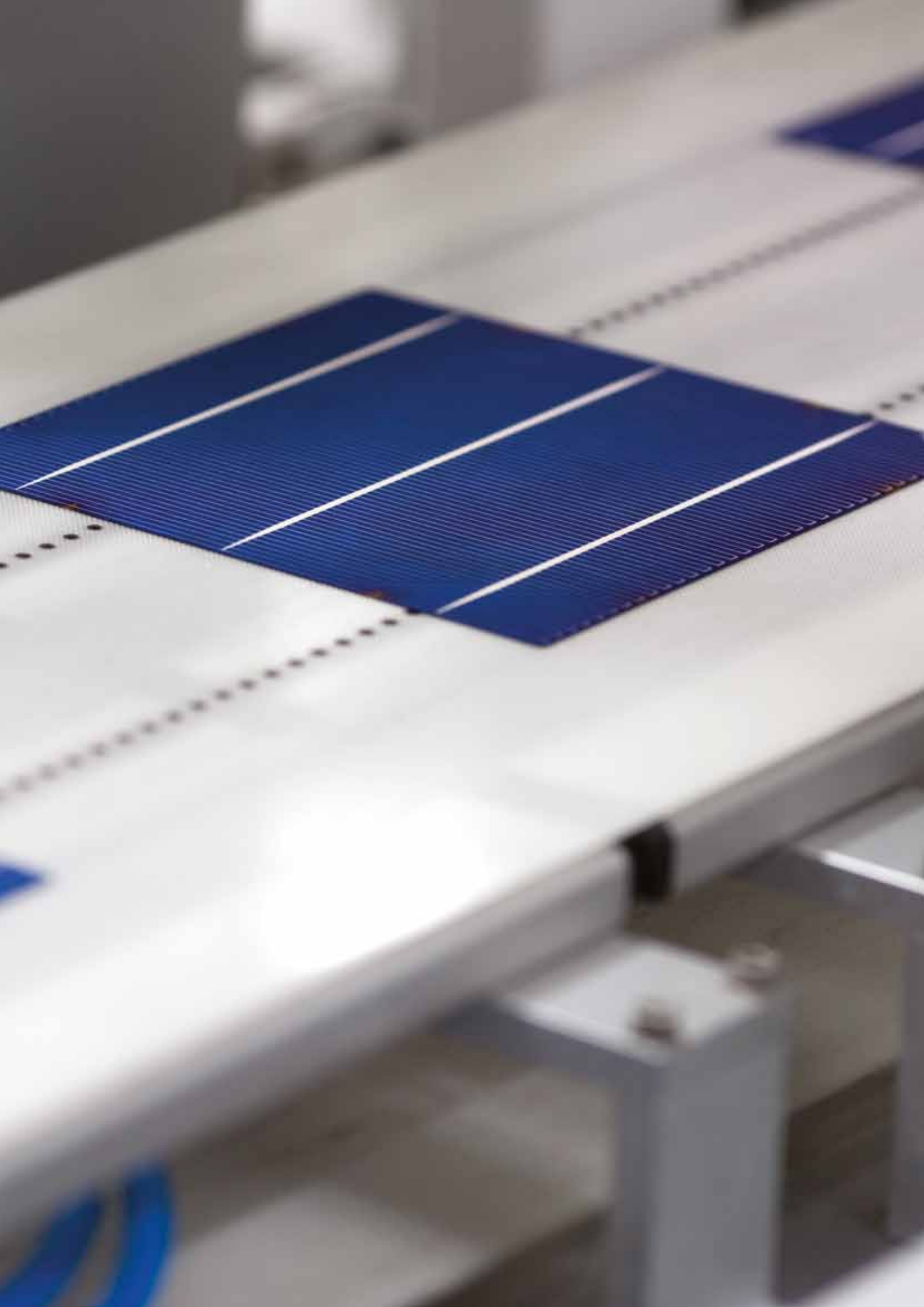
