

Konzernlagebericht

DER CONERGY KONZERN

Organisatorische und rechtliche Rahmenbedingungen

Conergy ist eines der umsatzstärksten Solarunternehmen in Europa und zählt zu einem der weltweit führenden Downstream-Player mit umfassender Präsenz in Deutschland, einem Photovoltaikmarkt von herausragender Bedeutung, sowie in den wichtigsten internationalen Kernmärkten. Während Conergy mit der Solarfabrik in Frankfurt (Oder) im Bereich Photovoltaik zunächst ein integriertes Geschäftsmodell angestrebt hatte, wird sich das Unternehmen zukünftig wieder stärker auf den ursprünglichen Downstream-Ansatz fokussieren. Im Downstream-Bereich bietet Conergy umfassende Systemlösungen für den B2B- und den B2C-Markt sowie schlüsselfertige Anlagen im Photovoltaik- und Windbereich an. Als ein zu den weltweit führenden Downstream-Playern gehörendes Unternehmen mit einer realisierten PV-Gesamtleistung von über 800 MWp weltweit verfügt Conergy über gute Geschäftsbeziehungen zu den wichtigsten Lieferanten von kristallinen- und Dünnschichtsolarmodulen sowie über ein etabliertes Netzwerk von Industriepartnern und Finanzinvestoren. Conergy profitiert von ihrem starken Markennamen sowie einem großen Partnervertriebsnetzwerk mit über 100 Partnern in Deutschland. In seinen ausländischen Kernmärkten sieht sich Conergy durch umfassende lokale Präsenz gut positioniert.

Die Conergy AG hat ihren Sitz in Hamburg. Dort befinden sich die zentralen Konzernabteilungen der Conergy AG und ihrer Tochtergesellschaften. Darüber hinaus unterhält der Konzern weitere Standorte in Deutschland, darunter ein Zentrallager in Zweibrücken (Saarland) und die Solarmodulfabrik in Frankfurt (Oder). Mit einem weiteren Produktionsstandort in Rangsdorf bei Berlin und einem Entwicklungsstandort in Bad Vilbel (Hessen) und zahlreichen regionalen Vertriebsniederlassungen arbeiten derzeit 1.050 Mitarbeiter (Full Time Equivalents) in Deutschland. Darüber hinaus ist der Konzern weltweit aktiv. Insgesamt gehören, neben der Conergy AG als Mutterunternehmen, 67 Tochtergesellschaften zum Conergy Konzern.

Die Conergy AG wird von einem fünfköpfigen Vorstandsteam geleitet. Dem Vorstand gehören Dieter Ammer, Dr. Jörg Spiekerkötter, Nikolaus Krane, Philip von Schmeling und seit dem 1. Januar 2009 Dr. Andreas von Zitzewitz an.

Conergy verfügt über weit entwickeltes Know-how im Bereich Photovoltaik, etablierte Vertriebsstrukturen, Kundenbeziehungen und eigenständige Markenwelten mit Mitarbeitern, die die spezifischen Wünsche ihrer Zielgruppe genau kennen. Sie beobachten kontinuierlich die Entwicklung der Nachfrage und entwickeln bedarfsgerechte Angebote. Das wachsende und gebündelte Wissen um die regional unterschiedlichen Kundenwünsche nutzt Conergy für die konsequente Weiterentwicklung der Produktlinie im Bereich der Photovoltaik. Dank dieser vertriebs- und kundenorientierten Strategie ist Conergy der Ansicht, eine gute Ausgangsposition für die Erschließung neuer Märkte mit passenden Produkten zu haben.

Der Tätigkeitsbereich der Conergy Gruppe unterteilt sich in die Segmente Conergy PV und EPURON. Conergy produziert und vertreibt im Segment Conergy PV Produkte und Systemlösungen im Bereich der Photovoltaik. Über das Segment EPURON entwickelt, finanziert, realisiert und betreibt Conergy Großprojekte im Bereich der erneuerbaren Energien.

Das Segment Conergy PV gliedert sich in zwei Bereiche: Im Bereich Components werden Systemkomponenten – wie Solarzellen, Solarmodule, Modulrahmen und Gestellsysteme sowie elektronische Komponenten – entwickelt bzw. hergestellt. Mit der Solarfabrik in Frankfurt (Oder) erschließt sich Conergy weitere Teile der photovoltaischen Wertschöpfungskette durch die Herstellung von Solarzellen und Solarmodulen, die in der Vergangenheit ausschließlich von Dritten zugekauft wurden. In Hamburg sowie in Bad Vilbel entwickelt Conergy elektronische Komponenten, wie Wechselrichter, Anschlusskästen, Überwachungssysteme sowie Nachführanlagen, und lässt diese von einigen – überwiegend europäischen – Herstellern in Auftragsfertigung herstellen. Gestellsysteme und Modulrahmen werden in Rangsdorf bei Berlin entwickelt und hergestellt. Seit dem 1. September 2008 werden die elektronischen Komponenten und Gestellsysteme über die Tochtergesellschaften der Conergy AG – voltwerk electronics GmbH und Mounting Systems GmbH – entwickelt bzw. hergestellt und vertrieben. Beide Gesellschaften öffnen ihr Portfolio auch für externe Kunden. Über den Bereich Sales&Systems werden die von Conergy hergestellten Produkte sowie zugekaufte Komplettsysteme und Komponenten an Großhändler, Installateure und Endkunden

(überwiegend Landwirte, Privathaushalte und Unternehmen) verkauft. Die Vertriebstätigkeit beinhaltet auch den Bau, die Planung sowie die Installation von Photovoltaikanlagen (sogenannte EPC-Tätigkeiten – Engineering, Procurement, Construction). Dabei können drei Arten von Leistungen unterschieden werden: der Verkauf einzelner Komponenten, der Verkauf von Komplettsystemen mit aufeinander abgestimmten Komponenten sowie der schlüsselfertige Bau einer Anlage. Der Kundenkreis stammt insbesondere aus Deutschland, Spanien, Frankreich, Italien, Griechenland, den USA, Australien und Teilen Asiens. Die angebotenen Leistungen reichen von der Bauplanung über die Komponentenbeschaffung bis hin zum Bau von Photovoltaikanlagen.

Über die Tochtergesellschaften der EPURON entwickelt, finanziert, realisiert und betreibt Conergy im Segment EPURON Großprojekte im Bereich erneuerbarer Energien. Den Schwerpunkt nahmen dabei bisher Projekte auf dem Gebiet der Photovoltaik und Windenergie ein. Das Leistungsangebot umfasst die Standortprüfung und -entwicklung, die Beauftragung, Koordinierung und Überwachung des Anlagenbaus, die Verhandlung der Projektverträge sowie die Gründung von projektbezogenen Betreibergesellschaften und die kaufmännische und technische Betriebsführung der Anlagen. EPURON arrangiert auch die Fremd- und Eigenkapitalfinanzierung dieser Betreibergesellschaften und den Vertrieb der Eigenkapitalanteile an Investoren. Zu den Kunden der EPURON gehören überwiegend institutionelle Investoren, die in Projekte im Bereich der erneuerbaren Energien investieren. Das PV-Projektgeschäft der EPURON wurde jedoch mit Wirkung zum 1. Januar 2009 in das Segment Conergy PV überführt, um die Geschäftsaktivitäten auf dem Gebiet der Photovoltaik im Segment Conergy PV zu bündeln. Von EPURON, deren Tätigkeitsschwerpunkt dann überwiegend Windenergieprojekte darstellen wird, sollen aber auch in Zukunft weiterhin Projekte auf anderen Gebieten der erneuerbaren Energie wie etwa Biogas und CSP (Concentrated Solar Power) verfolgt werden, soweit diese attraktive Margen aufweisen.

Die Geschäftsfelder Biomasse und Solarthermie werden von Conergy in Zukunft nicht weiter verfolgt (Discontinued Operations). Davon ausgenommen sind das Solarthermiegeschäft der Conergy GmbH in der Schweiz und die Wärmepumpenproduktion der Conergy Wärmepumpen GmbH in Güstrow, die mit Vorstandsbeschluss vom Dezember 2008 aufgrund der Nähe ihrer Geschäftstätigkeit zum PV-Geschäft im Segment Conergy PV verbleiben. Weiter hat Conergy im 2. Quartal 2008 beschlossen, sich von den eigenen Produktionsaktivitäten im Bereich Windenergie zu trennen, und hat zwischenzeitlich

die Fertigungsstätten für Windenergieanlagen in Bremerhaven und Bergheim veräußert. Bei EPURON werden jedoch Projekte im Bereich der Windenergie weiterhin Schwerpunkt sein.

Wesentliche Meilensteine im Geschäftsjahr 2008

Conergy hat in 2008 ihr Restrukturierungsprogramm konsequent vorangetrieben und setzt dieses in 2009 weiter fort. Ein wichtiger Meilenstein auf diesem Weg war die im 3. Quartal 2008 erfolgte strategische Anpassung des im Oktober 2007 geschlossenen Vertrags über die Lieferung von Wafern mit MEMC Electronic Materials, Inc. Dabei wurde das Umsatzvolumen des Vertrags über die 10-jährige Laufzeit von 7,0 bis 8,0 Mrd. USD auf rund 3,5 bis 4,0 Mrd. USD angepasst. Dadurch erhöhte Conergy, wie angestrebt, den operativen und finanziellen Spielraum zur Umsetzung ihrer neuen Unternehmensstrategie als fokussiertes Downstream-Unternehmen im Bereich Photovoltaik. Gleichzeitig wurde eine wichtige Basis für die Versorgung der Solarmodulfabrik in Frankfurt (Oder) mit Rohstoffen sichergestellt. Erste Lieferungen erfolgten bereits im 3. Quartal 2008. Zum aktuellen Stand der Vertragsverhältnisse mit MEMC verweisen wir auf die Ausführungen zu den Ereignissen nach dem Bilanzstichtag.

Der Vorstand der Conergy AG hat die Produktionsaktivitäten im Bereich Wind im 2. Quartal 2008 im Rahmen des Restrukturierungsprogramms zu den aufgegebenen Geschäftsbereichen (Discontinued Operations) erklärt. Hierzu gehören Entwicklung und Vertrieb von Windkraftanlagen sowie der Produktionsstandort in Bremerhaven. Die Entwicklung, Finanzierung und Realisierung von Projekten im Bereich der Windenergie wird jedoch weiterhin im Segment EPURON betrieben. Der am 9. September 2008 zwischen der Conergy AG und dem Wachstumsinvestor Warburg Pincus vereinbarte und bekannt gegebene Verkauf des Geschäftsbetriebs der Conergy Wind GmbH konnte im Oktober 2008 abgeschlossen werden. Warburg Pincus hat mit Wirkung zum 27. Oktober 2008 das gesamte Geschäft der Conergy Wind GmbH, inklusive Entwicklung und Vertrieb der 900-kW-Turbine „PowerWind 56“ sowie des Produktionsstandorts in Bremerhaven, übernommen. Die Transaktion, deren Abschluss zunächst für Anfang September vorgesehen war, war vorübergehend ins Stocken geraten, nachdem das Land Bremen die Übertragung von Förderbescheiden in Höhe von bis zu 3,5 Mio. EUR, die ursprünglich der Conergy Wind GmbH in Aussicht gestellt und teilweise bewilligt waren, an Warburg Pincus abgelehnt hatte. Hierdurch war Warburg Pincus zunächst nicht mehr an den ursprünglichen Kaufvertrag gebunden. Nachdem Conergy sich gegenüber Warburg Pincus bereit erklärt

hatte, für die entfallenen Fördergelder einen wirtschaftlichen Ausgleich zu leisten, konnte der Verkauf Ende Oktober 2008 vollzogen werden. Mit der Trennung hat das Unternehmen einen wesentlichen weiteren Schritt zur Neuausrichtung vollzogen.

Im August 2008 hat die Conergy Gruppe ihre beiden größten deutschen Vertriebsgesellschaften sowohl operativ als auch rechtlich zusammengeführt. Durch die Verschmelzung der Conergy Vertriebs GmbH & Co. KG auf die SunTechnics GmbH bei gleichzeitiger Umfirmierung in die Conergy Deutschland GmbH ist eine wichtige Phase der Restrukturierung abgeschlossen. Das gesamte deutsche Photovoltaikgeschäft der Gruppe erfolgt nun einheitlich unter dem Namen Conergy Deutschland GmbH, unter dem alle Vertriebskanäle für das System- und Großhandelsgeschäft gebündelt werden. Gleichzeitig wurden im September 2008 die Produktionsbereiche Gestellsysteme und Wechselrichter eigenständig am Solarmarkt tätig. Die bis dahin als Geschäftsbereich der Conergy AG geführten Teilbetriebe wurden in eigenständige Gesellschaften ausgegliedert. So firmiert der Geschäftsbereich Conergy Mounting Systems, einer der größten Gestellproduzenten für Solaranwendungen, in Zukunft als Mounting Systems GmbH mit Sitz in Rangsdorf bei Berlin. Zu ihrem Angebot gehören neben den Befestigungssystemen und -komponenten für Photovoltaik und Solarthermie auch Modul- und Kollektorrahmen. Die Mounting Systems GmbH vertreibt ihre Produkte künftig eigenständig am Markt. Dadurch kann sie ihren eigenen Vertrieb aktiv ausbauen, den Kundenkreis vergrößern und weiterhin profitabel wachsen. Einer der größten Kunden der Mounting Systems GmbH ist die Conergy AG. Für die im Werk in Frankfurt (Oder) produzierten Conergy PowerPlus Module liefert die Mounting Systems GmbH hochwertige Modulrahmen.

Zudem firmiert die ehemalige Conergy Electronics Sparte nach der Ausgliederung unter dem Namen voltwerk electronics GmbH als eigenständige Gesellschaft. Die voltwerk electronics GmbH ist einer der wenigen Hersteller weltweit, die von Nachführsystemen über intelligente Anschlusskästen, String- und Zentralwechselrichter bis zur kompletten Anlagenüberwachung und -analyse sämtliche elektronischen Produkte anbieten. Alle Komponenten werden in Deutschland, an den Standorten Hamburg und Bad Vilbel, entwickelt. Durch die Gründung einer eigenen Gesellschaft ist das Unternehmen nun besser in der Lage, die Erfahrungen von über 300 MWp installierter Leistung und die mehrfach ausgezeichneten Produkte neuen Kundengruppen zugänglich zu machen.

Wesentlicher Bestandteil des Restrukturierungsprogramms war die im Dezember 2008 durchgeführte Kapitalerhöhung. Der Vorstand der Conergy AG hat am 17. Juli 2008 mit der Zustimmung des Aufsichtsrats eine umfangreiche Kapitalerhöhung zur Stärkung der Eigenkapitalbasis des Unternehmens und zur Verbesserung der Bilanzstruktur beschlossen. Die Aktionäre der Conergy AG haben auf der Hauptversammlung am 28. August 2008 der geplanten Kapitalerhöhung mit weit überwiegender Mehrheit des anwesenden Kapitals zugestimmt. Diese konnte trotz des turbulenten Börsenumfeldes Anfang Dezember abgeschlossen werden, sodass dem Unternehmen ein Bruttoemissionserlös von rund 399,3 Mio. EUR zugeflossen ist. Insgesamt wurden 363 Mio. neue Aktien zu einem Bezugspreis von 1,10 EUR ausgegeben. Das neue Grundkapital beträgt 398.088.928 EUR. Die Bezugsquote in der Transaktion lag bei ca. 49,5 Prozent entsprechend ca. 179,6 Mio. neuen Aktien. Von den verbleibenden, nicht bezogenen Aktien und den Aktien, für die das Bezugsrecht ausgeschlossen worden war, hat die Dresdner Bank ca. 155 Millionen neue Aktien übernommen. Die restlichen, nicht bezogenen Aktien wurden von anderen Investoren, insbesondere von der Leemaster Ltd. und der Athos Service GmbH, zum Bezugspreis übernommen. Die Conergy AG hat mit dem Emissionserlös Finanzverbindlichkeiten zurückgeführt, insbesondere die Brückenfinanzierung in Höhe von 240,0 Mio. EUR aus dem Februar 2008, und wird mit dem neuen Eigenkapital die Restrukturierung weiter vorantreiben und das zukünftige Wachstum in den Jahren 2009 und 2010 unterstützen.

Konsolidierungskreis

Am Ende des Berichtszeitraums am 31. Dezember 2008 gehörten neben der Conergy AG insgesamt 23 inländische und 44 ausländische Tochtergesellschaften zum Konsolidierungskreis der Conergy AG, bei denen diese über die Mehrheit der Stimmrechte verfügt. 16 Gesellschaften sind im Geschäftsjahr 2008 aufgrund von Verschmelzung oder Veräußerung aus dem Konsolidierungskreis der Conergy ausgeschieden.

INTERNES STEUERUNGSSYSTEM UND STEUERUNGSGRÖSSEN

Zur wertorientierten Steuerung und zur Sicherung der Unternehmensentwicklung des Konzerns und der einzelnen Gesellschaften hat der Vorstand der Conergy AG ein internes Managementsteuerungssystem mit konzernweiten Planungs-, Steuerungs- und Berichterstattungsprozessen implementiert. Profitables Wachstum, Erhöhung der operativen Effizienz, Optimierung der Kapitalbindung und die Einhaltung einer gesunden Kapitalstruktur bilden die Elemente dieses Managementsteuerungssystems. Zusätzlich werden die Koordination der Aktivitäten der Tochtergesellschaften sowie die dezentrale Verantwortung unterstützt und damit das operative Geschäft gestärkt.

Wesentlicher Bestandteil der Informationssysteme ist die Ist- und Planungsrechnung. Die Planungsrechnungen sind auf einen Zeitraum von drei Jahren ausgelegt und werden jährlich im Rahmen eines umfassenden Planungsprozesses überarbeitet. Im Rahmen des konzernweiten Berichtswesens werden von allen Tochtergesellschaften monatlich IFRS-Abschlüsse erstellt, die für das Management Reporting und für die zu veröffentlichen Quartals- und Geschäftsberichte konsolidiert werden. Gleichzeitig geben die Tochtergesellschaften in regelmäßigen Abständen eine Einschätzung zur aktuellen Geschäftsentwicklung und zum voraussichtlichen Jahresergebnis ab. KPI-Berichte unterstützen das Management bei der Steuerung der Segmente und Regionen, der einzelnen Tochtergesellschaften und der Prozesse der operativen Bereiche. Hierbei dienen Umsatz und Rohertrag als Basis der unternehmerischen Erfolgsrechnung. Neben dem Rohertrag verwendet die Conergy die Rohertragsmarge, die den Rohertrag im Verhältnis zum Umsatz darstellt. Als Basis der Erfolgsmessung und Hauptergebnis- und Steuerungskenngröße werden das EBITDA, das Ergebnis der operativen Tätigkeit vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern, und das EBIT, das dem Ergebnis der operativen Tätigkeit vor Zinsen und Steuern entspricht, verwendet. Mit dem EBIT bzw. EBITDA misst Conergy den Erfolg der einzelnen Geschäftsbereiche. Neben dem EBIT bzw. EBITDA verwendet der Konzern die Kennzahlen EBITDA- sowie EBIT-Marge, die das EBITDA bzw. EBIT im Verhältnis zum Umsatz darstellen. Diese relativen Größen lassen einen Vergleich der Ertragskraft von ergebnisorientierten Bereichen unterschiedlicher Größen zu.

Die wichtigsten Kennzahlen, die kontinuierlich überwacht werden und deren Optimierung im Fokus des konzernweiten Wirtschaftens steht, sind in der folgenden Tabelle abgebildet:

Steuerungsgrößen und Kennzahlen

		2008	2007 ¹
Umsatzerlöse	Mio. EUR	1.006,2	719,0
Deutschland	Mio. EUR	294,8	337,6
Ausland	Mio. EUR	711,4	381,4
Rohertrag	Mio. EUR	126,0	100,9
Rohertragsmarge	in Prozent	12,5	14,0
EBITDA	Mio. EUR	-176,7	-163,2
EBITDA-Marge	in Prozent	-17,6	-22,7
EBIT	Mio. EUR	-212,5	-213,3
EBIT-Marge	in Prozent	-21,1	-29,7

¹ Vorjahreswerte angepasst; siehe Anhang

Durch Bindung der jährlichen variablen Vergütung des Top-Managements im Konzern für das Geschäftsjahr 2008 an die zuvor genannten ergebnisorientierten Kennzahlen, insbesondere an das EBITDA, kommt dem Steuerungssystem des Conergy Konzerns eine besondere Bedeutung zu.

Im Zuge des Restrukturierungsprogramms hat Conergy in 2008 die Kapitalbindung durch ein effizienteres Working Capital Management verbessert. Wesentlich hierzu beigetragen haben die Straffung des Forderungsmanagements, eine Verbesserung des Mahnprozesses, die Reduzierung der Vorratsbestände und Debitorenlaufzeiten sowie der Abbau von Außenständen. So wurde neben dem Ertragsbeitrag von Projekten die Kapitalbindung in den Forderungen, Verbindlichkeiten und Vorräten optimiert. Das Working Capital wird dabei als Summe der Vorräte und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen ermittelt und im Verhältnis zum Umsatz der Vergleichsperiode dargestellt.

Working Capital Entwicklung

		31.12.2008	31.12.2007 ¹
Umsatz	Mio. EUR	1.006,2	719,0
Vorräte	Mio. EUR	245,6	345,6
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	Mio. EUR	120,9	214,7
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	Mio. EUR	111,2	282,4
Working Capital	Mio. EUR	255,3	277,9
Working Capital/ Umsatz	in Prozent	25,4	38,7

¹ Vorjahreswerte angepasst; siehe Anhang

Die finanzwirtschaftliche Steuerung des Conergy Konzerns zielt neben der nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswertes auf die Einhaltung einer angemessenen Kapitalstruktur. Daher verwenden wir als weitere Kennziffer in unserem Managementsteuerungssystem die Steuerungsgröße Gearing. Das Gearing wird dabei definiert als Verhältnis der Nettoverschuldung (Finanzschulden abzüglich liquider Mittel) und des Eigenkapitals. Als Instrumente der Steuerung dienen insbesondere die Rückführung von Finanzschulden sowie die Stärkung der Eigenkapitalbasis durch Gewinnthesaurierung beziehungsweise Kapitalerhöhung. Mittelfristig wird ein Gearing von 100,0 Prozent angestrebt, das heißt ein Verhältnis von Eigenkapital zu bilanzieller Nettoverschuldung von 1 zu 1. Das Gearing verbesserte sich im Vorjahresvergleich deutlich durch den Anstieg des Eigenkapitals im Zuge der Kapitalerhöhung bei gleichzeitig rückläufiger Nettoverschuldung. Dabei entwickelte sich das Gearing wie folgt:

Nettoverschuldung zu Eigenkapital

		31.12.2008	31.12.2007 ¹
Finanzverschuldung	Mio. EUR	317,2	468,8
Liquide Mittel	Mio. EUR	27,7	62,7
Nettoverschuldung	Mio. EUR	289,5	406,1
Eigenkapital	Mio. EUR	196,8	125,2
Gearing	in Prozent	147,1	324,4

¹ Vorjahreswerte angepasst; siehe Anhang

Vorrangiges wirtschaftliches Ziel bleibt auch im Geschäftsjahr 2009 eine Verbesserung unserer wesentlichen Steuerungsgrößen EBITDA, EBIT, Working Capital und Gearing.

WELTWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Nach einem für die Weltwirtschaft erfolgreichen Jahr 2007 und den zu Beginn des Jahres durchaus noch positiven Aussichten für 2008 wurde die starke Expansion der Wirtschaft im Jahr 2008 gedämpft und in einigen Regionen sogar beendet. Die weltweiten Auswirkungen der Finanzmarktkrise, die zu Jahresbeginn in den USA ihren Anfang fand, führten zu einer starken Abwärtsdynamik, sodass sich Ende des Jahres 2008 viele Länder bereits in einer Rezession befanden. Wurden in den Industrieländern zu Beginn des Jahres noch Produktionsanstiege verzeichnet, so schwächte dies im Laufe des Jahres deutlich ab: Unter anderem aufgrund der restriktiven Kreditvergaben der Geldinstitute kam es zu einem starken Rückgang der Investitionstätigkeiten. Mit der Insolvenz der Investmentbank Lehman Brothers Mitte September diesen Jahres wurde die Stimmung weiter gedämpft. Weitere Insolvenzen konnten oftmals nur durch die massive Zuführung von Liquidität durch die einzelnen Länder vermieden werden bzw. Regierungen weltweit übernahmen Anteile von Finanzinstituten, was oftmals zu deren Verstaatlichung führte. Mit deutlichen Leitzinssenkungen begegnen die Notenbanken der Krise. Die US-Notenbank FED senkte den Leitzins im Jahr 2008 von 4,25 Prozent auf eine Zielzone von 0 Prozent bis 0,25 Prozent. Hatte die Europäische Zentralbank im Juli noch den Leitzins auf 4,25 Prozent erhöht, wurde dieser im Dezember 2008 um insgesamt 175 Basispunkte auf 2,5 Prozent herabgesetzt. Die Bank of England reduzierte ihre Leitzinsen im Jahr 2008 von 5,25 Prozent auf 2,0 Prozent.

Im Sommer des Jahres 2008 erreichten Verbraucher- sowie Rohstoffpreise ihren Höhepunkt, seither ist ein deutlicher Rückgang der Preise zu beobachten. Stieg der Preis für einen Barrel Öl im Juni von 127,4 USD auf 140,2 USD, so lag der Preis im Dezember bei unter 40,0 USD.

Seit Beginn des Jahres 2008 rutschte der US-Dollar von einem Tief zum nächsten. Im März stand die US-Währung bei 1,60 USD/EUR und kletterte im April sogar kurzfristig über 1,60 USD/EUR. Gegen Ende des Jahres festigte sich die Währung gegenüber dem Euro; der Euro fiel von 1,46 auf 1,39 USD.

Obwohl die Wirtschaften der Schwellenländer bis Mitte des Berichtsjahres noch kräftig expandierten, wurden auch diese von den Auswirkungen der internationalen Finanzkrise nicht verschont. Reduzierte Investitionstätigkeiten sowie ein Rückgang der Exporte resultierten in einer konjunkturellen Abkühlung in diesen Regionen.

BRANCHENENTWICKLUNG

Branchenumfeld

Der weltweite Energieverbrauch wird heute in großem Maße noch durch fossile Energieträger wie Kohle, Öl und Gas abgedeckt. Gleichzeitig haben die erneuerbaren Energieträger in den letzten Jahren ein deutliches Wachstum erfahren und werden auch in Zukunft weiter an Bedeutung gewinnen. Gründe hierfür sind vor allem die Endlichkeit der fossilen Energieträger und der damit verbundene Preisanstieg, die von vielen Ländern angestrebte Reduzierung der Abhängigkeit von Energieimporten und der zunehmende Einfluss von Treibhausgasen auf den Klimawandel.

Der internationale Energiemarkt ist gekennzeichnet durch steigende Energiekosten für den Verbraucher. Diese Entwicklung wird nach Ansicht von Energieexperten langfristig anhalten, sodass erneuerbare Energien zunehmend wichtiger werden. Hervorgerufen wird der Energiepreisanstieg durch knapper werdende Ressourcen der fossilen Energieträger bei gleichzeitig steigender Energienachfrage. So hat sich der Preis für Rohöl seit Beginn des Jahres 2007 in einer starken Aufwärtsbewegung befunden, die bis in den Juli 2008 hinein anhielt und sich dann allerdings im Zuge der sich verschärfenden Krise an den Finanzmärkten rapide umkehrte. Anfang November 2008 lag der Ölpreis – nach zwischenzeitlichem Anstieg von unter 60,0 USD Anfang 2007 auf knapp unter 150,0 USD Mitte Juli 2008 – bei nur noch rund 65,0 USD pro Barrel. Die Internationale Energieagentur (IEA) erwartet bis 2030 allerdings weiter einen Anstieg des weltweiten Energieverbrauchs um 50,0 Prozent.

Gleichzeitig zu den tendenziell steigenden Kosten für fossile Energieträger nehmen die Produktionskosten für erneuerbare Energien kontinuierlich ab, sodass sich sukzessive die Preislücke zwischen erneuerbaren und konventionellen Energieträgern schließt. Klimaschutzprogramme in zahlreichen Ländern haben sich positiv auf die internationale Nachfrage nach erneuerbaren Energien ausgewirkt. Sie sind heute wesentlicher Wachstumstreiber für erneuerbare Energien. Ziel der Industrie ist es, die Kosten kontinuierlich zu senken und so den Strom aus Sonne, Wind und Bioenergie konkurrenzfähig zu Strom aus fossilen Energieträgern zu machen (Netzparität).

Regulatorisches Umfeld

Vor dem Hintergrund des Kyoto-Protokolls hat die Europäische Kommission 1997 ein Weißbuch über erneuerbare Energiequellen veröffentlicht, in dem als Ziel vorgesehen war, bis zum Jahr 2010 einen Anteil erneuerbarer Energiequellen von 12,0 Prozent am Brutto-Energieverbrauch der EU-15 zu erreichen, davon bei Strom einen Anteil von 22,1 Prozent. Zur Umsetzung dieses Ziels erließen das Europäische Parlament und der Rat der Europäischen Union im Jahr 2001 die Richtlinie zur Förderung der Stromerzeugung aus erneuerbaren Energien im Elektrizitätsbereich. Darin wird den Mitgliedstaaten aufgegeben, geeignete Maßnahmen zu ergreifen, um bis zum Jahr 2010 die in der Richtlinie bestimmten Ziele zu erreichen bzw. zu fördern. Allerdings überlässt die Richtlinie es den Mitgliedstaaten, wie sie diese Ziele erreichen. In diesem Zusammenhang haben sich zahlreiche Länder für eine aktive Förderung der erneuerbaren Energien entschieden und wirksame Anreizprogramme installiert.

Im März 2007 hat der Rat der Europäischen Union beschlossen, dass die Europäische Union die Verpflichtung eingeht, die Treibhausgasemissionen bis zum Jahr 2020 um mindestens 20,0 Prozent gegenüber 1990 zu reduzieren. Die Europäische Kommission hat am 23. Januar 2008 den Vorschlag einer Richtlinie zur Förderung der Nutzung von Energien aus erneuerbaren Quellen vorgelegt. Danach soll sich bis zum Jahr 2020 der Marktanteil der erneuerbaren Energien von 8,5 Prozent auf 20,0 Prozent erhöhen. Die Hälfte, also 5,75 Prozentpunkte, muss jedes Land erbringen. Bei der anderen Hälfte berücksichtigt die Kommission den Wohlstand in den Mitgliedsstaaten. Die Mitgliedstaaten müssen der Europäischen Kommission nationale Aktionspläne vorlegen, in denen sie ihre Strategie erläutern. Der Richtlinienvorschlag wurde am 28. Januar 2008 an das Europäische Parlament und den Rat der Europäischen Union übermittelt und wird dort derzeit erörtert.

