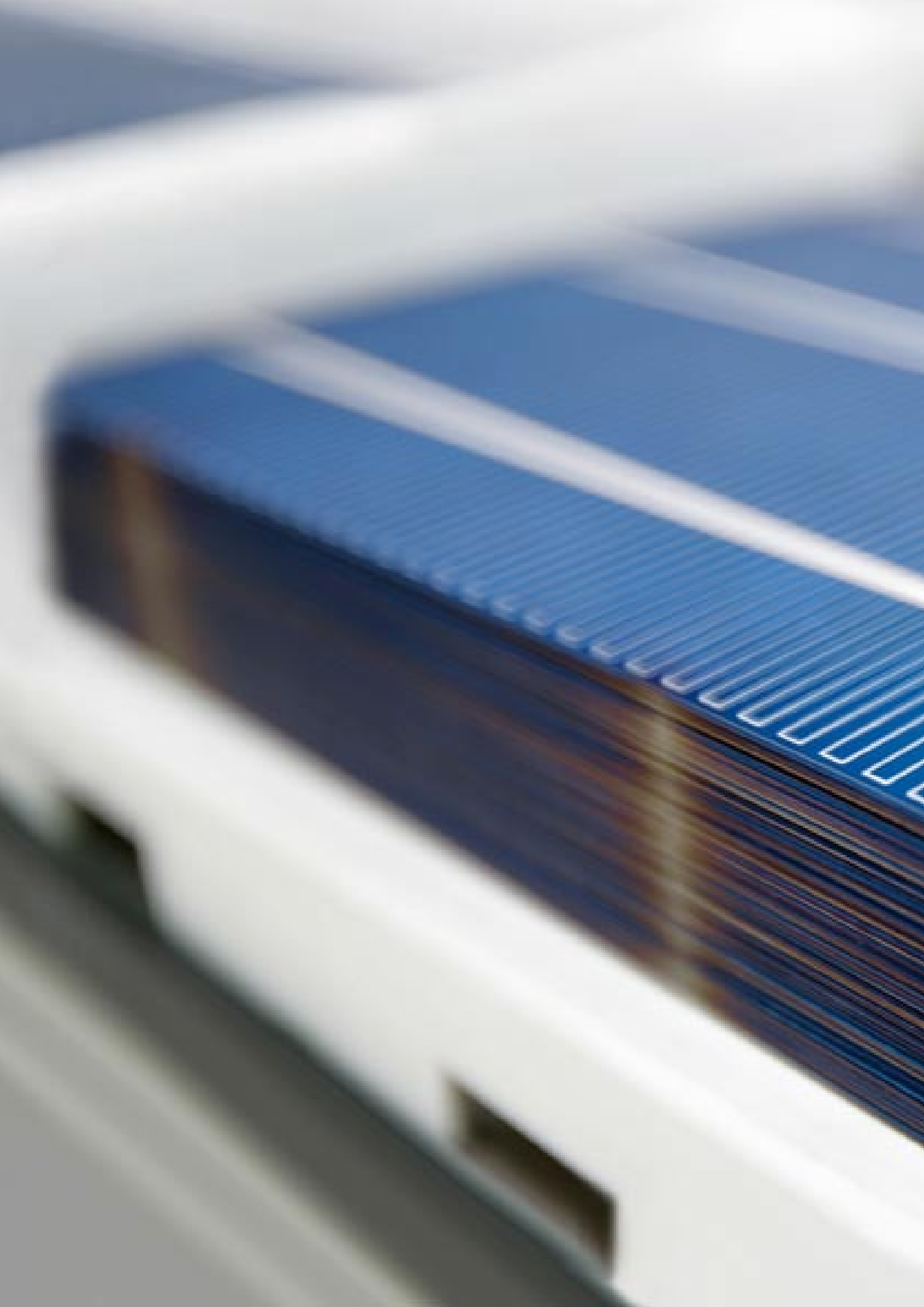
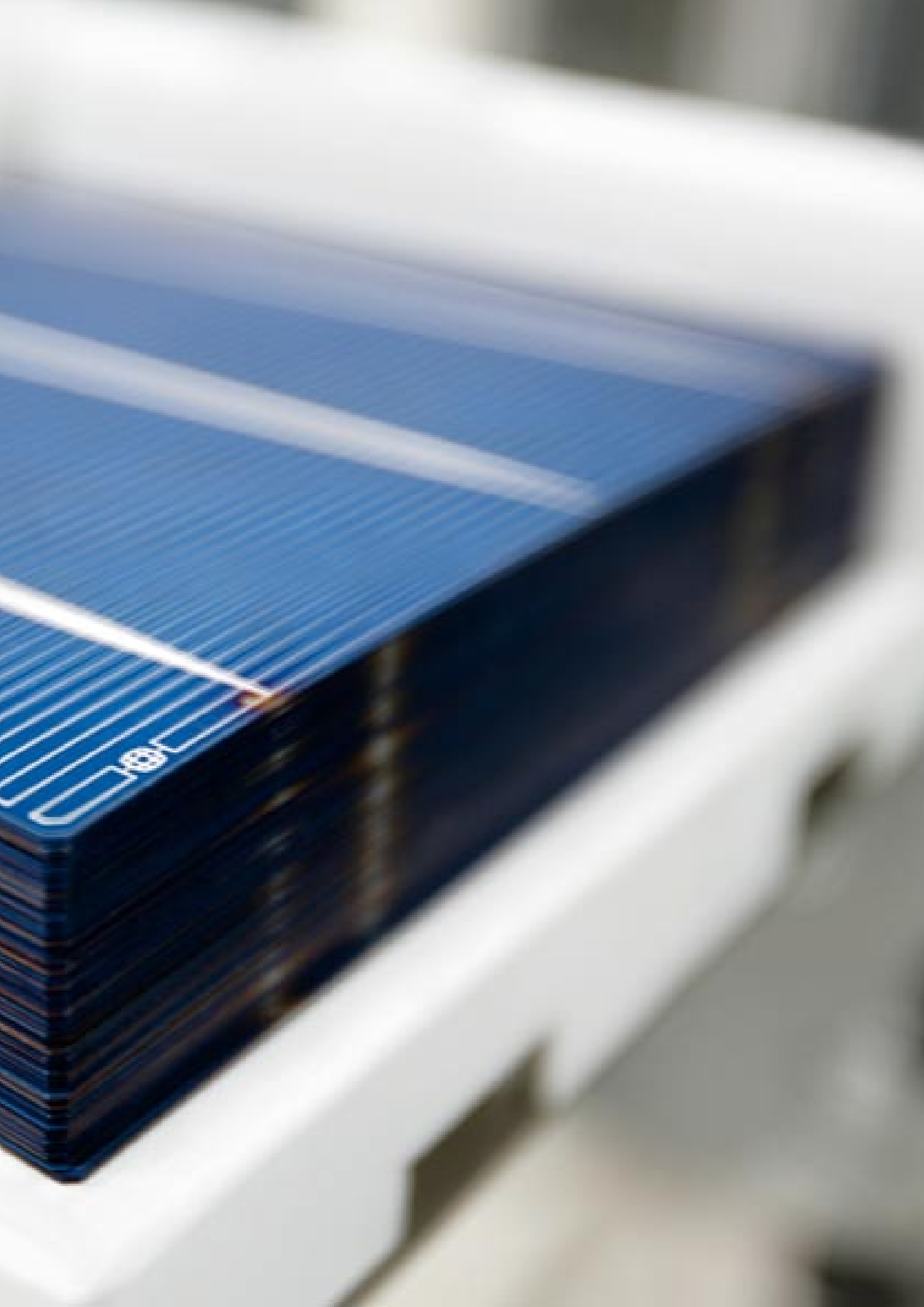