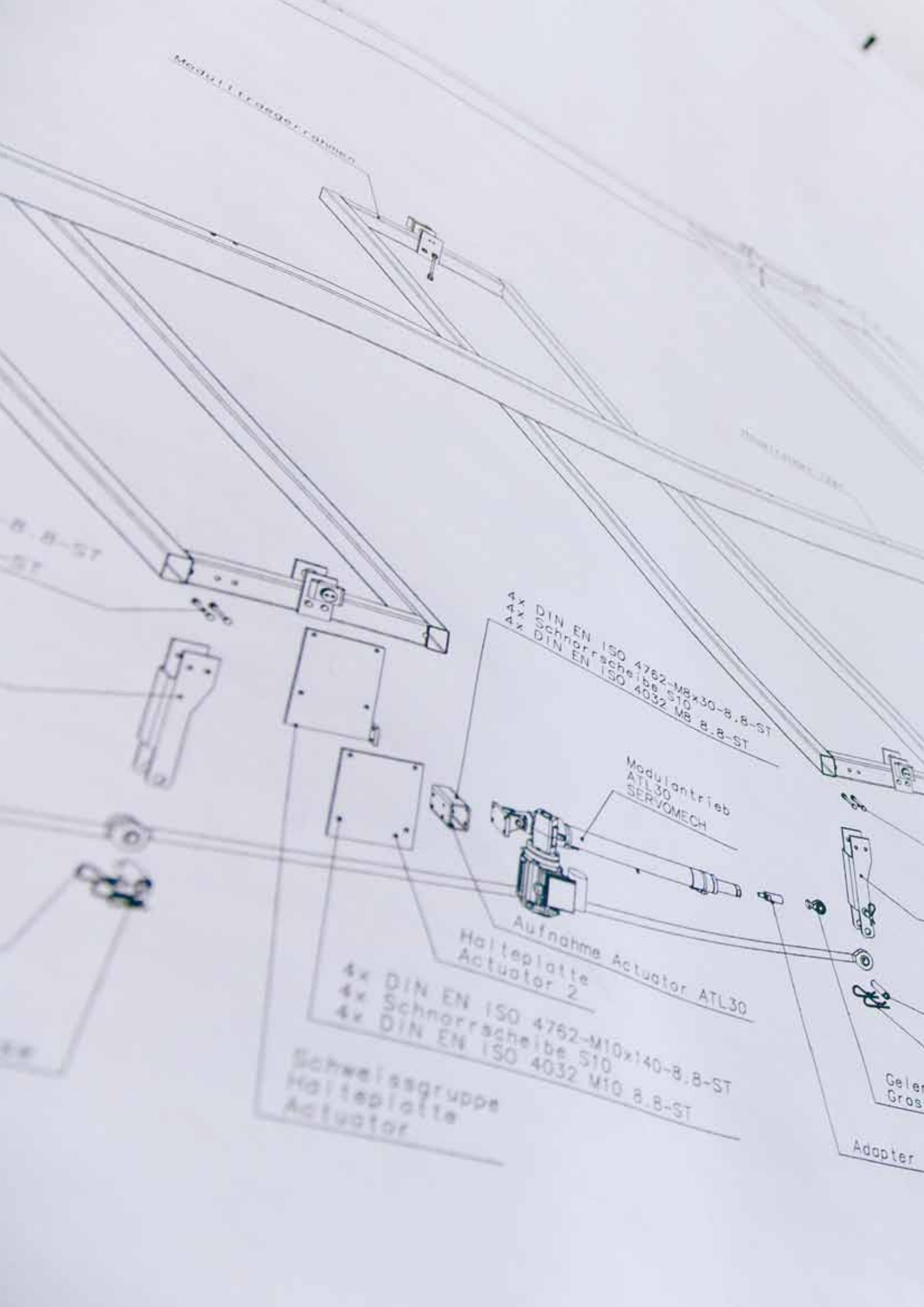


