein in 2006 hat der Systemintegrator seine weltweiten Aktivitäten in Italien, Belgien, Südkorea, Frankreich und Singapur ausgeweitet. SunTechnics Spanien hat die geschäftlichen Aktivitäten in 2006 massiv ausgebaut und hat sich mittlerweile als zweitwichtigster Markt innerhalb der SunTechnics Gruppe nach Deutschland etabliert. In Belgien hat SunTechnics das erfahrene und vollprofitable Unternehmen IZEN, spezialisiert auf den Vertrieb und die Installation von Erneuerbaren Energie-Systemen übernommen. In den USA wurden durch die Übernahme zweier Solarsystem-Integratoren in Kalifornien und in Pennsylvania die Geschäftsaktivitäten maßgeblich ausgeweitet. Die Gründung zusätzlicher Tochtergesellschaften sowie der Aufbau von Niederlassungen und Verkaufsbüros in weiteren Ländern werden kontinuierlich geplant und geprüft.

Auf die unterschiedlichen Kundenbedürfnisse und Anforderungen antwortet SunTechnics mit intelligenter Systemtechnik und spezifischen Serviceleistungen: Im weitläufigen Indien bewährt sich zum Beispiel mit Erfolg das sogenannte Shop-in-Shop-Konzept: In Städten als auch in ländlichen Gegenden werden in SunTechnics Geschäften unter anderem autarke Erneuerbare Energien-Lösungen vertrieben. Stadtbewohner können mit diesen Technologien auf der Tagesordnung stehende Stromausfälle überbrücken, netzferne Dörfer können mit Elektrizität für Beleuchtung, aber auch für Kühlschränke, Radio und Fernseher versorgt werden. Bis Ende 2007 sollen gleich in mehreren Bundesstaaten Shops eröffnet werden.



Darüber hinaus verfügt SunTechnics vor allem über hervorragende Kenntnisse in der weltweiten Installation von Solarkraftwerken. Projekte in Leistungsdimensionen mehrerer Megawatt stellen besonders hohe organisatorische sowie logistische Anforderungen. Von der Machbarkeitsstudie über die Planung bis zur Bauleitung und Baustellenkoordination, von der technischen Detaillösung über die termingetreue Durchführung bis zu Wartung und Monitoring der Anlagen nach Inbetriebnahme – die SunTechnics Ingenieure haben die Kompetenz und die Erfahrung, damit aus großen Projekten Erfolge werden – egal an welchem Ort. Neue Maßstäbe in der Fertigstellung schlüsselfertiger Solarparks haben SunTechnics Mitarbeiter zum Beispiel in Südkorea gesetzt: Nach nur sechs Wochen Installationszeit wurde im Südwesten des Landes ein Großprojekt mit einer Gesamtleistung von einem Megawatt erfolgreich ans Netz genommen. In Süden der Iberischen Halbinsel hingegen hat SunTechnics im Auftrag der Epuron Solarkraftwerke im Megawattbereich mit speziellen, zweiachsigen Nachführsystemen installiert, die nun für maximale Erträge sorgen. Auch in Deutschland hat sich SunTechnics als verlässlicher Realisierer von Projekten der Epuron erwiesen: Gleich zwei Dünnschicht-Megawattprojekte wurden in Bayern erfolgreich in Betrieb genommen. In Italien werden in 2007 erstmals solare Großprojekte von mehreren Megawatt von den erfahrenen SunTechnics Ingenieuren realisiert.

Epuron – Unsere Markenwelt für Investoren in regenerative Großprojekte

Die Epuron GmbH (ehemals voltwerk AG) ist eines der führenden Unternehmen für Projektentwicklung und strukturierte Finanzierung im Bereich der Erneuerbaren Energien. Das Unternehmen entwickelt, finanziert, realisiert und betreibt Solar- und Windparks. Darüber hinaus nutzt die Epuron GmbH ihr tiefes Wissen und die langjährigen Erfahrungen für Projekte in den Bereichen Solarthermische Großkraftwerke und Bioenergie.

Das Geschäftsmodell der Epuron GmbH basiert auf der Realisierung der Projekte sowie deren Veräußerung an private und institutionelle Investoren, die ökologische Kapitalanlagen mit einer attraktiven Rendite verbinden möchten. Die gesetzlich garantierten Einspeisevergütungen bieten den Investoren eine hohe Prognose- und Ertragssicherheit. Davon profitieren die Umwelt und die Investoren.