Deutschland

In Deutschland wird die Photovoltaik in erheblichem Umfang aufgrund des Gesetzes für den Vorrang erneuerbarer Energien (EEG) gefördert. Ziel des EEG ist es unter anderem, eine nachhaltige Entwicklung der Energieversorgung zu ermöglichen, einen Beitrag zur Vermeidung von Konflikten um fossile Energieressourcen zu leisten und die Weiterentwicklung von Technologien zur Erzeugung von Strom aus erneuerbaren Energien zu fördern. Aufgrund der frühzeitigen politischen Entscheidung zur umfangreichen Förderung, unter anderem der Solarenergie, ist der deutsche Markt in Bezug auf die installierte Gesamtleistung führend in der Welt. Insgesamt trugen 2008 alle erneuerbaren Energien zu 9,6 Prozent des Primärenergiebedarfs bei. Bezogen auf den Stromverbrauch lag ihr Anteil sogar bei 15,3 Prozent und erhöhte sich damit im Jahresvergleich um rund 5,5 Prozent. Überproportional stieg dabei die neu installierte Solarstromleistung in Deutschland. Mit 1,8 Gigawatt konnte der Markt um etwa 30,0 Prozent wachsen und damit seinen Anteil abermals ausbauen. Insbesondere vor dem Hintergrund eines wirtschaftlichen Abschwungs im zweiten Halbjahr zeigt dies die vergleichsweise gute Verfassung der Industrie.

Am 6. Juni 2008 hat das Parlament eine Novellierung des EEG beschlossen, die insbesondere eine stärkere Degression der Einspeisevergütung sowie reduzierte Vergütungssätze für Strom aus Photovoltaikanlagen vorsieht. Die geänderten Regelungen sind zum 1. Januar 2009 in Kraft getreten.

Spanien

Spanien fördert durch eine Verordnung (Real Decreto) neben anderen erneuerbaren Energiequellen auch die photovoltaische Stromerzeugung. Das Programm lief am 29. September 2008 aus und wurde entsprechend den gesetzlichen Regelungen novelliert. Das Folgeprogramm sieht eine Beschränkung der Neuinstallationen auf 133 MWp bei Freiflächenanlagen und auf 267 MWp bei Dachanlagen pro Jahr vor, wobei hinsichtlich Freiflächenanlagen Übergangsregelungen für die Jahre 2009 und 2010 eine Erhöhung der jährlichen Maximalkapazität um 100 MWp auf 233 MWp (2009) bzw. um 60 MWp auf 193 MWp (2010) vorsehen. Nach der Neuregelung beträgt die Einspeisevergütung für Freiflächenanlagen 32 Cent/kWh, für Dachanlagen zwischen 32 und 34 Cent/kWh. Die Neuregelung hat gerade auf Großprojekte (größer als 10 MWp) negative Auswirkungen, da die Förderung von Freiflächenanlagen auf 10 MWp pro Einzelprojekt beschränkt ist (bei Dachanlagen auf 2 MWp). Diese lange diskutierte und erwartete Anpassung

der Vergütungssätze hat im Vorfeld ihres Inkrafttretens zu einem Boom auf dem spanischen Markt in 2008 geführt. Obwohl bislang keine offiziellen Zahlen für die neu installierte PV-Leistung in Spanien bekannt sind, gehen Marktbeobachter von einem Volumen von bis zu 2,5 Gigawatt aus. Dies würde einer Vervierfachung des spanischen Marktes gegenüber 2007 entsprechen, womit Spanien mit Abstand zum größten PV-Markt weltweit aufgestiegen wäre. Aufgrund des eingeführten Deckels für die kommenden Jahre von rund 500 MWp wird es hier allerdings zu einem deutlichen Abschwung kommen, auf das Jahr 2008 bezogen ist Spanien aber immer noch, trotz Förderdeckelung, der zweitgrößte Markt der Welt.

USA

Mit einem Wachstum von rund 70,0 Prozent in 2008 hat sich der US-Markt für Photovoltaik erneut als einer der dynamischsten dargestellt. Dieser Wachstumstrend soll der Meinung vieler Analysten nach auch in den nächsten Jahren anhalten. Insbesondere die Wahl von Barack Obama zum neuen Präsidenten ist von großen Hoffnungen für die Industrie begleitet. Die ersten Ankündigungen, die der Präsident in seiner noch kurzen Amtszeit bereits gemacht hat, lassen diese Hoffnungen nicht unbegründet erscheinen.

Zurzeit fördern die USA auf nationaler Ebene die photovoltaische Stromerzeugung in erster Linie durch Steuerermäßigungen für die Errichtung photovoltaischer Anlagen zugunsten von Privathaushalten und Unternehmen. Am 3. Oktober 2008 hat der Kongress im „Emergency Economic Stabilization Act of 2008“ das Anreizprogramm novelliert und ergänzt: Dabei wurden die Steuerermäßigungen um weitere acht Jahre bis 2016 verlängert und auf öffentliche Energieversorger ausgeweitet. Gleichzeitig existieren in insgesamt 33 US-amerikanischen Bundesstaaten zusätzliche Regelungen zur Förderung (Renewable Portfolio Standards) der erneuerbaren Energien. In Kalifornien, dem größten Markt für Photovoltaik in den USA, stehen beispielsweise für das gesamte „Million Solar Roofs Program“ der Regierung bis zum Jahr 2016 Fördermittel in Höhe von 3,3 Mrd. USD zur Verfügung. New Jersey, der zweitgrößte Photovoltaikmarkt in den USA, plant die Implementierung eines Zertifikatesystems, das zu einem jährlichen Zuwachs an photovoltaischer Leistung von 30 bis 70 MWp führen soll. Andere wichtige Staaten, wie Pennsylvania, Maryland, Arizona und Colorado, haben ebenfalls beachtliche Förderprogramme aufgelegt.

Italien

In Europa gilt der italienische Markt, neben Griechenland, als einer der wachstumsstärksten. Durch eine am 19. Februar 2007 verabschiedete Änderung der staatlichen Fördermaßnahmen ist das bisherige Quotenmodell aufgegeben worden und durch ein neues ersetzt worden: Die Grundvergütung wird für Strom aus Photovoltaikanlagen, abhängig von der Größe und der Typisierung der Anlage, künftig zwischen 36 Cent/kWh und 49 Cent/kWh betragen. Ferner werden photovoltaische Anlagen bevorzugt an das öffentliche Stromnetz angeschlossen. Damit korrespondierend müssen Netzbetreiber Strom vorrangig aus photovoltaischen Anlagen entnehmen. Diese attraktiven Rahmenbedingungen haben in 2008 zu einer starken Ausweitung des Marktes geführt. Insgesamt hat sich die installierte PV-Leistung im Vergleich zum Vorjahr auf 150 MWp verdreifacht.

Frankreich

Eine Besonderheit bei der französischen Förderung ist ein für gebäudeintegrierte Anlagen zusätzlich zur Grundvergütung gezahlter Aufschlag: So erhalten die Betreiber von Photovoltaikanlagen in Frankreich für gebäudeintegrierte Anlagen neben der Grundvergütung von 30 Cent/kWh zusätzlich 25 Cent/kWh. Für Freiflächenanlagen in Kontinentalfrankreich werden dagegen lediglich 30 Cent/kWh gezahlt. In Überseeregionen und auf Korsika wird bei Freiflächenanlagen 40 Cent/kWh gewährt. Auch hier gibt es eine zusätzliche Vergütung für gebäudeintegrierte Anlagen von 15 Cent/kWh. Die Vergütungssätze werden jährlich an die Inflationsrate angepasst. Die garantierte Laufzeit der Einspeisevergütung beträgt 20 Jahre. Zudem gibt es in Frankreich steuerliche Anreize für die Errichtung photovoltaischer Anlagen. So lassen sich die Hälfte der Materialkosten einer Photovoltaikanlage bis zu einer maximalen Summe von 8.000 EUR von der Einkommensteuer absetzen.

Griechenland

Griechenland hat ausgezeichnete klimatische Bedingungen für Photovoltaikanlagen und verfügt über ein stabiles Förderprogramm. Dennoch war der Markt bisher mit ca. 25 MWp neu installierter Leistung in 2008 schwach ausgebaut. Das Wachstum wurde hauptsächlich durch die sehr aufwendigen Genehmigungsprozesse gebremst. Mit einer Neuregelung möchte jedoch die griechische Regierung den Ausbau von Photovoltaik vorantreiben. Demzufolge hat das griechische Parlament am 15. Januar 2009 eine neue Einspeisevergütung für Photovoltaik beschlossen. Die neue Vergütung sieht eine für 20 Jahre garantierte Einspeisevergütung von Solarstrom von 40 bis 50 Cent pro Kilowattstunde vor. Eine Degression der Einspeisetarife ist erst für August 2010 vorgesehen. Die Einspeisetarife bleiben jedoch quasi bis Anfang 2012 unverändert, da nach dem Abschluss einer Netzanschlussvereinbarung eine Realisierungsfrist von 18 Monate gewährt wird.

ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

Ertragslage

Gewinn- und Verlustrechnung Conergy Konzern (Kurzfassung)

Mio. EUR	2008	2007 ¹
Umsatzerlöse	1.006,2	719,0
Rohertrag	126,0	100,9
Operatives Ergebnis vor Abschreibungen (EBITDA)	-176,7	-163,2
Operatives Ergebnis (EBIT)	-212,5	-213,3
Finanzergebnis	-67,8	-21,8
Ergebnis vor Steuern (EBT)	-280,3	-235,1
Ertragsteuern	26,8	22,1
Ergebnis nach Steuern aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	-253,5	-213,0
Ergebnis nach Steuern aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	-53,1	-35,1
Ergebnis nach Steuern	-306,6	-248,1
Davon zustehend		
Aktionären der Conergy AG (Konzernergebnis)	-305,3	-247,6
Minderheitsgesellschaftern	-1,3	-0,5

¹ Vorjahreswerte angepasst; siehe Anhang

Grundlagen der Darstellung

Die Bereinigung um aufgegebene Geschäftsbereiche (Discontinued Operations) im Zuge der Neuausrichtung des Conergy Konzerns führt zu einer Änderung der Vorjahreszahlen. Die Discontinued Operations beinhalten die Geschäftsbereiche Solarthermie und Biomasse sowie seit dem 30. Juni 2008 die Windaktivitäten der Conergy im Bereich der Produktion. Hiervon betroffen ist die Conergy Wind GmbH mit ihrem Standort in Bremerhaven, deren Aktivitäten am 31. Oktober 2008 verkauft wurden. Demzufolge wird die Conergy Wind GmbH ebenfalls als Discontinued Operation ausgewiesen. Des Weiteren wird mit Vorstandsbeschluss vom Dezember 2008 das Solarthermiegeschäft der Conergy GmbH in der Schweiz sowie die Wärmepumpenproduktion der Conergy Wärmepumpen GmbH in Güstrow im Segment Conergy PV als fortzuführendes Geschäft und nicht mehr als Discontinued Operations ausgewiesen. Die genannten unterjährigen Anpassungen im Bereich der Discontinued Operations haben eine Anpassung der Vorjahreszahlen zur Folge. Für weitere Angaben zu den Veränderungen im Konzernkreis verweisen wir auf den Anhang.

Die Kommentierungen in diesem Konzernlagebericht beziehen sich, sofern nicht ausdrücklich auf Discontinued Operations Bezug genommen wird, ausschließlich auf das fortzuführende Geschäft. Die Discontinued Operations werden in der Gewinn- und Verlustrechnung, in der Bilanz und in der Finanzierungsrechnung in jeweils separaten Posten zusammengefasst ausgewiesen. Die Vorjahreswerte wurden entsprechend angepasst. Das fortgeführte Geschäft der Conergy Gruppe unterteilt sich zudem in die Segmente Conergy PV, EPURON und Holding.

Im Vergleich zum Vorjahresabschluss wurde die Segmentabgrenzung für das Geschäftsjahr 2008 aufgrund der strategischen Neuausrichtung geändert. Die Geschäftsaktivitäten des fortzuführenden Geschäfts werden mit den zwei Bereichen Components und Sales & Systems, die zum Segment Conergy PV zusammengefasst wurden, und dem Segment EPURON geführt. Der Bereich Components umfasst alle Produktionsbereiche. Der Bereich Sales & Systems bündelt die bisherigen Aktivitäten der Conergy und der ehemaligen SunTechnics. Demnach werden im Segment Conergy PV Systemkomponenten im Bereich Photovoltaik, d. h. Solarzellen, Module, Modulrahmen und Gestellsysteme sowie elektronische Komponenten wie Wechselrichter und Überwachungssysteme, entwickelt, hergestellt und vertrieben. Conergy verkauft die hergestellten sowie zugekauften Komplettsysteme und Komponenten an Großhändler, Installateure und Endkunden. Die Vertriebstätigkeit umfasst auch den Bau, die Planung und die Installation von Photovoltaikanlagen. Im Segment EPURON entwickelt, finanziert, realisiert und betreibt Conergy Großprojekte, überwiegend für institutionelle Investoren, im Bereich der erneuerbaren Energien. Den Schwerpunkt nahmen dabei bisher Projekte auf dem Gebiet der Photovoltaik und Windenergie ein.

Umsatz

Der Conergy Konzern hat im Geschäftsjahr 2008 in einem zunehmend schwierigen wirtschaftlichen Umfeld einen Umsatz im fortzuführenden Geschäft in Höhe von 1.006,2 Mio. EUR erzielt und somit seine Downstream-Aktivitäten im Bereich Photovoltaik weiter deutlich ausgebaut. Der Geschäftsverlauf hat sich in beiden Segmenten besser als im Geschäftsjahr 2007 mit einem Umsatz von 719,0 Mio. EUR entwickelt und konnte um 287,2 Mio. EUR bzw. 39,9 Prozent gesteigert werden. Zu dieser erfreulichen Entwicklung trug insbesondere das Segment Conergy PV mit einem Umsatzanteil von 73,7 Prozent am Konzernumsatz bei. Bereinigt um Währungseffekte, die im Wesentlichen aus dem koreanischen Won

und dem US-Dollar resultierten, belief sich der Umsatz sogar auf 1.044,0 Mio. EUR, welches einem Zuwachs von 45,2 Prozent entspricht. Das Umsatzwachstum beruhte im Wesentlichen auf der Realisierung von internationalen Photovoltaikgroßprojekten im 2. Quartal in Spanien und Südkorea im Segment Conergy PV. Das hohe Wachstum in Spanien ist allerdings auch auf Einmal- bzw. Sondereffekte zurückzuführen, namentlich die Fertigstellung des Solarkraftwerks El Calaverón, sowie allgemein verstärkte Investitionen von Photovoltaikanlagenbetreibern in Spanien vor Auslaufen der bis 30. September 2008 geltenden, attraktiven spanischen Regelungen zur Einspeisevergütung. Weitere Einzelheiten zur Entwicklung der Umsatzerlöse können den Ausführungen zur Geschäftsentwicklung nach Segmenten und Regionen entnommen werden.

Rohrertrag

Im Geschäftsjahr 2008 stieg der Rohrertrag der Conergy Gruppe um 25,1 Mio. EUR auf 126,0 Mio. EUR im Vergleich zu 100,9 Mio. EUR im Vorjahreszeitraum und konnte somit um 24,9 Prozent gesteigert werden. Die Rohertragsmarge in Höhe von 12,5 Prozent lag 1,5 Prozentpunkte unter Vorjahresniveau (2007: 14,0 Prozent) und blieb damit deutlich hinter den Erwartungen zurück. Nach einem erfreulichen Start im 1. Quartal 2008 mit einer Rohertragsmarge in Höhe von 17,6 Prozent führten zum einen höhere Materialkosten und Margenzugeständnisse im Zusammenhang mit der Finanzierung der zwei umsatzstärksten Großprojekte in Spanien und Südkorea sowie höhere Einstandskosten bedingt durch Währungskursänderungen beim koreanischen Projektgeschäft zu einer relativ schwachen Rohertragsmarge im 2. Quartal in Höhe von 12,4 Prozent. Diese Entwicklung konnte im 3. Quartal mit einer Rohertragsmarge von 17,5 Prozent wieder kompensiert werden. Im 4. Quartal war die Conergy dem sich verschärfenden Preisdruck für Photovoltaikprodukte im In- und Ausland ausgesetzt, sodass die angestrebte Margenverbesserung nicht realisiert und eine negative Rohertragsmarge in Höhe von -0,2 Prozent erzielt wurde. Die wesentlichen Gründe für diese Entwicklung liegen in dem Wandel des weltweiten Photovoltaikmarkts vom Verkäufer- zum Käufermarkt sowie in den Auswirkungen der aktuellen Finanzmarktkrise und dem damit verbundenen weltweiten Wirtschaftsabschwung, der eine reduzierte Investitionstätigkeit und eine Verschlechterung der Finanzierungsbedingungen zur Folge hat. Dies führte im 4. Quartal unter anderem zu einer einmaligen Abwertung des Vorratsvermögens in Höhe von 27,3 Mio. EUR, die die Rohertragsmarge erheblich belastete. Bereinigt um diesen Sondereffekt betrug die Rohertragsmarge 15,4 Prozent. Gleichzeitig wurde

der Rohertrag durch die Unterauslastung der Produktion von Solarzellen und Solarmodulen im Rahmen der Eigenproduktion in Frankfurt (Oder) belastet.

Personalaufwand

Conergy steuerte im Rahmen des Restrukturierungsprogramms in 2008 dem vorangegangenen massiven Personalaufbau, insbesondere aus dem Geschäftsjahr 2007, stark entgegen. Der Grund für den hohen Personalaufbau in der Vergangenheit lag in der damals verfolgten Expansions-, Diversifikations- und Internationalisierungsstrategie. Conergy hat ihren Personalbestand im Geschäftsjahr 2008 deutlich reduziert und ist damit auf dem Weg zu einem für das Geschäft angemessenen Personalbestand. Per 31. Dezember 2008 beschäftigte die Conergy Gruppe insgesamt 1.773 Mitarbeiter (alle Angaben beziehen sich auf Full Time Equivalents), davon 1.050 Mitarbeiter in Deutschland und 723 Mitarbeiter in den ausländischen Tochtergesellschaften. Dies entspricht einer durchschnittlichen Mitarbeiterzahl von 1.954 Mitarbeitern in 2008 (2007: 2.090 Mitarbeiter). Zum Ende des Geschäftsjahres 2007 betrug der Personalbestand weltweit noch 2.494 Mitarbeiter, wovon 1.506 Mitarbeiter im Inland und 988 Mitarbeiter im Ausland tätig waren. Demnach hat sich der Personalbestand seit dem 31. Dezember 2007 um 721 Vollzeitbeschäftigte reduziert. Insbesondere im Segment Conergy PV wurde die Anzahl der Mitarbeiter weltweit von 2.009 Mitarbeitern zum 31. Dezember 2007 auf 1.445 Mitarbeiter Ende 2008 reduziert. In der Conergy Holding wurde die Anzahl der Mitarbeiter von 305 Mitarbeitern Ende 2007 auf 139 Mitarbeiter zum 31. Dezember 2008 reduziert. Von den 1.773 Mitarbeitern des Conergy Konzerns waren zum 31. Dezember 2008 77,0 Prozent Angestellte und 23,0 Prozent gewerbliche Mitarbeiter. Inklusive der Discontinued Operations waren zum 31. Dezember 2008 1.779 Mitarbeiter (31. Dezember 2007: 2.756 Mitarbeiter) im Konzern beschäftigt. Wegen der erfolgten Umsegmentierungen im Geschäftsjahr 2008 und der Umgliederung von Gesellschaften im Bereich Discontinued Operations weichen die in diesem Bericht veröffentlichten Mitarbeiterzahlen von den in der Vergangenheit veröffentlichten Zahlen ab.

Im Geschäftsjahr 2008 belief sich der Personalaufwand auf 113,5 Mio. EUR (2007: 112,3 Mio. EUR). Davon entfielen auf Löhne und Gehälter 98,7 Mio. EUR (2007: 96,0 Mio. EUR) und auf Sozialabgaben und Aufwendungen für Altersvorsorge 14,8 Mio. EUR (2007: 16,3 Mio. EUR). Für einen ausgewählten Kreis von Führungskräften wurde in 2008 ein Retention-Programm aufgelegt, um Eigenkündigungen von für das Unternehmen wichtigen

Mitarbeitern zu vermeiden, die im Zuge der Ertrags- und Liquiditätskrise zugenommen haben. Die jeweiligen Maßnahmen, wie beispielsweise die Finanzierung von Weiterbildungsmaßnahmen und die Zahlung von Sonderboni, wurden mit den betreffenden Mitarbeitern individuell vereinbart. Da der Personalabbau in 2008 nur sukzessive erfolgen konnte und teilweise Abfindungen an ausgeschiedene Mitarbeiter gezahlt werden mussten, ist der Personalaufwand trotz des erfolgten Personalabbaus leicht gestiegen. In Summe wurde der Personalaufwand in Höhe von 3,6 Mio. EUR aufgrund von Sondersachverhalten belastet. Dennoch konnte im Geschäftsjahr 2008 die Personalaufwandsquote (Personalaufwand in Prozent vom Umsatz) um 4,3 Prozentpunkte auf 11,3 Prozent (2007: 15,6 Prozent) reduziert werden.

Operatives Ergebnis vor Abschreibungen (EBITDA)

Das Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (EBITDA), in dem das operative Ergebnis zum Ausdruck kommt, betrug im Berichtszeitraum –176,7 Mio. EUR (2007: –163,2 Mio. EUR). Trotz erzielter Mengenzuwächse, der Einführung von Mindestmargen und der in 2008 eingeleiteten Kostenstruktur- und Effizienzmaßnahmen im Zuge des Restrukturierungsprogramms wurde das Ergebnis von hohen Sondereffekten belastet. Das bereinigte EBITDA betrug –15,0 Mio. EUR. Den sonstigen Erträgen in Höhe von 42,3 Mio. EUR (2007: 27,5 Mio. EUR) standen sonstige betriebliche Aufwendungen in Höhe von –231,5 Mio. EUR (2007: –179,3 Mio. EUR) gegenüber.

Die sonstigen Erträge setzen sich aus aktivierten Eigenleistungen in Höhe von 7,5 Mio. EUR (2007: 11,6 Mio. EUR), die in 2008 im Wesentlichen aus der Aktivierung von Aufwendungen für die Inbetriebnahme der Zellfertigung im Rahmen der Eigenproduktion von Photovoltaikmodulen in Frankfurt (Oder) resultieren, sowie aus sonstigen betrieblichen Erträgen in Höhe von 34,8 Mio. EUR (2007: 15,9 Mio. EUR) zusammen. Letztere enthalten im Wesentlichen Erträge aus Währungsgewinnen in Höhe von 11,7 Mio. EUR (2007: 11,5 Mio. EUR), aus Zahlungseingängen für in der Vergangenheit wertberichtigte Forderungen in Höhe von 7,7 Mio. EUR (2007: 0,2 Mio. EUR) sowie aus der Auflösung von Rückstellungen in Höhe von 6,1 Mio. EUR (2007: 4,2 Mio. EUR). Dabei handelt es sich vor allem um die Auflösung von nicht in Anspruch genommenen Rückstellungen des Geschäftsjahres 2007, die im Zusammenhang mit Restrukturierungsmaßnahmen und Gewährleistungsrisiken bei Projektgeschäften gebildet wurden. Die übrigen sonstigen betrieblichen Erträge setzen sich aus einer Vielzahl im Einzelnen unwesentlicher Positionen zusammen.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen im Geschäftsjahr 2008 um 52,2 Mio. EUR auf 231,5 Mio. EUR (2007: 179,3 Mio. EUR). Diese beinhalten insbesondere Aufwendungen für die Wertberichtigung von Forderungen in Höhe von 54,4 Mio. EUR (2007: 28,2 Mio. EUR), Währungsverluste in Höhe von 41,6 Mio. EUR (2007: 18,6 Mio. EUR), Rechts- und Beratungskosten in Höhe von 33,3 Mio. EUR (2007: 21,9 Mio. EUR), Miet- und Leasingaufwendungen sowie Instandhaltungskosten in Höhe von 24,8 Mio. EUR (2007: 14,8 Mio. EUR), Gewährleistungsaufwendungen in Höhe von 10,4 Mio. EUR (2007: 14,6 Mio. EUR), Vertriebskosten in Höhe von 9,6 Mio. EUR (2007: 20,3 Mio. EUR), sonstige Personalkosten in Höhe von 7,2 Mio. EUR (2007: 11,1 Mio. EUR) und einmalige Aufwendungen im Zusammenhang mit der Bewertung von Verträgen in Höhe von 20,2 Mio. EUR. Hieraus resultieren einmalige Belastungen aus Serviceverträgen in Deutschland und Spanien sowie mögliche Vertragsstrafen im Zusammenhang mit der Neuaufstellung von Geschäftsaktivitäten. Der Anstieg der Rechts- und Beratungskosten ist insbesondere auf den erhöhten Beratungsbedarf im Bereich Finanzen, Recht, Sanierung, Wirtschaftsprüfung und Consulting bei der Umsetzung des Sanierungs- und Restrukturierungskonzepts zurückzuführen. Bei den sonstigen Personalkosten handelt es sich insbesondere um Aufwendungen für Leih- und Zeitarbeitskräfte. Die Aufwendungen für Wertberichtigungen auf Forderungen ergaben sich im Wesentlichen aus der Berichtigung einer sonstigen Forderung gegenüber MEMC in Höhe von 42,1 Mio. EUR. Zum aktuellen Stand der Vertragsverhältnisse mit MEMC verweisen wir auf die Ausführungen zu den Ereignissen nach dem Bilanzstichtag. Weitere Wertberichtigungen resultierten im Wesentlichen durch die nachteilige Veränderung der Marktsituation. Ausschlaggebend hierfür waren vor allem Probleme bei einzelnen Projekten sowie eine allgemeine Verschlechterung der Marktbedingungen, die sich zusammen negativ auf die Profitabilität der Projekte der Conergy Gruppe ausgewirkt haben.

Um eine bessere Beurteilung der operativen Geschäftstätigkeit zu ermöglichen, wurde das EBITDA um Einmaleffekte bereinigt. Die oben angeführten Aufwendungen enthalten Einmaleffekte, die das EBITDA in 2008 in Höhe von insgesamt 161,7 Mio. EUR belasteten. Diese setzen sich insbesondere aus Währungsverlusten per Saldo in Höhe von 29,9 Mio. EUR, aus Anlaufkosten für die Solarzellen- und Modulfertigung in Frankfurt (Oder) in Höhe von 13,2 Mio. EUR sowie weiteren Restrukturierungskosten in Höhe von 81,9 Mio. EUR zusammen. Es handelt sich hierbei vor allem um die Wertberichtigung der sonstigen Forderung gegenüber MEMC in Höhe von 42,1 Mio. EUR, um Beratungskosten in Höhe von 20,2 Mio.

EUR und um Personalabfindungen in Höhe von 3,6 Mio. EUR. Zusätzlich belasteten sonstige einmalige Aufwendungen im Zusammenhang mit Vertragsstrafen, Drohverlusten aus Serviceverträgen, Kosten für mögliche Rechtsstreitigkeiten mit Lieferanten aufgrund von Qualitätsmängeln und die beschriebenen Abschreibungen des Vorratsvermögens wegen der Auswirkungen der Finanzmarktkrise und des Wandels des weltweiten Photovoltaikmarkts vom Verkäufer- zum Käufermarkt in Summe von 47,5 Mio. EUR das Ergebnis. Korrigiert um diese Einmalaufwendungen konnte ein bereinigtes EBITDA von –15,0 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2008 erzielt werden. Damit wurde eine bereinigte EBITDA-Marge (EBITDA in Prozent vom Umsatz) von –1,5 Prozent erzielt.

Operatives Ergebnis (EBIT)

Das operative Ergebnis im Geschäftsjahr 2008 betrug –212,5 Mio. EUR (2007: –213,3 Mio. EUR) und befand sich damit auf Vorjahresniveau. Das EBIT wurde in 2008 durch die oben aufgeführten Einmaleffekte in Höhe von 161,7 Mio. EUR, die insbesondere im Segment Conergy PV anfielen, belastet sowie durch außerplanmäßige Abschreibungen des Anlagevermögens in Höhe von 10,8 Mio. EUR, die sich im Wesentlichen aus der Entscheidung zur Beendigung von Entwicklungsprojekten und zur Schließung von deutschen und ausländischen Standorten ergaben. Korrigiert um diese Einmalaufwendungen wurde ein bereinigtes EBIT von –40,0 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2008 erzielt, welches einer um Einmaleffekte bereinigten EBIT-Marge (EBIT in Prozent vom Umsatz) von –4,0 Prozent entspricht.

Ergebnis vor Steuern

Das Finanzergebnis der Conergy war insbesondere von der zwischenzeitlich hohen Nettoverschuldung in 2008 geprägt und verschlechterte sich aufgrund der erheblichen finanziellen Mehraufwendungen signifikant auf –67,8 Mio. EUR (2007: –21,8 Mio. EUR). Erheblichen Einfluss hatten dabei der in zwei Tranchen eingeteilte syndizierte Kreditvertrag sowie die Anfang Februar 2008 zusätzlich vereinbarte Brückenfinanzierung über 240,0 Mio. EUR. Die finanziellen Aufwendungen in Höhe von 71,4 Mio. EUR im Vergleich zu 32,9 Mio. EUR im Vorjahr resultieren dabei vor allem aus der erhöhten Belastung durch Zinsaufwendungen für Finanzschulden, die sich sowohl aus Zinszahlungen als auch aus Zinsabgrenzungen, insbesondere der Amortisation der Transaktionskosten, zusammensetzen. Den finanziellen Aufwendungen stehen finanzielle Erträge in Höhe von 3,6 Mio. EUR (2007: 11,1 Mio. EUR) gegenüber. Unter Berücksichtigung des Finanzergebnisses in Höhe von –67,8

Mio. EUR (2007: –21,8 Mio. EUR) betrug das Ergebnis vor Ertragsteuern (EBT) –280,3 Mio. EUR (2007: –235,1 Mio. EUR).

Ergebnis nach Steuern

Nach Berücksichtigung von positiven Ertragsteuern in Höhe von 26,8 Mio. EUR (2007: Steuerertrag von 22,1 Mio. EUR) ergab sich im Geschäftsjahr 2008 ein Ergebnis nach Steuern des fortzuführenden Geschäfts in Höhe von –253,5 Mio. EUR (2007: –213,0 Mio. EUR). Die geringe Steuerquote in 2008 ist auf den geminderten Ansatz von aktiven Steuerlatenzen auf Verlustvorträge zurückzuführen. Auch wenn die inländischen Verlustvorträge grundsätzlich zeitlich nicht begrenzt sind, erlauben die restriktiven Kriterien der internationalen Bilanzierungsregeln den Ansatz aktiver Steuerlatenzen auf Verlustvorträge nur in einem eingeschränkten Maß. Zusätzlich ist zu beachten, dass der im Rahmen der Unternehmenssteuerreform neu eingeführte § 8c KStG aufgrund des unmittelbaren Anteilseignerwechsels im Zusammenhang mit der Kapitalerhöhung zu einem anteilmäßigen Untergang der bestehenden steuerlichen Verlustvorträge in Höhe von ca. 39,0 Prozent bei der Conergy AG und den unmittelbar betroffenen inländischen Tochtergesellschaften geführt hat.