Der Konzern im Überblick





Modulträger rahmen



4x DIN EN ISO 4762-M8x30-8.8-ST
4x Schnorrscheibe S10
4x DIN EN ISO 4032 M8 8.8-ST

Modulantrieb
ATL30
SERVOMECH


Aufnahme Actuator ATL30
Halteplatte
Actuator 2

4x DIN EN ISO 4762-M10x140-8.8-ST
4x Schnorrscheibe S10
4x DIN EN ISO 4032 M10 8.8-ST

Schweißgruppe
Halteplatte
Actuator

Gelenk
Gros

Adapter



2x DIN EN ISO 4762-M6x8-9-A2
2x Scherbolzen 6x8
2x DIN EN ISO 4032-M6x8-9-A2

Antriebsnebel
Stanzblechteil

Gelenkkopfachse
Federstecker DIN 11024

Gelenkkopf DIN ISO 12240-4
Achse 6 mit Außengewinde

Actuator









Der Konzern im Überblick

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 (Stromerzeugung durch Solarenergie). Über das Segment EPURON entwickelt, finanziert, realisiert und betreibt Conergy Großprojekte im Bereich der erneuerbaren Energien. 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.

SEGMENT CONERGY PV

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 Fabrik in Frankfurt (Oder) erschließt sich Conergy weitere Teile der photovoltaischen Wertschöpfungskette durch die Herstellung von Wafern, Solarzellen und Solarmodulen, die in der Vergangenheit 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 werden in Rangsdorf bei Berlin entwickelt und hergestellt. Über den Bereich Sales&Systems werden die von Conergy hergestellten Produkte zusammen mit zugekauften Komponenten und Komplettsystemen an Großhändler, Installateure und Endkunden verkauft. Die Vertriebstätigkeit beinhaltet auch den Bau, die Planung sowie die Installation von Photovoltaikanlagen (so genannte EPC-Tätigkeiten – Engineering, Procurement, Construction).



Components

Der Bereich Conergy Components umfasst weite Teile der Entwicklungs-, Produktions- und Herstellungsschritte im Bereich der Photovoltaik. So stellt Conergy Wafer, Solarzellen, Solarmodule und Modulrahmen her, entwickelt elektronische Komponenten – wie Wechselrichter, Anschlusskästen, Überwachungssysteme sowie Nachführanlagen – und konstruiert und produziert Gestellsysteme.

In Frankfurt (Oder) errichtete die Conergy AG eine der weltweit modernsten Produktionsstätten für Solarmodule. Das Werk befindet sich derzeit in der Hochlaufphase. Bei voller Kapazität können in Frankfurt (Oder) bis zu 250 MWp an Modulen pro Jahr produziert werden. Die in 2008 hergestellten Conergy PowerPlus Module wurden unter anderem in Großprojekte nach Spanien und Korea geliefert.

Parallel zur Produktion der solaren Wafer, Zellen und Module werden die Fertigungsprozesse hinsichtlich der Effizienzsteigerung stetig optimiert. Bereits Anfang des Jahres zeigte sich der TÜV Rheinland während einer Fabrikinspektion im Rahmen der TÜV-Zertifizierung von der durchdachten Fertigung und den Möglichkeiten zur Qualitätskontrolle begeistert.

Die Rohstoffversorgung für die Produktion von Solarmodulen ist durch Lieferverträge mit mehreren Lieferanten gewährleistet. Zusätzlich zu dem 10-Jahres-Vertrag mit dem amerikanischen Waferhersteller MEMC konnten kurzfristige Lieferverträge zur Belieferung mit Siliziumblöcken, Wafern und Zellen abgeschlossen werden. Zum aktuellen Stand der Vertragsverhältnisse mit MEMC verweisen wir auf die Ausführungen zu den Ereignissen nach dem Bilanzstichtag.

Conergy entwickelt in Bad Vilbel und Hamburg elektronische Komponenten für Photovoltaikanlagen, wie Wechselrichter, Anschlusskästen, Überwachungssysteme und Nachführanlagen, und lässt diese von einigen – überwiegend europäischen – Herstellern in Auftragsfertigung herstellen.

Damit ist Conergy mit seiner Sparte Components eines der wenigen Unternehmen weltweit, das alle wesentlichen Komponenten für PV-Anlagen wie Solarmodule, Gestellsysteme, Wechselrichter, Anschlusskästen, Überwachungssysteme und Nachführsysteme aus einer Hand anbietet. Kunden profitieren von den Vorteilen dieses Systemansatzes gleich in mehrerer Hinsicht. Die Gesamterträge ihres Projektes erhöht sich, da maximale Erträge und Wirkungsgrade durch die aufeinander abgestimmten Systemkomponenten erreicht werden können. Die Planungs-, Einkaufs- und Montagezeiten verringern sich deutlich und das Risiko von Installations- und Betriebsfehlern verringert sich aufgrund der aufeinander abgestimmten Komponenten.