Internationale Projekterfolge

Die Epuron GmbH hat seit Gründung im Jahr 1998 über 60 Großprojekte finanziert oder realisiert. Dabei war Photovoltaik in den ersten Jahren der Wachstumstreiber für das Geschäft der Epuron GmbH und ist auch heute noch ein wichtiges Standbein. So befinden sich PV-Großprojekte mit einer Gesamtleistung von 17 Megawatt in der Realisierung. Darunter auch zwei Dünnschicht-Großprojekte, die zu den größten in Deutschland zählen. Insgesamt hat das Unternehmen im PV-Bereich bislang europaweit Anlagen mit einer Gesamtkapazität von rund 60 Megawatt realisiert und finanziert. Damit ist Epuron das weltweit führende Unternehmen für Projektentwicklung und strukturierte Finanzierung im Bereich Photovoltaik. Längst aber wurden die Aktivitäten auch auf andere Technologien wie Wind- und Bioenergie ausgeweitet. Das Gesamtinvestitionsvolumen aller bislang realisierten Großprojekte beträgt mehr als eine halbe Milliarde Euro. Mit elf Niederlassungen auf vier Kontinenten ist das Unternehmen weltweit optimal für die weitere Expansion in den lukrativsten Märkten für Erneuerbare Energien aufgestellt.

Im Zuge dieser globalen Wachstumsstrategie baut die Epuron ihre internationalen Aktivitäten konsequent aus. In Madrid wurde mit einer Großbank eine Rahmenfinanzierung für Photovoltaik-Projekte in Höhe von 394 Millionen Euro abgeschlossen. Diese Vereinbarung sichert damit schon heute die Finanzierung von rund 45 Megawatt für 2007. In 2006 wurde in Südspanien bereits mit dem Bau verschiedener Projekte begonnen. Darunter ein der Sonne nachgeführter Solarpark, der zu den fünf größten weltweit zählt. Damit ist die Epuron GmbH auch auf der Iberischen Halbinsel das führende Projektentwicklungs-

und Finanzierungsunternehmen im Bereich der Photovoltaik. Weitere Photovoltaik-Projekte in Italien und Griechenland befinden sich in der Planung. Im kommenden Jahr wird das starke Wachstum in diesen Märkten fortgesetzt.



Im Geschäftsfeld Windenergie setzte die Epuron GmbH ihren Wachstumskurs ebenfalls erfolgreich fort. Das Unternehmen übergab unter anderem Windparks mit einer Gesamtleistung von rund 70 Megawatt an einen institutionellen Investor. Mit ersten Projekten in Italien, Frankreich und der Türkei ist zudem der Startschuss für die Internationalisierung des Windgeschäfts gefallen. Insgesamt sind Projekte mit einer Leistung von rund 600 Megawatt in der Pipeline.

Auch der Bereich Bioenergie wird für institutionelle Investoren zunehmend interessant. Dabei spielt der Bereich Biogasanlagen noch die größte Rolle, die als Beimischung zum Portfolio oder als Einzelinvestment bestens geeignet sind. Hierzu hat die Epuron GmbH im letzten Jahr ihre Aktivitäten ausgebaut und erste Biogasanlagen erfolgreich in Betrieb genommen. Um in Zukunft das Angebot noch stärker auszubauen, werden schon jetzt Biodiesel- und Bioethanol-Projekte entwickelt, die zu einer weiteren Diversifizierung genutzt werden.



Strukturierte Finanzierung, innovative Anlageprodukte und Investorenbetreuung

Die Epuron GmbH hat auf die Veränderungen des Marktumfeldes für geschlossene Fonds frühzeitig reagiert und bereits 2005 erste Maßnahmen getroffen. Die Konzentration auf institutionelle Anleger hat in 2006 zu deutlichen Erfolgen bei der Veräußerung großer Solar- und Windparks geführt. Rund die Hälfte des Gesamtumsatzes in 2006 wurde durch Projektverkäufe an institutionelle Investoren erzielt. Die Gründe für das steigende Interesse institutioneller Investoren an den Projekten sind vielfältig: Zum einen wünschen sich Investoren Beteiligungen, die oftmals in zwei- bis dreistellige Millionenhöhe reichen, zum anderen müssen die Investments möglichst international strukturiert sein. Dabei orientiert sich die Epuron GmbH konsequent an den Bedürfnissen der Kunden und den Anforderungen des Marktes. So bietet Epuron institutionellen Investoren Beteiligungen an einzelnen Projekten oder ganze Projektportfolios zum Kauf an. Durch die internationale Projektstätigkeit können Investoren ihr Portfolio nach Ländern und/oder nach Technologien diversifizieren.