Die aufgegebenen Geschäftsbereiche (Discontinued Operations) sind als Ergebnis nach Steuern ausgewiesen. Sie belasten das Ergebnis nach Steuern mit 53,1 Mio. EUR (2007: 35,1 Mio. EUR). Der wesentliche Anstieg des Fehlbetrags aus den aufgegebenen Geschäftsbereichen resultierte aus der Veräußerung des Geschäftsbetriebs der Conergy Wind GmbH, die zu einer einmaligen, im Wesentlichen nicht zahlungswirksamen Belastung im Bereich der Discontinued Operations in Höhe von rund 38,1 Mio. EUR führte sowie den angefallenen Verlusten aus der Geschäftstätigkeit in Höhe von 7,6 Mio. EUR. Die im Zusammenhang mit dem Verkauf angefallenen Verluste resultieren im Wesentlichen aus Abschreibungen auf das Anlage- und Umlaufvermögen. Inklusive des Ergebnisses aus den aufgegebenen Geschäftsbereichen betrug das Ergebnis nach Steuern –306,6 Mio. EUR (2007: –248,1 Mio. EUR). Das Ergebnis je Aktie aus den fortzuführenden Geschäftsbereichen belief sich auf –3,86 EUR (2007: –6,50 EUR).

Geschäftsentwicklung nach Segmenten und Regionen

Kennzahlen nach Segmenten

Mio. EUR	Umsatz		EBIT		FTE	
	2008	2007 ¹	2008	2007 ¹	31.12.2008	31.12.2007 ¹
Conergy PV	741,2	567,9	-87,4	-185,0	1.445	2.009
EPURON	265,0	151,1	-30,5	-32,0	189	180
Überleitung	-	-	-94,6	3,7	139	305
Fortzuführendes Geschäft	1.006,2	719,0	-212,5	-213,3	1.773	2.494

¹ Vorjahreswerte angepasst; siehe Anhang

Kennzahlen nach Regionen

Mio. EUR	Umsatz		EBIT		FTE	
	2008	2007 ¹	2008	2007 ¹	31.12.2008	31.12.2007 ¹
Deutschland	294,8	337,6	-170,4	-182,4	1.050	1.506
Übriges Europa	496,7	247,5	-6,2	-7,0	348	504
Rest der Welt	214,7	133,9	-36,3	-24,5	375	484
Überleitung	-	-	0,4	0,6	-	-
Fortzuführendes Geschäft	1.006,2	719,0	-212,5	-213,3	1.773	2.494

¹ Vorjahreswerte angepasst; siehe Anhang

Überblick

In einem zunehmend schwierigen wirtschaftlichen Umfeld hat der Conergy Konzern im Geschäftsjahr 2008 den Umsatz um fast 40,0 Prozent auf 1.006,2 Mio. EUR gegenüber 719,0 Mio. EUR im Vorjahr gesteigert. Hierzu hat die Geschäftsentwicklung in beiden Segmenten beigetragen. Während im Segment EPURON ein Umsatzanstieg von 75,4 Prozent auf 265,0 Mio. EUR (2007: 151,1 Mio. EUR) im Vergleich zum Vorjahr erzielt werden konnte, wuchs der Umsatz des Segments Conergy PV um 30,5 Prozent auf 741,2 Mio. EUR (2007: 567,9 Mio. EUR). Auch der Anteil des Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz der Conergy Gruppe ist im Geschäftsjahr 2008 im Vergleich zum Vorjahr weiter gestiegen: Der Umsatzanteil außerhalb Deutschlands betrug in 2008 70,7 Prozent im Vergleich zu 53,0 Prozent in 2007. Das Umsatzwachstum resultierte im Wesentlichen aus der Realisierung von internationalen Photovoltaikgroßprojekten in Spanien und Südkorea, insbesondere im 2. Quartal 2008. Das hohe Wachstum in Spanien ist allerdings auch auf Einmal- bzw. Sondereffekte zurückzuführen, namentlich die Fertigstellung des Solarkraftwerks El Calaverón sowie allgemein verstärkte Investitionen von Photovoltaikanlagenbetreibern in Spanien vor dem Auslaufen der attraktiven spanischen Regelung zur Einspeisevergütung, welche bis zum 30. September 2008 gültig war.

Die größten Umsatzsteigerungen konnten in der Region „Übriges Europa“ mit einem Umsatzwachstum von 249,2 Mio. EUR auf 496,7 Mio. EUR (2007: 247,5 Mio. EUR) erzielt werden. Maßgeblich hierzu beigetragen haben die oben erwähnten Photovoltaikgroßprojekte in Spanien, wobei der Umsatz in Spanien um 194,7 Mio. EUR auf 346,0 Mio. EUR (2007: 151,3 Mio. EUR) mehr als verdoppelt werden konnte. Conergy realisierte damit nahezu 50,0 Prozent des Konzernumsatzes in der Region „Übriges Europa“.

In der Region „Rest der Welt“ konnte der Umsatz um 80,8 Mio. EUR auf insgesamt 214,7 Mio. EUR gesteigert werden (2007: 133,9 Mio. EUR). Diese Umsatzsteigerung ist insbesondere auf den Bau von Asiens derzeit größtem Solarpark im südkoreanischen SinAn, südwestlich der Hauptstadt Seoul, zurückzuführen.

In Deutschland verzeichnete der Conergy Konzern einen deutlichen Umsatzrückgang von 42,8 Mio. EUR auf 294,8 Mio. EUR (2007: 337,6 Mio. EUR). Ausschlaggebend hierfür waren zum einen die Entwicklung des weltweiten Photovoltaikmarkts vom Verkäufer- zum Käufermarkt, und der damit verbundene starke Preisrückgang für Solarmodule Ende 2008, sowie die Auswirkungen der aktuellen Finanzmarktkrise, die eine reduzierte Investitionstätigkeit und eine Verschlechterung der

Finanzierungsbedingungen zur Folge hatten. Zum anderen konnte aufgrund der verringerten Modulallokation zugunsten der ausländischen Großprojekte in der ersten Jahreshälfte der Umsatz, insbesondere im 4. Quartal, nicht wieder aufgeholt werden.

Conergy PV

Das Segment Conergy PV konnte seinen Umsatz im Geschäftsjahr 2008 um 30,5 Prozent im Vergleich zur Vorjahresperiode steigern. Der Umsatz betrug 741,2 Mio. EUR (2007: 567,9 Mio. EUR), was einem absoluten Anstieg von 173,3 Mio. EUR im Vergleich zu 2007 entspricht. Der Anteil des Auslandsumsatzes stieg erneut und belief sich auf 492,7 Mio. EUR (2007: 292,9 Mio. EUR) und damit auf 66,5 Prozent des Gesamtumsatzes des Segments Conergy PV (2007: 51,6 Prozent). Hier zeigte sich die bis ins 4. Quartal robuste Nachfrage nach Komponenten und Komplettsystemen der Conergy im Bereich Photovoltaik. Insbesondere das Handelsgeschäft mit einem Umsatz von 381,5 Mio. EUR (2007: 251,1 Mio. EUR) hat sich im Laufe des Jahres positiv entwickelt. Wesentlich zu dieser Umsatzsteigerung haben einerseits die hohe Nachfrage in der Region „Übriges Europa“, hier insbesondere in Spanien, und andererseits in der Region „Rest der Welt“, insbesondere in Korea, beigetragen.

In Spanien konnte der Umsatz in 2008 um insgesamt 60,5 Mio. EUR bzw. 68,1 Prozent auf 149,4 Mio. EUR gesteigert werden (2007: 88,9 Mio. EUR). Wesentlicher Treiber des Umsatzwachstums war die attraktive Förderung von Photovoltaikanlagen seitens der spanischen Regierung bis Ende September 2008 und die daraus resultierenden verstärkten Investitionen von Photovoltaikanlagenbetreibern in Spanien vor Auslaufen der geltenden Regelung zur Einspeisevergütung. So installierte die Conergy Gruppe in Spanien rund 51 MWp Moduleleistung. Im Wesentlichen handelte es sich hierbei um Großprojekte unter der Leitung des Segments EPURON, wie beispielsweise El Calaverón, Manzanaras, Herrera und Chinchilla, deren Außenumsatz im Segment EPURON ausgewiesen wurde. Zudem wurden im Segment Conergy PV unter anderem der größte Dünnschichtpark Andalusiens mit einer Gesamtspitzenleistung von 0,9 MWp in Cuevas de Almanzora und Almería sowie ein 1,4 MWp Solarpark mit kristallinen Modulen auf den Kanarischen Inseln ausgewiesen. Im Oktober 2008 wurde von der spanischen Regierung das Folgeprogramm der Einspeisevergütung verabschiedet, welches positiver ausfiel als ursprünglich erwartet. Aufgrund der Unsicherheit bezüglich der Einspeisevergütung waren die spanischen Umsätze im 3. und 4. Quartal 2008 leicht rückläufig,

diese wurden jedoch durch die gute Umsatzentwicklung im 1. Halbjahr kompensiert.

Der wesentliche Treiber für die Umsatzsteigerung der Conergy PV in der Region „Rest der Welt“ war der Bau des größten Solarparks im südkoreanischen SinAn, südwestlich der Hauptstadt Seoul, mit einem Umsatzvolumen von ca. 90,0 Mio. EUR. Im Auftrag der Dongyang Engineering & Construction Corporation hatte Conergy den Park mit einer Gesamtspitzenleistung von 19,6 MWp schlüsselfertig aufgestellt und im August 2008 ans Netz gebracht. Anschließend erteilte Dongyang Engineering & Construction Corporation einen Zusatzauftrag mit einem Umsatzvolumen von ca. 20,0 Mio. EUR zur Erweiterung des Parks auf insgesamt 24 MWp, dessen Bau bis Ende 2008 vollständig abgeschlossen werden konnte. Somit konnte Conergy PV in Korea einen Umsatz von 100,7 Mio. EUR realisieren (2007: 44,3 Mio. EUR) und diesen im Vergleich zum Vorjahr mehr als verdoppeln. Trotz der erfreulichen Umsatzentwicklung belasten höhere Einstandskosten aufgrund von Währungskursänderungen beim koreanischen Projektgeschäft das operative Ergebnis.

Zum Umsatzwachstum des Segments Conergy PV in der Region „Übriges Europa“ haben insbesondere auch Frankreich, Italien und Griechenland beigetragen. In allen drei Ländern konnte Conergy PV die Marktposition ausbauen. Dabei zeigte der aufstrebende Markt Frankreich mit einer Umsatzsteigerung von 8,6 Mio. EUR auf 25,7 Mio. EUR (2007: 17,1 Mio. EUR) eine positive Entwicklung. So konnte beispielsweise Conergy im Sommer 2008 auf dem Einkaufszentrum der südfranzösischen Stadt Saint Aunès, fünf Kilometer südwestlich von Montpellier, die mit über 1,1 MWp größte dachintegrierte Anlage Frankreichs erfolgreich abschließen. Dabei wurden über 5.400 Module mittels des Indachbefestigungssystems Conergy Solar Delta in die insgesamt 12 Holzdächer des Parkplatzes integriert. Diese schützen nicht nur die geparkten Autos vor Regen und heißer Sonne, sondern gewinnen auf umweltfreundliche Art über 1,42 Gigawattstunden Strom im Jahr. In Martillac in der Nähe von Bordeaux wurde das erste der Sonne nachgeführte PV-Projekt mit 126 Trackern und einer Leistung von 0,1 MWp in Betrieb genommen.

In Italien konnte der Umsatz in 2008 um 30,5 Mio. EUR auf 63,3 Mio. EUR fast verdoppelt werden (2007: 32,8 Mio. EUR). Insbesondere das italienische Großhandelsgeschäft mit einem Volumen von 56,0 Mio. EUR hat zu dieser Umsatzsteigerung beigetragen. Gleichzeitig wurden im 3. Quartal 2008 die zwei italienischen Büros am Standort Vicenza zusammengelegt, um die

bestehenden Ressourcen für den stark wachsenden italienischen Markt zu bündeln.

In Griechenland und Zypern konnte Conergy PV ihren Umsatz im Vergleich zum Vorjahr mit 19,2 Mio. EUR weit mehr als verdoppeln (2007: 7,2 Mio. EUR). Hier zeigten die Anreize aus der neuen Einspeisevergütung von 2006 im Geschäftsjahr 2008 ihre Wirkung.

In den USA erzielte Conergy PV einen Umsatz von 61,6 Mio. EUR und lag damit um 5,4 Mio. EUR bzw. 9,6 Prozent über dem Vorjahr (2007: 56,2 Mio. EUR). Die wesentliche Ursache für das vergleichsweise moderate Umsatzwachstum ist in der heterogenen Förderungslandschaft auf dem amerikanischen Markt zu sehen. Treiber des Umsatzwachstums war die mit 3,3 MWp und einem Umsatzvolumen von etwa 12,5 Mio. EUR größte Solarstromanlage an der Ostküste der USA, welche im 4. Quartal 2008 im Auftrag eines langfristig orientierten Investors abgeschlossen werden konnte. EPURON war für die Projektentwicklung und Finanzierung verantwortlich, während die Planung und Installation der Anlage durch Conergy in den USA erfolgte. Die Anlage mit 17.000 Solarmodulen befindet sich auf einer großen Deponie eines Abfallentsorgers außerhalb Philadelphias, deren jährliche Gesamtleistung ausreicht, um über 400 Haushalte in Pennsylvania mit Energie zu versorgen. Das Projekt zeigt, dass mittlerweile auch amerikanische Energieversorger Solarparks als Alternative zu den klassischen Energiequellen für sich entdeckt haben. Bereits im Januar 2008 konnte eine 2-MWp-Photovoltaikanlage auf dem Gelände der US-Army in Fort Carson in Colorado in Betrieb genommen werden. Der Dünnschichtsolarpark mit einem Umsatzvolumen von rund 11,0 Mio. USD wurde im Auftrag des Projektentwicklers 3 Phases Energy Services, LLC. geplant und schlüsselfertig installiert. Insgesamt 27.588 Dünnschichtmodule produzieren künftig 3.200 Megawattstunden Solarstrom jährlich, womit rund 500 Haushalte versorgt werden können.

In Deutschland verzeichnete Conergy PV im Geschäftsjahr 2008 einen Umsatzrückgang um 25,5 Mio. EUR auf 248,5 Mio. EUR (2007: 274,0 Mio. EUR). Ausschlaggebend für diese Entwicklung waren eine verringerte Modulallokation, insbesondere während des 1. Halbjahrs, zugunsten der ausländischen Großprojekte, unter anderem bedingt durch die Anpassung der Einspeisevergütung Ende September 2008 in Spanien, sowie der starke Preisrückgang für Solarmodule Ende 2008. Während der Umsatz in der ersten Jahreshälfte des Geschäftsjahres 2008 rückläufig war, konnte der Umsatz im 2. Halbjahr um 19,6 Prozent im Vergleich zur Vorjahresperiode gesteigert werden, das angestrebte Umsatzziel 2008

wurde jedoch nicht erreicht. Insgesamt blieb der Umsatz in Höhe von 248,5 Mio. EUR hinter den allgemeinen Erwartungen zurück. In 2008 realisierte die Conergy Deutschland GmbH mehrere Photovoltaikgroßprojekte. Ein Dünnschichtsolarpark mit einer Gesamtspitzenleistung von 8,4 MWp und einem Umsatzvolumen von 30,0 Mio. EUR in Trier in Rheinland-Pfalz konnte bis zum Jahresende in nur sechsmonatiger Bauzeit fertig gestellt und an das öffentliche Netz angeschlossen werden. Insgesamt wurden auf einer Freifläche von 25.000 Quadratmetern über 112.500 Dünnschichtmodule verbaut. Zusätzlich konnten die Bauarbeiten für den 1,5 MWp Solarpark in Suppingen in Baden-Württemberg erfolgreich abgeschlossen werden. Anfang des Jahres 2008 konnten diverse Photovoltaikdachanlagen realisiert werden, darunter für die israelische Botschaft in Berlin und das neu erbaute Wissenschaftszentrum in Kiel.

Der Bereich Components konnte insbesondere im 3. Quartal 2008 durch Lohnfertigung zur Auslastung seiner Fertigungskapazitäten einen Umsatz mit Dritten von 10,0 Mio. EUR erzielen und damit die Unterauslastung der bestehenden Kapazitäten in Frankfurt (Oder) zum Teil kompensieren.

In Saudi-Arabien konnte Conergy im Dezember 2008 einen Grundstein für den Eintritt in den wachsenden Markt für Solar- und Windenergie in der Golfregion legen. Conergy Asien-Pazifik erhielt den Zuschlag für den Bau einer 11,3 Mio. EUR teuren 2-MWp-Solarstromanlage in Thuwal, nördlich der Stadt Jeddah, für die King Abdullah University of Science and Technology (KAUST) in Kooperation mit einem führenden saudi-arabischen Systemintegrator im Bereich Solaranlagen. Die Arbeiten umfassen zwei Dachsolaranlagen mit einer Leistung von jeweils einem MWp, die auf den Dachflächen des nördlichen und des südlichen Universitätslabors installiert werden. Conergy wird im Rahmen dieses Konsortialvertrags die Anlage projektieren und alle erforderlichen Systemkomponenten bereitstellen. Aufgrund des steigenden Energiebedarfs des Landes von jährlich rund 5,0 Prozent könnte die Einführung alternativer Energien einen beachtlichen Wertzuwachs für die Energielandschaft und das Wirtschaftswachstum des Landes bedeuten.

EPURON

Der Umsatz im Segment EPURON konnte im Vergleich zum Vorjahr um 113,9 Mio. EUR bzw. 75,4 Prozent auf 265,0 Mio. EUR (2007: 151,1 Mio. EUR) gesteigert werden. Verantwortlich für das Umsatzwachstum waren insbesondere internationale Photovoltaikgroßprojekte der EPURON in den Ländern Spanien und Deutschland.

Ein Meilenstein des Geschäftsjahres 2008 war der Abschluss des Photovoltaikprojektes El Calaverón in der sonnenreichen Region Castilla La Mancha in Spanien. Das Solarkraftwerk mit einer Gesamtmodulleistung von 21,1 MWp ist damit derzeit eine der größten Photovoltaikanlagen der Welt. Auf einer Fläche, die einer Größe von über 100 Fußballfeldern entspricht, haben Ingenieure der Conergy rund 100.000 Solarmodule installiert, die allesamt aus der Solarfabrik in Frankfurt (Oder) stammen. Die Finanzierung für dieses Großprojekt schloss EPURON mit europäischen Banken ab. Ein britischer Finanzinvestor sowie zwei spanische Investoren zeichneten das Eigenkapital. Das Projekt El Calaverón hat mit einem Umsatzbeitrag von rund 152 Mio. EUR erheblich zum Konzernumsatz in 2008 beigetragen.

Das starke Marktwachstum in Spanien spiegelt sich in weiteren Photovoltaikprojekten wider, die EPURON im Süden des Landes in 2008 fertig gestellt hat. So sind die drei Solarparks Manzanaras, Herrera und Chinchilla mit jeweils einer Gesamtmodulleistung von 2 MWp gebaut und verkauft worden. Diese erzeugen jährlich 12,1 Mio. Kilowattstunden Solarstrom. Die spanischen Projekte haben alle Voraussetzungen erfüllt, damit der produzierte Strom aus den fertig gestellten Solarparks noch nach dem hohen Einspeisetarif des Royal Decree 661/2007 vergütet wird. Mit dem erfolgreichen Großprojektgeschäft in Spanien hat EPURON in 2008 Projekte mit einem Investitionsvolumen von rund 198,0 Mio. EUR realisiert.

EPURON schloss im Laufe des Jahres 2008 ein Solarprojekt mit einer Leistung von 2 MWp in Südkorea ab. Das Solarkraftwerk befindet sich auf einem Messegelände im Südwesten des Landes, das jedes Jahr bis zu zwei Millionen Besucher anzieht. Auf einer Fläche von 4,7 Hektar befinden sich die Ausstellungsplätze, über denen auf Stahlstreben die Photovoltaikmodule installiert wurden. So dient die Solaranlage gleichzeitig als Überdachung. Die Anlage hat ein Investitionsvolumen von etwa 10,0 Mio. EUR und wurde an den südkoreanischen Energieversorger Samchully Co. Ltd. verkauft. Die Planung und Installation der Anlage erfolgte durch Conergy, die Projektentwicklung und Finanzierung wurde durch EPURON initiiert.

Zudem hat EPURON in 2008 die Voraussetzungen für weiteres Wachstum in den USA geschaffen. So konnte EPURON in den USA erstmalig einen Umsatz von 3,7 Mio. EUR erzielen. Hierzu beigetragen hat das mit Conergy gemeinsam realisierte Projekt mit einer Größe von 3,3 MWp an der Ostküste der USA. Wie bereits beschrieben war EPURON für die Projektentwicklung und Finanzierung verantwortlich, während die Planung und Installation der Anlage durch Conergy in den USA erfolgte. Des Weiteren realisierte EPURON ein 1,1-MWp-Projekt an der amerikanischen Westküste.

In Deutschland verzeichnete EPURON in 2008 einen Umsatzrückgang um 20,2 Prozent auf 46,3 Mio. EUR (2007: 58,0 Mio. EUR). Im Januar 2008 schloss EPURON im bayerischen Baar in der Nähe von Augsburg einen Solarpark mit einer Leistung von 4,8 MWp an das Stromnetz an und stieg damit in die Top 10 der weltweit größten Entwickler von Dünnschichtparks auf. Diese Entwicklung setzte sich auch im weiteren Jahresverlauf fort. Im September konnte EPURON zwei weitere Dünnschichtprojekte mit einem Umsatzvolumen von 31,7 Mio. EUR fertig stellen. Im baden-württembergischen Neuhaus-Stetten hat EPURON die zweitgrößte Solaranlage des Bundeslandes realisiert. Auf einer Fläche von 100.000 Quadratmetern wurden dort rund 45.000 Dünnschichtmodule mit einer Gesamtleistung von 3,3 MWp installiert. Bereits vorher wurde in Bayern, in der Gemeinde Igling-Buchloe, ein Solarpark mit einer Gesamtleistung von rund 5,8 MWp fertig gestellt. Igling-Buchloe ist bereits der achte Dünnschichtpark, den EPURON in Bayern umgesetzt hat. Insgesamt hat EPURON damit Dünnschichtparks mit einer Leistung von 28 MWp in Deutschland gebaut.

EPURON konnte in 2008 zusätzlich einen deutlichen Aufschwung im Bereich Bioenergie verzeichnen. So konnte EPURON sechs Biogasprojekte mit einer Gesamtleistung von 8,8 MW veräußern, darunter bereits das dritte Biogasprojekt an den Mannheimer Energieversorger MVV Energiedienstleistungen GmbH. Die Anlage Oehna mit einer Leistung von 0,5 MW wird Anfang 2009 im südlichen Brandenburg errichtet und soll ab 2009 umweltfreundlich Strom und Wärme aus Maissilage, Schweinegülle und Rinderfestmist erzeugen. Oehna ist nach Voßhöhlen in Schleswig-Holstein und Karow in Mecklenburg-Vorpommern mit jeweils einer Leistung von 0,7 MW bereits die dritte Biogasanlage, die EPURON an das Tochterunternehmen der börsennotierten MVV Energie AG verkauft hat. Hier zeigt sich ein großes strategisches Interesse seitens der deutschen Energieversorger, ihre Kunden mit aus Biogas erzeugtem Strom zu versorgen. Des Weiteren konnte EPURON die bisher größte Biogasanlage mit einer elektrischen Leistung von 1,8 MW und

einer thermischen Leistung von 1,5 MW an einen Investor in Bremerhaven verkaufen. Das Gesamtinvestitionsvolumen der Biogasprojekte in 2008 beträgt rund 12,0 Mio. EUR. EPURON plant auch in Zukunft weitere Biogasprojekte in Deutschland. Das novellierte Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) macht 2009 vor allem Projekte bis zu 2 MW besonders rentabel. So hat EPURON Neuprojekte in Norddeutschland mit einer geplanten Leistung von insgesamt 10 MW akquiriert. Eine Kooperation mit einem weltweit führenden Saatgutunternehmen wird diesen Vertriebskanal in den kommenden Jahren erweitern. Über diese Kooperation erhält EPURON Zugang zu einem internationalen Vertriebsnetz sowie der Zielgruppe der Landwirte.

Ein technologieübergreifender Meilenstein konnte noch im Dezember 2008 für EPURON Asien erreicht werden. Gemeinsam mit GE Energy Financial Services hat EPURON den ersten „grünen“ Fonds im Asien-Pazifik-Raum gegründet. Der „Renewable Energy Trust Asia“ (RETA) wird sich ausschließlich auf den Betrieb Erneuerbarer-Energie-Projekte in der Region konzentrieren, darunter Photovoltaik- und Windparks, Biogas- und Biomasseanlagen sowie kleine Wasserkraftwerke. RETA wird seine Projekte vor allem auf den insgesamt 5,5 Mrd. EUR schweren Markt der erneuerbaren Energien in Indien und den ASEAN Staaten betreiben. Binnen fünf Jahren will der Fonds Projekte mit insgesamt rund 200 MW und einem Investitionsvolumen von ca. 200,0 Mio. EUR realisieren. GE Energy Financial Services wird mit einem Anteil von 80,0 Prozent Hauptinvestor des Fonds. EPURON hält die restlichen 20,0 Prozent und agiert als Fondsmanager. EPURON ist für die Projektentwicklung, die Fremdkapital- und Hardwarebeschaffung sowie die Bauüberwachung verantwortlich. Nach Fertigstellung der Projekte verwaltet EPURON die Assets für den Fonds.

Vermögenslage

Bilanz Conergy Konzern (Kurzfassung)

Mio. EUR	31.12.2008	31.12.2007 ¹
Langfristige Vermögenswerte	319,7	305,6
Kurzfristige Vermögenswerte	426,7	706,3
Als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	0,4	24,2
Summe kurzfristige Vermögenswerte	427,1	730,5
Gesamtvermögen	746,8	1.036,1
Gesamtes Eigenkapital	196,8	125,2
Langfristige Schulden	131,3	168,4
Kurzfristige Schulden	414,8	726,3
Schulden für als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	3,9	16,2
Summe kurzfristige Schulden	418,7	742,5
Gesamtkapital	746,8	1.036,1

¹ Vorjahreswerte angepasst; siehe Anhang

Bilanzstruktur

Die Bilanzsumme des Conergy Konzerns in Höhe von 746,8 Mio. EUR lag um 289,3 Mio. EUR unter Vorjahresniveau (31. Dezember 2007: 1.036,1 Mio. EUR) und reduzierte sich damit um 27,9 Prozent.

Langfristige Vermögenswerte

Mio. EUR	31.12.2008	31.12.2007 ¹
Geschäfts- oder Firmenwerte	17,5	20,7
Immaterielle Vermögenswerte	12,6	20,9
Sachanlagen	204,0	208,7
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	5,3	4,4
Übrige langfristige Vermögenswerte	0,7	0,6
Latente Steuerforderungen	79,6	50,3
Langfristige Vermögenswerte	319,7	305,6

¹ Vorjahreswerte angepasst; siehe Anhang

Die langfristigen Vermögenswerte des fortzuführenden Geschäfts stiegen zum 31. Dezember 2008 um 14,1 Mio. EUR auf 319,7 Mio. EUR im Vergleich zu 305,6 Mio. EUR zum 31. Dezember 2007. Diese Entwicklung geht insbesondere auf den Anstieg der aktiven Steuerlatenzen zurück, die mit 79,6 Mio. EUR um 29,3 Mio. EUR über dem Niveau zum Ende des Geschäftsjahrs 2007 in Höhe von 50,3 Mio. EUR lagen. Sie resultieren nach Saldierung im Wesentlichen aus aktiven Steuerlatenzen für steuerliche Verlustvorträge. Dieser Anstieg wurde teilweise durch die Abnahme des Geschäfts- und Firmenwertes um 3,2 Mio. EUR bzw. 15,5 Prozent auf 17,5 Mio. EUR (31. Dezember 2007: 20,7 Mio. EUR) und den Rückgang der

immateriellen Vermögenswerte um 8,3 Mio. EUR bzw. 39,7 Prozent auf 12,6 Mio. EUR (31. Dezember 2007: 20,9 Mio. EUR) kompensiert. Ausschlaggebend für die Abnahme des Geschäfts- und Firmenwertes waren außerplanmäßige Abschreibungen im Zusammenhang mit der Schließung von zwei Betriebsstätten in Deutschland sowie die Umklassifizierung von Geschäfts- und Firmenwerten als Discontinued Operations. Der Rückgang der immateriellen Vermögenswerte resultierte zum einen aus planmäßigen Abschreibungen und zum anderen aus außerplanmäßigen Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungskosten für Projekte, die nicht fortgeführt werden. Gleichzeitig reduzierten sich die Sachanlagen um 4,7 Mio. EUR auf 204,0 Mio. EUR (31. Dezember 2007: 208,7 Mio. EUR).

Kurzfristige Vermögenswerte

Mio. EUR	31.12.2008	31.12.2007 ¹
Vorräte	245,6	345,6
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	120,9	214,7
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	2,9	9,9
Übrige kurzfristige Vermögenswerte	29,6	73,4
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	27,7	62,7
Kurzfristige Vermögenswerte	426,7	706,3

¹ Vorjahreswerte angepasst; siehe Anhang

Die kurzfristigen Vermögenswerte reduzierten sich zum 31. Dezember 2008 gegenüber dem 31. Dezember 2007 um 279,6 Mio. EUR bzw. 39,6 Prozent auf 426,7 Mio. EUR (31. Dezember 2007: 706,3 Mio. EUR). Dabei hat die Abnahme der Vorräte um 100,0 Mio. EUR auf 245,6 Mio. EUR (31. Dezember 2007: 345,6 Mio. EUR) wesentlich zu dieser Entwicklung beigetragen. Die Entwicklung der Vorräte geht einher mit einem starken Abbau der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 93,8 Mio. EUR bzw. 43,7 Prozent auf 120,9 Mio. EUR (31. Dezember 2007: 214,7 Mio. EUR). Die sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte reduzierten sich gleichzeitig per Saldo um 50,8 Mio. EUR auf 32,5 Mio. EUR (31. Dezember 2007: 83,3 Mio. EUR). Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente verringerten sich um 55,8 Prozent auf 27,7 Mio. EUR (31. Dezember 2007: 62,7 Mio. EUR).

Der Ausweis der Aktivitäten in den Bereichen Biomasse, Solarthermie und Produktion von Windkraftanlagen erfolgt als aufgegebene Geschäftsbereiche. Diese werden nicht in den einzelnen Bilanzpositionen ausgewiesen, sondern in Summe unter der Position „Als zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte“ geführt sowie in der entsprechenden Position auf der Passivseite der Bilanz ausgewiesen.