Zum 1. September 2008 wurde die Electronics Sparte der Conergy AG in die eigenständige Gesellschaft voltwerk electronics GmbH ausgegliedert. Während bis dato die elektronischen Produkte ausschließlich über die Vertriebskanäle der Conergy Gruppe geliefert wurden, können nun große, externe Kundengruppen direkt beim Hersteller beziehen. Die Erfahrungen aus 500 MW installierter Leistung, mehrfach ausgezeichnete Produkte, höchste Wirkungsgrade und modernste Technologien sind dabei nur einige Wettbewerbsvorteile, die voltwerk ihren Kunden bieten kann.



Die Sparte Mounting Systems, bisheriger Teilgeschäftsbereich der Conergy AG, wurde ebenfalls ausgegliedert und nahm mit Wirkung vom 1. September 2008 ihren Betrieb als eigenständige Gesellschaft auf und firmiert seitdem als Mounting Systems GmbH. Dadurch kann sie ihren eigenen Vertrieb aktiv ausbauen, den Kundenkreis signifikant 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.

Auf inzwischen 12.000 Quadratmetern Produktions- und Lagerfläche fertigt die Mounting Systems GmbH am Standort Rangsdorf neben Befestigungssystemen und -komponenten für Photovoltaik und Solarthermie auch Modul- und Kollektorrahmen. Für die Entwicklung von Produkten und individuellen Lösungen auf höchstem technischem Niveau steht den Kunden ein erfahrenes Ingenieursteam zur Verfügung. Insgesamt beschäftigt das Unternehmen über 100 Mitarbeiter.

Die Fertigungsprozesse und das Qualitätsmanagement am Standort in Rangsdorf wurden bereits im Jahr 2007 nach DIN ISO 9001 zertifiziert. Die Zertifizierung wurde im September 2008 in einem Wiederholungsaudit bestätigt. Besonders hervorgehoben wurden dabei das Kennzahlensystem in der Rahmenfertigung und der gleichbleibend hohe Standard in den Produktionsbereichen.

Sales & Systems

Im Segment Conergy PV werden über den Bereich Sales & Systems die von Conergy hergestellten Produkte sowie zugekaufte Komplettsysteme und Komponenten an Großhändler, Installateure sowie Endkunden (überwiegend Landwirte, Privathaushalte und Unternehmen) verkauft. 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. Die angebotenen Leistungen reichen von der Bauplanung über die Komponentenbeschaffung bis hin zum Bau von Photovoltaikanlagen.



Die im Zuge der Restrukturierung der Conergy Gruppe eingeleitete Verschmelzung der Endkunden-Marke SunTechnics unter der Handels-Marke Conergy wurde 2008 planmäßig vorangetrieben und umgesetzt. Die bislang getrennt agierenden Vertriebskanäle für das Endkundengeschäft und für den Partnervertrieb wurden dabei zusammengeführt, womit das gesamte Photovoltaikgeschäft der Gruppe jetzt großteils einheitlich unter dem Namen „Conergy PV“ erfolgt. Als fokussierter PV-Anbieter und weltweiter Marktführer in der Systemintegration ist das Segment auf vier Kontinenten in den wesentlichen Märkten mit eigenen Vertriebsniederlassungen vertreten. Zu den Kundengruppen gehören Unternehmen und Investoren, Energieversorgungsunternehmen, Landwirte sowie Solar- und Elektroinstallateure.

Passgenaue Photovoltaiklösungen für jeden Bedarf

Als führender Downstream-Player im Bereich Photovoltaik bietet Conergy Unternehmen des installierenden Handwerks und Großhandelsunternehmen ein umfangreiches und herstellerübergreifendes Produktsortiment für den Bau von Photovoltaikanlagen an. Das Unternehmen verfügt über eines der größten internationalen Vertriebsnetze der Branche und kooperiert weltweit mit Solarteuren und Elektrofachbetrieben, die fachmännische Installationen für Conergy Kunden vor Ort durchführen. Bei der Anlageninstallation bedient sich das Unternehmen stets der effizientesten Technologien. Dabei liefert Conergy ihren Kunden sowohl Einzelkomponenten als auch Komplettsysteme – stets aus einer Hand und auf Wunsch komplett aus eigener Herstellung.