Der Konzern im Überblick





## Conergy

Hersteller- und Handelsmarke

### **Weltweit nah am Kunden**

Als internationale Hersteller- und Handelsmarke bedient Conergy über ihren Vertrieb sowohl kleine und mittlere Handwerksbetriebe als auch den Großhandel weltweit. Der globale Vertrieb der Conergy ist mit eigenen Niederlassungen in rund 20 Ländern auf fünf Kontinenten zielgruppengerecht vertreten. Individuelle Ansprechpartner im Außen- bzw. Innendienst kümmern sich dabei vor Ort individuell um die Belange jedes einzelnen Kunden. Darüber hinaus beliefert Conergy sowohl die Tochterfirma SunTechnics, die als Spezialist für das Endkundengeschäft schlüsselfertige Installationen für Kunden in aller Welt anbietet, als auch die im Projektgeschäft tätige Tochterfirma EPURON. Dadurch erreicht der Conergy Konzern ein hohes Maß an Fertigungstiefe und ist in der Lage, Systeme „aus einer Hand“ anzubieten.

### **Noch mehr Kundenzufriedenheit durch innovatives Vertriebs- und Logistikzentrum**

Mit dem Bau eines neuen Vertriebs- und Logistikzentrums der Conergy in Zweibrücken im Jahre 2007 können unsere Kunden zukünftig noch schneller mit unseren Produkten beliefert werden. Durch die Konzentration aller wesentlichen Funktionen an einem Standort werden die Märkte für Conergy zukünftig noch leichter bedienbar. Das Gebäude mit einer Lagerfläche von 25.000 Quadratmetern und einem modernen Lagerverwaltungssystem bietet ausreichend Platz für den schnellen Umschlag der Produkte. Durch seine zentraleuropäische Lage mit Zugang zu mehreren Verkehrsträgern erfüllt der Standort alle Anforderungen, um den europäischen Vertrieb optimal abzuwickeln.

### **Vielschichtige Aktivitäten unterstützen den Vertrieb**

Um die Kundenzufriedenheit zu erhöhen, schuf das Unternehmen ein Partnerprogramm, das in 2008 weiter ausgebaut wird. Neben Schulungen und Fachseminaren erhalten unsere Partner aus dem Handwerk und Großhandel Unterstützung bei allen marketingbezogenen Aktivitäten.