Gute Kontakte zu Banken im In- und Ausland verschaffen der Epuron gute Fremdkapitalkonditionen für die Finanzierung der Projekte. Um das Fremdkapital zu strukturieren, nutzt das Unternehmen verschiedene Mittel, beispielsweise die Teilnahme an Bondemissionen. Außerdem strebt die Epuron Projektvorfinanzierungen an, wie sie beispielsweise für die Photovoltaik-Projekte in Spanien vereinbart wurden. Dies ermöglicht zusätzliche Handlungsspielräume, um Großprojekte im Bereich der Erneuerbaren Energien noch effizienter durchzuführen.

Alle Projektleistungen aus einer Hand

Die Stärke der Epuron GmbH beruht auf dem professionellen Management aller Projektphasen: Angefangen bei der Standort-Qualifizierung über die Bauüberwachung bis hin zur technischen Überwachung der Wind- und Solarparks liefert das Unternehmen alles aus einer Hand.

Projektphasen im Überblick:

Standort-Entwicklung	Finanzierung	Engineering	Beschaffung	Bau	Betriebsführung
<ul style="list-style-type: none"> Standortqualifizierung und -entwicklung Pachtverträge Baugenehmigungsverfahren Netzanschlussverfahren Due Dilligence 	<ul style="list-style-type: none"> Projektvalidierung Vorfinanzierung Strukturierung von Fremd- und Eigenkapital Erstellung von Steuer- und Versicherungskonzepten Erstellung, Prüfung und Verhandlung von Verträgen Individuelle Projektplatzierung als Portfolio oder Einzelprojekt an Finanzinvestoren und strategische Investoren 	<ul style="list-style-type: none"> Bauzeichnung Kostenkalkulation Ertragsanalyse Technische Planung <ul style="list-style-type: none"> _ Conceptual Engineering _ Basic Engineering _ Detailed Engineering 	<ul style="list-style-type: none"> Einkaufsverhandlung Logistische Dienste 	<ul style="list-style-type: none"> Baukoordination Bauüberwachung Netzanschluss Qualitätsinspektion 	<ul style="list-style-type: none"> Technische Überwachung und Fehleranalyse Instandhaltung und Wartung Buchhaltung Gesellschafterversammlung Vertragscontrolling

In den neu erschlossenen Märkten verfügt das Unternehmen über erfahrene Projektmanager mit tiefem Wissen über die lokalen Besonderheiten etwa bei Genehmigungsverfahren oder Vertragsrechten. So wird sichergestellt, dass sowohl die deutschen als auch die internationalen Projekte der Epuron höchsten Qualitätsmaßstäben genügen.

Technische und kaufmännische Betriebsführung

Die Kunden der Epuron GmbH profitieren von der langjährigen Erfahrung aus dem Betrieb der Solar- und Windparks. Die Betreiberkonzepte werden auch erfolgreich auf die internationalen Projekte angewendet, um an diesen Standorten einen reibungslosen Betrieb zu gewährleisten. Dazu gehören die Kontrolle über ein modernes Fernüberwachungssystem sowie die zuverlässige Instandhaltung und Wartung der Anlagen. So erreicht die Epuron eine maximale Leistungsfähigkeit und stellt sicher, dass die Anlagen über ihre gesamte Laufzeit optimale Erträge erwirtschaften.



voltwerk wird Epuron

Epuron wird ihre Spitzenposition im Branchenumfeld in 2007 weiter ausbauen. Dazu wurde zum 1. Januar 2007 die voltwerk AG in Epuron GmbH umfirmiert. Das Unternehmen bringt damit die klare Internationalisierungsstrategie zum Ausdruck und reagiert auf die Sprachgewohnheiten der zunehmend globalen Kunden. Der neue Claim „Power for Portfolios“ unterstreicht zusätzlich das renditeorientierte Handeln im Sinne der Investoren.