Internationales Engineering-Know-how auf höchstem Niveau

Die Basis für den Erfolg der Conergy PV in Märkten mit unterschiedlichen Bedürfnissen liegt in der fundierten Planungs- und Installationserfahrung der Conergy Mitarbeiter. Umfangreiches Engineering-Know-how und langjährige Marktkenntnis, gesammelt über mehr als zehn Jahre und durch den Bau von über 70.000 Solarsystemen weltweit, zeichnen Conergy als Global Player aus. Die herausragende technische und kaufmännische Kompetenz der Mitarbeiter und Projektpartner versetzt das Unternehmen in die Lage, hochwertige Solaranlagen für verschiedenste Bedarfe zu planen und zu bauen.



SEGMENT EPURON

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 der 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 im Segment EPURON gehören überwiegend institutionelle Investoren, die in Projekte im Bereich erneuerbarer 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 Schwerpunkt dann überwiegend Windenergieprojekte darstellen werden, sollen aber auch in Zukunft Projekte auf anderen Gebieten erneuerbarer Energien wie etwa Biogas und CSP verfolgt werden, soweit diese attraktive Margen aufweisen. Das Segment ist in den wesentlichen Märkten mit Niederlassungen und Büros vertreten und hat sich damit bedeutende Wachstumsmöglichkeiten in relevanten Märkten erschlossen.



Über das Segment EPURON kommt die Conergy Gruppe der steigenden Nachfrage institutioneller Investoren nach Projekten im Bereich erneuerbarer Energien nach. Die von EPURON entwickelten Großprojekte wurden allesamt an Finanzinvestoren und strategische Investoren veräußert. Die anhaltende Diskussion um den Klimawandel sowie die relativ hohe Prognosesicherheit der Investitionen aufgrund von Einspeiseregulungen haben Projekte im Bereich erneuerbarer Energien nach Einschätzung der Gesellschaft zu attraktiven Kapitalanlagen gemacht. Die Cashflows derartiger Anlageprodukte sind sowohl mit Blick auf den Input (Sonne/Wind) wie auf den Output (Strom bzw. Energie) weitgehend sicher. Sonne und Wind sind grundsätzlich unbeschränkt verfügbar. Die Sonneneinstrahlung ist in vielen Regionen im Rahmen gewisser Schwankungen sehr gut prognostizierbar; Wind dagegen unterliegt zwar einem höheren Prognoserisiko, hat aber das Potenzial zu höheren Margen. Durch langfristige Abnahmeverträge sind die Outputseiten der PV- bzw. Windenergieanlagen in der Regel umfangreich abgesichert. So gewährleisten Investitionen in Photovoltaik- und Windenergieanlagen die Erzeugung von Cashflows mit hoher Prognosesicherheit und bilden durch eine kaum vorhandene Korrelation zu anderen Anlageformen wie Aktien, Rohstoffe, Währungen, Immobilien eine eigenständige Assetklasse.

Neben den Kerntechnologien Photovoltaik und Windkraft hat EPURON die Entwicklung und Finanzierung von einzelnen großvolumigen Projekten im Bereich der Bioenergie sowie Solarthermie (Concentrated Solar Power) weiter vorangetrieben, wobei die Leistungen für die Bauplanung, die Komponentenbeschaffung und den Bau (Engineering, Procurement, Construction) von externen Partnern erfüllt werden.

UNTERNEHMENSSTRATEGIE

Vor dem Hintergrund der Unternehmenskrise im Jahre 2007 hat Conergy ihre Unternehmensstrategie neu definiert. Zur Unternehmensstrategie gehört seitdem eine Konzentration auf den Downstream-Bereich des Kerngeschäft Photovoltaik, attraktive Kernmärkte sowie auf profitables Wachstum. Im Kerngeschäft Photovoltaik verfolgt die Conergy die Strategie, Kundenmehrwert durch herstellerunabhängige, hochwertige Lösungen zu bieten.