### **Conergy – die Herstellermarke**

Conergy verfügt über Herstellerkompetenz in allen Bereichen der Photovoltaik, wobei sich alle Produktionsstandorte in Deutschland befinden. Alle Conergy Produkte sind somit „made in Germany“, entsprechen höchsten Qualitätsansprüchen und zeichnen sich durch Langlebigkeit und Wartungs- und Servicefreundlichkeit aus. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden unter dem Markennamen „Conergy“ ebenfalls Produkte in den Bereichen Umweltwärme (Wärmepumpen) und Solarthermie hergestellt. Diese Geschäftsbereiche werden allerdings im Rahmen der Umstrukturierung des Konzerns abgespalten.



### **Module**

In Frankfurt (Oder) errichtet Conergy derzeit die modernste Solarmodulfabrik der Welt. Insgesamt wurden hierfür, einschließlich Fördergelder, rund 250 Mio. EUR investiert. Bei voller Produktionskapazität können in der Fabrik 250 Megawatt-Peak pro Jahr an Modulen produziert werden. Der Startschuss zum Bau der Fabrik fiel im November 2006. Bereits Ende 2007 waren über 90 Prozent der Baumaßnahmen abgeschlossen.

### Elektronische Komponenten

Conergy verfügt über große Expertise in der Herstellung von elektronischen Komponenten für Photovoltaikanlagen. In Hamburg und in der Nähe von Frankfurt (Main) forschen und entwickeln in diesem Bereich knapp 100 Mitarbeiter state-of-the-art-Wechselrichter, Anschlusskästen, Überwachungssysteme und Nachführanlagen, welche von OEM-Herstellern für Conergy produziert werden.



Mit der neuen IPG- Serie („Inverter Power on Grid“, Wechselrichter für die Einspeisung von Solarstrom in das öffentliche Stromnetz) bietet Conergy effiziente Wechselrichter, die sich 2007 auf den Märkten durchsetzen konnten und höchste Erträge garantieren. Mit ihrer Leistungsbreite von 2 Kilowatt bis hin zu mehreren Megawatt bieten sie Lösungen für jede Photovoltaikanlage; von der privaten Dachanlage bis hin zu riesigen Solarparks. Die eingesetzten Qualitätskomponenten sowie das „high-end engineering“ stehen ein für höchste Sicherheitsansprüche bei photovoltaischen Großprojekten weltweit.

Auch bei Nachführsystemen ist Conergy führend. Conergy SolarOptimus ist ein Nachführsystem für Photovoltaik-Großanlagen, bei dem zwei horizontale Achsen die Solarmodule immer optimal zur Sonne ausrichten. So wird eine Ertragssteigerung von bis zu 30 Prozent im Vergleich zu fest aufgeständerten Systemen erreicht. Das System wurde speziell für die sonnen- und windreichen Regionen Südeuropas konzipiert.

### Gestelltechnik

Am 18. September 2007 wurde der Grundstein für die neue Produktions- und Lagerhalle für Rahmen und Gestellsysteme in Rangsdorf bei Berlin gelegt. Auf nunmehr 11.000 Quadratmetern werden zukünftig hochwertige Aluminiumrahmen für die gesamte Produktion von Hochleistungsmodulen aus der neuen Solarfabrik in Frankfurt (Oder) hergestellt.



Die Gestellproduktion konnte durch den Ausbau bis Ende des Jahres auf 150 Megawatt gesteigert werden. Das Aufdachgestell SunTop III zählt bereits heute zu den meistverkauften Photovoltaik-Befestigungssystemen weltweit.

Um Märkte mit ihren sehr unterschiedlichen Kundenbedürfnissen bedienen zu können, verfügt Conergy über ein einzigartiges Produktportfolio an Gestellsystemen. Mittelfristig entstehen im Rangsdorfer Werk 50 neue Arbeitsplätze, um Lösungen für Dach- und Fassadenkonstruktionen, für Freilandsysteme sowie für gerahmte oder rahmenlose Module zu erarbeiten.

### Sicher auch im stärksten Sturm: kleine Windenergieanlagen von Conergy

Im Bereich der „kleinen Windenergie“ verfügt Conergy über mehr als 15 Jahre Erfahrung in Entwicklung und Implementierung. Gerade die 2006 entwickelten kleinen Windenergieanlagen der Conergy EasyWind 6-Serie mit einer Leistung von 6 bis 7,5 Kilowatt verfügen über ein hohes Maß an Zuverlässigkeit und Effizienz. Die passive Pitch-Regelung garantiert Sturmsicherheit und ermöglicht einen stabilen Energieertrag bei starken Winden.

Installiert werden die Anlagen einfach von Hand und benötigen auch im Gebrauch nur ein Minimum an Wartung. Kleine Windkraftanlagen bieten den Vorteil, höchst flexibel einsetzbar zu sein. Bei geringem Platzverbrauch erzeugen sie eine hohe Leistung und ermöglichen im Inselbetrieb eine Unabhängigkeit vom Stromnetz. Darüber hinaus kann die gewonnene Energie aber ebenso für die Einspeisung in das Haus- oder Stromnetz genutzt werden.