Ein Beitrag zum Klimaschutz in Sinne der Investoren

Die Europäische Union hat klargestellt: Bis zum Jahr 2020 soll sich der Anteil der Erneuerbaren Energien am Energiemix in den Mitgliedsländern auf 20 Prozent erhöhen. Die Epuron GmbH wird ihren Teil dazu beitragen, dass dieses Ziel erreicht wird. Mit ihren Projekten ebnet sie den Weg zur Energiewende und schafft dabei gleichzeitig attraktive Anlagemöglichkeiten für private und institutionelle Investoren – und befindet sich damit auf dem besten Wege, um ihre Vision zu erreichen: Epuron wird das weltweit führende Unternehmen für Projektentwicklung und strukturierte Finanzierung im Bereich der Erneuerbaren Energien.

Management des Wachstums

Conergy wächst zu einem weltweit führenden Systemanbieter für regenerative Energien. Dafür beschäftigt die Gruppe bereits heute weltweit mehr als 1.600 Mitarbeiter. Für das Management des Wachstums wurden die Prozesse und Systeme in einer schlanken Pyramidenstruktur darauf ausgerichtet, kontinuierlich neue Geschäftseinheiten nahtlos in die Organisation zu integrieren. Unsere Management- und IT-Strukturen sind bereits heute darauf ausgelegt, unsere Vertriebe in den lukrativsten Wachstumsmärkten auf mehr als 100 Länder weiter auszubauen, vorhandene Marktpotenziale optimal auszuschöpfen und zusätzliche Synergien zu erschließen. Damit sich unsere Vertriebskanäle voll auf ihre Kundenwünsche konzentrieren können, stehen ihnen unsere Global Technology Teams (GTT) und Shared Services mit effizientem Support zur Seite.

Gebündelter Vertrieb schafft zusätzliches Nachfragepotenzial

Die Bündelung unserer Vertriebswege hat zum Ziel, unsere Kunden aus dem Handel und dem Handwerk mit noch mehr Know-how und Effizienz dabei zu unterstützen, für jeden Energiebedarf weltweit die beste Lösung für Erneuerbare Energien zu finden. Darüber hinaus wird die Fokussierung auf die bekannte Marke der weltweit erfolgreichen und börsennotierten Conergy es leichter machen, zusätzliches Nachfragepotenzial als Weltmarktführer auch im solaren B2B-Geschäft zu schaffen. Conergy gilt bereits heute als Europas umsatzstärkstes Solarunternehmen, wovon circa 40 Prozent auf den B2B-Vertrieb entfallen. Auch in weiteren schnell wachsenden Feldern der Erneuerbaren Energien, wie beispielsweise der Bioenergie, ist Conergy international führend.

Daneben ist die Conergy Gruppe weiterhin mit ihren Markenwelten SunTechnics und Epuron für die jeweiligen Zielgruppen vertreten, um alle zentralen Stufen der regenerativen Wertschöpfungskette abzudecken: SunTechnics spricht im B2C-Bereich als Premiumanbieter alle Endkunden und Betreiber an. Die Epuron entwickelt und finanziert Solar- und Windparks sowie solarthermische Kraftwerke und Bioenergieanlagen.

GTTs unterstützen regionale Vertriebsteams mit bedarfsorientiertem Technologietransfer