Die Bilanzsumme verringerte sich um 289,3 Mio. EUR bzw. 27,9 Prozent auf 746,8 Mio. EUR (31. Dezember 2007: 1.036,1 Mio. EUR), während sich das Eigenkapital um 71,6 Mio. EUR auf 196,8 Mio. EUR im Vergleich zum Bilanzstichtag 2007 erhöht hat (31. Dezember 2007: 125,2 Mio. EUR). Die unterjährig negative Entwicklung des Eigenkapitals im Geschäftsjahr 2008 war durch die Ergebnisbelastung, insbesondere durch das Finanzergebnis sowie die Verluste aus dem Bereich Discontinued Operations, beeinflusst. In diesem Zusammenhang verschlechterte sich das Eigenkapital des Konzerns im Laufe des Jahres erheblich. Zur Stärkung der Eigenkapitalbasis und Verbesserung der Bilanzstruktur hat die Conergy AG gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 28. August 2008 Anfang Dezember eine umfangreiche Kapitalerhöhung durchgeführt, aus der dem Unternehmen ein Bruttoemissionserlös von rund 399,3 Mio. EUR zugeflossen ist. Insgesamt wurden 363 Mio. neue nennwertlose Stückaktien mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von 1,00 EUR je Aktie zu einem Bezugspreis von 1,10 EUR ausgegeben. Das Grundkapital wurde damit von 35,1 Mio. EUR um 363,0 Mio. EUR auf 398,1 Mio. EUR erhöht. Mit der Kapitalerhöhung verbundene Transaktionskosten in Höhe von 32,6 Mio. EUR wurden erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst. Die Conergy AG hat mit dem Emissionserlös Finanzverbindlichkeiten, insbesondere die Brückenfinanzierung in Höhe von 240,0 Mio. EUR aus dem Februar 2008, zurückgeführt und wird die Restrukturierung weiter vorantreiben und das zukünftige Wachstum in den Jahren 2009 und 2010 unterstützen. Nachdem die Eigenkapitalquote zum Vorjahresstichtag bei 12,1 Prozent lag, betrug diese zum 31. Dezember 2008 26,4 Prozent.

Die Schulden aus den fortgeführten Geschäftsbereichen verringerten sich gegenüber dem 31. Dezember 2007 um 348,6 Mio. EUR bzw. 39,0 Prozent auf 546,1 Mio. EUR (31. Dezember 2007: 894,7 Mio. EUR).

Langfristige Schulden

Mio. EUR	31.12.2008	31.12.2007 ¹
Langfristige Rückstellungen	32,1	14,6
Langfristige Finanzschulden	86,5	120,0
Übrige langfristige Schulden	2,6	13,1
Latente Steuerschulden	10,1	20,7
Langfristige Schulden	131,3	168,4

¹ Vorjahreswerte angepasst; siehe Anhang

Die langfristigen Schulden in Höhe von 131,3 Mio. EUR haben sich zum 31. Dezember 2008 im Vergleich zum Ende des Berichtszeitraums 2007 um 37,1 Mio. EUR reduziert (31. Dezember 2007: 168,4 Mio. EUR). Ursächlich hierfür waren insbesondere der Rückgang der langfristigen Finanzschulden um 33,5 Mio. EUR auf 86,5 Mio. EUR (31. Dezember 2007: 120,0 Mio. EUR) und der übrigen langfristigen Schulden um 10,5 Mio. EUR auf 2,6 Mio. EUR (31. Dezember 2007: 13,1 Mio. EUR) sowie die Abnahme der latenten Steuerschulden um 10,6 Mio. EUR auf 10,1 Mio. EUR (31. Dezember 2007: 20,7 Mio. EUR). Diese Entwicklung wurde zum Teil durch den Anstieg der langfristigen Rückstellungen, unter anderem bedingt durch erhöhte Rückstellungen aus der Bewertung von Serviceverträgen, um 17,5 Mio. EUR auf 32,1 Mio. EUR (31. Dezember 2007: 14,6 Mio. EUR) kompensiert.

Kurzfristige Schulden

Mio. EUR	31.12.2008	31.12.2007 ¹
Kurzfristige Rückstellungen	12,0	6,1
Kurzfristiger Teil der langfristigen Finanzschulden	37,5	30,0
Kurzfristige Finanzschulden	193,2	318,8
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	111,2	282,4
Übrige kurzfristige Schulden	58,8	86,6
Tatsächliche Ertragsteuerschulden	2,1	2,4
Kurzfristige Schulden	414,8	726,3

¹ Vorjahreswerte angepasst; siehe Anhang

Die kurzfristigen Schulden beliefen sich zum 31. Dezember 2008 auf 414,8 Mio. EUR (31. Dezember 2007: 726,3 Mio. EUR) und sind damit um 311,5 Mio. EUR bzw. 42,9 Prozent im Vergleich zum Vorjahr gesunken. Diese Veränderung beruht zum einen auf der erheblichen Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um 171,2 Mio. EUR bzw. 60,6 Prozent auf 111,2 Mio. EUR im Vergleich zu 282,4 Mio. EUR Ende 2007. Zum anderen konnten die kurzfristigen Finanzschulden um 118,1 Mio. EUR auf 230,7 Mio. EUR (31. Dezember 2007: 348,8 Mio. EUR) durch eine geringere

Inanspruchnahme des syndizierten Kredits und die Tilgung von Finanzschulden in Höhe von 37,5 Mio. EUR stark reduziert werden. Gleichzeitig sanken die übrigen kurzfristigen Schulden um 27,8 Mio. EUR auf 58,8 Mio. EUR (31. Dezember 2007: 86,6 Mio. EUR). Die kurzfristigen Rückstellungen erhöhten sich um 5,9 Mio. EUR auf 12,0 Mio. EUR (31. Dezember 2007: 6,1 Mio. EUR). Die Ertragsteuerschulden in Höhe von 2,1 Mio. EUR befanden sich auf Vorjahresniveau (31. Dezember 2007: 2,4 Mio. EUR).

Die Kapitalbindung in den Forderungen und Vorräten konnte im Geschäftsjahr 2008 im Vergleich zum Vorjahr erheblich reduziert werden. Die Konzernsteuerungsgröße Working Capital im Verhältnis zum Umsatz, als Summe der Vorräte und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen im Verhältnis zum Umsatz dargestellt, sank von 38,7 Prozent zum Bilanzstichtag 2007 auf 25,4 Prozent zum 31. Dezember 2008.

Finanzlage

Finanzierungsrechnung Conergy Konzern (Kurzfassung)

Mio. EUR	2008	2007 ¹
Ergebnis aus laufender Geschäftstätigkeit vor Änderungen des Nettoumlaufvermögens	-37,4	-98,6
Aus laufender Geschäftstätigkeit erwirtschaftete Zahlungsmittel		
im fortzuführenden Geschäft	-131,8	-168,5
im nicht fortzuführenden Geschäft	-29,1	-20,2
Aus laufender Geschäftstätigkeit erwirtschaftete Zahlungsmittel (Gesamt)	-160,9	-188,7
Aus der Investitionstätigkeit erwirtschaftete Nettoszahlungsmittel	-21,2	-194,5
Aus der Finanzierungstätigkeit erwirtschaftete Nettoszahlungsmittel	146,4	421,5
Zahlungswirksame Veränderung aus Geschäftstätigkeit (Gesamt)	-35,7	38,3
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Periodenanfang	63,7	25,6
Veränderungen aus Wechselkursänderungen	0,0	-0,2
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Periodenende	28,0	63,7

¹ Vorjahreswerte angepasst; siehe Anhang

Die Finanzierungsrechnung beschreibt die Herkunft und die Verwendung der Geldströme in der Berichtsperiode. Ihr kommt damit eine zentrale Bedeutung für die Beurteilung der Finanzlage der Gesellschaft zu.

Ausgehend von einem operativen Ergebnis in Höhe von -212,5 Mio. EUR (2007: -213,3 Mio. EUR) im Geschäftsjahr 2008, bereinigt um nicht zahlungswirksame Sachverhalte wie u. a. Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens, Veränderungen der langfristigen Rückstellungen, die sich im Wesentlichen aus Gewährleistungs-, Produkthaftungs- und Garantiesachverhalten zusammensetzen, sowie sonstige zahlungsunwirksame Erträge und Aufwendungen wie zum Beispiel Teile des Währungsergebnisses und Wertberichtigungen auf Vorräte und Forderungen, konnte das Ergebnis aus laufender Geschäftstätigkeit vor Änderungen des Nettoumlaufvermögens im Geschäftsjahr 2008 mit -37,4 Mio. EUR (2007: -98,6 Mio. EUR) im Vergleich zum Vorjahr verbessert werden.

Die aus laufender Geschäftstätigkeit erwirtschafteten Zahlungsmittel im fortzuführenden Geschäft waren in 2008 mit -131,8 Mio. EUR zwar deutlich negativ, lagen

damit aber um 36,7 Mio. EUR über den im Vorjahr generierten Zahlungsmittelabflüssen in Höhe von -168,5 Mio. EUR. Dies war im Wesentlichen auf die Reduzierung der Vorräte um 67,5 Mio. EUR, die in der Vergleichsperiode des Vorjahres noch um 222,4 Mio. EUR aufgebaut wurden, zurückzuführen. Haupttreiber der Abnahme der Vorräte war die Umsetzung von Photovoltaikgroßprojekten in Spanien, insbesondere im 2. Quartal 2008, die in 2007 entwickelt wurden und im Geschäftsjahr 2008 ergebniswirksam umgesetzt werden konnten. Die Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 84,3 Mio. EUR entwickelte sich wie im Vorjahr (2007: 84,3 Mio. EUR). Gleichzeitig reduzierten sich die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen erheblich um 171,2 Mio. EUR, welche im Vorjahr noch um 92,8 Mio. EUR aufgebaut wurden. Die Veränderung des übrigen Nettovermögens bzw. der sonstigen nicht zahlungswirksamen Vorgänge um -78,1 Mio. EUR (2007: -22,8 Mio. EUR) ist unter anderem auf den Abbau von Umsatzsteuerverbindlichkeiten zurückzuführen. Die Veränderung der Ertragsteuern um 3,1 Mio. EUR (2007: -1,8 Mio. EUR) ergibt sich aus Steuerrückerstattungen. Insgesamt erfolgte im Geschäftsjahr 2008 mit -131,8 Mio. EUR (2007: -168,5 Mio. EUR) ein Abfluss aus laufender Geschäftstätigkeit im fortzuführenden Geschäft, der um 36,7 Mio. EUR geringer als im Vorjahr ausfiel.

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit der angegebenen Geschäftsbereiche Solarthermie, Biomasse und Produktion von Windkraftanlagen beläuft sich im Geschäftsjahr 2008 auf -29,1 Mio. EUR (2007: -20,2 Mio. EUR). Diese sind in der Finanzierungsrechnung in einem separaten Posten zusammengefasst ausgewiesen. Insgesamt reduzierten sich die Zahlungsabflüsse aus laufender Geschäftstätigkeit für den Konzern in Höhe von -160,9 Mio. EUR im Vergleich zum Vorjahr in Höhe von -188,7 Mio. EUR. Die wesentliche Veränderung im Vergleich zum Vorjahr resultierte hierbei, neben der positiveren Entwicklung des operativen Ergebnisses, aus der erfreulichen Entwicklung des Working Capitals, die maßgeblich durch die Fertigstellung der Großprojekte in Spanien und Südkorea sowie die Straffung des Forderungsmanagements, eine Verbesserung der Mahnprozesse, die Reduzierung der Vorratsbestände und Debitorenlaufzeiten und den Abbau von Außenständen beeinflusst war. Gegenläufig wirkte sich insbesondere der Abbau von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 171,2 Mio. EUR aus.

Die Nettoszahlungsmittel aus Investitionstätigkeit reduzierten sich im Geschäftsjahr 2008 signifikant auf -21,2 Mio. EUR im Vergleich zu -194,5 Mio. EUR in 2007. Der hohe Mittelabfluss im Vorjahr war vor allem auf die

Investitionen am Standort Frankfurt (Oder) zurückzuführen. Für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte sind in 2008 per Saldo 33,5 Mio. EUR (2007: 189,8 Mio. EUR) abgeflossen. Hierbei handelte es sich ebenfalls im Wesentlichen um Investitionen am Standort Frankfurt (Oder). Zusätzlich ist zu berücksichtigen, dass bei den Investitionsauszahlungen in 2008 der Zufluss einer Investitionszulage in Höhe von 17,0 Mio. EUR, die im 2. Quartal erhalten wurde, berücksichtigt worden ist. Im Laufe des 1. Halbjahres 2008 sind dem Konzern durch den Verkauf von vier Gesellschaften im Bereich Solarthermie Mittel in Höhe von 10,3 Mio. EUR zugeflossen. Der Erlös aus dem Verkauf der Conergy Wind GmbH mit Sitz in Bremerhaven beläuft sich auf 1,0 Mio. EUR.

Aus der Finanzierungstätigkeit sind dem Conergy Konzern in 2008 Mittel in Höhe von 146,4 Mio. EUR (2007: 421,5 Mio. EUR) zugeflossen. Ein erheblicher Mittelzufluss resultierte aus der Kapitalerhöhung Anfang Dezember 2008. Gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 28. August 2008 wurden 363 Mio. neue nennwertlose Stammaktien zu einem Bezugspreis von 1,10 EUR ausgegeben. Dem Conergy Konzern ist hieraus ein Bruttoemissionserlös von rund 399,3 Mio. EUR zugeflossen. Die Auszahlungen im Zusammenhang mit der Kapitalerhöhung beliefen sich auf 32,6 Mio. EUR. Demgegenüber stand ein Mittelabfluss aus der Rückführung von Finanzschulden in Höhe von per Saldo 161,0 Mio. EUR (Mittelzufluss 2007: 238,1 Mio. EUR) im Rahmen des syndizierten Kredits und der Brückenfinanzierung der Commerzbank AG und der Dresdner Bank AG aus dem Februar 2008. Darin enthalten sind ebenfalls Auszahlungen für die Tilgung von Finanzschulden in Höhe von 37,5 Mio. EUR, die aus Teilrückzahlungen einer Kreditfazilität für die Solarfabrik in Frankfurt (Oder) resultieren. Hinzu kamen Zinszahlungen in Höhe von 59,3 Mio. EUR (2007: 30,8 Mio. EUR). Die Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente betrug im Geschäftsjahr –35,7 Mio. EUR im Vergleich zu 38,3 Mio. EUR im Vorjahr.

Flüssige Mittel und Nettoverschuldung

Der Conergy Konzern verfügte zum 31. Dezember 2008 über Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 27,7 Mio. EUR (31. Dezember 2007: 62,7 Mio. EUR). Zum Ende des Geschäftsjahres 2008 beliefen sich die Finanzschulden auf 317,2 Mio. EUR im Vergleich zu 468,8 Mio. EUR zum Ende des Geschäftsjahres 2007. Somit konnte die Finanzverschuldung in 2008 um 151,6 Mio. EUR im Vergleich zum Vorjahr stark reduziert werden. Die Nettoverschuldung des Konzerns zum Ende des Geschäftsjahres 2008 belief sich auf 289,5 Mio.

EUR im Vergleich zu 406,1 Mio. EUR des Vorjahres. Damit betrug die Gearing-Ratio, als Verhältnis der Nettofinanzschulden (Finanzschulden abzüglich liquider Mittel) und des Eigenkapitals zum Stichtag 147,1 Prozent (31. Dezember 2007: 324,4 Prozent).

Nettoverschuldung

Mio. EUR	31.12.2008	31.12.2007 ¹
Langfristige Finanzschulden	86,5	120,0
Kurzfristige Finanzschulden	230,7	348,8
Finanzverschuldung	317,2	468,8
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	27,7	62,7
Nettoverschuldung im fortzuführenden Geschäft	289,5	406,1

¹ Vorjahreswerte angepasst; siehe Anhang

Abweichend zur Darstellung in der Konzernbilanz enthält der Zahlungsmittelfonds der Finanzierungsrechnung zum 31. Dezember 2008 Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 0,3 Mio. EUR (31. Dezember 2007: 1,0 Mio. EUR), die den aufgegebenen Geschäftsbereichen zuzuordnen sind.

Zur Sicherung einer ausreichenden Liquidität hatten die Conergy AG, die EPURON GmbH, die Conergy Solar-Module GmbH & Co. KG und die Conergy Deutschland GmbH am 31. Juli 2007 mit 23 Banken unter Führung der Commerzbank AG, der Dresdner Bank AG und der WestLB AG einen syndizierten Kreditvertrag über ursprünglich 600,0 Mio. EUR abgeschlossen.

Der in zwei Tranchen eingeteilte Kredit dient der Finanzierung der Errichtung der Solarfabrik in Frankfurt (Oder) (Tranche A) sowie der Refinanzierung bestehender Kreditlinien und der Finanzierung des Betriebsmittel- und Avalbedarfs der Conergy Gruppe (Tranche B mit einer Betriebsmittellinie in Höhe von 250,0 Mio. EUR und einer Aval- und Akkreditivlinie in Höhe von 200,0 Mio. EUR). Tranche A in Höhe von 150,0 Mio. EUR ist grundsätzlich bis zum 31. Dezember 2011 in halbjährlichen Tilgungsraten, beginnend vom 30. Juni 2008, zurückzuführen. In diesem Zusammenhang wurden in 2008 37,5 Mio. EUR vertragsgemäß getilgt. Tranche B in Höhe von 450,0 Mio. EUR ist insgesamt am 31. Juli 2010 zur Rückzahlung fällig, soweit die Banken einem Verlängerungsantrag zur Verlängerung der Laufzeit von Tranche B bis zum 31. Juli 2011 bzw. 2012 nicht zustimmen. Der syndizierte Kredit war zunächst durch die Verpfändung sämtlicher Geschäftsanteile an der Conergy SolarModule GmbH & Co. KG und deren Komplementärin Conergy SolarModule Verwaltungs GmbH besichert worden. Im Zuge der Verhandlungen über die Bereitstellung weiterer

Kreditmittel neben dem syndizierten Kredit aufgrund der Entwicklungen der Finanzsituation der Conergy Gruppe Ende 2007 wurden zur Besicherung des syndizierten Kredites Pfandrechte an sämtlichen Geschäftsanteilen der Conergy Vertriebs GmbH & Co. KG (mit Wirkung zum 1. August 2008 auf die Conergy Deutschland GmbH verschmolzen), der Conergy Vertriebs Verwaltungs GmbH, der EPURON GmbH und der Conergy Deutschland GmbH bestellt. Weiterhin hat die Conergy Gruppe im Zusammenhang mit der Besicherung der unten dargestellten Brückenfinanzierung alle wesentlichen Vermögenswerte, die erstrangig zur Besicherung der Brückenfinanzierung dienen, zweitrangig an die Kreditgeber des syndizierten Kredits bzw. einen Sicherheitentreuhänder übereignet, verpfändet oder abgetreten.

Die einzelnen Tranchen werden zu einem Satz verzinst, der der Summe aus der anwendbaren Marge, EURIBOR (bzw. im Fall einer Fremdwährung LIBOR), für die gewählte Zinsperiode und den regulatorischen Kosten (jeweils wie im Kreditvertrag definiert) entspricht. Bei der jeweils anwendbaren Marge handelt es sich um eine bei Abschluss des Vertrages marktübliche Marge, die hinsichtlich beider Tranchen nach Ablauf einer vereinbarten Frist nach Maßgabe des definierten Verhältnisses von konsolidierten Nettofinanzschulden zu konsolidiertem EBITDA erhöht oder reduziert wird. Die ursprüngliche Marge für die Tranche A beträgt 1,7 Prozent p. a. und für die Tranche B 1,55 Prozent p. a., die Marge wird hinsichtlich beider Tranchen nach Ablauf einer vereinbarten Frist nach Maßgabe des definierten Verhältnisses von konsolidierten Nettofinanzschulden zu konsolidiertem EBITDA erhöht oder reduziert. Dabei ist (i) im Hinblick auf Tranche A eine Reduzierung der Marge bis auf 0,65 Prozent p. a. und eine Erhöhung der Marge bis auf 1,95 Prozent p. a. und (ii) im Hinblick auf Tranche B eine Reduzierung der Marge bis auf 0,5 Prozent p. a. und eine Erhöhung der Marge bis auf 1,8 Prozent p. a. möglich. Weiterhin sieht der syndizierte Kreditvertrag vor, dass die jeweils anwendbare Marge um 1,0 Prozent p. a. erhöht wird, falls ein Schuldner einen fälligen und zahlbaren Betrag nicht rechtzeitig zahlt.

Nach dem Kreditvertrag ist Conergy verpflichtet, auf die nicht in Anspruch genommenen Kreditbeträge beider Tranchen eine marktübliche Bereitstellungsvision in Abhängigkeit von der jeweils anwendbaren Marge zu zahlen.

Im Fall von Fremdkapitalaufnahmen am Kapitalmarkt, im Fall des Verkaufs von Vermögenswerten sowie bei der Erlangung von Versicherungsansprüchen ist Conergy verpflichtet, soweit keiner der im Kreditvertrag aufgeführten Ausnahmetatbestände eingreift, die Nettoerlöse

zur vorzeitigen Rückführung von Tranche A bzw. (nach vollständiger Rückführung von Tranche A) Tranche B zu verwenden. Während der Laufzeit der Brückenfinanzierung haben die Banken des syndizierten Kredits jedoch auf die Einhaltung dieser Verpflichtung verzichtet, soweit die Erlöse jeweils zur Tilgung der Brückenfinanzierung verwendet werden.

Der Kreditvertrag enthält Auflagen, die auf den operativen Gestaltungsspielraum der Conergy Gruppe Einfluss haben. So hat sich Conergy verpflichtet sicherzustellen, dass das Verhältnis von konsolidierten Nettofinanzschulden (jeweils mit und ohne Berücksichtigung von bedingten Verbindlichkeiten) zu konsolidiertem EBITDA bestimmte Werte nicht überschreitet und ein bestimmtes Verhältnis von konsolidiertem EBITDA zu der konsolidierten Nettozinsbelastung nicht unterschritten wird. Aufgrund der Entwicklung der Finanzsituation der Conergy Gruppe Ende 2007 haben die Banken zwar auf die Einhaltung der Finanzkennzahlen für die Geschäftsjahre 2008 und 2009 verzichtet. Die Einhaltung bis zum 30. September 2009 neu zu verhandelnder Finanzkennzahlen auf der Basis der neuen Kapitalstruktur und eines neuen Business Plans ist aber am 31. März 2010 wieder nachzuweisen.

Darüber hinaus gelten während der gesamten Vertragslaufzeit jedoch bestimmte Auflagen, die unter anderem die Möglichkeiten der Conergy Gruppe einschränken, Sicherheiten an Vermögenswerten zu bestellen, Vermögenswerte zu veräußern, sich an Joint Ventures zu beteiligen, weitere Unternehmen oder Geschäftsbereiche zu erwerben, weitere Finanzschulden einzugehen, Kredite auszureichen, Garantien zu gewähren oder Leasingverbindlichkeiten einzugehen oder bestimmte Umstrukturierungsmaßnahmen vorzunehmen. Jede Verletzung der eingegangenen Verhaltenspflichten und der vereinbarten Finanzkennzahlen löst (teilweise nach Ablauf einer Heilungsfrist) ein außerordentliches Kündigungsrecht der Kreditgeber aus, die in diesem Fall zur sofortigen Fälligkeitstellung berechtigt sind. Daneben bestehen sonstige Kündigungsrechte der Kreditgeber, etwa wenn Zusicherungen unter dem Kreditvertrag nicht wahrheitsgemäß abgegeben werden (können), ein Insolvenzfall bei einer deutschen oder einer anderweitig wesentlichen Tochtergesellschaft auftritt, Gläubiger wegen einer Forderung in Höhe von mehr als 5 Mio. EUR die Einzelzwangsvollstreckung gegen Conergy betreiben, wenn gruppenangehörige Gesellschaften mit Finanzverbindlichkeiten (gleich welcher Art) in Höhe von insgesamt 5 Mio. EUR oder mehr in Zahlungsverzug geraten oder Gläubiger derartiger Finanzverbindlichkeiten berechtigt sind, diese aufgrund des Eintritts eines Kündigungsgrundes (gleich welcher Art) vorzeitig fällig zu stellen.

Für den Fall, dass eine Person oder eine Gruppe von abgestimmt handelnden Personen (durch Vertrag oder auf sonstige Weise) die Kontrolle über die Gesellschaft erlangt (change of control), besteht ein durch jede Bank einzeln ausübbares außerordentliches Kündigungsrecht der Kreditgeber.

Mit Datum vom 5. Februar 2008 hatte Conergy eine Brückenfinanzierung mit der Commerzbank AG und der Dresdner Bank AG über 240,0 Mio. EUR abgeschlossen. Die Brückenfinanzierung hatte ursprünglich eine Laufzeit bis Ende September 2008, die jedoch bis Ende Dezember 2008 verlängert wurde. Sie diente der Überbrückung des Liquiditätsbedarfs der Gesellschaft bis zur Kapitalerhöhung im Dezember 2008. Diese Brückenfinanzierung wurde Anfang Dezember 2008 zurückgeführt.

Die Bedingungen der Brückenfinanzierung entsprachen denen des syndizierten Kredits mit den für eine kurzfristige Zwischenfinanzierung im Rahmen einer Restrukturierung notwendigen Anpassungen. So hatte die Brückenfinanzierung zwei revolvingierende Tranchen, die zur Betriebsmittelfinanzierung im Rahmen des Liquiditätsbedarfs der Conergy Gruppe ausweislich des Liquiditätsplans verwendet werden konnten.

Zur Besicherung der Darlehenssumme der Brückenfinanzierung hatte die Conergy Gruppe alle wesentlichen Vermögenswerte an die Kreditgeber der Brückenfinanzierung bzw. einen Sicherheitentreuhänder erstrangig übereignet, verpfändet oder abgetreten, sowie zweitrangig an die Parteien des syndizierten Kreditvertrages. Die oben genannten, vor Abschluss der Brückenfinanzierung für den syndizierten Kredit bestellten Sicherheiten dienten jedoch nicht der Besicherung der Brückenfinanzierung, diese wurde aus dem Sicherheitenpaket ausgenommen.

Die einzelnen Tranchen wurden wiederum zu einem Satz verzinst, der der Summe aus der anwendbaren Marge, EURIBOR, für die gewählte Zinsperiode und den regulatorischen Kosten (jeweils wie im Kreditvertrag definiert) entsprach. Nach unserer Auffassung handelte es sich hierbei um eine marktübliche Verzinsung.

Nach dem Kreditvertrag war Conergy zudem verpflichtet, auf die nicht in Anspruch genommenen Kreditbeträge beider Tranchen eine marktübliche Bereitstellungsprovision in Abhängigkeit von der für die einzelnen Tranchen jeweils anwendbaren Marge zu zahlen.

Im Fall des Verkaufs von Vermögenswerten sowie bei der Erlangung von Versicherungsansprüchen war

Conergy verpflichtet, soweit keiner der im Kreditvertrag aufgeführten Ausnahmetatbestände eingriff, die Nettoerlöse zur vorzeitigen Kündigung und Rückführung von Tranche A in entsprechender Höhe zu verwenden.

Für die Zwischenfinanzierung wurde keine Verpflichtung zur Einhaltung bestimmter Finanzkennzahlen vereinbart, jedoch galten im Übrigen im Wesentlichen die gleichen Beschränkungen des operativen Geschäfts der Conergy Gruppe wie nach dem syndizierten Kreditvertrag. Aufgrund der Krisensituation der Conergy AG sind die Ausnahmen der Beschränkungen des operativen Geschäfts gegenüber dem syndizierten Kredit jedoch noch einmal enger gefasst worden. Ebenso sind die Schwellenwerte bei den Kündigungsgründen teilweise herabgesetzt worden.

Die vom Vorstand und Aufsichtsrat der Conergy AG am 17. Juli 2008 beschlossene Kapitalerhöhung konnte, trotz des turbulenten Börsenumfeldes, Anfang Dezember 2008 abgeschlossen werden, sodass dem Unternehmen ein Bruttoemissionserlös von rund 399,3 Mio. EUR zugeflossen ist. Insgesamt wurden 363 Mio. neue Aktien zu einem Bezugspreis von 1,10 EUR ausgegeben. Das neue Grundkapital beträgt 398.088.928 EUR. Die Bezugsquote in der Transaktion lag bei ca. 49,5 Prozent entsprechend ca. 179,6 Mio. neuen Aktien. Von den verbleibenden, nicht bezogenen Aktien und den Aktien, für die das Bezugsrecht ausgeschlossen worden war, hat die Dresdner Bank ca. 155 Mio. neue Aktien übernommen. Die restlichen, nicht bezogenen Aktien wurden von anderen Investoren, insbesondere von der Leemaster Ltd. und der Athos Service GmbH, zum Bezugspreis übernommen. Die Conergy AG hat mit dem Emissionserlös Finanzverbindlichkeiten zurückgeführt, insbesondere die Brückenfinanzierung in Höhe von 240,0 Mio. EUR aus dem Februar 2008. Die Financial Covenants aus dem syndizierten Kredit werden für das Geschäftsjahr 2009 weiter ausgesetzt.

SONSTIGES

Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Im Mittelpunkt des Geschäftsjahrs 2008 stand die Umsetzung des Ende 2007 begonnenen Restrukturierungsprogramms. Im Zuge der Restrukturierung haben wir nichtfinanzielle Leistungsindikatoren festgelegt, von denen wir glauben, dass sie uns bei der Reorganisation und Neuaufstellung des Conergy Konzerns und zur Schließung der Lücke zu unseren Wettbewerbern unterstützen, da finanzielle Leistungsindikatoren allein nicht die Stärken und Schwächen eines Unternehmens hinreichend erfassen. Die nichtfinanziellen Leistungsindikatoren sind in Kategorien aufgeteilt, die wir als Hebel begreifen, uns bei der Erreichung unserer Restrukturierungsziele zu unterstützen. Hierbei handelt es sich um die Kategorien Mitarbeiter als Erfolgsträger, Unternehmenskommunikation und Code of Conduct und auf der Marktseite umfangreiche Erfahrung im Projektmanagement und der Projektfinanzierung, weitestgehende Technologieunabhängigkeit, Ingenieurkompetenz und eine breite und diversifizierte internationale Kundenbasis.

Mitarbeiter als Erfolgsträger

Die Reorganisation und Neuaufstellung des Conergy Konzerns wäre ohne das Know-how, die Kreativität, den Einsatz und das Engagement unserer Mitarbeiter und Führungskräfte nicht möglich gewesen. Im Sinne eines erfolgreichen Veränderungsmanagements ist die Einbindung von Mitarbeitern und Führungskräften unerlässlich. Ihre Identifikation mit dem Unternehmen und ihr Engagement für dessen Ziele leisten den entscheidenden Beitrag zum Unternehmenserfolg. Aus diesem Grund ist die Qualifizierung unserer Mitarbeiter und Führungskräfte durch gezielte Weiterbildungsmaßnahmen ein zentrales Element zukünftigen unternehmerischen Erfolgs. Basierend auf der Identifikation von Schlüsselfunktionen wurde eine Nachfolgeplanung mit dem Ziel, interne Leistungsträger für spätere Führungsaufgaben vorzubereiten, vorgenommen. Daneben kann so sichergestellt werden, dass die sich im Rahmen der Neuausrichtung des Conergy Konzerns ergebenden Anforderungsprofile an Mitarbeiter erfüllt werden können und zugleich vorhandenes wesentliches Know-how im Unternehmen gesichert und weiter ausgebaut werden kann. Gleichzeitig werden die Potenziale der Mitarbeiter unter anderem durch ein hohes Maß an Eigenverantwortung gefordert und gefördert. Interne Personalprogramme sowie jährliche Mitarbeiterentwicklungsgespräche unterstützen

diesen Prozess. Zusätzlich rekrutieren wir, dort wo erforderlich, hochqualifiziertes und erfahrenes Fachpersonal. Die Mitarbeitermotivation wird durch eine Entlohnungsregelung unterstützt, die die individuellen Leistungen bei der Zielerreichung durch variable, erfolgsabhängige Einkommensbestandteile honoriert.