## SunTechnics

Schlüsselfertige Energiesysteme für Endkunden

SunTechnics ist auf den Endkundenvertrieb spezialisiert und gehört zu den weltweit führenden Anbietern von schlüsselfertigen Komplettsystemen zur Nutzung von Erneuerbaren Energien. Dabei bietet SunTechnics Photovoltaik-, Solarthermie-, Gebäudetechnik- und Bioenergiesysteme komplett aus einer Hand an – von der Beratung, Planung und individuell zugeschnittenen Finanzierung über die fachgerechte Montage bis hin zur Anlagenüberwachung per Internet. Im Juni 2007 wurde der Premiumanbieter als erstes Unternehmen weltweit für seine Leistungen und Arbeitsverfahren im Bereich Erneuerbare Energien vom TÜV Rheinland mit dem Qualitätssiegel ausgezeichnet.



Die Basis für den Erfolg von SunTechnics in Märkten mit unterschiedlichen Bedürfnissen liegt in der fundierten Planungs- und Installationserfahrung des Unternehmens. Umfangreiches Engineering-Know-how, gesammelt über mehr als zehn Jahre durch den Bau Tausender Anlagen weltweit, ermöglicht es SunTechnics, die regenerativen Energiesysteme den jeweils spezifischen Rahmenbedingungen vor Ort bestens anzupassen. So kann das Unternehmen seinen Kunden die optimale Systemlösung für den jeweiligen Bedarf auf hohem Qualitätsniveau bieten.

### Strom und Wärme aus Erneuerbaren Energien

Immer mehr Kunden setzen auf Photovoltaik als saubere und zugleich lukrative Technologie. Denn von der Stromgewinnung aus Sonnenlicht profitiert nicht nur die Umwelt. Viele Länder haben mittlerweile staatliche Förderprogramme ähnlich dem deutschen Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) eingeführt, die die Einspeisung von Solarstrom ins öffentliche Netz attraktiv vergüten. Dank der von SunTechnics individuell erstellten Ertragsprognosen können sich Kunden vorab ein Bild von der Wirtschaftlichkeit ihrer Anlage machen. Ausgearbeitete Finanzierungskonzepte berücksichtigen die jeweilige wirtschaftliche Situation der Kunden.

Ferner hat SunTechnics ihren Kunden 2007 in den Bereichen thermische Solarenergie, Gebäudetechnik mit Wärmepumpen und Pelletöfen sowie im Segment Bioenergie professionellen Service geboten, der über die reine Konzeption und Montage der Anlagen hinausgeht. Detaillierte Standortanalysen und die optimale Auslegung der Systeme gewährleisten langfristig einen reibungslosen und ertragreichen Betrieb.





### Internationales Engineering-Know-how auf höchstem Niveau

SunTechnics verfügt über hervorragende Kenntnisse in der weltweiten Installation von Photovoltaiksystemen, besonders bei der Realisierung von solaren Großkraftwerken. Projekte in Dimensionen mehrerer Megawatt erfordern ein hohes Maß an organisatorischer sowie logistischer Leistung. In Spanien hat SunTechnics ihre Position als Marktführer auf dem zweitwichtigsten Solarmarkt neben Deutschland im Jahr 2007 durch eine Vielzahl realisierter Megawatt-Projekte gestärkt. Nach wie vor boomt auch der deutsche Solarmarkt: Allein in Süddeutschland hat SunTechnics mehrere Dünnschicht-Großanlagen mit einer Gesamtleistung im zweistelligen Megawattbereich ans Netz gebracht. Im Nachbarland Schweiz konnte das Unternehmen im vergangenen Geschäftsjahr die größte Dünnschicht-Anlage des Landes sowie anspruchsvolle Photovoltaik-Sonderlösungen, wie beispielsweise eine solare Schallschutzwand, realisieren.

Neben der Planung und dem Bau von Photovoltaikanlagen hat sich SunTechnics mit Systemlösungen in komplementären Technologiesparten einen Namen gemacht. Speziell für den Einsatz in Spanien hat das Unternehmen ein System zur solaren Kühlung entwickelt und an mehreren Standorten installiert. Solar Cooling-Anlagen stellen im Sommer Kühlung bereit und unterstützen sowohl in der Übergangszeit als auch im Winter die Heizanlage. In Belgien konnte SunTechnics mehrere Solarthermie-Projekte fertigstellen.

Auch außerhalb Europas hat sich SunTechnics hervorragend positioniert: In den USA hat das Unternehmen mittlerweile seine Geschäftsaktivitäten von der West- auf die Ostküste ausgeweitet und ist seit 2007 außer in Kalifornien auch in Pennsylvania und New Jersey kundennah präsent. Solaranlagen mit einer Gesamtspitzenleistung von über sieben Megawatt haben die amerikanischen SunTechnics Mitarbeiter im ersten Geschäftsjahr nach Markteintritt ans Netz angeschlossen, unter anderem die größte Solaranlage der U. S. Army im Bundesstaat Colorado.