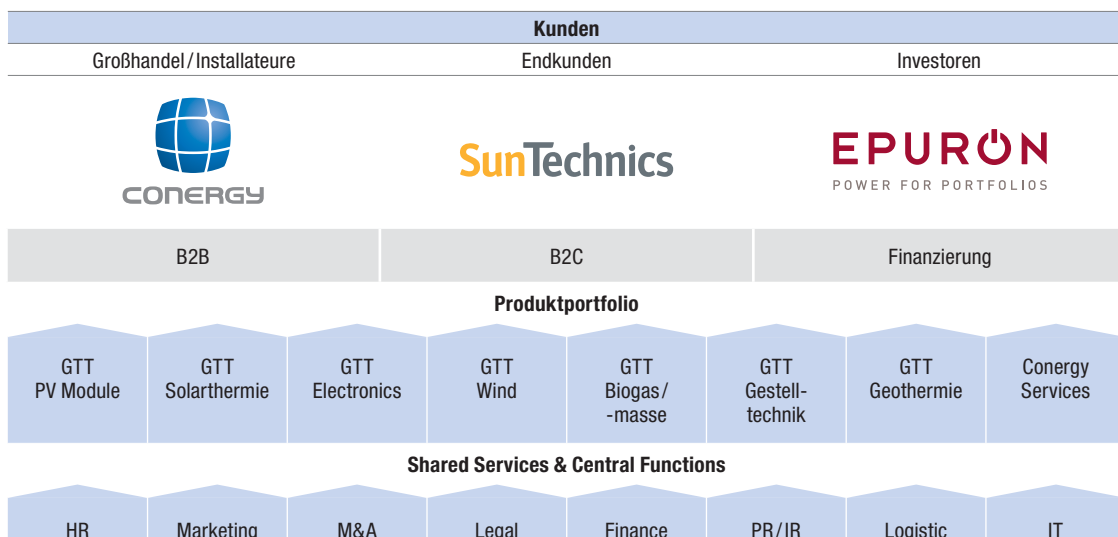
Neben dem starken Vertrieb über die drei Markenwelten sind die Global Technology Teams die zweite wichtige Säule der Conergy Gruppe. Sie bündeln das spezifische Know-how in den verschiedenen Technologien und Produktfeldern der Conergy Gruppe. Die GTTs sind in ihrem jeweiligen Bereich verantwortlich für das Portfolio-Management, die Produktentwicklung, den produktspezifischen Einkauf und Produktion, den Vertriebsaufbau wie auch das Produkttraining. Hier wird die marktnahe Entwicklung und Integration neuer Produkte und Technologien zu verkaufsfähigen Produkten mit klaren USPs vorangetrieben und parallel die Effizienz bestehender Systeme weiter verbessert.

Die kurzen Abstimmungswege innerhalb der einzelnen GTTs ermöglichen schnellere Entscheidungen und fördern marktnahe Konzeption, Innovation und Wachstum. Ihre starke Flexibilität und ihre kundennahe Ausrichtung machen die GTTs zu einem wesentlichen Wachstumstreiber der Conergy. Sie treffen auch in Abstimmung mit dem Vorstand die Entscheidung, ob Systemkomponenten eingekauft oder mit noch mehr Mehrwert für Kunden und Conergy künftig selbst entwickelt und produziert werden.

Shared Services unterstützen operativen Bereich und lassen Effizienzvorteile entstehen

Die Shared Services der Conergy Gruppe unterstützen die weltweit tätigen Einheiten, damit diese sich auf das operative Geschäft – den Vertrieb und die Vermarktung unserer Produkte – konzentrieren können. Wir können so gemeinsam die Ziele der Conergy Gruppe besser erreichen. Durch die Bündelung und Nutzung von spezifischem Know-how in den Shared Services-Bereichen können wir Synergien und Skaleneffekte nutzen und es ergeben sich so klare Kostenvorteile für die gesamte Gruppe.

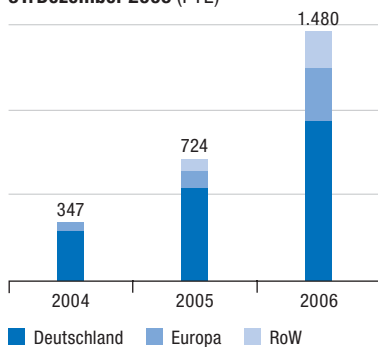
Die Unterstützung durch bewährte einheitliche Standards stellt gleichzeitig höchste Qualität aller Abläufe in den Tochtergesellschaften sicher. Die Dienstleistungen der Shared Services umfassen alle Leistungen, die gruppenweit zur Verfügung gestellt werden und in dem Leistungskatalog des jeweiligen Bereiches definiert sind. Die Shared Services sichern den reibungslosen Ablauf des operativen Geschäftes der Vertriebskanäle. Bestes Beispiel dafür ist unsere global aktive IT, die von Europe's 500 und Business Week für ihre ganzheitliche IT-Architektur zur Prozessunterstützung mit dem „Microsoft Special Award for most innovative Use of IT“ ausgezeichnet wurde.