Fokus auf den Downstream-Bereich des Photovoltaikgeschäftes

In der Vergangenheit verfolgte Conergy die Geschäftspolitik, möglichst viele Geschäftsfelder im Bereich erneuerbarer Energien zu erschließen. In der Krise erfolgte eine Rückbesinnung auf das Kerngeschäft – die Photovoltaik und hier das Geschäft nah am Kunden, dem sogenannten Downstream-Bereich. Hier bedient Conergy im Wesentlichen drei Kundengruppen: den Grosshandel und grosse Installationsbetriebe im Bereich B2B, Installationspartner im Bereich B2C und Investoren im Bereich Großprojekte.

In diesem Kerngeschäft hat Conergy gegenüber den in den Downstream-Bereich expandierenden Herstellern den Vorteil, durch die eigene Unabhängigkeit, Kunden stets die für ihn beste, hochwertige Lösung anzubieten. Das Unternehmen wird sein Produkt- und Leistungsportfolio weiterhin optimieren, um dem Kunden über die pure Hardware hinaus wahrnehmbaren Kundennutzen zu liefern. Wir sind davon überzeugt, dass Conergy sich in einem drehenden Markt mit seiner technischen Kompetenz und der langjährigen Erfahrung in der Auslegung und Konstruktion von solaren Großprojekten weiterhin hervorragend beim Kunden wird positionieren können.

Conergy hat außerhalb des Projektgeschäfts im Wesentlichen den Ausstieg aus allen Nicht-Photovoltaikbereichen, wie Solarthermie, Herstellung von Komponenten für Windkraftanlagen und Biomasse, vollzogen. Das Geschäft mit Wärmepumpen wurde aus dem Konzernvertrieb ausgegliedert und die Gesellschaft Güstrower Wärmepumpen GmbH operiert nun eigenständig am Markt. Alle finanziellen und personellen Ressourcen des Konzerns werden somit zukünftig auf den Ausbau und die Optimierung der Erträge im Photovoltaikerngeschäft konzentriert.

Fokus auf attraktive Kernmärkte

Conergy fokussiert die internationale Präsenz auf attraktive Kernmärkte. Die Internationalität ihres Geschäfts sieht Conergy nicht als Selbstzweck, sondern als Instrument zur Erschließung reifer Wachstumsmärkte. Insoweit analysiert Conergy, inwieweit die einzelnen Märkte, auf denen sie Aktivitäten entfaltet bzw. zu entfalten beabsichtigt, langfristig ausreichend zum Unternehmenserfolg beitragen können. Bezogen auf die verschiedenen geografischen Märkte prüft die Gesellschaft die lokalen Marktgegebenheiten, namentlich die regulatorischen Rahmenbedingungen, die Kundenbedürfnisse sowie die Wettbewerbssituation. Auf dieser Grundlage unterscheidet die Gesellschaft drei Kategorien von Märkten: etablierte Märkte, Märkte mit Potenzial und unattraktive Märkte. Aus letzteren haben wir uns im vergangenen Jahr zurück gezogen.

Fokus auf profitables Wachstum

Aus der Fokussierung auf das Kerngeschäft, attraktive Kernmärkte und den Downstream-Bereich folgt zugleich ein Fokus auf Profitabilität. In Zukunft steht nicht überwiegend das Umsatzwachstum, sondern der Ertrag im Vordergrund der Unternehmensstrategie.



RESTRUKTURIERUNG

Conergy hat die Ertrags- und Liquiditätskrise Ende 2007 zum Anlass genommen, mit der Umsetzung eines umfassenden Restrukturierungsprogrammes zu beginnen, das bereits zu großen Teilen realisiert wurde und weiter fortgeführt wird. Um die Ergebnissituation nachhaltig zu steigern, wurde und wird dabei vor allem die Komplexität des bisherigen Geschäftsmodells reduziert, die Kostenstruktur optimiert und das Working Capital-Management verbessert.