Im Raum Asien-Pazifik entwickelt sich besonders Südkorea zu einem wichtigen Wachstumsmarkt. Hier konnte sich SunTechnics mit dem Bauauftrag zu Asiens größtem Solarkraftwerk für die Dong Yang Holding nachhaltig etablieren. Seit Juni 2007 entsteht in SinAn, südwestlich der südkoreanischen Hauptstadt Seoul, eine der weltweit größten Solaranlagen mit einer Gesamtspitzenleistung von 19,6 Megawatt. Die in ihrer Dimensionierung für Asien bisher einmalige, nachgeführte Photovoltaikanlage stellt höchste Anforderungen an Planung, termingetreue Abwicklung, technische Umsetzung sowie die umweltgerechte Installation der Stahlpfosten und Gestellsysteme. Der erste Abschnitt von 3,2 Megawatt wurde bereits im November 2007 erfolgreich in Betrieb genommen. Zusätzlich hat SunTechnics 2007 zwei weitere Großanlagen von je einem Megawatt in Korea ans Netz angeschlossen und plant derzeit weitere Anlagen mit einer Gesamtleistung im zweistelligen Megawattbereich.

In Indien bietet SunTechnics in erster Linie Hybridlösungen zur Stromerzeugung in netzfernen Gebieten an. So haben die SunTechnics Ingenieure unter anderem Energielösungen für Bohrinseln des größten indischen Öl- und Gasfeldes entwickelt und planen allein in der ersten Jahreshälfte fünf größere Projekte an unterschiedlichen Standorten auf dem Subkontinent. Zusätzlich realisierte SunTechnics im Rahmen eines Großprojektes zur Elektrifizierung ostindischer Bergdörfer rund 2.000 Inselsysteme zur Beleuchtung von Wohnräumen und Straßen.





## EPURON

Finanzanlagen für institutionelle Investoren

Unter der Marke EPURON werden weltweit regenerative Großprojekte im Bereich der Solar- und Windenergie entwickelt, finanziert und realisiert. Darüber hinaus ist das Unternehmen in den Technologiefeldern Bioenergie und solarthermische Großkraftwerke tätig. EPURON liefert Investoren alle Leistungen aus einer Hand: zeitnahe Umsetzung schlüsselfertiger Anlagen, attraktiv strukturierte und individuell zugeschnittene Finanzierungskonzepte sowie einen effizienten Betrieb.

EPURON hat aufgrund ihrer dynamischen Entwicklung eine führende Position in den wachstumsstarken Märkten für Erneuerbare Energien erreicht. Das Unternehmen ist mit 17 Niederlassungen und Büros in 12 Ländern vertreten. Mit dieser Präsenz baute EPURON im letzten Jahr solare Projektpipelines in Spanien, Deutschland, Griechenland, Südkorea, USA und Italien auf. Für Windkraftprojekte sicherte sich das Unternehmen unter anderem Projektpipelines in Italien, Frankreich, der Türkei und Australien. Durch diese Expansion hat sich EPURON weitere Wachstumschancen in aufstrebenden Märkten erschlossen.



### Erfolgreiches weiter fortführen

Die EPURON GmbH verbindet Kundenbedürfnisse mit den Anforderungen des Marktes. Schon frühzeitig ist das Unternehmen der steigenden Nachfrage institutioneller Investoren für regenerative Energieprojekte nachgekommen. Waren im Vorjahr bereits rund die Hälfte der Investoren dem institutionellen Bereich zuzuordnen, konnten die von EPURON entwickelten Großprojekte in 2007 ausschließlich an Finanzinvestoren und strategische Investoren veräußert werden. Die anhaltende Diskussion um den Klimawandel sowie die hohe Prognose-sicherheit der Investitionen aufgrund von Einspeiseregulungen haben regenerative Energieprojekte zu attraktiven Kapitalanlagen gemacht. So stellte EPURON eine steigende Nachfrage nach Solarpark-Portfolios und Windenergieprojekten, insbesondere bei dieser Kundengruppe, fest. Dazu sind vermehrt strategische Investoren wie Energieversorger in die Märkte eingetreten, die Anlagen betreiben und ihren Kunden sauberen Strom anbieten möchten. Die politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in vielen Ländern verstärken diesen Trend und lassen weiteres Wachstum in diesem Bereich erwarten.

### Photovoltaik und Windenergie bleiben die Kerntreiber des Geschäfts

Die Investoren der Energieparks von EPURON profitieren von dem Pionierwissen und den Skaleneffekten, die bei der Entwicklung von 80 Megawatt-Photovoltaikanlagen in den letzten neun Jahren entstanden sind. Insbesondere bei der Umsetzung von großen Solaranlagen im Mittelmeerraum kommen die Erfahrungswerte aus mehr als 50 Photovoltaik-Projekten zum Tragen.



So wurde in Spanien Ende 2007 der Startschuss für den Bau des Solarparks El Calaverón gegeben. Mit 21 Megawatt Spitzenleistung ist das in Castilla La Mancha gelegene Projekt eines der größten seiner Art weltweit. Noch im Sommer 2008 soll es an das öffentliche Stromnetz angeschlossen werden. Auch in Deutschland hat EPURON zahlreiche Freiflächensolaranlagen vor allem mit Dünnschichttechnologie realisiert. Insgesamt wurden durch das Unternehmen im abgelaufenen Geschäftsjahr Solarparks mit einer Spitzenleistung von 15 Megawatt in Deutschland installiert.