Human Resources

Engagement, Kompetenz und Leistungsbereitschaft unserer Mitarbeiter sind die entscheidende Basis für den weltweiten Erfolg der gesamten Conergy Gruppe. Dieses leidenschaftliche Engagement hat uns zu einem der führenden Anbieter für Erneuerbare Energien in mittlerweile 23 Ländern gemacht. Und damit das so bleibt, fördern wir den internationalen Erfahrungsaustausch und investieren umfangreich und kontinuierlich in die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter. Darüber hinaus eröffnen wir ihnen attraktive berufliche Karriereperspektiven in einem global wachsenden Konzern.

Entwicklung der Mitarbeiterzahl zum 31. Dezember 2006 (FTE)



Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat sich Zahl der Mitarbeiter mehr als verdoppelt. Zum 31. Dezember 2006 beschäftigte die Conergy Gruppe weltweit 1.480 Mitarbeiter (Vorjahr: 724). Besonders stark hat dabei die Anzahl der Mitarbeiter im Ausland zugenommen: mehr als 35 Prozent (Vorjahr: 23 Prozent) arbeiten in den Niederlassungen und Tochtergesellschaften rund um den Globus. Entsprechend der internationalen Wachstumsstrategie werden damit immer mehr Mitarbeiter kundennah in den lukrativsten regenerativen Märkten beschäftigt. Der Personalaufwand erhöhte sich entsprechend zum Aufbau neuer Geschäftsfelder in den lukrativsten Märkten für regenerative Energiesysteme im Berichtsjahr um 116 Prozent auf 58 Millionen Euro.

Die Personalstrategie der Conergy AG ist so ausgerichtet, dass sie den von Land zu Land unterschiedlichen Mitarbeiterbedürfnissen gerecht wird und gleichzeitig die unternehmerische Kultur der Conergy gemeinsam mit den neuen Kollegen gelebt wird. In interkulturellen Trainings werden die Führungskräfte und Teams der Conergy zielgerichtet auf neue Herausforderungen vorbereitet. Gleichzeitig fördert Conergy den Wissenstransfer zwischen den erfahrenen und neuen Mitarbeitern. So schaffen wir gemeinsam Synergien und immer neue Kundenkontakte, um unsere zukunftsorientierten Produkte und Dienstleistungen zum Einsatz zu bringen.





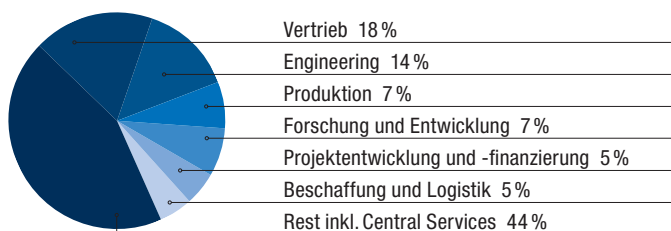
Aus- und Weiterbildung

Der Markt für Erneuerbare Energien entwickelt sich äußerst dynamisch. Um unsere Mitarbeiter auf die ständig wachsenden Anforderungen einzustellen, bieten wir mit der hausinternen Conergy Academy ein umfassendes Weiterbildungsprogramm an. Hier werden gewerbliche und angestellte Mitarbeiter in einer Vielzahl von Weiterbildungsprojekten auf die Anforderungen eines weltweit wachsenden Technologie-Konzerns vorbereitet. Erfolgreiches Arbeiten setzt vor allem Engagement, Erfahrung und Wissen voraus. Lernen am Arbeitsplatz und der Wissensaustausch mit Kollegen und Führungskräften ist eine wirkungsvolle und selbstverständliche Möglichkeit, Wissen zu erweitern. Schwerpunkte der Conergy Academy sind daher vor allem Produktraining, Integrationsveranstaltungen, Training und Coaching, Potenzialerkennung und -bewertung sowie das Entwicklungscenter. So sieht sich Conergy auf bestem Weg, stets genügend Fachkräfte in dem noch jungen Arbeitsmarkt für regenerative Energien auch selbst weiterzuentwickeln. Ein weiterer wichtiger Weg ist die Ausbildung von Jugendlichen.