Unternehmenskommunikation

Wir leisten intensive Kommunikationsarbeit, denn eine offene und transparente interne wie externe Kommunikation dient dazu, das notwendige Vertrauen bei unseren Mitarbeitern, Kunden, Geschäftspartnern und Investoren zu schaffen, welches vor dem Hintergrund der Unternehmenskrise Ende 2007 in Mitleidenschaft gezogen worden war.

Mit Hilfe der internen Kommunikation kann so der mit dem Restrukturierungsprozess einhergehenden Verunsicherung der Mitarbeiter entgegengewirkt werden. Zudem wurde ein internes Vorschlagswesen initiiert, um die Ideen und Erfahrungen der Mitarbeiter bei der Neuaufstellung des Konzerns zu nutzen und die Kommunikation zwischen Mitarbeitern und Top-Management zu Themen des operativen Geschäfts zu fördern. Zusätzlich erhöhen speziell eingerichtete „Round Table“-Gespräche zwischen Mitarbeitern und dem Top-Management sowie regelmäßig veröffentlichte Newsletter für die Belegschaft die interne Kommunikation und Transparenz.

Die Wiederherstellung des Vertrauens bei unseren Kunden, Lieferanten, Geschäftspartnern und Investoren nach der Ertrags- und Liquiditätskrise Ende 2007 ist das Ziel einer glaubwürdigen externen Kommunikation. Die Schaffung von Vertrauen soll deshalb als ein unternehmerisches Ziel verstanden werden. Im Mittelpunkt des Interesses der Kapitalmarktteilnehmer standen unter anderem die erzielten Fortschritte bei der Umsetzung des Restrukturierungsprogramms. Conergy begegnete diesen Fragen in einem kontinuierlichen Dialog mit Offenheit und Transparenz. Zusätzlich wurde ein Schwerpunkt auf eine Vielzahl von Gesprächen mit bedeutenden Investoren im Rahmen der geplanten Kapitalerhöhung gelegt.

Eine weitere wichtige Zielgruppe unserer Kommunikationsarbeit sind unsere Kunden, denn offene Information und eine starke Marke wirken sich positiv auf die Kundenbindung aus. Zudem stärken wir den Dialog und einen engen Kontakt mit unserer breiten und diversifizierten Kundenbasis, um so die Voraussetzungen für höhere Attraktivität und weitere Kundenbindung

zu erreichen. Hierbei kommen uns unsere fundierten Kenntnisse des internationalen PV-Marktes, unsere umfangreichen Referenzen und unsere Ingenieurkompetenz zugute.

Code of Conduct

Bereits im Geschäftsjahr 2007 hat der Vorstand einen unternehmensweiten Verhaltenskodex (Code of Conduct) mit Regelungen für den Umgang mit Geschäftspartnern und staatlichen Institutionen, zur Wahrung der Vertraulichkeit, Unabhängigkeit und Objektivität sowie zur Behandlung von Interessenkonflikten für die Mitarbeiter des Conergy Konzerns verabschiedet. Dieser Kodex bildet die ethische Grundlage des unternehmerischen Handelns und beschreibt die Werte, Grundsätze und Handlungsweisen des Conergy Konzerns. Daneben werden in dem Code of Conduct die grundlegenden ethischen und rechtlichen Pflichten der Mitarbeiter und Organe des Conergy Konzerns bei ihren geschäftlichen Aktivitäten beschrieben. Die Einhaltung dieser Normen wird durch ein Compliance Committee unter Führung der Rechtsabteilung überwacht. Das Compliance Committee setzt sich dafür ein, dass im Unternehmen überall nach den gleichen hohen ethischen und rechtlichen Standards gearbeitet wird: es ist dafür verantwortlich, den Verhaltenskodex und dessen Ziele bei den Mitarbeitern bekannt zu machen, sie zu schulen, ihnen als Ansprechpartner zur Verfügung zu stehen und die Einhaltung der Richtlinien zu gewährleisten. Gleichzeitig fungiert es als Ansprechpartner für unsere Mitarbeiter und ist über eigens dafür eingerichtete Telefonnummern und per E-Mail zu erreichen. Zugleich sind die Compliance-Beauftragten auch persönlich ansprechbar.

Umfangreiche Erfahrung im Projektmanagement sowie bei der Projektfinanzierung

Conergy hat seit der Gründung mehr als 400 MW regenerativer Leistung im Rahmen von Großprojekten und davon rund 234 MW Windanlagen im In- und Ausland installiert und gehört damit nach eigener Ansicht zu einem der erfahrensten Projektentwickler im Bereich erneuerbarer Energien. Conergy bietet seinen Kunden die komplette Wertschöpfungskette von der Planung, Errichtung und Inbetriebnahme der Anlagen an. Conergy sieht seine umfassende Expertise bei der Planung und bei der Errichtung von kleineren Inselanlagen über architektonische Sonderlösungen bis hin zu großen Multimegawatt-Parks in diesem Bereich als wichtige Wettbewerbsstärke an. Darüber hinaus verfügt Conergy über langjährige Erfahrung und hervorragende Kontakte im Bereich Projektfinanzierung.

Weitestgehende Technologieunabhängigkeit und Flexibilität

Conergy ist in der Lage, auf die derzeit gängigen unterschiedlichen Technologien in der Photovoltaik zuzugreifen (mono- und multikristalline Solarmodule sowie Dünnschichtsolarmodule u. a.), was eine größtmögliche Technologieunabhängigkeit ermöglicht. Die Unabhängigkeit von einer bestimmten Photovoltaiktechnologie macht Conergy grundsätzlich weniger angreifbar für Innovationen im Photovoltaiksektor. Aufgrund der Unabhängigkeit von bestimmten Technologien können Engpässe in Verfügbarkeiten bei vielen Basiskomponenten abgedeckt werden.

Umfangreiche Referenzen und Ingenieurkompetenz

Mit dem Bau einer Vielzahl von Photovoltaikanlagen im In- und Ausland in den vergangenen 10 Jahren verfügen die Ingenieure von Conergy über einen großen Erfahrungshintergrund. Der Einsatzbereich der Ingenieure reicht von der Planung und dem Bau kleinerer Inselanlagen zur Elektrifizierung netzferner Regionen über architektonische Sonderlösungen bis hin zu Multimegawatt-Photovoltaikparks. Über ein weit verzweigtes Installations- und Servicenetz arbeiten die Ingenieure an einem optimalen Betrieb der Anlagen während der gesamten Laufzeit. Aufgrund von Erfahrungen mit allen Systemkomponenten ist Conergy in der Lage, optimal aufeinander eingestellte Systeme zu entwickeln und zu implementieren. Selbst kleinste Effizienzverbesserungen pro System können über lange Laufzeiten zu spürbaren Vorteilen für Kunden auf der Ertragsseite führen und einen Mehrwert für den Kunden generieren. Conergy hat eine Vielzahl wichtiger Pilotprojekte realisiert und konnte dabei regelmäßig durch gute Ingenieurarbeit überzeugen. Referenzen sind beim Verkauf von Großprojekten sowie von Einzelsystemen ein wichtiger Faktor für die Akquisition von neuen Kunden. Da die Investitionssummen im Photovoltaikbereich mitunter erheblich sind, ist aus Kunden- und Investorensicht die Erfahrung und Referenz der Anbieter von großer Bedeutung. Vor diesem Hintergrund ist es ein zentraler Erfolgsfaktor, dass Conergy über eine sehr gute Reputation verfügt.

Breite und diversifizierte internationale Kundenbasis, Kundenzugang und Kundenkenntnis

Conergy hat in der Vergangenheit die Internationalisierung der Kundenbasis konsequent vorangetrieben, um etwaige Abhängigkeiten von einzelnen nationalen Märkten, Fördermodellen oder einzelnen Kundengruppen zu verringern. Conergy ist durch Akquisitionen in den letzten Jahren, vermehrte Partnerschaften und durch lokale

Präsenz auf den wichtigsten Kernmärkten für Photovoltaik vertreten und wird sich zukünftig noch stärker im Rahmen der fortlaufenden Internationalisierung auf etablierte attraktive Wachstumsmärkte fokussieren. Die besondere Kenntnis der zentralen Kundengruppen im B2C-, B2B-Geschäft und finanzieller Investoren und ihrer jeweiligen Erwartungen und Bedürfnisse ist ein zentraler Baustein für den wirtschaftlichen Erfolg im Photovoltaikmarkt, insbesondere jetzt, da sich der Markt vom Verkäufermarkt zum Käufermarkt verändert. Die seit Jahren bestehende Zusammenarbeit mit einer Vielzahl von Kunden aus diesen Segmenten hat zu einem umfangreichen Verständnis der Ansprüche und Erwartungen dieser Kundenkreise geführt, was die Bedienung dieser Segmente vereinfacht und zugleich die Kundenbindung steigern kann. Gebundene profitable Kunden sind in Käufermärkten ein strategisches Asset. Die Kenntnis der relevanten Kunden ist ein wichtiger Wettbewerbsvorteil gegenüber anderen oder neuen Wettbewerbern, die selbst Netzwerke aufbauen bzw. sich vom Upstream-Bereich in den Downstream-Bereich weiterentwickeln.

Forschung & Entwicklung

Forschung

Conergy hat derzeit keine nennenswerten Aktivitäten im Bereich der Forschung im engeren Sinn vorzuweisen und beabsichtigt auch zukünftig nicht, wesentliche Aktivitäten in diese Richtung zu entfalten. Es gibt allerdings Kooperationen mit verschiedenen Instituten. Die Zusammenarbeit betrifft in den Geschäftsjahren 2005 bis 2008 die Entwicklung von Wechselrichtern sowie seit dem Geschäftsjahr 2007 auch die Entwicklung von Produktionssteuerungssystemen für die Solarfabrik Frankfurt (Oder).

Entwicklung

Kompetenz in der Entwicklung von Produkten und Komponenten für Photovoltaiksysteme ist für die Conergy Gruppe notwendig, um ein effizientes Zusammenspiel zentraler Systemkomponenten innerhalb der Photovoltaiksysteme zu ermöglichen. Insofern verfügt Conergy über Entwicklungskompetenz im Bereich Components in Frankfurt (Oder), bei den elektronischen Komponenten (Wechselrichter, Monitoringsysteme) sowie Gestellsystemen.

In Frankfurt (Oder) erfolgt seit dem Geschäftsjahr 2007 neben der Produktion von Solarzellen und Solarmodulen die kontinuierliche Optimierung von Siliziumwafer-, Zell- und Modul-Produktionsprozessen. In diesem Zusammenhang werden auch Produkte, chemische Verfahren und Produktionsstufen weiterentwickelt und optimiert. Das Team „Entwicklung“ befasst sich mit der Entwicklung neuer Modultypen. Es treibt etwa das verbesserte Zusammenspiel der Modulbestandteile mit Folie und Rahmen unter dem Blickwinkel höherer Effizienz und optimierter Kosten voran. Das Team „Analytik“ führt u. a. Labortests zu Langzeitzyklen durch (Klimakammer, Belastungen, Reinraumtests). Zielsetzung ist die Optimierung der Qualität und Effizienz der hergestellten Produkte. In diesem Team werden zudem Fehlerursachen bestimmt sowie chemische Prozesse im Labor optimiert. Das Team „Technologische Umsetzung“ setzt Anforderungen und Erkenntnisse der Analytik in Massenfertigung und den betrieblichen Prozessen um. Dieses Team sorgt insbesondere dafür, dass die Parameter in den chemischen und mechanischen Prozessen eingehalten und schrittweise verbessert werden. Gleichzeitig fördert es die operative Umsetzung erfolgter Entwicklungen und liefert Feedback an die Teams „Entwicklung“ und „Analytik“.

Teams entwickeln in Hamburg und Bad Vilbel zentrale elektronische Komponenten für PV-Anlagen. Ein Schwerpunkt der Teams ist, den Wirkungsgrad der Wechselrichter kontinuierlich zu optimieren und gleichzeitig die Produktionskosten für die Geräte zu reduzieren. Die Entwicklung erfasst die Erstellung konkreter Konzepte und deren Übersetzung in Komponenten.

Ferner entwickelt Conergy im Bereich Components Monitoringsysteme für Photovoltaikanlagen jeder Größe und sogenannte Nachführsysteme. Die Aufgabe der Monitoringsysteme ist das frühzeitige Erkennen von Anlagefehlern. Auf diese Weise lassen sich Ertragsausfälle für die Betreiber von Photovoltaikanlagen reduzieren. Von Conergy entwickelte Monitoringanlagen sind das SunReader Überwachungssystem für Kleinanlagen sowie das Smart-Control Überwachungssystem für Großanlagen. Die Qualität der Produkte wird durch eine von der Entwicklung getrennte Test- und Qualitätssicherungsabteilung sowie durch einen modernen Entwicklungsprozess sichergestellt. Nachführsysteme dienen der optimalen Ausrichtung der Photovoltaikanlage zur Sonne. Das von Conergy entwickelte Nachführsystem ist der Conergy SolarOptimus. Schließlich entwickelt Conergy im Bereich Components auch Gestellsysteme und Modulrahmen.

Übernahmerechtliche Angaben

Die nachfolgenden Ausführungen enthalten die übernahmerechtlichen Angaben gemäß § 315 Abs.4 Handelsgesetzbuch (HGB):

Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals

Das gezeichnete Kapital (Grundkapital) der Conergy AG wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr durch Beschluss der Hauptversammlung vom 28. August 2008 von 35.088.928 EUR um 363.000.000 EUR auf aktuell 398.088.928 EUR erhöht. Es ist eingeteilt in 398.088.928 auf den Inhaber lautende nennwertlose Stammaktien (Stückaktien) mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von 1,00 EUR je Stückaktie. Jede Aktie gewährt gleiche Rechte und in der Hauptversammlung je eine Stimme. Neue Aktien werden als Inhaberaktien ausgegeben, sofern die Hauptversammlung nicht etwas anderes beschließt.

Beschränkungen betreffend Stimmrechte

Die Allianz SE, München, hat der Conergy AG im Zuge der Durchführung der Barkapitalerhöhung um 363.000.000 EUR für sich und ihre Tochterunternehmen, Allianz Finanzbeteiligungs GmbH, München, und Dresdner Bank AG, Frankfurt am Main, am 10. Dezember 2008 gemäß § 21 Abs.1 Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Conergy AG am 1. Dezember 2008 zunächst 57,4 Prozent (entsprechend 228.492.640 Stimmrechte) betrug und am 2. Dezember 2008 38,99 Prozent (entsprechend 155.231.704 Stimmrechte). Die Dresdner Bank AG hatte die neuen Aktien aus der Barkapitalerhöhung mit der Verpflichtung gezeichnet und übernommen, sie den Aktionären der Gesellschaft nach § 186 Abs.5 Aktiengesetz (AktG) im Wege des mittelbaren Bezugsrechts zum Bezug anzubieten. Die Allianz SE sowie ihre Tochterunternehmen Allianz Finanzbeteiligungs GmbH und Dresdner Bank AG waren im Hinblick auf diesen Aktienwerb durch Bescheid der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) vom 11. November 2008 nach § 37 Abs. 1 i. V. m. §§ 8 ff. WpÜG-Angebotsverordnung von den Verpflichtungen nach § 35 Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetz (WpÜG) befreit worden. Die Befreiung wurde unter der Auflage erteilt, dass die Dresdner Bank AG Stimmrechte aus Aktien der Gesellschaft insoweit nicht ausübt, als ihr Stimmrechtsanteil die Schwelle von 30,0 Prozent der Stimmrechte erreicht oder überschreitet. Mit Bescheid vom 21. Januar 2009 hat die BaFin die Commerzbank Aktiengesellschaft im Zusammenhang mit dem Erwerb sämtlicher Aktien an der Dresdner Bank AG vom 12. Januar 2009 ebenfalls

von den Verpflichtungen nach § 35 WpÜG befreit. Auch diese Befreiung erging unter der Auflage, dass die Commerzbank AG die Stimmrechte aus Aktien der Conergy AG mittelbar oder unmittelbar insoweit nicht ausübt, als ihr Stimmrechtsanteil an der Conergy AG die Schwelle von 30,0 Prozent der Stimmrechte erreicht oder überschreitet.

10,0 Prozent der Stimmrechte überschreitende Kapitalbeteiligungen

Zum Bilanzstichtag (31. Dezember 2008) bestanden folgende direkte und indirekte Beteiligungen am Kapital der Conergy AG, die 10,0 Prozent der Stimmrechte überschreiten:

Die Athos Service GmbH, München, hat der Conergy AG am 16. Dezember 2008 gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Conergy am 11. Dezember 2008 die Schwelle von 15,0 Prozent unterschritten hat und anschließend 14,95 Prozent (entsprechend 59.514.296 von insgesamt 398.088.928 Stimmrechten) betrug.

Die Leemaster Ltd., Tortola, British Virgin Island, hat der Gesellschaft am 3. Dezember 2008 gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Conergy AG am 2. Dezember 2008 14,13 Prozent betrug, entsprechend 56.253.001 von insgesamt 398.088.928 Stimmrechten an der Gesellschaft.

Zugleich hat uns Herr Dr. Otto Happel, Luzern, Schweiz, am 3. Dezember 2008 gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass sein Stimmrechtsanteil an der Conergy AG am 2. Dezember 2008 14,13 Prozent betrug, entsprechend 56.253.001 von insgesamt 398.088.928 Stimmrechten an der Gesellschaft. Sämtliche Stimmrechte werden Herrn Dr. Otto Happel über die von ihm kontrollierte Leemaster Ltd. gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG zugerechnet.

Weiter hat uns die Leemaster Ltd. am 5. Dezember 2008 gemäß § 25 WpHG mitgeteilt, dass sie am 1. Dezember 2008 unmittelbar Finanzinstrumente hielt, die ihr das Recht einräumen, 7.330.000 von insgesamt 398.088.928 Stimmrechten und damit 1,84 Prozent der mit Stimmrechten verbundenen Aktien an der Conergy AG zu erwerben. Das Recht zum Erwerb der mit Stimmrechten verbundenen Aktien kann jederzeit im Zeitraum bis zum 30. Juni 2009 ausgeübt werden. Die Finanzinstrumente werden unmittelbar von der Leemaster Ltd. gehalten, die wiederum von Herrn Dr. Otto Happel kontrolliert wird.

Die Allianz SE, München, hat uns am 4. Dezember 2008 gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Conergy AG am 2. Dezember 2008 die Schwelle von 50,0 Prozent unterschritten hat und zu diesem Zeitpunkt 38,99 Prozent betrug, entsprechend 155.231.704 Stimmrechten. Die Stimmrechte wurden ihr gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG zugerechnet. Die der Allianz SE zugerechneten Stimmrechtsanteile wurden dabei über die von ihr seinerzeit kontrollierten Unternehmen Allianz Finanzbeteiligungs GmbH, München, und Dresdner Bank AG, Frankfurt am Main, gehalten. Zugleich hat uns die Allianz SE gemäß § 21 Abs. 1 WpHG i. V. m. § 24 WpHG mitgeteilt, dass der Stimmrechtsanteil der Allianz Finanzbeteiligungs GmbH an der Gesellschaft am 2. Dezember 2008 38,99 Prozent betrug, entsprechend 155.227.788 Stimmrechten. Diese Stimmrechte wurden der Allianz Finanzbeteiligungs GmbH gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG zugerechnet. Die der Allianz Finanzbeteiligungs GmbH zugerechneten Stimmrechtsanteile wurden dabei über die von ihr kontrollierte Dresdner Bank AG gehalten. Der Stimmrechtsanteil der Dresdner Bank AG an der Conergy AG betrug am 2. Dezember 2008 38,99 Prozent, entsprechend 155.227.788 Stimmrechtsanteilen.

Nach dem Bilanzstichtag (31. Dezember 2008) sind der Conergy AG folgende wesentliche Veränderungen mitgeteilt worden:

Im Zusammenhang mit der Übernahme der Dresdner Bank AG, Frankfurt am Main, durch die Commerzbank AG, Frankfurt am Main, hat uns die Allianz SE, München, gemäß § 21 Abs. 1 WpHG i. V. m. § 24 WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Conergy AG im Zuge der Veräußerung der Dresdner Bank AG an die Commerzbank AG am 12. Januar 2009 die Schwellen von 3,0, 5,0, 10,0, 15,0, 20,0, 25,0 und 30,0 Prozent unterschritten hat und zu diesem Zeitpunkt 0,001 Prozent (3.916 Stimmrechte) betrug. Diese Stimmrechtsanteile sind der Gesellschaft nach § 22 Abs. 1 S. 1 Nr. 1 zuzurechnen. Zugleich hat die Allianz SE gemäß § 21 Abs. 1 WpHG i. V. m. § 24 WpHG mitgeteilt, dass der Stimmrechtsanteil der Allianz Finanzbeteiligungs GmbH, München, an der Conergy AG die Schwellen von 3,0, 5,0, 10,0, 15,0, 20,0, 25,0 und 30,0 Prozent unterschritten hat und zu diesem Zeitpunkt 0 Prozent betrug.

Die Commerzbank AG, Frankfurt am Main, hat der Conergy AG am 14. Januar 2009 gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Conergy AG am 12. Januar 2009 die Schwellen von 3,0, 5,0, 10,0, 15,0, 20,0, 25,0 und 30,0 Prozent überschritten hat und zu diesem Zeitpunkt 37,01 Prozent (dies

entspricht 147.351.748 Stimmrechten) betrug. Diese Stimmrechte sind ihr nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 zuzurechnen und werden von der Dresdner Bank AG gehalten.

Ernennung und Abberufung der Vorstandsmitglieder, Satzungsänderungen

Der Vorstand besteht nach § 6 Abs. 1 der Satzung der Gesellschaft aus mindestens zwei Mitgliedern. Die Ernennung und die Abberufung der Vorstandsmitglieder erfolgen nach §§ 84, 85 AktG in Verbindung mit § 6 Abs. 1 der Satzung grundsätzlich durch den Aufsichtsrat. Im Übrigen enthält die Satzung keine Abweichungen von den gesetzlichen Vorschriften.

Über Änderungen der Satzung beschließt gemäß § 119 Abs. 1 Nr. 5 AktG die Hauptversammlung. Die Beschlüsse der Hauptversammlung werden, soweit nicht Gesetz oder Satzung zwingend etwas anderes vorschreiben, mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen und, soweit nach dem Gesetz eine Kapitalmehrheit erforderlich ist, mit einfacher Mehrheit des vertretenen Grundkapitals gefasst; die §§ 179ff. AktG sind anwendbar. Zwingende Mehrheiten von drei Vierteln des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals schreibt das Gesetz etwa für bestimmte Satzungsänderungen (z. B. Änderung des Unternehmensgegenstands) und für Maßnahmen der Kapitalbeschaffung unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre sowie bestimmte weitere Beschlussgegenstände von besonderer Bedeutung vor. Nach § 22 der Satzung ist der Aufsichtsrat ermächtigt, Satzungsänderungen zu beschließen, die nur die Fassung betreffen. Der Aufsichtsrat ist ferner nach § 5 Abs. 3 der Satzung ermächtigt, die Fassung der Satzung entsprechend der jeweiligen Ausnutzung des genehmigten Kapitals oder nach Ablauf der Ermächtigungsfrist neu zu fassen.

Befugnisse des Vorstands zur Aktienausgabe

Gemäß § 5 Abs. 3 der Satzung ist der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 10. Juni 2012 einmal oder mehrfach um insgesamt bis zu 14.361.071 EUR durch Ausgabe von neuen Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2007). Bei einer Kapitalerhöhung gegen Bareinlagen ist den Aktionären ein Bezugsrecht einzuräumen.

Der Vorstand kann das Bezugsrecht der Aktionäre mit Zustimmung des Aufsichtsrats in folgenden Fällen ausschließen:

- | für Spitzenbeträge;
- | bei Kapitalerhöhungen gegen Bareinlagen bis zu einem rechnerischen Nennbetrag in Höhe von insgesamt 3.508.892 EUR oder, sollte dieser Betrag niedriger sein, von insgesamt 10,0 Prozent des zum Zeitpunkt der erstmaligen Ausübung dieser Ermächtigung zum Bezugsrechtsausschluss bestehenden Grundkapitals, wenn der Ausgabebetrag der neuen Aktien den Börsenpreis der bereits börsennotierten Aktien gleicher Ausstattung der Gesellschaft zum Zeitpunkt der endgültigen Festlegung des Ausgabebetrags nicht wesentlich unterschreitet;
- | bei Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlagen.

Von dem Höchstbetrag von 3.508.892 EUR bzw. 10,0 Prozent des Grundkapitals ist der anteilige Betrag des Grundkapitals abzusetzen, der auf neue oder auf zuvor erworbene eigene Aktien entfällt, die seit dem 28. August 2008 unter vereinfachtem Bezugsrechtsausschluss gemäß oder entsprechend § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben oder veräußert worden sind, sowie der anteilige Betrag des Grundkapitals, der auf Aktien entfällt, die aufgrund von Options- und/oder Wandlungsrechten bzw. -pflichten bezogen werden können, die seit dem 28. August 2008 unter vereinfachtem Bezugsrechtsausschluss entsprechend § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben worden sind.

Der Vorstand ist ferner ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die weiteren Einzelheiten der Kapitalerhöhung, den weiteren Inhalt der Aktienrechte und die Bedingungen der Aktienausgabe festzulegen, insbesondere die Gewinnberechtigung der neu ausgegebenen Stückaktien abweichend vom Zeitpunkt der Leistung der Einlagen, gegebenenfalls auch rückwirkend für das abgelaufene Geschäftsjahr, vorzusehen.

Wesentliche konditionierte Vereinbarungen der Gesellschaft

Die wesentlichen Vereinbarungen, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels bei der Conergy AG stehen, betreffen eine bedeutende Finanzierungsvereinbarung, bei der sich die finanzierenden Banken nach Maßgabe der jeweiligen Bestimmungen des Vertrags ein Kündigungsrecht für den Fall eines Kontrollwechsels vorbehalten. Bei einer Übernahme von mehr als 50,0 Prozent des stimmberechtigten Grundkapitals durch einen Drittinvestor betrifft dies den im Juli 2007 valutierten syndizierten Kredit über 600 Mio. EUR. Drittinvestor im Sinne der vorgenannten Verträge sind alle Investoren, die nicht als existierende Hauptgesellschafter im Sinne des syndizierten Kredites unter Einbeziehung von

Dr. Otto Happel bekannt sind. Nimmt im Falle eines solchen Kontrollwechsels einer der Kreditgeber sein Recht zur sofortigen Kündigung und Rückzahlung der ihm unter dem jeweiligen Kreditvertrag geschuldeten Beträge wahr, wäre ein Bieter verpflichtet, insoweit eine eigene Finanzierung zu organisieren.

Die Anstellungsverträge einzelner Mitglieder des Vorstands sehen für den Fall eines definierten Eigentümerwechsels der Conergy AG das Recht zur fristlosen Kündigung durch die unter diese Regelung fallenden Vorstandsmitglieder vor. Im Falle eines Kontrollwechsels wäre daher nicht gewährleistet, dass der Conergy AG ihr bisheriges Spitzenmanagement weiterhin zur Verfügung steht.

DIE CONERGY AKTIE

Hinsichtlich der Entwicklung der Aktie im Geschäftsjahr 2008 verweisen wir auf die Seiten 30 und 31 des Geschäftsberichts.

VERGÜTUNGSBERICHT FÜR DEN VORSTAND UND DEN AUFSICHTS- RAT DER CONERGY AG

Angaben zur Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat finden Sie im Vergütungsbericht auf den Seiten 24 bis 29 des Geschäftsberichts.

EREIGNISSE NACH DEM BILANZ- STICHTAG

Der Aufsichtsrat der Conergy AG hat am 23. Dezember 2008 Dr. Andreas von Zitzewitz mit Wirkung zum 1. Januar 2009 zum Vorstandsmitglied bestellt. Dr. von Zitzewitz verantwortet die Bereiche Components, Einkauf und Supply Chain. Dr. von Zitzewitz, der seit dem 1. März 2008 bei der Conergy SolarModule GmbH & Co. KG tätig ist, führt damit unverändert die Sparte Components mit der Entwicklung, Produktion und Vermarktung von Modulen, Wechselrichtern und Gestellsystemen. Er hat den neuen Verantwortungsbereich Einkauf und Supply Chain von Philip von Schmeling, der sich als Chief Sales Officer (CSO) zukünftig ausschließlich auf den Bereich Vertrieb und Marketing konzentrieren wird, übernommen.

Mit Wirkung zum 31. Januar 2009 haben die Aufsichtsratsmitglieder Dr. Dr. h. c. Andreas J. Büchting, Alexander Rauschenbusch, Hans Johann Baptist Jetter und Andreas Rüter jeweils ihr Amt niedergelegt.

Mit Beschluss des Amtsgerichts Hamburg vom 5. Februar 2009 wurden auf Antrag der Gesellschaft Klaus-Joachim Wolfgang Krauth, Norbert Schmelzle und Carl Ulrich Andreas de Maizièrè bis zum Ablauf der Hauptversammlung, die über das Geschäftsjahr 2008 beschließt, zu neuen Mitgliedern des Aufsichtsrats der Conergy AG bestellt.

Carl Ulrich Andreas de Maizièrè verfügt über langjährige Erfahrung im Bankgeschäft und war lange Zeit Vorstandsmitglied der Commerzbank AG. Derzeit ist er Partner der Doertenbach & Co. GmbH, Frankfurt am Main, und Mitglied mehrerer Aufsichtsräte. Klaus-Joachim Wolfgang Krauth bringt umfangreiche Erfahrungen auf dem Gebiet Finanzen und Controlling aus seiner langjährigen beruflichen Tätigkeit mit. So war er unter anderem als Finanzvorstand bei der Hexal AG tätig. Derzeit ist er als Chief Financial Officer (CFO) Leiter des Family Offices Athos Service GmbH. Norbert Schmelzle hat als Geschäftsführer bzw. Vorstand verschiedener Industrieunternehmen über viele Jahre insbesondere Know-how in Strategiefragen und im operativen Controlling internationaler Organisationen erworben, zuletzt als Vorsitzender der Geschäftsführung der Kaefer Iso-liertechnik GmbH in Bremen. Norbert Schmelzle ist heute als Unternehmensberater tätig.

Aufgrund des deutlich veränderten wirtschaftlichen Umfelds, insbesondere des sehr kurzfristigen Umschwungs von einem Verkäufer- in einen Käufermarkt, aber auch wegen zwischenzeitlich aufgekommener rechtlicher Zweifel an der Durchsetzbarkeit zumindest einzelner, für Conergy ungünstiger Vertragsbestimmungen, hat Conergy vor einigen Wochen Gespräche mit MEMC mit dem Ziel einer Neuverhandlung des abgeschlossenen Wafer-Liefervertrags aufgenommen.

Entgegen den Erwartungen konnten diese Nachverhandlungen bis heute nicht zu einem Abschluss gebracht werden. Zwar wurde eine grundsätzliche Einigung dahingehend erzielt, den Liefervertrag gegen Einbehaltung der getätigten Anzahlungen in Höhe von 66 Mio. USD bei gleichzeitigem Abschluss eines neuen Liefervertrages mit einer einjährigen Laufzeit einvernehmlich aufzuheben. Noch offen ist allerdings die Einigung über eine Reihe von Nebenbedingungen einer solchen Neuregelung.