Das Windkraftgeschäft von EPURON war in 2007 von einer starken Internationalisierung geprägt. Die ersten beiden Windparks Lusanger und Derval gingen in Frankreich an das öffentliche Stromnetz. Ein institutioneller Investor sicherte sich noch im Dezember Lusanger sowie einen weiteren französischen Windpark von EPURON mit einer Gesamtleistung von 20 Megawatt. In Australien hat die Tochtergesellschaft von EPURON mit der Investmentbank Macquarie ein Joint Venture zur Entwicklung eines 1.000 Megawatt-Windparks geschlossen, der in New South Wales bis 2014 entstehen soll. Insgesamt ist in Australien nach der Ratifizierung des Kyoto-Protokolls mit einem starken Ausbau der Erneuerbaren Energien zu rechnen.

Neben der Fokussierung auf den Ausbau der Projektpipelines in internationalen Märkten hat EPURON 2007 in Deutschland insgesamt 26 Megawatt an Windkraftleistung installiert. Diese Projekte wurden bereits im Vorjahr an einen institutionellen Investor veräußert.

Neben den Kerntechnologien Photovoltaik und Windkraft hat EPURON die Entwicklung und Finanzierung von einzelnen großvolumigen Projekten im Bereich der Bioenergie sowie Solarthermie (CSP: Concentrated Solar Power) weiter vorangetrieben, wobei die Leistungen für die Bauplanung, die Komponentenbeschaffung und den Bau (Engineering, Procurement, Construction) von starken externen Partnern erfüllt werden. Dazu zählt die Entwicklung einer der modernsten europäischen Bioethanolanlagen in Deutschland. Darüber hinaus startete EPURON im letzten Quartal den Bau einer Biogasanlage in Mecklenburg-Vorpommern. Im Bereich Solarthermie trieb EPURON die Standortentwicklung von 50 Megawatt-Kraftwerken in einstrahlungsstarken Regionen Spaniens weiter voran.

#### **Gesicherter Cashflow über die gesamte Anlagenlaufzeit**

Die Kunden der EPURON GmbH legen hohen Wert auf kalkulierbare Risiken und konstante Mittelrückflüsse. Damit dieser Anspruch in jeder Phase der Projekte umgesetzt wird, liefert das Unternehmen alle relevanten Leistungen aus einer Hand. Hierzu verfügt EPURON in seinen Märkten über erfahrene Projektmanager, die umfangreiches Wissen über die lokalen Gegebenheiten beispielsweise bei der Vergabe von Genehmigungen oder bei Netzanschlussverfahren besitzen.

Zum Leistungspaket gehört aber auch die technische und kaufmännische Betriebsführung der Anlagen. Dazu zählen zuverlässige Wartungs- und Instandhaltungssysteme sowie bewährte Fernüberwachungskonzepte. Die Investoren können so mit einer dauerhaft hohen Leistungsfähigkeit der Anlagen rechnen.



## Conergy stellt sich neu auf

Seit der Gründung vor zehn Jahren konnte der Conergy Konzern ein starkes Umsatzwachstum verzeichnen. Innerhalb kürzester Zeit hat sich das Unternehmen zu einer wichtigen Größe im kundennahen PV-Sektor entwickelt. Die Marke Conergy ist heute in vielen wachstumsstarken Märkten für Erneuerbare Energien bekannt und anerkannt; mit der Marke EPURON konnte umfassendes Know-how im Bereich Projektentwicklung und -finanzierung etabliert werden, und mit der Marke SunTechnics gehört der Conergy Konzern zu den weltweit führenden Anbietern von maßgeschneiderten Komplettlösungen für Erneuerbare Energien. In den vergangenen Jahren wurde zudem in weitere Technologien und Länder investiert. Mit dem Aufbau eigener Produktionsstätten im Bereich Photovoltaik-Module und Windanlagen wurde die Wertschöpfungskette weiter vertieft.

Die eingeschlagene Strategie, binnen Kurzem zu einem umfassenden Erneuerbaren-Energien-Konzern zu wachsen, erwies sich als zu ambitioniert. Sie forderte vom Unternehmen im zweiten Halbjahr 2007 einen zu hohen Liquiditätsbedarf und führte zu einer Komplexität, der das Unternehmen immer weniger gewachsen war. Ergebnis waren erhöhte Kosten, geringere Profitabilität und ein stark steigendes Working Capital. Somit blieb Conergy bei seinen finanziellen Zielen deutlich hinter den internen und externen Erwartungen zurück. Im November 2007 trat ein Liquiditätsengpass auf, der vom neuen Vorstand mittels einer Kapitalerhöhung und zusätzlicher Kreditlinien behoben wurde. Gleichzeitig leitete das Management ein Sofortprogramm ein, um die strukturellen, operativen und liquiditätsrelevanten Probleme zu lösen und das Unternehmen wieder auf einen profitablen Wachstumspfad zu bringen. Conergy ist weiter davon überzeugt, dass die Märkte für Erneuerbare Energien insgesamt auch in den kommenden Jahren starke Wachstumsraten aufweisen werden. Dennoch hat die Diversifizierung des Conergy Konzerns in die Bereiche Solarthermie, Bioenergie, Geothermie neben der Photovoltaik nicht zum gewünschten ökonomischen und strategischen Erfolg geführt. Daher wird sich das Unternehmen zukünftig auf den Bereich Photovoltaik fokussieren.