Vergütungssystem

Um das starke Wachstum der Conergy erfolgreich zu steuern, werden bereits seit zwei Jahren die Ziele der Organisation und deren Erreichung mittels Balanced Scorecard (BSC) kommuniziert und zeitnah verfolgt. Darin werden für alle Mitarbeiter die strategischen Ziele des Unternehmens transparent dargestellt und auf die jeweiligen Bereiche angewendet. Ein darauf abgestimmtes Zielvereinbarungs- und Bonussystem gibt jedem Mitarbeiter die Möglichkeit, aktiv an der Erreichung unserer strategischen Ziele mitzuwirken und davon auch persönlich zu profitieren. Darüber hinaus wird ein Teil des Bonus an das Ergebnis der Gesellschaft ausgerichtet und gibt damit allen Mitarbeitern die Möglichkeit, von dem Erfolg der Unternehmensgruppe zusätzlich zu profitieren.

Mitarbeiterstruktur zum 31. Dezember 2006



Altersvorsorge

Als stark wachsendes Unternehmen sind wir im besonderen Maße auf gut ausgebildete und erfahrene Mitarbeiter angewiesen. Motivation und Identifikation mit dem Unternehmen ist daher ein wichtiges Erfolgskriterium, um Mitarbeiter zu binden und das Unternehmen für neue Mitarbeiter attraktiv zu machen. Deshalb bietet Conergy ihren Mitarbeitern unter anderem die Möglichkeit für das Alter vorzusorgen, sich gegen Berufsunfähigkeit sowie Krankheit abzusichern und einen Hinterbliebenenschutz zu integrieren. Dabei wird auf eine größtmögliche Flexibilität der Lösungen geachtet. Hierbei bieten wir das gesamte Spektrum der steuerlich geförderten Bruttoentgeltumwandlungen zur Altersvorsorge an. Darüber hinaus bezuschussen wir den von jedem Mitarbeiter gewählten Betrag zur betrieblichen Altersvorsorge.



Recruiting

Conergy setzt auf internationale Expansion und den Ausbau von Produktionskapazitäten. Mit dieser Strategie steigt auch der Bedarf an unternehmerisch denkenden Mitarbeitern. Kontinuierlich gesucht werden insbesondere Bewerber mit intensiver Berufserfahrung im Bereich der regenerativen Energien. Aber auch jungen Wirtschaftsingenieuren und Absolventen aus den Bereichen Maschinenbau und Umwelttechnik sowie Wirtschaftswissenschaftlern bieten sich bei Conergy gute Chancen und Perspektiven. Arbeitgeberattraktivität und Karrierechancen gelten auch in der Solarbranche als entscheidende Werte, um qualifizierte Fach- und Führungskräfte zu finden. Beim Recruiting profitiert Conergy auch von der stetig steigenden öffentlichen Wahrnehmung der beispielhaften Erfolgsgeschichte des Unternehmens. Dies sorgt auch für einen sprunghaften Anstieg von Initiativbewerbungen zahlreicher Fach- und Führungskräfte aus den unterschiedlichsten Hightech-Branchen. Neben der Perspektive, in einem zukunftsorientierten und international ausgerichteten Unternehmen zu arbeiten, sind es vor allem die schlanke Organisationsstruktur, die kurzen Entscheidungswege und eine hohe Teamorientierung, die Conergy attraktiv für Bewerber machen. Über die eigene Karriereseite der Homepage und strategische Recruitingmaßnahmen macht Conergy zielgerichtet auf sich aufmerksam, um die besten Kräfte zum Ausbau des Geschäfts zu gewinnen.

Ein Dank

2006 war für Conergy wieder ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr. Dies beruht auf dem Engagement und der Professionalität unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Der Vorstand dankt allen Kolleginnen und Kollegen herzlich für ihren überdurchschnittlichen Einsatz und die Leidenschaft, Conergy zum führenden Unternehmen für Erneuerbare Energien zu machen. Wir sind überzeugt, dass wir mit diesem Enthusiasmus sowie dem Können und der Energie unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weiter gewiss in eine erfolgreiche Zukunft blicken können. Wir freuen uns gemeinsam, mit Zuversicht und Begeisterung am Geschäft das große Potenzial auszuschöpfen, das wir noch vor uns haben!