Sollte es nicht kurzfristig zu einer einvernehmlichen Aufhebung des Liefervertrages kommen, wird Conergy auf der Basis der Ergebnisse der durchgeführten rechtlichen Überprüfung des Liefervertrages diesen gerichtlich angreifen.

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

Risikomanagement

Jedes unternehmerische Handeln ist untrennbar mit Chancen und Risiken verbunden. Aus diesem Grund ist ein wirksames Chancen- und Risikomanagement ein wichtiger Erfolgsfaktor.

Der Vorstand des Conergy Konzerns hat zur frühzeitigen Erkennung, Bewertung und Steuerung von relevanten Risiken und zur Erfüllung gesetzlicher Vorschriften ein Steuerungs- und Kontrollsystem in einem konzernweitlichen Risikomanagement festgelegt. Dieses ist Bestandteil der konzernweiten Planungs-, Steuerungs- und Berichterstattungsprozesse. Risiken werden nach ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit und möglichen Schadenshöhe bewertet. Neue Risiken werden analysiert und bei Relevanz in das Risikomanagement aufgenommen. Individuell angepasste Strategien und Maßnahmen zur Risikovermeidung, -reduzierung oder -absicherung werden eingeleitet. Neben der Verpflichtung zum Ad-hoc-Reporting beim Auftreten neuer, relevanter Risiken erfolgt regelmäßig eine Überprüfung und Anpassung der Risikolage durch den Vorstand und das Corporate Risk Management in Zusammenarbeit mit den als Risikoeignern ernannten Risikoverantwortlichen im Konzern. Das Risikomanagementsystem der Gesellschaft war und ist internen und externen Prüfungen unterworfen.

Das Ergebnis der Conergy Gruppe hat sich im Geschäftsjahr 2007 drastisch verschlechtert und führte Ende 2007 zu einer unternehmensbedrohenden Ertrags- und Liquiditätskrise, die durch Eigenkapitalmaßnahmen im November 2007 über 70,0 Mio. EUR sowie im Dezember 2007 über rund 399,3 Mio. EUR abgewendet werden konnte. Der im Februar 2008 gewährte Überbrückungskredit in Höhe von 240,0 Mio. EUR wurde mit Mitteln aus der Kapitalerhöhung im Dezember 2008 zurückgeführt.

Für das Geschäftsjahr 2008 ergab sich ein Konzernfehlbetrag in Höhe von –306,6 Mio. EUR nach einem Konzernfehlbetrag in Höhe von –248,1 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2007.

Die Eigenkapitalquote des Konzerns ist nach Abschluss der Kapitalerhöhung im Dezember 2008 auf 26,4 Prozent gestiegen, während sie im Verlauf des Geschäftsjahres von rund 12,1 Prozent zum Ende 2007 auf rund 6,3 Prozent zum Halbjahr 2008 gefallen war.

Um den Entwicklungen, die zur Ertrags- und Liquiditätskrise Ende 2007 führten, zukünftig wirkungsvoll begegnen zu können, hat der Vorstand neben der Ausarbeitung eines entsprechenden Sanierungs-/Restrukturierungskonzepts sowie der Neubesetzung fast aller Führungspositionen im Bereich Finanzen und Verwaltung kurzfristig das bestehende Risikomanagementsystem und anderen Kernfunktionen des Conergy Konzerns weiterentwickelt. Durch dieses weiterentwickelte System wird das Risikomanagement verstärkt integraler Bestandteil der Geschäftsprozesse und setzt insbesondere auf eine Verzahnung mit dem Konzerncontrolling sowie die Einbeziehung des Risikomanagements im Projektgeschäft. Die Risikoübersicht wird kontinuierlich, basierend auf internen und externen Quellen und Erfahrungen, aktualisiert.

Der Conergy Konzern versteht das Risikomanagementsystem als kontinuierlichen Prozess, der sich permanent der Aufbau- und Ablauforganisation des Unternehmens, den Märkten und den aktuellen Entwicklungen anpasst und permanent verbessert wird. Daher wird das Risikomanagementsystem auch in 2009 weiterentwickelt.

Zur Steuerung des Conergy Konzerns erstellt der Vorstand Budget- und Planungsrechnungen. Da ein vollintegriertes Planungssystem bis zum Auftreten der Ertrags- und Liquiditätskrise im November 2007 aufgrund der wachstumsbedingten Systemschwächen nicht implementiert wurde, bestanden Defizite bei der Planungsgenauigkeit und beim Planungsprozess. Diese werden im Rahmen des vom neuen Vorstand entwickelten Restrukturierungskonzepts insbesondere durch die Verschlinkung der internen Prozesse, Vereinheitlichung der IT-Struktur und Verbesserung der Steuerungsinstrumente abgestellt werden; in diesem Zusammenhang wurde als wesentlicher Schritt die SAP Implementierung in Deutschland im Januar 2009 erfolgreich abgeschlossen. Deshalb kann es insbesondere vor und während, aber möglicherweise auch nach Abschluss dieser Maßnahmen dazu kommen, dass über die Controlling- und Berichtssysteme nicht zeitgerecht ausreichende Informationen über Planabweichungen und sonstige den Geschäftsbetrieb negativ beeinflussende Sachverhalte an das Management von Conergy gelangen, sodass Fehlallokationen von Ressourcen nicht vollständig ausgeschlossen werden können. Dadurch können sich negative Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von Conergy ergeben.

Nachfolgend beschreiben wir Risiken, die erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Conergy Konzerns, den Aktienpreis und unsere Reputation haben können. Dies sind nicht

notwendigerweise die einzigen Risiken, denen Conergy ausgesetzt ist. Risiken, die Conergy derzeit noch nicht bekannt sind, oder Risiken, die Conergy jetzt noch als unwesentlich einschätzt, könnten die Geschäftsaktivitäten der Conergy ebenfalls beeinträchtigen.

Wesentliche Risiken

Auswirkungen der Krise an den Kapital- und Absatzmärkten

Das Geschäftsmodell der Conergy geht von funktionsfähigen Marktmechanismen an Kapital- und Absatzmärkten aus. Systematische und/oder strukturelle langfristige Störungen könnten erhebliche negative Auswirkungen auf die geschäftliche Entwicklung haben und zu unvorhersehbaren Geschäftsverläufen führen.

Das Geschäftsfeld der Conergy wird durch die regionalen wie auch die weltweiten konjunkturellen Bedingungen beeinflusst. Im Geschäftsjahr 2008 unterlagen die Kapital- und Kreditmärkte erheblichen Schwankungen und Verzerrungen. Nach zwei Quartalen mit schrumpfendem Bruttoinlandsprodukt befindet sich Deutschland, als PV-Kernmarkt immer noch der wichtigste Absatzmarkt der Conergy, nach Einschätzung öffentlicher Stellen in der Rezession. In seinem aktualisierten Weltwirtschaftsausblick vom November 2008 sagte der Internationale Währungsfonds (IWF) eine Rezession der Weltkonjunktur für 2009 voraus.

Wenn als Folge der Finanzmarktkrise diese Schwankungen und Verzerrungen auf den Kapital- und Kreditmärkten, insbesondere in den für Conergy bedeutsamen Absatzmärkten, bestehen bleiben oder sich beispielsweise zu einer Deflation ausweiten, können erhebliche negative, möglicherweise sogar bestandsgefährdende Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Conergy sowie auf deren Fähigkeit Projektfinanzierungen abzuschließen sowie Kapital aufzunehmen, nicht ausgeschlossen werden.

Die gegenwärtige konjunkturelle Situation beeinflusst Conergy insbesondere negativ beim Erreichen einzelner Ziele der Restrukturierung, im Wesentlichen in folgenden Bereichen:

Absatzmengen:

Es besteht die Möglichkeit, dass Kunden Aufträge und Projekte angesichts der eigenen durch die Finanzmarktkrise und Rezession bedingten Situation verschieben oder stornieren und Neukunden nicht in dem zur Erreichung der geplanten Absatzmengen zusätzlichen Umfang gewonnen werden können.

Dieser Effekt könnte durch die starken saisonalen Schwankungen, denen die Branche der erneuerbaren Energien unterliegt, verstärkt werden.

Margenänderung:

Die Absatzpreise für Photovoltaikmodule fallen schneller als angenommen. Zurzeit geht Conergy von einem kurzfristigen Preisverfall zwischen 15,0 und 20,0 Prozent für Module aus. Auch wenn ein Sinken der Absatzpreise für das Geschäftsmodell von Conergy nicht zwingend negative Effekte hat, besteht das Risiko, dass die Preisdegression langfristiger Lieferverträge nicht dem Preisverfall auf der Absatzseite entspricht. Sofern Conergy nicht in der Lage ist, die Einkaufspreise aus Lieferverträgen entsprechend anzupassen, ergeben sich erhebliche Risiken für die geplante Margenerhöhung. Insbesondere gilt dies auch für den mit der MEMC Electronic Materials, Inc., St. Peters (USA), geschlossenen langfristigen Liefervertrag über Wafer, der eine erheblich langsamere Preisdegression vorsieht, als sie zurzeit auf den Absatzmärkten möglich erscheint. Zum aktuellen Stand der Vertragsverhältnisse mit MEMC verweisen wir auf die Ausführungen zu den Ereignissen nach dem Bilanzstichtag.

Projektfinanzierungen:

Aufgrund der aktuellen Situation an den Kapital- und Absatzmärkten besteht das Risiko, dass Fremdkapital und von Kunden der Conergy für Projekte bereitgestelltes Eigenkapital nicht wie geplant für Projekte zur Verfügung stehen wird. Gründe können zum Beispiel in Insolvenzen von Kunden liegen, aber auch an der Unmöglichkeit zur Kapitalbereitstellung und unrealistischen Renditeerwartungen. Selbst wenn solche Kapitalbereitstellungen vertraglich vereinbart sind, kann aufgrund der aktuellen Situation an den Kapital- und Absatzmärkten nicht sichergestellt werden, dass die vertraglich vereinbarten Finanzierungen auch tatsächlich zustande kommen. Dadurch können sich geplante und vertraglich vereinbarte Projekte verändern oder vollständig ausfallen, was sich negativ auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Conergy auswirken könnte.

Working Capital Management, Ausfallrisiko:

Die Conergy nimmt aufgrund langfristiger Lieferverträge, aber auch auf Basis einer auf funktionsfähigen Marktmechanismen beruhenden konservativen Planung Photovoltaikmodule und Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie Gestellsysteme und Wechselrichter auf Lager, um geplante und projektierte Umsätze zu bedienen. Sofern aufgrund der aktuellen Situation an den Kapital- und Absatzmärkten – wie oben

bereits dargestellt – Aufträge und Projekte ausfallen, so können die gelagerten Vermögensgegenstände nicht planmäßig abgesetzt werden und/oder unterliegen negativen Wertentwicklungen. Dadurch kann es neben dem Anwachsen der mengenmäßigen Bestände als Teil des Working Capital zu Wertberichtigungen auf Lagerbestände oder zu nicht kostendeckenden Verkaufspreisen kommen.

Zusätzlich besteht ein erhöhtes Risiko, dass Kunden ihren vertraglichen Zahlungsverpflichtungen aufgrund der eigenen finanziellen Situation nicht mehr nachkommen können. Dadurch kann es vermehrt zu ungeplanten Wertberichtigungen auf Forderungen kommen. Des Weiteren kann selbst bei Lieferungen unter Eigentumsvorbehalt im internationalen Geschäft und aufgrund der Weiterlieferung nicht immer garantiert werden, dass Conergy seine gelieferten Waren in solchen Fällen über den Eigentumsvorbehalt zurückerhält.

Anlagevermögen, immaterielle Vermögensgegenstände:

Es besteht die Möglichkeit, dass immaterielle Vermögensgegenstände, aber auch materielle Vermögensgegenstände wie die Produktionsanlage in Frankfurt (Oder) nach gesetzlichen Bilanzierungsvorschriften abgewertet werden müssen, sofern die beizulegenden Werte zukünftig geringer ausfallen als die Buchwerte. Eine solche Situation kann sich ergeben, wenn aufgrund einer anhaltenden Finanz- und Absatzmarktkrise beispielsweise geringere Erträge als geplant erwirtschaftet werden können. Es besteht demnach das durch die Finanz- und Absatzmarktkrise verstärkte Risiko, dass durch bilanzielle Abwertungen auf das Anlagevermögen und immaterielle Vermögensgegenstände die Vermögens- und Ertragslage der Conergy erheblich belastet wird.

Sofern sich die Ertrags- und Liquiditätslage der Conergy aufgrund der oben genannten Faktoren verschlechtert, wird das zur Restrukturierung vorgesehene Kapital aus der im Dezember 2008 abgeschlossenen Kapitalerhöhung möglicherweise aufgebraucht, ohne dass wesentliche weitere Restrukturierungserfolge erreicht werden. Daraus kann eine bestandsgefährdende Bedrohung für die Conergy entstehen.

Erfolgreiche Restrukturierung

Das Ende des Geschäftsjahres 2007 begonnene umfassende Restrukturierungsprogramm zur Überwindung der Ertrags- und Liquiditätskrise hatte als wesentlichen Bestandteil die im Dezember 2008 abgeschlossene Kapitalerhöhung. Auch wenn eine Vielzahl der Maßnahmen

zum Ende des Geschäftsjahrs 2008 bereits umgesetzt waren, ist das Restrukturierungsprogramm noch nicht vollständig abgeschlossen. Die Krise an den Finanz- und Absatzmärkten, wie oben beschrieben, kann auch wesentliche Auswirkungen auf die Erreichung der noch offenen Restrukturierungsziele haben.

Zu den noch nicht vollständig abgeschlossenen Maßnahmen zählen insbesondere:

- | nachhaltige Margenverbesserung durch die Neuausrichtung der Vertriebspolitik mit einer internationalen Fokussierung auf wachstumsstarke sowie margenattraktive Marktsegmente und Märkte;
- | weitere Reduzierung der hohen Lieferantenabhängigkeit im Bereich Photovoltaikmodule durch Konzentration auf zuverlässige, strategische Lieferanten;
- | Erhöhung des Margenpotenzials durch einen veränderten Produktmix;
- | weitere Kostensenkungsmaßnahmen im Personal- und Sachkostenbereich durch Personalabbau, Leistungsverdichtung, Prozessoptimierung und konsequentes Kostenmanagement und -controlling;
- | Verminderung der Kapitalbindung durch ein verbessertes Working Capital-Management (eindeutige Zuordnung der Verantwortlichkeiten im Hinblick auf Forderungen und Forderungsmanagement, Verbesserung der Mahnprozesse sowie die Reduzierung der noch immer hohen Vorratsbestände und Debitorenlaufzeiten sowie Abbau von zu hohen Außenständen);
- | weitere Verbesserung der Unternehmenssteuerung durch einheitliche und effiziente IT-Strukturen sowie durch den Abbau der komplexen Konzernbeziehungen;
- | weiterer Ausbau des Partnervertriebs im Inland;
- | „Cash-neutrale“ Finanzierung von Großprojekten im Bereich des Projektgeschäfts;
- | weitere Umsetzung gruppenweiter Steuerungs-, Kontroll- und Anreizsysteme passend zu den neuen Verantwortungsstrukturen und Kernzielgrößen (u. a. Return on Capital Employed).

Risiken bei der erfolgreichen Umsetzung des Sanierungsplans sind insbesondere:

- | Nichterreichung der geplanten Auslastung der Fabrik in Frankfurt (Oder) auch im Hinblick auf die dafür erheblichen Abnahmeverpflichtungen aus einem Liefervertrag über Wafer mit der MEMC Electronic Materials, Inc., St. Peters (USA);
- | Nichterreichung der geplanten Prozessoptimierungen bzw. der erforderlichen Qualität und Wettbewerbsfähigkeit der produzierten Photovoltaikmodule;

- | Verlust von wichtigen Mitarbeitern;
- | fehlende Verfügbarkeit von Photovoltaikmodulen und Vorprodukten zu adäquaten Preisen bei hoher Qualität;
- | Verfehlung der angestrebten Margenverbesserungen, auch im Hinblick auf den erwarteten Preisdruck bei Photovoltaikanlagen;
- | zusätzlicher Liquiditätsbedarf bei Projekten;
- | Nicht-Erreichen der geplanten Kostenziele;
- | Fehlschlagen von geplanten Desinvestments oder Nichterreichung geplanter und bei der Finanzplanung bereits berücksichtigter Verkaufserlöse;
- | zeitgerechter Abschluss der Verbesserung der IT-Landschaft, des Controllings sowie des Risiko- und Liquiditätsmanagements;
- | mangelnde rechtliche oder tatsächliche Umsetzbarkeit von erforderlichen Maßnahmen bzw. vertraglichen Vereinbarungen mit Lieferanten.

Infolge der angespannten Situation an den Kapital- und Absatzmärkten kann die Liefertreue der Vertragspartner bezüglich bezogener Produkte und Leistungen leiden. Ferner besteht die Gefahr, dass Conergy im Bereich des Projektgeschäfts (Segment EPURON) aufgrund der angespannten Finanzlage keine oder keine ausreichenden weiteren Kreditfinanzierungen erhält, die zur Vermarktung bestehender Projekte und zur Entwicklung neuer Projekte erforderlich sind. Wenn es Conergy nicht gelingt, die Ertragskraft wesentlich zu steigern, werden die Mittel, die durch die Kapitalerhöhung aufgebracht wurden, durch Verluste reduziert und die Vermögens-, Finanz- und Ertragskraft der Conergy Gruppe weiter geschwächt.

Im Rahmen der Restrukturierung besteht zudem auch das Risiko der Eigenkündigungen wichtiger Mitarbeiter. Sollte es Conergy dann nicht gelingen, zeitnah adäquaten Ersatz für Abgänge zu finden, könnten die Unternehmensziele verfehlt werden. Auch besteht die Möglichkeit, dass abgehende Mitarbeiter in Konkurrenz zur Conergy treten; darunter könnten Geschäftsbeziehungen der Conergy leiden und sich negative Effekte auf die Finanz- und Ertragslage ergeben.

In Anbetracht der Tatsache, dass die Finanz- und Absatzmarktkrise nun auch den Markt der erneuerbaren Energien, und damit auch die Photovoltaik, das Kerngeschäft der Conergy, erreicht hat, hat der Vorstand der Conergy ein weltweites Projekt zur Validierung der Auswirkungen der Finanz- und Absatzmarktsituation unter Einbindung namhafter externer Experten initiiert; erste Ergebnisse dieser Untersuchungen werden im 1. Quartal 2009 erwartet.

Dennoch kann nicht garantiert werden, dass sich angesichts der aktuellen Lage der Weltwirtschaft die Restrukturierung weiterhin erfolgreich umsetzen lässt.

Bleibt der wirtschaftliche Erfolg der Restrukturierungsmaßnahmen aus, kann daraus eine bestandsgefährdende Bedrohung für die Conergy entstehen.

Vertragsbedingungen des syndizierten Kreditvertrags

Mit Datum vom 31. Juli 2007 hat Conergy mit 23 Banken unter Führung der Commerzbank AG, der Dresdner Bank AG und der WestLB AG einen syndizierten Kreditvertrag mit zwei Tranchen über ein Gesamtvolumen von 600,0 Mio. EUR abgeschlossen. Dieser Kreditvertrag enthält umfangreiche Informationspflichten und die Verpflichtung zur Einhaltung bestimmter Finanzkennzahlen (Financial Covenants). So hat sich Conergy verpflichtet, ein jeweils für ein Geschäftsquartal definiertes bestimmtes Verhältnis von konsolidierter Nettoverschuldung (jeweils mit und ohne Berücksichtigung von bedingten Verbindlichkeiten) zu konsolidiertem EBITDA nicht zu überschreiten und ein bestimmtes Verhältnis von EBITDA zu der konsolidierten Nettozinsbelastung nicht zu unterschreiten. Aufgrund der Entwicklung der Finanzsituation der Conergy Gruppe Ende 2007 haben die Banken auf die Einhaltung der Finanzkennzahlen für die Geschäftsjahre 2008 und 2009 verzichtet. Die Einhaltung bis zum 30. September 2009 neu zu verhandelnder Finanzkennzahlen auf der Basis der neuen Kapitalstruktur und eines neuen Business Plans ist am 31. März 2010 wieder nachzuweisen. Jede Verletzung der neu zu verhandelnden Finanzkennzahlen oder der übernommenen Verhaltenspflichten löst ein außerordentliches Kündigungsrecht der Kreditgeber aus, die in diesem Fall zur sofortigen Fälligkeit des Kredites berechtigt sind. Daneben bestehen sonstige Kündigungsrechte der Kreditgeber.

Es ist nicht auszuschließen, dass sich die Einhaltung der in dem syndizierten Kreditvertrag übernommenen Verpflichtungen negativ auf die operative Geschäftstätigkeit von Conergy auswirken könnte, etwa weil Investitionen, Desinvestitionen, Verkäufe oder Akquisitionen unterbleiben oder zurückgestellt werden müssen und so die Wettbewerbsfähigkeit der Gesellschaft geschwächt wird. Falls Conergy die mit den vorgenannten Kreditverträgen übernommenen Verpflichtungen nicht einhält und ein Verstoß gegen diese Verpflichtungen nicht geheilt wird oder die jeweiligen Kreditgeber nicht auf die Einhaltung der jeweiligen Auflagen verzichten, würden nach den Kreditvertragsbedingungen Kündigungsgründe vorliegen, die die jeweiligen Kreditgeber unter anderem

zur sofortigen Fälligkeitstellung aller Verbindlichkeiten unter dem jeweiligen Kreditvertrag und zur Vollstreckung der Sicherheiten berechtigt

Verfügbarkeit und Einkaufspreise von Vorprodukten

Ein wichtiges Vorprodukt für die Geschäftstätigkeit der Conergy AG sind Siliziumingots oder Siliziumwafer, die die Gesellschaft in ihrem Werk in Frankfurt (Oder) zu Photovoltaikmodulen verarbeitet. Eine unzureichende Belieferung mit Siliziumwafern hätte zur Folge, dass die bestehenden und geplanten Produktionskapazitäten in Frankfurt (Oder) nicht oder nicht ausreichend ausgelastet werden können und dadurch nicht die geplanten und notwendigen Skaleneffekte zu erreichen sind und die Herstellkosten gegenüber Wettbewerbern mit besserer Auslastung nicht wettbewerbsfähig sind. Des Weiteren kann dadurch auch die Lieferfähigkeit von Conergy gegenüber den Abnehmern ihrer Produkte beeinträchtigt werden. Sollte eine ausreichende Versorgung mit Siliziumwafern von heutigen und/oder zukünftigen Lieferanten nicht erfolgen, so kann Conergy in dem entsprechenden Umfang keine Photovoltaikmodule herstellen, weiterverarbeiten und verkaufen. Sofern Conergy ihrerseits Lieferverpflichtungen gegenüber Abnehmern unterliegt, drohen zudem Vertragsstrafen und Schadensersatzforderungen. Zur langfristigen Absicherung des benötigten Volumens an Siliziumwafern hat die Conergy AG im Oktober 2007 mit MEMC einen Liefervertrag über zehn Jahre mit jährlich steigenden Liefermengen zu damalig marktüblichen Konditionen geschlossen. Die Neuausrichtung von Conergy erforderte eine Anpassung der vertraglich vereinbarten Liefermengen. Im Juli 2008 wurde der Vertrag mit MEMC angepasst. Zum aktuellen Stand der Vertragsverhältnisse mit MEMC verweisen wir auf die Ausführungen zu den Ereignissen nach dem Bilanzstichtag.

In diesem Zusammenhang stellt das Preisrisiko ein wesentliches Risiko für die Ertragslage von Conergy dar. Es ergibt sich insbesondere aus dem Umstand, dass der Vertrag mit MEMC über die Belieferung mit Siliziumwafern einen (jährlich sinkenden) Festpreis vorsieht, der sich nach den produzierbaren Watt bestimmt. Darüber hinausgehende Preisanpassungen an die Marktentwicklung oder Preisneuverhandlungen sind nicht vorgesehen. Dies gilt insbesondere dann, wenn es zu einem deutlichen Absinken des Preises für Siliziumwafer kommt, was von Conergy gegenwärtig weiter erwartet wird. Dann besteht die Gefahr, dass Conergy ihre Produkte nicht zu wettbewerbsfähigen Kosten produzieren kann. Daneben können sich Auswirkungen auf die Vermögens- und Ertragslage dadurch ergeben,

dass abgenommene und/oder weiter kontrahierte Mengen an Siliziumwafern und eventuell daraus hergestellte bzw. sich in Produktion befindliche Güter aufgrund des Verfalls der Absatzpreise bilanziell abgewertet werden müssen. Aus diesen Gründen war eine weitere Neuverhandlung des Vertrags mit MEMC für die geplante positive Geschäftsentwicklung von Conergy erforderlich. Zum aktuellen Stand der Vertragsverhältnisse mit MEMC verweisen wir auf die Ausführungen zu den Ereignissen nach dem Bilanzstichtag.

Das zuvor beschriebene Risiko besteht auch für sämtliche weiteren Einkaufskontrakte, wie beispielsweise für Photovoltaikmodule oder Komponenten.

Auch wenn der Umfang des Vertrages mit MEMC Mitte 2008 deutlich reduziert wurde, besteht jedoch zum einen die Gefahr, dass MEMC ihrer Lieferverpflichtung nicht, nicht in vollem Umfang, nicht rechtzeitig oder nicht in der erforderlichen technologischen Qualität nachkommt. Dies gilt umso mehr, als MEMC vertraglich das Recht eingeräumt ist, Nichtlieferungen in einem Vertragsjahr erst in folgenden Jahren auszugleichen.

Darüber hinaus ergibt sich im Hinblick auf eine mögliche technologische Weiterentwicklung von siliziumbasierten Solarzellen in Richtung zunehmender Verwendung von monokristallinen Siliziumwafern für die Produktion von Conergy das Risiko, dass die mit MEMC vereinbarten Liefermengen zurzeit auf multikristalline Siliziumwafer beschränkt sind. Kommt Conergy ihren derzeitigen vertraglichen Zahlungsverpflichtungen gegenüber MEMC nicht nach, entstehen neben den fortbestehenden Zahlungsverpflichtungen erhebliche Verzugszinsen.

Schließlich trägt Conergy nach dem Vertrag das Transportrisiko, sodass transportbedingte Bruchraten zulasten von Conergy gehen.

Gemäß dem mit MEMC geschlossenen Vertrag ist die Gesellschaft ferner verpflichtet, über die Gesamtvertragslaufzeit Einzahlungen in erheblicher Höhe in ein „Refundable Capacity Reservation Deposit“ zu leisten. Die Einzahlungen in dieses Deposit binden bereits in den ersten Vertragsjahren signifikante liquide Mittel, was insbesondere im Kontext der momentanen schwachen Liquiditätsausstattung von Conergy Probleme bereiten kann. Zum aktuellen Stand der Vertragsverhältnisse mit MEMC verweisen wir auf die Ausführungen zu den Ereignissen nach dem Bilanzstichtag.

Produktionsanlage in Frankfurt (Oder)

Conergy hat in Frankfurt (Oder) mit einem Investitionsvolumen von ca. 250,0 Mio. EUR eine der modernsten Produktionsanlagen für Photovoltaikmodule errichtet. Die Wertschöpfungskette in Frankfurt (Oder) umfasst das Sägen von Ingots zu Siliziumwafern, die Verarbeitung von Siliziumwafern zu Solarzellen sowie die Weiterverarbeitung zu Photovoltaikmodulen. Im Zusammenhang mit dem Betrieb der Produktionsanlage in Frankfurt (Oder) ergeben sich Risiken insbesondere in den folgenden Bereichen:

Gemäß ursprünglicher Zeitplanung sollte der Standort Frankfurt (Oder) bereits ab Januar 2008 in vollem Umfang produktionsfähig sein. Bedingt durch unterschiedliche Einflussfaktoren (Engpässe bei der Rohstoffversorgung, aufwendiger als geplante EDV-Steuerungs- und Testverfahren zum Einfahren der Produktion, Verzögerung bei der Anlieferung und Inbetriebnahme von Anlagen sowie eine starke Skalierung der Produktion auf ertragsstarken Massenbetrieb) konnte die Zeitplanung nicht eingehalten werden.

Zum Ende des Geschäftsjahres waren zehn der 24 Wafer Sägen in vollem Betrieb. Derzeit ist eine der vier Zelllinien in Betrieb (Stand März 2009) und auf allen fünf Modullinien kann produziert werden. Es kann allerdings nicht ausgeschlossen werden, dass es zu weiteren Verzögerungen kommt. Für Conergy besteht das Risiko, dass höhere als die erwarteten Kosten im Rahmen des Anfahrens der restlichen Produktionslinien in Frankfurt (Oder) entstehen.

Es besteht keine Gewähr, dass sich die Modulherstellung in Frankfurt (Oder) wie geplant entwickelt und sich die an diese Investition geknüpften wirtschaftlichen Erwartungen erfüllen. Es ist Conergy bislang nicht möglich gewesen, die installierte Produktionskapazität der Anlagen in Frankfurt (Oder) auszulasten. Die Produktion in Frankfurt (Oder) hat erhebliche Kapazitäten aufgebaut, um bei einer Rohstoffversorgung mit Siliziumblöcken diese Blöcke zu Wafern zu sägen. Der Vertrag mit MEMC sieht jedoch keine Verpflichtung, sondern nur ein Recht von MEMC zur Lieferung von Siliziumblöcken vor, sodass zumindest für die von MEMC gelieferten Mengen die entsprechenden Sägekapazitäten möglicherweise nicht oder nicht immer genutzt werden können. Um freie Kapazitäten zu nutzen, werden für andere Solarfirmen Siliziumblöcke in Wafer gesägt.

Die Produktionsanlage in Frankfurt (Oder) zeichnet sich durch einen integrierten Ansatz aus. Der Umstand, dass das Werk die Wertschöpfungskette von der Verarbeitung von Siliziumwafern zu Solarzellen bis hin zu der

Herstellung von Photovoltaikmodulen abdeckt, hat zur Folge, dass technologische Fortschritte auf allen Ebenen der Wertschöpfungskette nachvollzogen werden müssen, damit der integrierte Ansatz erhalten bleibt. Aus diesem Grund arbeitet die Conergy intensiv an der nachhaltigen Steigerung der Effizienzen in der Produktion. Bezüglich der Steigerung der Ausbeuten und Effizienzen in der Produktion in Frankfurt (Oder) sind bereits sehr gute Ergebnisse zu verzeichnen. Weitere Optimierungen wurden aber bislang durch die nicht vollständige Auslastung der vorhandenen Kapazitäten begrenzt.