### Strategie

Die zukünftige Strategie des Conergy Konzerns besinnt sich zurück auf die eigentlichen Stärken und berücksichtigt in der strategischen Neuausrichtung die neuesten und zukünftigen Entwicklungen am Markt.

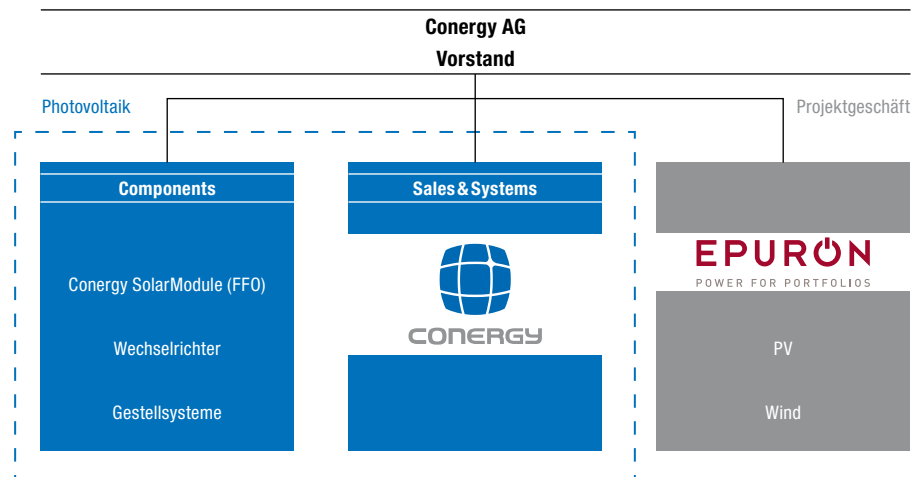
Die erste und bedeutendste Entscheidung im Rahmen der strategischen Neuaufstellung ist die Fokussierung auf das Kerngeschäft – die Photovoltaik – und der konsequente Rückzug aus nicht zentralen Bereichen wie Solarthermie, Wärmepumpen und Biomasse. Damit sollen künftig alle Kräfte auf den Ausbau und die Ertragssteigerung der Marktposition im Bereich der Photovoltaik und von EPURON gebündelt werden. Unter der Marke EPURON werden weiterhin Großprojekte insbesondere im Bereich der Solarenergie (PV und CSP), aber auch im Bereich Wind, entwickelt, finanziert und realisiert.

## Restrukturierung

Um die Ergebnissituation nachhaltig zu verbessern, sollen vor allem die Komplexität des bisherigen Geschäftsmodells reduziert, die Kostenstruktur optimiert und das Working Capital-Management verbessert werden. Diese Aufgaben geht der Vorstand zusammen mit einem dafür eigens installierten Restrukturierungsteam und externen Beratern mit höchster Priorität an. Innerhalb kürzester Zeit wurde ein klar abgestecktes Restrukturierungsprogramm aufgesetzt, um die Stabilität des Unternehmens wiederherzustellen.

Im Wesentlichen umfasst das Ende 2007 begonnene Programm folgende Maßnahmen:

- | Strategische Ausrichtung der Conergy AG als integrierter Anbieter im Solarstromgeschäft und Trennung von nicht strategischen Aktivitäten in den Bereichen Solarthermie, Wärmepumpen, Biomasse.
- | Nachhaltige Margenverbesserung durch die Neuausrichtung der Vertriebspolitik mit einer Fokussierung auf wachstumsstarke und margenattraktive Zukunftsmärkte sowie einen veränderten Produkt-Mix (höhere Anteile von eigengefertigten PV-Modulen und Zusatzprodukten, höhermargigen Dünnschicht-Modulen und Reduzierung des großvolumigen Handelsgeschäfts).
- | Umsetzung von Kostensenkungsmaßnahmen im Personal- und Sachkostenbereich durch Personalabbau, Leistungsverdichtung und konsequentes Kostenmanagement bzw. -controlling.
- | Stärkung der Innenfinanzierungskraft durch ein verbessertes Working Capital-Management (eindeutige Zuordnung der Verantwortlichkeiten bzgl. Forderungen und Forderungsmanagement, Verbesserung der Mahnprozesse, Neuverhandlung von Zahlungszielen insbesondere für Modullieferanten).
- | Verbesserung der Unternehmenssteuerung durch Implementierung einheitlicher und effizienter IT-Strukturen.
- | Umsetzung einer Konzernstruktur mit der Sparte Photovoltaik, die die Bereiche Components und Sales & Systems umfasst, sowie der Sparte Projektgeschäft.



In dem Geschäftsbereich **Components** werden die Herstellerkompetenzen der zwei bisherigen Global Technology Teams (GTTs) Electronics und Mounting Systems sowie die Solarfabrik in Frankfurt (Oder) zusammengefasst.

Der Bereich **Sales & Systems** vereint die beiden Vertriebskanäle SunTechnics (Planung und Installation) und Conergy Sales (Vertrieb an Großhändler und Installateure).

Die Sparte **Projects** mit Kernkompetenzen in der Entwicklung, Finanzierung und Vermarktung von Großprojekten wird weiterhin unter dem Markennamen EPURON geführt.