Versorgung mit Rohstoffen und Komponenten

Conergy ist auf die Versorgung mit verschiedenen Rohstoffen und qualitativ hochwertigen Komponenten wie Solarzellen und -modulen, Siliziumwafern, Silangas, Aluminium, Glas, Folien sowie Stahl in den von ihr benötigten Mengen und zu den von ihr vorgegebenen Zeitpunkten durch ihre Zulieferer angewiesen. Die Versorgung mit Wafern ist seit dem 3. Quartal 2008 durch den langfristigen Liefervertrag mit MEMC teilweise, in späteren Jahren vollständig gedeckt. Zum aktuellen Stand der Vertragsverhältnisse mit MEMC verweisen wir auf die Ausführungen zu den Ereignissen nach dem Bilanzstichtag. Für die übrigen Vorprodukte und Materialien bestehen größtenteils Rahmenvereinbarungen mit Verlängerungsoptionen mit zum Teil mehreren Zulieferern. Aber selbst bei langfristigen Lieferverpflichtungen der Zulieferer ist nicht gewährleistet, dass diese in vollem Umfang, rechtzeitig und in der vereinbarten Qualität und zu den dann marktüblichen Preisen erfolgen werden. Kommen MEMC oder ein anderer Zulieferer ihren Lieferverpflichtungen nicht oder nur teilweise oder nicht rechtzeitig nach oder übt MEMC ihre Lieferflexibilität nicht entsprechend den Anforderungen von Conergy aus oder entsprechen die gelieferten Siliziumwafer nicht der vertraglich geschuldeten Qualität, so ist nicht garantiert, dass Conergy kurzfristig von anderen Lieferanten die benötigten Siliziumwafer in ausreichendem Umfang und der erforderlichen Qualität zu einem angemessenen Preis rechtzeitig beziehen kann. Eine unzureichende Belieferung mit den für ihren Produktionsprozess erforderlichen Materialien hätte zur Folge, dass Conergy ihre Produktionskapazitäten nicht auslasten und ihre eigene Lieferfähigkeit beeinträchtigt werden könnte. Die Verfügbarkeit dieser Materialien zu angemessenen Preisen ist daher für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von Conergy von erheblicher Bedeutung. Steigende Materialpreise hätten – sofern es Conergy aufgrund der Marktentwicklung und Nachfragesituation nicht gelingt, diese an ihre Abnehmer weiterzureichen – ebenfalls negative Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von Conergy.

Förderung der Photovoltaik und der Windenergie

Die Geschäftstätigkeit von Conergy ist in hohem Maße von staatlichen Fördermaßnahmen für die Photovoltaik und die Windenergie abhängig (insbesondere in Deutschland, Spanien, USA, Frankreich, Italien und Griechenland). Ohne die staatlichen Fördermaßnahmen wäre die Photovoltaik, die den Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit von Conergy bildet, aus Kundensicht derzeit in vielen Märkten nicht rentabel, da die Stromerzeugungskosten aus Photovoltaik derzeit signifikant über den erzielbaren Marktpreisen und den Stromerzeugungskosten konventioneller Energieträger (z. B. Kernkraft, Kohle, Gas) liegen und nach Erwartung der Gesellschaft mit hoher Wahrscheinlichkeit trotz der aktuellen Kapital- und Absatzmarktsituation auch mittelfristig liegen werden. Vergleichbares gilt, wenn auch in geringerem Maße, für die Förderung von Strom aus Windenergie. Es ist durchaus möglich, dass sich in Zukunft die gesetzlichen Förderbedingungen für Strom aus erneuerbaren Energien weiter verschlechtern oder die staatliche Förderung mittel- oder langfristig sogar wegfällt. Dies hätte erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Dies gilt auch vor dem Hintergrund möglicher Initiativen der EU zur europaweiten Änderung der Förderung von erneuerbaren Energien zur Ablösung der bisher verbreiteten nationalen, direkten Vergütungssysteme.

Weitere Risikofelder

Branchenspezifische Risiken

Die Photovoltaik steht im Wettbewerb mit anderen Verfahren zur Stromerzeugung aus klassischen und erneuerbaren Energiequellen, wie etwa Windkraft, Bioenergie, Geothermie sowie CSP („Concentrated Solar Power“). Diese Energiequellen könnten sich aus technischen, wirtschaftlichen, regulatorischen oder sonstigen Gründen, etwa aufgrund einer gegenüber der Photovoltaik verhältnismäßig stärkeren Förderung, besser entwickeln als die Photovoltaik und dadurch deren weiteren Ausbau beeinträchtigen. In der Folge könnten Investitionen im Photovoltaikbereich ganz oder teilweise entfallen oder zumindest in deutlich geringerem Umfang erfolgen und damit zu einem starken Rückgang der Nachfrage nach den von Conergy angebotenen Produkten und Dienstleistungen führen.

Die Gesellschaft geht davon aus, dass sich konventionelle Energien auch weiter verteuern, aber zumindest den Status quo halten werden, und verknappen; dennoch besteht die Möglichkeit, dass sich zukünftig die Preise für konventionelle Energien wieder verbilligen und dadurch die Nachfrage nach erneuerbaren Energien, sofern diese noch deutlich teurer sind, zurückgeht.

Aufgrund der günstigen Förderbedingungen und der weiter fortschreitenden Professionalisierung der Photovoltaikbranche erwartet Conergy zukünftig steigenden Wettbewerb in diesem Sektor, der auch durch weitere geplante Börsengänge von Solarunternehmen gekennzeichnet ist. Dieser Trend sowie die Erhöhung der Anzahl an Anbietern in den für Conergy relevanten Technologien könnte zu einem weiteren Preisdruck und damit zu geringer wachsenden Umsatzerlösen für Conergy führen.

Das Geschäft von Conergy unterliegt auch allgemeinen konjunkturellen Einflüssen; es ist daher nicht ausgeschlossen, dass es aufgrund der weiter nachlassenden globalen Konjunktur oder möglichen weiteren und/oder längeren Rezessionen gerade in den Märkten, auf denen sich Conergy schwerpunktmäßig bewegt, zu einem Rückgang der Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen von Conergy kommt.

Ferner könnte ein veränderter Bedarf an Dienstleistungen und Produkten, beispielsweise durch einen Imageschaden siliziumbasierter Produkte oder auch von Dünnschichtprodukten, zu einer Margen- oder Ergebnisverschlechterung führen.

Conergy ist bei der Errichtung und Inbetriebhaltung etwa von Solar- und Windenergieanlagen von den jeweiligen Klima- und Wetterverhältnissen abhängig. So kann anhaltender Sturm oder Frost Montagearbeiten verzögern, starke Regen- oder Schneefälle können die Zufahrten zu Baustellen unbefahrbar und ein unerwarteter Wintereinbruch die Einstellung der Transporte notwendig machen. Ungünstige Wetterverhältnisse können zudem dazu führen, dass Anlagen nicht rechtzeitig aufgestellt werden können, was erhöhte Kosten aufgrund der eintretenden Verzögerungen zur Folge haben kann.

Gleichwohl erwartet Conergy, dass die Förderung erneuerbarer Energieprojekte in immer mehr Regionen und auf unterschiedliche Technologien ausgeweitet wird. Zudem sollten Marktanzreizprogramme eine zusätzliche Nachfrage nach regenerativen Energiesystemen schaffen. Im Rahmen der Neuausrichtung des Conergy Konzerns und der Fokussierung auf den Photovoltaikmarkt konzentriert sich Conergy im Wesentlichen auf margenstarke Märkte in Wachstumsregionen mit attraktivem Förderprogramm.

Forschung und Entwicklung

Es besteht das Risiko, dass existierende oder neu hinzutretende Wettbewerber ihre derzeitigen Produkte und Technologien derart weiterentwickeln oder alternative Produkte oder Technologien auf den Markt bringen, die kostengünstiger, qualitativ hochwertiger oder aus sonstigen Gründen attraktiver sind als diejenigen von Conergy oder sich exklusive Rechte in Bezug auf neue Technologien sichern, auf die Conergy dann keinen Zugriff hätte. Es besteht auch die Gefahr, dass die Produkte von Conergy derzeitige oder neue Zertifizierungsanforderungen im In- und Ausland nicht einhalten können.

Ein wichtiger Baustein für zukünftigen Erfolg ist es, das Produkt- und Dienstleistungsportfolio stets den aktuellsten Trends, Entwicklungen und Kundenbedürfnissen in den einzelnen Märkten anzupassen. Dazu wird im Rahmen von Forschungs- und Entwicklungsprojekten permanent an der Verbesserung des Produktportfolios gearbeitet und damit den stetig steigenden Anforderungen des Marktes Rechnung getragen.

Um Trends und Entwicklungen in den einzelnen Märkten sicher zu erkennen, führt Conergy regelmäßig Markt-, Kunden- und Wettbewerbsanalysen durch und nutzt die Erkenntnisse für die Entwicklung und den Vertrieb von Produkten und Projekten.

Rechtliche Risiken

Sofern Conergy außerhalb Deutschlands tätig ist, ist sie Faktoren ausgesetzt, die sich nicht oder nicht ohne Weiteres beeinflussen lassen. Dazu zählen insbesondere ausländische Währungskontrollbestimmungen, Handelsbeschränkungen, unzureichend entwickelte und/oder ausdifferenzierte Rechts- und Verwaltungssysteme, kriegerische Auseinandersetzungen oder Terrorismus.

Die ehemalige Projektentwicklungsgesellschaft voltwerk AG, die Vorgängergesellschaft der EPURON GmbH, bot von 1999 bis 2005 Investoren die Möglichkeit an, sich über Publikums-Kommanditgesellschaften an den Erlösen aus dem Betrieb von Photovoltaikanlagen zu beteiligen. Zur Einwerbung von Eigenkapital in Form von Kommanditeinlagen erstellte die voltwerk AG Verkaufsprospekte für die Betreibergesellschaften. Die Verkaufsprospekte der voltwerk AG wurden regelmäßig nach den „Grundsätzen ordnungsgemäßer Beurteilung von Prospekten über öffentlich angebotene Kapitalanlagen“ (IDW S 4), einem Standard des Instituts der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V., erstellt und entsprechend diesem Standard durch einen Wirtschaftsprüfer begutachtet. Gleichwohl kann nicht ausgeschlossen werden, dass Schadensersatzansprüche aus Prospekthaftung wegen falscher oder unvollständiger Angaben in den durch die voltwerk AG erstellten Verkaufsprospekten gegen die EPURON GmbH als Nachfolgegesellschaft geltend gemacht werden.

Ferner besteht im Rahmen der Geschäftstätigkeit der Conergy AG das generelle Klagerisiko von Kunden aufgrund von nicht ausreichender Leistung unserer Produkte, Anlagen oder Dienstleistungen, sei es der Anlagen im Ganzen oder einzelner Komponenten.

Am 4. Februar 2008 wurde der SunTechnics GmbH, einer Vorgängergesellschaft der heutigen Conergy Deutschland GmbH, eine Klage zugestellt. Darin macht der Kläger, ein Kunde der SunTechnics GmbH, heute Conergy Deutschland GmbH, einen Anspruch auf Rückzahlung der an die SunTechnics GmbH entrichteten Vergütung für die Lieferung und Errichtung einer Photovoltaikanlage in Höhe von mehr als 4,0 Mio. EUR geltend und kündigt zudem Schadensersatzforderungen in Höhe von mehr als 5,0 Mio. EUR an. Der Kläger stützt seine Ansprüche auf Werkmängel im Zusammenhang mit der Errichtung der Photovoltaikanlage. Derzeit befinden sich die Parteien in Gesprächen zu einer gütlichen Streitbeilegung.

Mit insgesamt 15 Klagen aus dem Zeitraum Oktober bis Dezember 2008 machen verschiedene Kläger Schadensersatzansprüche aus eigenem bzw. abgetretenem Recht gegen die Gesellschaft in Höhe von insgesamt 3,5 Mio. EUR geltend, die im Wesentlichen auf fehlerhafte Kapitalmarktinformationen im Zusammenhang mit der Korrektur der Umsatz- und Gewinnprognosen für 2007 am 25. Oktober 2007 durch die Gesellschaft gestützt werden. Die Gesellschaft bestreitet im Wesentlichen die Vorträge der Kläger.

Produkt- und Produktionsrisiken

Die von Conergy angebotenen Dienstleistungen und hergestellten Produkte müssen höchsten Qualitätsanforderungen genügen; trotz aller Vorkehrungen lassen sich Qualitätsmängel nicht ausschließen. Falls die von Conergy vertriebenen Produkte nicht den mit den Kunden vereinbarten Anforderungen genügen, kann dies zu Kundenverlusten und damit zu Umsatzausfällen sowie auch zu Nachforderungen (insbesondere aus Gewährleistung) führen. Aus solchen qualitätsbedingten Risiken können sich bei den von Conergy angebotenen langfristigen Dienstleistungs- und Serviceverträgen ebenfalls Risiken für die Wirtschaftlichkeit der Dienstleistungserbringung ergeben.

Diese potenziellen Risiken sind, was die selbstgefertigten Produkte angeht, durch ein in die Produktion integriertes Qualitätsmanagement reduziert. Im Geschäftsjahr 2007 wurden die Qualitätsstandards der Produktionsstätten so verbessert, dass Standorte des Conergy Konzerns, wie die Produktion der Aluminiumrahmen für Solarmodule, nach dem Standard ISO 9001 zertifiziert werden konnten. Weitere Zertifizierungen anderer Standorte, wie die Solarfabrik in Frankfurt (Oder), folgen voraussichtlich in 2009.

Die Qualität der von Conergy vertriebenen Anlagen wird wesentlich durch die Qualität der verwendeten (Vor-) Produkte mitbestimmt. Fehlerhafte Leistungen oder der Vertrieb von Plagiaten durch Zulieferer können dazu führen, dass Conergy außerstande ist, die eigene Leistung vertragsgemäß zu erbringen, was zu Ansprüchen aus Garantien, Leistungszusagen oder Produkthaftung führen kann. Conergy ist daher in besonderem Maße von der Qualität der zugelieferten Produkte abhängig. Das gilt auch für solche Komponenten, die von den Zulieferern gemeinsam mit Conergy entwickelt werden bzw. die in Auftragsfertigung für Conergy hergestellt werden.

In Fällen von Gewährleistungs- und Schadensersatzansprüchen ihrer Kunden aufgrund mangelhafter (Vor-) Produkte hat Conergy grundsätzlich Regressansprüche

gegen ihre Zulieferer, die aber aufgrund der Marktsituation nicht in jedem Fall durchgesetzt oder die Verträge rückabgewickelt werden können.

Diesen Risiken begegnet Conergy durch einen neuen standardisierten Einkaufs- und Produktkontrollprozess, bei dem Leistungs- und Qualitätsmerkmale überprüft werden. Gewährleistungsrisiken werden von der Gesellschaft dadurch eingegrenzt, dass Conergy mit seinen Lieferanten Garantien vereinbart hat, die im Wesentlichen auf den gegenüber den Kunden abgegebenen Vereinbarungen basieren. Zur Erfüllung von zukünftigen und bekannten Garantieansprüchen wurden Rückstellungen gebildet.

Trotz hoher Technik- und Sicherheitsstandards für den Bau, den Betrieb und die Instandhaltung der Produktionsanlagen von Conergy sind Betriebsunterbrechungen nicht auszuschließen. Ferner ist es in der Vergangenheit zu Sabotageakten und Beschädigungen der Produktionsanlagen von Conergy gekommen. In allen diesen Fällen besteht zudem das Risiko, dass Menschen, fremdes Eigentum und/oder die Umwelt geschädigt werden, was zu erheblichen finanziellen Belastungen führen würde und auch strafrechtliche Konsequenzen haben kann.

Conergy unterliegt einer Vielzahl sich ständig fortentwickelnder und in der Regel anspruchsvoller werdender Vorschriften im Umwelt- und Gesundheitsschutz. Diese Vorgaben haben bereits in der Vergangenheit Investitionsbedarf ausgelöst, und die Gesellschaft geht davon aus, dass auch in der Zukunft beträchtliche Finanzmittel erforderlich sein werden, um den insoweit geltenden gesetzlichen Bestimmungen zu genügen. Dies gilt insbesondere im Zusammenhang mit dem Ausbau von Produktionsanlagen oder dann, wenn die von Conergy zu beachtenden Vorschriften erheblich verschärft werden. Auch ist nicht auszuschließen, dass die Produktion und/oder der Transport von wassergefährdenden flüssigen Stoffen aufgrund der davon ausgehenden Umweltgefahren künftig durch gesetzliche oder behördliche Auflagen eingeschränkt werden.

Conergy ist für die Errichtung, die Änderung und den Betrieb ihrer Anlagen auf öffentlich-rechtliche Genehmigungen angewiesen, insbesondere auf behördliche Genehmigungen nach dem Bundes-Immissionsschutzgesetz, nach den jeweiligen Landesbauordnungen und dem Wasserrecht.

Der Conergy Konzern betreibt ein aktives Versicherungsmanagement, das die wesentlichen Gefahren abdeckt. Es umfasst Sach- und Betriebsunterbrechungs-, Betriebshaftpflicht- und Transportversicherungen sowie

Versicherungen, die Verluste von Waren und Gebäuden zentral absichern. In den Versicherungen sind jedoch bestimmte Risiken vom Versicherungsschutz ausgenommen und insbesondere mögliche Gewährleistungsverpflichtungen (etwa für Serienfehler) werden nicht vollständig vom Versicherungsschutz abgedeckt.

Der Schutz ihres geistigen Eigentums, insbesondere ihres Know-hows, ist für Conergy von großer Bedeutung. Ein Know-how-Verlust kann die Fähigkeit von Conergy einschränken, innovative Technologieentwicklungen gewinnbringend zu nutzen. Zudem kann ein unzureichender Schutz ihres Know-hows auch zu einer Minderung zukünftiger Erträge führen, wenn auch andere Hersteller Produkte vermarkten oder mit Verfahren herstellen können, die denjenigen, die von Conergy entwickelt wurden, ähnlich sind. Hierdurch könnte die Wettbewerbsposition von Conergy beeinträchtigt werden.

Projektrisiken

Spezielle, aus dem Projektgeschäft resultierende Risiken ergeben sich aus dem umfassenden Vorfinanzierungsbedarf sowie dem sehr hohen Auftragsvolumen der Projekte. Schwierigkeiten und Verzögerungen in der Abwicklung der Projekte können zu einer Beschädigung der Reputation von Conergy, zu erheblichen Ersatzverpflichtungen sowie Ertragsausfällen und Liquiditätslücken gegenüber ihren Auftraggebern führen. Im Rahmen der Durchführung des Projektgeschäfts sind die Conergy Gruppengesellschaften ferner den üblichen Risiken eines Generalunternehmers ausgesetzt. Conergy vereinbart bei Projektgeschäften regelmäßig feste Preise bei festgelegtem Leistungsumfang. Falls es bei einem Projekt zu Fehlern in der Planung, Fehlkalkulationen, mangelhafter oder verspäteter Ausführung kommt, könnte dies dazu führen, dass das betroffene Projekt nicht gewinnbringend oder kostendeckend durchgeführt werden kann. Im Rahmen der Projektentwicklung erbringt Conergy schließlich Vorleistungen, die im Falle eines Scheiterns der Projektrealisierung unvergütet bleiben.

Zur Absicherung des Finanzierungsrisikos schließt die EPURON Rahmenverträge mit Banken bzw. Investoren ab. Beispielsweise wurde eine Rahmenvereinbarung mit der Macquarie Capital Group, ein führendes Bank-, Finanzierungs- und Investmenthaus in Australien und Neuseeland, für die Entwicklung, Finanzierung und den Bau von Australiens größtem Windprojekt geschlossen. Ebenso beteiligt sich EPURON an Investmentgesellschaften, wie der zusammen mit General Electric gegründeten „Renewable Energy Trust Asia“ (RETA) mit einem geplanten Investitionsvolumen von rund 200,0

Mio. EUR in fünf Jahren, und plant weitere solcher und ähnlicher Finanzierungsvorhaben.

Um sicherzustellen, dass im Projektauswahlprozess relevante Erfolgsparameter berücksichtigt werden, durchläuft jedes Projekt einen festgelegten Planungs- und Entscheidungsprozess.

Zusätzlich wurde bereits im Geschäftsjahr 2007 eine Richtlinie für das Projektmanagement der EPURON verabschiedet, in der Ablauf, Entscheidungsprozesse und Controlling innerhalb der einzelnen Projektphasen verbindlich festgelegt sind.

Personalrisiken

Es ist nicht ausgeschlossen, dass der Restrukturierungsprozess und die damit einhergehende mögliche Verunsicherung der Mitarbeiter von Conergy zu einem Anstieg der Eigenkündigungsraten von Mitgliedern des Vorstands und des sonstigen Managements von Conergy führen. Auch besteht die Gefahr, dass Führungskräfte von Conergy ausfallen könnten. Da der Erfolg von Conergy in hohem Maße von ihren Führungskräften, insbesondere den Mitgliedern des Vorstands und des sonstigen Managements, abhängig ist, ist es für Conergy von großer Bedeutung, die vorhandenen Führungskräfte an sich zu binden und weiteres hochqualifiziertes Fachpersonal – insbesondere auf Ebene der wesentlichen Tochterunternehmen der Conergy Gruppe – für sich zu gewinnen. Sollte es Conergy – etwa aufgrund eines mit der Ertrags- und Liquiditätskrise der Gesellschaft einhergehenden Ansehensverlusts – in Zukunft nicht gelingen, in dem erforderlichen Umfang erfahrenes Fachpersonal zu rekrutieren und mögliche personelle Abgänge erfahrener Mitarbeiter adäquat zu kompensieren, könnte die Entwicklung von Conergy hinter der ihrer Wettbewerber zurückbleiben.

Um dem Risiko von Eigenkündigungen von Mitarbeitern in für die Gesellschaft wichtigen Positionen entgegenzuwirken, hat Conergy ein Retention-Programm aufgelegt, in dem Mitarbeiter in Schlüsselfunktionen und mit für den weiteren Geschäftsverlauf wesentlichem Know-how identifiziert wurden und verschiedenen Anreizsystemen zugeordnet wurden. Dennoch kann nicht ausgeschlossen werden, dass Mitarbeiter in für den geplanten Geschäftsverlauf wichtigen Bereichen das Unternehmen verlassen und diese Abgänge nicht zeitnah und ohne Auswirkungen auf den Geschäftsverlauf kompensiert werden können.

Conergy ist in der Vergangenheit stark und sehr schnell gewachsen und hat ihre Mitarbeiterzahl im Geschäftsjahr

2007 von 1.403 auf 2.756 (inklusive aufgegebene Geschäftsbereiche) erhöht. Aufgrund des starken Bedarfs an Arbeitskräften war Conergy in der Vergangenheit gezwungen, viele relativ junge Mitarbeiter mit wenig Erfahrung einzustellen. Die bisherige Personalstruktur und der Erfahrungsgrad der Mitarbeiter genügten in 2007 und zum Teil in 2008 nur eingeschränkt den Anforderungen des Geschäftsmodells und bedürfen auf allen Ebenen der zwingenden Anpassung bzw. Verstärkung.

Basierend auf der Identifikation von Schlüsselfunktionen wurde eine Nachfolgeplanung mit dem Ziel, interne Leistungsträger für spätere Führungsaufgaben vorzubereiten, vorgenommen. Daneben kann so sichergestellt werden, dass die sich im Rahmen der Neuausrichtung des Conergy Konzerns ergebenden Anforderungsprofile an Mitarbeiter erfüllt werden können. Interne Personalprogramme unterstützen diesen Prozess.

Insbesondere vor dem Hintergrund des im Geschäftsjahr 2008 erfolgten Personalabbaus kann Conergy in Zukunft von Betriebsunterbrechungen, Streiks oder anderen Arbeitskämpfmaßnahmen betroffen sein. Die Gesellschaft ist um Einvernehmen mit den Beschäftigten bemüht und kommuniziert Personalentscheidungen – soweit möglich – transparent und konsistent.

Bei der Conergy AG sowie der SunTechnics GmbH, heute Conergy Deutschland GmbH, haben im Juni 2008 erstmals Betriebsratswahlen stattgefunden. Die Betriebsräte haben sich Anfang Juli 2008 konstituiert. Zukünftig werden daher die Conergy AG und die Conergy Deutschland GmbH die gesetzlichen Mitbestimmungsrechte des jeweiligen Betriebsrates zu beachten haben. Dies kann insbesondere bei notwendigen Betriebsänderungen zu einer Verzögerung der Umsetzung und damit zu erhöhten Kosten für die betroffene Gesellschaft führen.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats der Conergy AG wurden von den Anteilseignern bestellt. Ein Gutachten kommt zu dem Ergebnis, dass die Conergy AG in der Regel weniger als 500 Mitarbeiter beschäftigt und die Arbeitnehmer daher kein Mitbestimmungsrecht im Aufsichtsrat gemäß § 1 Abs. 1 Nr. 1 DrittelbG haben. Die Gesellschaft geht daher davon aus, dass ihr Aufsichtsrat keiner drittelparitätischen Besetzung unterliegt.

Informationstechnische Risiken

Da insbesondere der Geschäftsbetrieb (z. B. Produktion, Vertrieb, Logistik, Controlling und Accounting) von Conergy größtenteils computergesteuert betrieben wird, setzt die Aufrechterhaltung eines einwandfreien

Geschäftsbetriebes einen effizienten und unterbrechungsfreien Ablauf ihrer Datenverarbeitungssysteme voraus. Durch fehlerbehafteten oder zu langen Betrieb nicht mehr aktueller Systeme kann es ebenso wie im Rahmen der Einführung neuer Systeme zu erheblichen Beeinträchtigungen kommen.

Zur Minimierung der Ausfallrisiken hat Conergy in 2007 den Zentralserver zu einem externen Dienstleister verlagert. Damit ist sichergestellt, dass die IT-Infrastruktur permanent auf einem hohen Standard gehalten wird und die Anforderungen an Datenabsicherung und -verfügbarkeit erfüllt sind. Um die Transparenz innerhalb des Unternehmens zu erhöhen, wurden Projekte zur Integration von SAP als ERP-System in die bestehende IT-Umgebung sowie ein Releasewechsel der neben SAP eingesetzten Software Microsoft Dynamics NAV (Navision) auf eine aktuelle Version aufgesetzt. Die Implementierung von SAP wurde in Deutschland im Januar 2009 planmäßig erfolgreich abgeschlossen. Die Implementierung von weiteren Systemen ist für 2009 bis 2010 geplant. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass die Implementierung dieser Systeme nicht wie geplant, sondern nur mit zeitlicher Verzögerung oder überhaupt nicht umgesetzt werden kann. Daneben können, trotz intensiver Schulungen und Abstimmungen der Arbeitsprozesse, durch den erstmaligen Einsatz neuer IT-Systeme in der Anfangsphase Anwendungsfehler vermehrt auftreten; durch die zusätzlichen Kontrollen und notwendige Fehlerbehebung kann es zu Zeitverzögerungen und Verschiebungen von Terminplänen kommen. Das IT-Umfeld von Conergy hat in der Vergangenheit Mängel bzgl. IT-Sicherheit sowie eine unzulängliche Notfallplanung aufgewiesen. Die Gesellschaft hat Maßnahmen ergriffen, die Defizite im Bereich der Zugriffsrechte, Authentifizierung und Stammdatenverwaltung weitgehend abzubauen. Backup-Systeme wurden im Zuge der Auslagerung des Rechenzentrums aktualisiert und die Notfallplanung überarbeitet.

Bedingt durch die ausgeprägte und zu rasche Expansionsstrategie der Vergangenheit (Akquisitionen, zahlreiche Markteintritte, Aufbau der Modulherstellung) verfügt die Conergy Gruppe heute über ein sehr heterogenes und teilweise veraltetes Umfeld an ERP-Systemen und einen geringen Grad an Prozessstandardisierung, was in der Konsequenz auch zu Einschränkungen bei Controlling- und Reportingfunktionalitäten führt. Im Zuge der Restrukturierung wurden Maßnahmen wie die Einführung eines neuen ERP-Systems mit entsprechenden Controllingfunktionalitäten, die im Januar 2009 in Deutschland erfolgreich planmäßig abgeschlossen wurde, ein enges Liquiditätsmanagement, die Überarbeitung des Risikomanagementprozesses und die

Zentralisierung des Working Capital Controlling begonnen. Insbesondere die Einführung des neuen ERP-Systems ist dabei auch mit hohen einmaligen Kosten und Verwaltungsaufwand verbunden. Die Umsetzung der mit der Restrukturierung zusammenhängenden Einzelmaßnahmen wird von einem speziellen Measure Control Office (MCO) kontrolliert und bei Bedarf angepasst. Dennoch kann es, gerade vor dem Hintergrund der sich rapide ändernden aktuellen Kapital- und Absatzmarktsituation, insbesondere vor und während, aber möglicherweise auch nach Abschluss der Maßnahmen dazu kommen, dass über die Controlling- und Berichtssysteme nicht zeitgerecht ausreichende Informationen über Planabweichungen und sonstige den Geschäftsbetrieb negativ beeinflussende Sachverhalte an das Management von Conergy gelangen, sodass Fehlallokationen von Ressourcen nicht vollständig ausgeschlossen werden können.

Finanzwirtschaftliche Risiken

Liquiditätsrisiken

Bezüglich der wesentlichen Ertrags- und Liquiditätsrisiken im Zusammenhang mit dem Konsortialkreditvertrag wird auf die Darstellung der „Vertragsbedingungen des syndizierten Kreditvertrags“ auf Seite 75 verwiesen.

Die Kreditverträge von Conergy enthalten sog. Change of Control-Klauseln. Für den Fall, dass eine Person oder eine Gruppe von abgestimmt handelnden Personen (durch Vertrag oder auf sonstige Weise) die Kontrolle über die Gesellschaft erlangt (Change of Control), besteht ein durch jede Bank einzeln ausübbares außerordentliches Kündigungsrecht. Eine sofortige Fälligkeit der Kredite würde die derzeitigen finanziellen Handlungsspielräume der Gesellschaft überfordern und wahrscheinlich zur Insolvenz des Unternehmens führen.

Basierend auf den durch konzernweite Finanzplanungsinstrumente gewonnenen Erkenntnissen über die Liquiditätssituation erfolgt eine wöchentlich rollierende Liquiditätsplanung für einen Planungszeitraum von 13 Wochen sowie eine quartalsweise Aktualisierung der Planung für zwölf Monate. Die Einführung weiterentwickelter Controllinginstrumente und IT-Systeme, in Deutschland wurde die SAP-Einführung im Januar 2009 planmäßig abgeschlossen, wird den Planungsprozess unterstützen.

Die Liquidität der Conergy AG und des Konzerns ist nach der Unternehmensplanung kurz- bis mittelfristig insbesondere aus der laufenden Geschäftstätigkeit unter Berücksichtigung der vorhandenen Kreditlinien und Avale sichergestellt.

Sollten die geplante Umsatz- und Ertragserwartung sowie die Zahlungsmittelzuflüsse aus der laufenden Geschäftstätigkeit deutlich unterschritten werden (z. B. als Folge der unter „Wesentlichen Risiken“ genannten Auswirkungen der Krise an den Kapital- und Absatzmärkten und/oder des Ausbleibens des wirtschaftlichen Erfolgs der Restrukturierungsmaßnahmen), könnte der Fortbestand der Gesellschaft und des Konzerns gefährdet sein, soweit diese Auswirkungen nicht durch anderweitige Maßnahmen kompensiert werden können.

Zins- und Währungsrisiken

Ein Großteil des Ein- und Verkaufsvolumens des Conergy Konzerns fand im Geschäftsjahr 2008 in unterschiedlichen Währungen – insbesondere in Euro, US-Dollar, dem japanischen Yen und dem südkoreanischen Won – statt. Das Unternehmen ist daher in erheblichem Umfang Währungsrisiken ausgesetzt. Aufgrund der angespannten Ertrags- und Liquiditätssituation im Geschäftsjahr 2008 konnte Conergy keine wesentlichen Kursicherungsprogramme durchführen. Auch nach Abschluss der Kapitalerhöhung im Dezember 2008 sind derzeit keine solchen Programme möglich. Die Gesellschaft befindet sich zurzeit in Verhandlungen, um Kursicherungsprogramme so bald wie möglich wieder aufnehmen zu können.