Die Umsetzung der Restrukturierung des Unternehmens wird eng kontrolliert. Für jedes Teilprojekt wurden konkrete Ziele definiert, die vom Management im Zeitablauf geliefert werden müssen. Kontrolliert wird die Einhaltung der Fortschritte durch ein eigens dafür eingerichtetes Gremium, dem Maßnahmen-Controlling-Office (MCO), das monatlich den Erfolg jedes Einzelprojekts prüft.

Mit diesem Programm zur Neuausrichtung sieht sich das Unternehmen gut aufgestellt, um auch in Zukunft eine führende Rolle im wachsenden Markt der Photovoltaik einzunehmen.

## Mitarbeiter

### Das Jahr 2007

Das Unternehmen erwartete zunächst für 2007 ein fortgesetzt dynamisches Wachstum und stellte im Laufe des Geschäftsjahres 2007 1.407 weitere Mitarbeiter ein.

Als Folge der im vierten Quartal eingeleiteten Restrukturierung und Neuausrichtung der Conergy Gruppe als fokussierter Anbieter im Solarstromgeschäft wurde der Abbau von etwa 500 Arbeitsplätzen im Kerngeschäft beschlossen, davon 300 am Standort Hamburg.

Die Conergy hat ihren Personalbestand weltweit von 1.365 Mitarbeitern (Full Time Equivalents) Ende 2006 um 1.267 Mitarbeiter auf 2.632 Mitarbeiter zum 31. Dezember 2007 erhöht. Dies entspricht einer durchschnittlichen Mitarbeiterzahl von 2.139 Mitarbeitern in 2007 (2006: 1.081 Mitarbeiter). Inklusive der Discontinued Operations waren Ende 2007 2.887 Mitarbeiter (2006: 1.480 Mitarbeiter) weltweit bei Conergy beschäftigt, welches einer durchschnittlichen Mitarbeiterzahl von 2.317 Mitarbeitern (2006: 1.125 Mitarbeiter) entspricht.

### Mitarbeiterförderung

Eine entscheidende Basis für den zukünftigen Erfolg des Conergy Konzerns bilden Engagement, Kompetenz und Leistungsbereitschaft der Mitarbeiter. Conergy fördert den internationalen Erfahrungsaustausch und investiert kontinuierlich in die Aus- und Weiterbildung.

Mitarbeiter haben die Möglichkeit, aktiv an der Erreichung der strategischen Ziele des Konzerns mitzuwirken und davon zu profitieren. Als Grundlage hierfür dienen die strategischen Ziele des Konzerns, die auf die einzelnen Unternehmenseinheiten und Bereiche heruntergebrochen werden. An die Erreichung dieser Ziele ist ein Teil des Bonus gekoppelt. Darüber hinaus werden auch individuelle Ziele mit jedem Mitarbeiter vereinbart.

Die berufliche und persönliche Entwicklung besprechen Führungskräfte mit ihren Mitarbeitern im Rahmen des jährlichen Mitarbeiterentwicklungsdialogs. Basierend auf einem konzernweiten Kompetenzmodell werden Stärken und Entwicklungsfelder definiert und Maßnahmen vereinbart. Durch eine jährliche Nachfolgeplanung werden außerdem Potenzialträger in der Organisation identifiziert und die Besetzung von Schlüsselpositionen gesichert. Zielgruppenspezifische Führungstrainings transportieren die Grundlagen von Führung in der Conergy Gruppe.

Darüber hinaus bietet der Conergy Konzern seinen Mitarbeitern die Möglichkeit einer betrieblichen Altersvorsorge, sich gegen Berufsunfähigkeit und Krankheit abzusichern und einen Hinterbliebenenschutz. Hierbei wird auf eine größtmögliche Flexibilität der Lösungen geachtet.

### **Ausbildung**

Im Geschäftsjahr 2007 hat der Conergy Konzern die Ausbildungsaktivitäten verstärkt und vom Bürokaufmann bis zum Wirtschaftsingenieur neue Ausbildungsplätze geschaffen. Dabei wurde die Kooperation mit lokalen Hochschulen und Ausbildungsinstitutionen intensiviert. Zusätzlich wurde 123 Praktikanten ein fundierter Einblick in den Conergy Konzern sowie in die Geschäftsfelder der Erneuerbaren Energien geboten.

### **Code of Conduct**

Im Juni 2007 hat die Conergy AG den unternehmensweiten Code of Conduct eingeführt. Dieser Kodex bildet die ethische Grundlage des unternehmerischen Handelns und beschreibt die Werte, Grundsätze und Handlungsweisen des Conergy Konzerns. Daneben ist der Code of Conduct eine Beschreibung der grundlegenden ethischen und rechtlichen Pflichten der Mitarbeiter und Organe des Conergy Konzerns.



### **Dank**

Das Geschäftsjahr 2007 war für den Conergy Konzern ein turbulentes und schwieriges Jahr, in dem das Unternehmen begonnen hat, sich zu restrukturieren und neu aufzustellen. Der Vorstand dankt allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Conergy Konzerns für ihren Einsatz in dieser besonderen Situation. Er ist überzeugt, dass Conergy mit der Kompetenz, dem Engagement und vor allem dem Enthusiasmus aller Teams, der das Unternehmen auch bisher prägte, bald wieder in eine erfolgreiche Zukunft blicken kann.