Auch zukünftig ist es möglich, dass die Gesellschaft die Risiken aus Wechselkursen nicht oder nicht im gewünschten Umfang absichern kann bzw. dass die Sicherungsinstrumente den gewünschten Effekt vollumfänglich erzielen. Wegen der hohen Inanspruchnahme von Krediten unterliegt Conergy zudem Marktzinsschwankungen.

Grundsätzlich sichert das Treasury Zins- sowie Währungsrisiken in enger Zusammenarbeit mit den operativen Einheiten durch die in einer sogenannten „Treasury Guideline“ beschriebenen Absicherungsmaßnahmen mit derivativen Finanzinstrumenten ab (Hedging). Das Treasury sichert bedarfsweise auch die mit dem Projektgeschäft zusammenhängenden Währungs- und Zinsrisiken ab. Darüber hinaus optimiert die Conergy Gruppe ihre Währungsrisiken durch Forcierung von Natural Hedging-Maßnahmen – die Kompensation der Auszahlung aus den Lieferverträgen mit den Einzahlungen aus den externen Umsätzen in gleicher Währung. Zur Absicherung des Zinsrisikos werden hauptsächlich Zinsswaps und Zinsoptionen eingesetzt.

Der Absatz der von Conergy angebotenen Produkte und Dienstleistungen hängt von der Investitionsbereitschaft bestehender und potenzieller Kunden von Conergy ab. Deren Investitionsbereitschaft wird vom Wachstum der Nachfrage nach Photovoltaikanlagen bestimmt. Netzgekoppelte Photovoltaikanlagen werden häufig zu einem erheblichen Teil durch Fremdkapital finanziert. Dies gilt sowohl für kleinere und mittelgroße Anlagen, die von Privatpersonen, mittelständischen Unternehmen oder der öffentlichen Hand errichtet werden, als auch für Photovoltaikgroßanlagen, deren Erwerb durch Investoren erfolgt. Das in der Vergangenheit niedrige Zinsniveau und die daraus resultierenden niedrigen Fremdkapitalkosten haben die Rentabilität von Photovoltaikanlagen positiv beeinflusst und damit neben der staatlichen Förderung

einen weiteren Beitrag zum Anstieg der Nachfrage nach Solarstromsystemen geleistet. Bei ansonsten unveränderten Rahmenbedingungen würde ein Anstieg des Zinsniveaus durch höhere Fremdkapitalkosten die Rentabilität von Photovoltaikanlagen reduzieren und somit die Nachfrage nach diesen beeinträchtigen. Einschränkungen bei der Kreditvergabe, insbesondere infolge der bestehenden Krise an den Finanz- und Absatzmärkten sowie höherer Renditeerwartung der Investoren, können zudem dazu führen, dass in geringerem Umfang Photovoltaikanlagen errichtet werden als bislang.

Conergy finanziert sich zu einem großen Teil durch die Aufnahme variabel verzinslicher Kredite. Einschränkungen bei der Kreditvergabe, etwa aufgrund der aktuell zu beobachtenden Zurückhaltung von Banken und sonstigen Finanzintermediären wegen der aktuellen Kapital- und Absatzmarktsituation, könnten dazu führen, dass Conergy Kredite nicht in dem für ihren Geschäftsbetrieb erforderlichen Umfang erhält. Daneben hätte ein Anstieg des für die bestehenden Kredite von Conergy vereinbarten Referenzzinssatzes ein Ansteigen der Zinsbelastung von Conergy zur Folge.

Auch das von Conergy über die EPURON Gruppe betriebene Projektgeschäft weist einen starken Kapitalmarktbezug auf und ist abhängig von dem bestehenden Zinsniveau. Steigende Zinsen oder eine sinkende Bereitschaft von Banken zur Kreditgewährung würden, da die Kunden von EPURON insbesondere Großanlagen zu großen Teilen fremdfinanzieren, zu einer Verteuerung oder einem Scheitern der Finanzierung führen, was erheblichen negativen Einfluss auf die Nachfrage oder auf die von EPURON erzielbaren Margen haben könnte. Aus diesem Grunde sucht EPURON verstärkt nach alternativen Finanzierungsmöglichkeiten, wie beispielsweise dem zusammen mit General Electric gegründeten „Renewable Energy Trust Asia“ (RETA) mit einem geplanten Investitionsvolumen von rund 200,0 Mio. EUR in fünf Jahren.

Risiken im Zusammenhang mit Unternehmensakquisitionen

Conergy ist in der Vergangenheit auch durch Akquisitionen gewachsen und hat dabei insbesondere zahlreiche kleine, inhabergeführte Unternehmen erworben. Da solche Unternehmen nur in seltenen Fällen nach IFRS Rechnung legen, in der Regel – auch im Bereich Buchführung/Controlling – schwer zu integrierende IT-Systeme besitzen und die Integration in einen börsennotierten Konzern in der Regel einen erheblichen Bruch in der jeweiligen Unternehmenskultur verursacht, gestaltet sich die Integration solcher Unternehmen häufig schwierig

und langwierig. Auch können Fehler im Zusammenhang mit der Prüfung beim Kauf von Unternehmen oder Unternehmensanteilen nicht ausgeschlossen werden. Dies war einer von mehreren Faktoren, der zur Ertrags- und Liquiditätskrise von Conergy beigetragen hat.

Es ist ferner nicht ausgeschlossen, dass die Conergy Gruppe auch zukünftig weitere Unternehmen erwerben wird. Conergy beabsichtigt, Vorbereitung, Prüfung, Erwerb und Integration möglicher Akquisitionen mit Gewissenhaftigkeit durchzuführen. Dennoch entsteht durch Akquisitionen ein nicht unerhebliches unternehmerisches Risiko, welches signifikante Auswirkungen auf das Ergebnis und den Fortbestand der Gesellschaft haben kann.

Ausfallrisiken

Das Ausfallrisiko aus Lieferungen und Leistungen oder aus finanziellen Forderungen umfasst die Gefahr, dass offene Forderungen verspätet und/oder unvollständig beglichen werden bzw. vollständig ausfallen.

Kunden, die mit dem Conergy Konzern Geschäfte abschließen möchten, werden unterschiedlichen Bonitätsprüfungen unterzogen. Daneben werden die Forderungsbestände laufend durch das zentrale Working Capital Management überwacht. Das Geschäft mit Großkunden unterliegt einer gesonderten Bonitätsüberwachung im Rahmen der zentralen Working Capital Steuerung als Teildisziplin des Forderungsmanagements.

Dennoch kann insbesondere vor dem Hintergrund der aktuellen Situation an den Kapital- und Absatzmärkten sowie des Konzentrationsprozesses im Bereich der Lieferanten nicht garantiert werden, dass Forderungen tatsächlich beigetrieben werden können. Hinzu kommt, dass eine Deckung der Forderungen durch Kreditversicherer sich zunehmend als schwierig erweist.

Risiken im Zusammenhang mit der Inanspruchnahme öffentlicher Fördermittel

Unternehmen des Conergy Konzerns haben in der Vergangenheit Fördermittel der öffentlichen Hand erhalten. Diese Fördermittel sind mit Auflagen verbunden und unterliegen in der Regel einer strengen Kontrolle, ob die Vorgaben für die öffentliche Förderung eingehalten werden. Sofern gegen Auflagen verstoßen wird, droht die Gefahr der Rückforderung von Fördermitteln. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass mit der veränderten Planung oder durch gesellschaftliche Änderungen für das Werk oder Teilbereiche des Werks von Conergy in

Frankfurt (Oder) oder bei anderen Konzernunternehmen wesentlich geringere Beträge als von Conergy erwartet als Fördermittel zur Verfügung gestellt sowie möglicherweise Rückzahlungsansprüche, insbesondere wegen der Nichtbeachtung von Auflagen, seitens der öffentlichen Hand geltend gemacht werden.

Auch für die Zukunft plant Conergy, öffentliche Fördermittel zu beantragen. Die Gewährung von Fördermitteln steht in der Regel im Ermessen der gewährenden Körperschaft/Stelle und unter dem Vorbehalt der Bereitstellung von Haushaltsmitteln. Soweit Mittel im jeweiligen Haushalt für ein Programm zur Verfügung gestellt werden, erfolgt bei Vorliegen der Fördervoraussetzungen häufig eine Förderung. Ein durchsetzbarer, gerichtlich einklagbarer Anspruch auf die Gewährung von Fördermitteln besteht jedoch nicht.

Weitere Einzelheiten zu den Finanzrisiken sind im Konzernanhang dargestellt.

Steuerliche Risiken

Conergy und ihre inländischen Tochtergesellschaften unterliegen laufenden steuerlichen Betriebsprüfungen. Die ausländischen Unternehmen der Conergy Gruppe unterliegen entsprechenden steuerlichen Prüfungen. Die letzte körperschafts-, gewerbe- und umsatzsteuerrechtliche Außenprüfung der Gesellschaft in Deutschland bezog sich auf die Veranlagungszeiträume 2000 bis 2003. Steuerfestsetzungen für die Folgejahre unterliegen dem Vorbehalt der Nachprüfung und können daher – insbesondere infolge einer Betriebsprüfung – geändert werden.

Aufgrund der Betriebsprüfung für die Veranlagungszeiträume 2000 bis 2003 machen die Steuerbehörden bei der Conergy AG, der EPURON GmbH und der SunTechnics GmbH, heute Conergy Deutschland GmbH, einen Wegfall von Verlustvorträgen von insgesamt ca. 7,8 Mio. EUR geltend. Gegenüber der EPURON GmbH und der SunTechnics GmbH sind bereits geänderte Steuerbescheide ergangen, gegen die die Gesellschaft Einspruch eingelegt hat. Conergy hat für die aus der Betriebsprüfung zu erwartenden Steuerschulden bislang keine Rückstellungen gebildet, da sowohl interne als auch externe Experten von einer hohen Erfolgswahrscheinlichkeit der Einsprüche ausgehen.

Zwischen Conergy und der Finanzverwaltung sind weitere, betraglich weniger signifikante Punkte aus der Betriebsprüfung, namentlich die Behandlung von Einführungskosten des zunächst für 2001 geplanten Börsengangs, streitig. Auch zukünftige Betriebsprüfungen

können aufgrund der komplexen Steuergesetzgebung zu Nachforderungen führen.

Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2008 bestehen aktive latente Steuern in Höhe von 79,5 Mio. EUR (31. Dezember 2007: 50,3 Mio. EUR), die im Wesentlichen auf steuerliche Verlustvorträge entfallen, bei denen die Conergy davon ausgeht, dass zukünftige Erträge gegen die Verlustvorträge vor deren Verfall verwendet werden können. Wenn sich die zugrunde liegenden Verlustvorträge in absehbarer Zukunft nicht nutzen lassen, besteht die Notwendigkeit, die aktiven Steuerlatenzen außerplanmäßig abzuwerten. Durch die veränderte Aktienstruktur nach Abschluss der Kapitalerhöhung im Dezember 2008 fallen aus steuerrechtlichen Gründen erhebliche Teile der in der Vergangenheit gebildeten aktiven Steuerlatenzen weg. Conergy geht zwar davon aus, dass die restlichen bestehenden Verluste vortragsfähig sind. Sollte dies aber nicht der Fall sein, so hätte dies erhebliche negative Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von Conergy.

Steuernachforderungen für die Vergangenheit oder der Wegfall des Verlustabzugs können die zukünftige Steuerlast von Conergy erheblich erhöhen. Ferner können Steueränderungen wie etwa die jüngst eingeführte Zinsschranke, die die Abzugsfähigkeit von Zinszahlungen bei der Besteuerung empfindlich einschränkt, zu einer höheren Steuerlast führen.

Conergy arbeitet eng mit internen und externen Experten zusammen, um eine – soweit möglich – verlässliche Planbarkeit steuerlicher Risiken zu erreichen und mögliche Steuerlasten durch geeignete Maßnahmen und Entscheidungen zu senken.

Risiken aus der Eingehung von Joint Ventures und Gemeinschaftsunternehmen

Die Fähigkeit von Conergy, das strategische Potenzial der Regionen und Märkte, auf die sie ihre Expansion in den kommenden Jahren verstärkt ausrichten will, voll auszunutzen, kann dadurch beeinträchtigt werden, dass mit den jeweiligen bestehenden oder zukünftigen regionalen Partnern über die Strategie und deren Umsetzung keine Einigkeit zu erzielen ist, oder die jeweiligen Partner bzw. Joint Venture-Unternehmen ihre Leistungen nicht mehr im vereinbarten Umfang, zu wettbewerbsfähigen Preisen oder in der gewünschten Qualität erbringen. Beides kann die Fähigkeit von Conergy, ihre Strategien erfolgreich umzusetzen, beeinträchtigen.

Daneben besteht die Gefahr, dass die Weitergabe von Know-how an Partner im Rahmen von Joint Ventures oder Gemeinschaftsunternehmen zu einem Know-how-Abfluss bei Conergy führt. Ein Schutz des transferierten Know-hows von Conergy ist insbesondere nach einer möglichen Trennung von einem Joint Venture-Partner nicht mehr gewährleistet. Hieraus kann es zudem zu einem verstärkten Wettbewerb um Rohstoffe bzw. Vorprodukte oder Kunden kommen.

Risiken aus potenziellen Verstößen gegen Vorschriften für kapitalmarktorientierte Unternehmen

Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) hat im Zusammenhang mit der Veröffentlichung der Ad-hoc-Mitteilung vom 25. Oktober 2007 im Rahmen eines Auskunftersuchens Informationen zur Veröffentlichung des Zwischenberichts zum 30. Juni 2007 sowie der Korrektur der Umsatz- und Ergebnisprognose 2007 erbeten, die von der Conergy AG zur Verfügung gestellt wurden. Die Gesellschaft sieht derzeit keine Anhaltspunkte für eine Verletzung ihrer kapitalmarktrechtlichen Publikationspflichten.

Risiken der Unternehmensführung

Conergy ist weltweit in den wichtigsten Solarmärkte tätig. Das Geschäft wird in der Regel über Tochtergesellschaften betrieben, in denen die Geschäftsführer über weitgehende Entscheidungskompetenzen verfügen, um marktnah und eigenverantwortlich agieren zu können. Die Conergy Konzernstruktur gewährleistet, dass die strategischen Geschäftseinheiten wie von „Unternehmern im Unternehmen“ geführt werden.

Diese leitenden Mitarbeiter sind der verantwortungsvollen Unternehmensführung verpflichtet. Dennoch kann bei der hohen unternehmerischen Verantwortung, trotz ausgebauter und mehrstufiger Prüfungs- und Controllingmechanismen, die Gefahr des Missbrauchs nicht vollends ausgeschlossen werden.

Zur Sicherung des Risikos von Haftpflichtansprüchen gegenüber der Unternehmensleitung bestehen Directors & Officers-Versicherungen (D&O-Versicherung) für Vorstände, Aufsichtsräte und Führungskräfte der Konzerngesellschaften, die einen im Sinne des deutschen Corporate Governance Kodex entsprechenden Selbstbehalt haben.

Sonstige Risiken

Wie für alle Unternehmen stellen potenzielle Umbrüche im politischen, rechtlichen und gesellschaftlichen Umfeld ein grundsätzliches Risiko dar. Ebenso besteht in Form von möglichen terroristischen Handlungen oder Naturkatastrophen eine theoretische Gefahr für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens.

Conergy ist infolge seiner exponierten Aktivität in einem attraktiven Zukunftsmarkt mit eigener Hightechproduktion in Frankfurt (Oder) der Möglichkeit von Industriespionage durch Wettbewerber oder sonstige ausgesetzt. Dies gilt für Know-how in Prozessen, Produktion sowie sonstiges proprietäres Know-how. Dadurch geht theoretisch ebenfalls eine Gefahr für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens aus.

Die aktuelle Marktkapitalisierung der Conergy Gruppe macht diese zu einem potenziellen Übernahmekandidaten durch einen Wettbewerber oder Firmenverwerter. Die Gruppe kann übernommen und/oder zerschlagen werden.

Chancen

Neben den oben beschriebenen Risiken können sich als gegenläufige Effekte ebenso Chancen realisieren. Im Rahmen des bereits seit Anfang 2008 initiierten Restrukturierungsprozesses fokussiert sich der Conergy Konzern in erster Linie als Downstream-Anbieter auf den Photovoltaikmarkt, wobei ein Zugang zu dem Upstream Know-how weiterhin durch die Solarfabrik in Frankfurt (Oder) und die voltwerk electronics GmbH in Hamburg, die elektronische Komponenten wie Nachführsysteme, intelligente Anschlusskästen und String- und Zentralwechselrichter herstellt, weiterhin besteht.

Hieraus könnten sich nach Einschätzung des Conergy Vorstands wenigstens die unten stehenden Chancen ergeben, die einen positiven Einfluss auf die Umsatz-, Ergebnis- oder Liquiditätsentwicklung der Conergy haben können. Wir weisen darauf hin, dass die nachstehenden Chancen nicht oder nicht in vollem Umfang eintreten müssen und das Eintreten eines oder mehrerer der vorgenannten Risiken die Nutzung positiver Effekte aus diesen Chancen teilweise oder vollständig unmöglich machen kann.

Erhöhte Rentabilität von Photovoltaikanlagen

Sinkende Systempreise infolge von vergünstigten Modulen und sonstigen Systemkomponenten können zu einer spürbaren Reduktion der Investitionskosten pro installierter kWp Leistung bei Photovoltaikanlagen führen. Sollte die Verringerung der Systempreise bei gleichbleibender Förderung spürbar schneller ablaufen als eine erneute Anpassung der Förderung, so kann dies bei gleichzeitig günstigen Refinanzierungsmöglichkeiten, eine Entlastung der aktuellen Zinslage vorausgesetzt, zu einer spürbaren Verbesserung der Profitabilität von Photovoltaikanlagen in bestimmten Märkten führen. Sollte diese Entwicklung gepaart sein mit der Verfügbarkeit von ausreichend finanziellen Mitteln, kann das erhebliche Auswirkungen haben auf die Attraktivität von Photovoltaikanlagen als attraktive und sichere Investitionsmöglichkeiten für Endkunden und Investoren.

Steigender Nachfrageimpuls

Die Nachfrage nach Systemen unterliegt im Endkundenbereich auch der Nachfrageelastizität. Diese ist bisher für Photovoltaiksysteme nicht ausreichend erforscht. Es wäre denkbar, dass sich eine Reduktion des Systempreises in einem erheblichen Umfang auf die Nachfrage nach Photovoltaikanlagen auswirkt. Eine große Preiselastizität könnte eine erhebliche Stimulation der Nachfrage induzieren, was zugleich das

Angebot wieder verknappen könnte. Zweifelsohne werden mit niedrigeren Investitionskosten pro kWp erheblich mehr Kundengruppen mit anders gearteten Investitionsmöglichkeiten angesprochen. Dadurch könnten Photovoltaiksysteme „für jedermann“ in den Kernmärkten der Photovoltaik Realität werden. Vor diesem Hintergrund besteht die Chance, dass ein weiterer Verfall der Systempreise bei gleichzeitig hoher Preiselastizität der Nachfrage zu einem Nachfrageboom führen kann. Dies ist zusätzlich vom Vertrauen der Kunden in die Zukunft, der Stabilität der eigenen wirtschaftlichen Lage sowie der ausreichenden Verfügbarkeit von eigenen finanziellen Mitteln bzw. von Finanzierungsmöglichkeiten abhängig.

Erneuerbare Energien als zunehmend attraktive eigene Assetklasse

Die Verunsicherung der Kapitalmärkte sowie die Erfahrungen der näheren Vergangenheit haben eine Vielzahl von Investoren beunruhigt. Alternative-Energien-Projekte (Photovoltaik-, Wind- und Bioanlagen) bieten durch ihre Eigenschaft in dieser Zeit einen erheblichen Vorteil: So sind Photovoltaikprojekte in stabilen Ländern bzw. Märkten was Intake und Offtake angeht weitgehend staatlich abgesichert und stabil gegen externe Effekte wie Rohstoffpreise, Zinsentwicklung etc. Vor diesem Hintergrund kann es sein, dass Investitionen in Projekte und Fonds im erneuerbaren Energiumfeld noch stärkere Beliebtheit erlangen, als es bisher der Fall war. Entsprechend könnte es zu einem Nachfragesog nach entsprechenden Projekten und Anlagen durch Großinvestoren kommen. Dies könnte sich unter Umständen positiv auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens auswirken.

Früherer Marktwechsel vom Anbieter- zum Käufermarkt

Der Photovoltaikmarkt entwickelt sich zunehmend von einem Anbieter- zu einem Käufermarkt, was mittelfristig die Profitabilität des Downstream-Bereichs im Vergleich zum noch sehr renditestarken Upstream-Bereich erhöhen kann. Der von vielen Anbietern stark vorangetriebene Auf- und Ausbau der Siliziumkapazitäten hat inzwischen dazu geführt, dass mehr Silizium auf dem Markt verfügbar ist. Damit könnte für Conergy die Möglichkeit bestehen, zukünftig Silizium bzw. siliziumbasierte Vorprodukte zu geringeren Preisen als bisher zu erwerben, wodurch sich eine Vollausslastung der Solarfabrik Frankfurt (Oder) womöglich schneller als bislang vermutet erreichen ließe.

Die beschriebene Entwicklung kann dazu führen, dass sich die Gewinnentwicklung zugunsten der Produzenten im Downstream-Bereich verschiebt, wovon Conergy als starker Downstream-Spieler profitieren könnte. Dies könnte sich positiv auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Conergy auswirken.

Vorzeitige „Netzparität“

Herkömmliche Marktstudien sagen Netzparität unter bestimmten Annahmen für Kernländer für die Mitte des nächsten Jahrzehnts voraus. Neuere Analysen, etwa von Goldman Sachs sowie McKinsey Quarterly, zeigen verschiedene Szenarien dazu auf. Ein weiterer Anstieg der Strompreise in Ländern wie Italien, Spanien oder Bundesstaaten der USA mit hoher Sonneneinstrahlung, wie Kalifornien, aber auch in Deutschland können zu einer früher eintretenden „Netzparität“ führen. Ein vorzeitiger Eintritt der Netzparität hätte positiven Einfluss auf die Nachfrage nach Photovoltaiksystemen und Anlagen auf Endkundenseite, wovon Conergy profitieren kann. Retail-Kunden hätten eine Wahlmöglichkeit bezüglich der Herkunft des Stroms aus ihrer Steckdose. Entsprechend gäbe es mehr Projekte, mehr Individualbedarf und auch eine stärkere Nachfrage nach Systemkomponenten für Photovoltaik allgemein, was sich wiederum positiv auf den Ertrag von Conergy als Anbieter von Photovoltaiksystemen auswirken könnte.

Positive USA-Marktentwicklung

Die Gesellschaft erwartet für die USA in näherer Zukunft einen spürbaren Wandel in der Energiepolitik. Das von Präsident Barack Obama am 17. Februar 2009 in Kraft gesetzte US-Konjunkturpaket (sog. American Recovery and Reinvestment Act) enthält einige Regelungen, die der Solarbranche einen weiteren Wachstumsschub geben könnten. Aus diesen Regelungen besonders hervorzuheben ist, dass unabhängig von der Steuerlast mit dem „Renewable Energy Grant Program“ Kosten von Solarprojekten bis zu 30,0 Prozent direkt erstattet werden; dieses Programm wird für zwei Jahre aufgesetzt. Zudem wird der Staat über eigene Bürgschaften Kredite zur Finanzierung von Anlagen im Bereich erneuerbaren Energien absichern. Diese Regelung kann dazu führen, dass die Bereitschaft der Banken zu Finanzierung von Projekten im Bereich erneuerbaren Energien zunimmt. Hilfreich für das Wachstum ist aber auch die Möglichkeit zusätzlich zu dem landesweiten Programm auch die Förderung für Solarenergie auf Ebene der einzelnen Bundesstaaten in Anspruch zu nehmen. Deshalb rechnet der amerikanische Solarverband SEIA (Solar Energy Industries Association) mit einer Verdopplung der installierten Solarleistung für 2009.

Conergy kann mit der bereits vorhandenen Präsenz auf dem US-Markt und den bestehenden Referenzen von der zu erwarteten positiven Marktentwicklung profitieren. Dies könnte sich positiv auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Conergy auswirken.

Vorzeitiger Durchbruch von Concentrated Solar Power (CSP)

Der Durchbruch der CSP-Technologie könnte früher als erwartet eintreten. In Spanien gibt es für CSP-Projekte bereits staatliche Förderungen. Die Conergy Gruppe ist über das Segment EPURON mit derzeit noch relativ wenigen Projekten im CSP-Umfeld in Spanien vertreten und sammelt so Erfahrungen auf diesem Gebiet. Sollte die CSP-Technologie im Projektumfeld einen größeren wirtschaftlichen Durchbruch erfahren, so wird EPURON ihr Engagement auf diesem Gebiet noch weiter ausbauen. Dabei würde EPURON von der bereits gesammelten Erfahrung profitieren. Dies könnte sich positiv auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Conergy auswirken; gleichzeitig kann diese Entwicklung zu einem Nachfragerückgang nach Photovoltaikanlagen führen.

Neue Märkte

Die Entwicklung neuer Märkte in Osteuropa wie Tschechien oder Bulgarien sowie sonstiger Märkte kann bei entsprechend stabilen Fördermechanismen und klaren Verfahrensregelungen zu einer Verstärkung der Nachfrage nach PV-Systemen führen, wovon Conergy profitieren kann. Dies könnte sich positiv auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Conergy auswirken.

PROGNOSEBERICHT

Weltwirtschaftliche Entwicklung

Wirtschaftsexperten sind sich uneinig über die Tiefe und Dauer der momentanen Rezession und verweisen auf die zurzeit ungewöhnlich hohe Prognoseunsicherheit. Einige sind der Ansicht, dass die wirtschaftliche Lage sich bereits Mitte des Jahres 2009 erholen wird, während andere der Meinung sind, dass sich die Lage erst ab 2010 verbessern wird. Einigkeit herrscht darüber, dass die internationale Finanzkrise die konjunkturelle Entwicklung der einzelnen Länder in 2009 stark belasten wird. Unklar ist bisher, inwieweit die erfassten Maßnahmen der einzelnen Länder positive Auswirkungen haben werden.

Die Bundesregierung geht davon aus, dass die Konjunktur in 2009 um 2,25 Prozent schrumpfen wird, zudem wird ein Exportrückgang von 8,9 Prozent erwartet. Im Euroraum erwartet das Institut für Weltwirtschaft, dass das Bruttoinlandsprodukt wahrscheinlich um 2,7 Prozent sinken wird, im Vereinigten Königreich werden es 2,3 Prozent sein. Für die Vereinigten Staaten von Amerika schätzt das ifo-Institut 1,0 Prozent weniger Wachstum. Auch die japanische Wirtschaft soll in 2009 um 1,5 Prozent schrumpfen.

Es wird erwartet, dass die Leitzinsen im Laufe des Jahres 2009 weiter sinken und die Europäische Zentralbank wie auch die Bank of England ihre Leitzinsen Richtung 0 Prozent senken werden, wie bereits in den Vereinigten Staaten geschehen.

Auch die Schwellenländer Mittel- und Osteuropas sowie Asiens werden sich, aufgrund ihrer Abhängigkeit von den Industrienationen, den Auswirkungen des weltweiten konjunkturellen Abschwungs nicht entziehen können. Der Einbruch in den Industrieländern hat zu einem erheblichen Exportrückgang geführt, der Rückgang der Rohstoffpreise führte zu Verlusten an Exporterlösen. Das bisherige Wachstumstempo dieser Länder wird in 2009 stark gebremst werden und die Nachfrage wird sich abschwächen.

Branchenentwicklung

Silizium, als eines der wichtigsten Vorprodukte für die Solarindustrie, war über die letzten Jahre ein äußerst knappes Gut, was zu umfangreichen Investitionen in den weltweiten Kapazitätsausbau geführt hat. Seit Mitte 2008 zeigt sich, dass Module und deren Vorprodukte aufgrund stark erweiterter Kapazitäten in deutlich höherem Maße verfügbar sind. Marktanalysten hatten bereits erwartet, dass diese Entwicklung eintreten wird und sehen dadurch einen positiven Einfluss auf die Nachfrage in den unterschiedlichen Märkten. Gleichzeitig wird die weltweite Finanz- und Wirtschaftskrise aber auch nicht ohne Folgen für die der Solarindustrie sein. Dies hat insbesondere Einfluss auf die kurzfristigen Wachstumserwartungen: Obwohl die Mehrheit der Studien davon ausgeht, dass der Photovoltaikmarkt langfristig weiter gute Wachstumsaussichten hat, sind die Prognosen auf kurzfristige Sicht sehr unterschiedlich: Sie reichen von einem gebremsten Wachstum über eine Wachstumsstagnation bis hin zu einem Marktrückgang. Die Marktentwicklung für das Jahr 2009 wird von einer Vielzahl heute noch nicht abschätzbarer Faktoren beeinflusst. Auch wenn viele Indikatoren für ein mittel- bis langfristig freundliches Umfeld für den Solarbereich sprechen, kann es kurzfristig auch zu einer schwachen Marktentwicklung kommen.

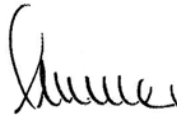
Ausblick

Wie lange der derzeitige Abschwung der Weltwirtschaft und die Krise an den Finanzmärkten anhalten werden, ist schwer vorher zu sagen. Damit einher geht eine große Prognoseunsicherheit bezüglich der Entwicklung der Conergy AG. Es ist daher zum gegenwärtigen Zeitpunkt schwer möglich, eine Prognose der zukünftigen Entwicklung des Unternehmens mit der nötigen Genauigkeit zu erstellen. Der Vorstand geht davon aus, dass sich das Bild im Laufe des Jahres konkretisieren wird und beabsichtigt daher, eine Prognose über den erwarteten Geschäftsverlauf zu einem späteren Zeitpunkt zu formulieren.

Allerdings zeichnet sich schon jetzt ab, dass nach einem schwierigen 4. Quartal 2008, das insbesondere durch die Finanz- und Wirtschaftskrise belastet wurde, auch die Monate Januar und Februar weiter von dieser Entwicklung beeinflusst waren. Im März hingegen konnte wieder eine Belebung des Geschäfts verzeichnet werden, ohne dass jedoch die vergleichsweise schlechte Entwicklung der vorangegangenen Monate ausgleichen werden konnte. Dementsprechend geht der Vorstand nicht davon aus, dass das Umsatzniveau von 2008 in diesem Jahr gehalten werden kann. Dies ist zusätzlich durch eine Umstellung des Geschäftsmodells der EPURON bedingt, die zwar zu einem geringeren Umsatz, gleichzeitig aber zu höheren Bruttomargen führen wird.

Hamburg, den 20. April 2009

Conergy AG
Der Vorstand



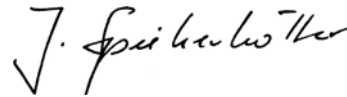
Dieter Ammer



Nikolaus Krane



Philip von Schmeling-
Diringshofen



Dr. Jörg Spiekerkötter



Dr. Andreas von Zitzewitz