Im Wesentlichen umfasste das Ende 2007 begonnene Programm folgende Maßnahmen und Ziele:

- | Konzentration auf das Kerngeschäft der Photovoltaik und Trennung von nichtstrategischen Produktionsaktivitäten in den Bereichen Solarthermie, Wärmepumpen und im Segment Conergy PV Trennung von der Herstellung von Windenergieanlagen. Dieses Ziel wurde mit dem Verkauf der Solarthermiestätten in Belgien, den Niederlanden und Österreich im 1. Halbjahr 2008 bereits zum Teil umgesetzt. Der Verkaufsprozess für die Conergy GmbH Schweiz – einer Tochtergesellschaft der Conergy AG, deren Unternehmensgegenstand im Schwerpunkt das Solarthermiegeschäft ist – konnte allerdings nicht erfolgreich abgeschlossen werden. Ebenso der geplante Verkauf der Güstrower Wärmepumpen GmbH. Die genannten Gesellschaften sind daher weiterhin Bestandteil der Unternehmensgruppe. Hingegen wurden die Windenergieanlagenproduktionsstätte in Bremerhaven ebenso wie die Produktionsstätte für Kleinwindkraftanlagen in Bergheim bereits erfolgreich verkauft. Der Rückzug im PV-Geschäft aus nicht profitablen Ländern ist eingeleitet und in der Türkei, Belgien, den Niederlanden, Portugal, den Philippinen, Indonesien, Thailand und Südafrika bereits vollzogen. Die Niederlassungen in Brasilien und Mexiko befinden sich in Schließung.
- | Ferner plant Conergy eine nachhaltige Margenverbesserung durch die Neuausrichtung der Vertriebspolitik mit einer Fokussierung auf wachstumsstarke und margenattraktive Marktsegmente. Der Fokussierung auf wachstumsstarke Märkte und der Schaffung eines neuen Vertriebssystems wurde mit der zum 1. Januar 2008 vollzogenen Neustrukturierung des Konzerns in die zwei Segmente Conergy PV und EPURON Rechnung getragen. Hierbei wurde das gesamte PV-Geschäft – früher unter drei Marken am Markt vertreten – unter der gemeinsamen Marke Conergy gebündelt.
- | Das Margenpotenzial soll durch einen optimierten Produktmix und den Ausbau von margenträchtigen Anwendungssegmenten verbessert werden. Hierzu gehören höhere Anteile an selbstgefertigten Solarmodulen, Zusatzprodukten und höhermargigen Dünnschichtsolarmodulen sowie eine Reduzierung des großvolumigen Handelsgeschäfts.
- | Conergy hat seit Ende 2007 Kostensenkungsmaßnahmen im Personal- und Sachkostenbereich durch Personalabbau, Leistungsverdichtung und konsequentes Kostenmanagement bzw. -controlling in Angriff genommen. Bis zum 31. Dezember 2008 hat die Gruppe ihren Personalbestand um rund 1.000 Mitarbeiter gegenüber dem Stichtag 31. Dezember 2007 reduziert.

- | Weiteres Restrukturierungsziel ist eine Verminderung der Kapitalbindung durch ein verbessertes Working Capital-Management. Hierzu gehört eine eindeutige Zuordnung der Verantwortlichkeiten bezüglich Forderungen und Forderungsmanagement, die Verbesserung der Mahnprozesse sowie die Reduzierung der noch immer hohen Vorratsbestände und Forderungsreichweiten bzw. der Abbau von zu hohen Außenständen (Forderungen aus Lieferungen und Leistungen). Im Verlauf des Jahres 2008 konnten hier signifikante Verbesserungen erzielt werden: So sank das Working Capital von 38,7 Prozent vom Umsatz in 2007 auf 25,4 Prozent vom Umsatz in 2008.

Erforderlich ist ferner eine Verbesserung der Unternehmenssteuerung durch Implementierung einheitlicher und effizienter IT-Strukturen sowie durch den Abbau der komplexen Konzernstrukturen.

- | Zukünftige Großprojekte sollen ausschließlich unter der Voraussetzung einer eigenständigen „Cash-neutralen“ Finanzierung unter Berücksichtigung der intern vorgegebenen – also in den allgemeinen Finanzierungslinien enthaltenen – Vorfinanzierungslinie von 60 bis 70 Mio. EUR durchgeführt werden. Quersubventionierungen sollen nicht mehr stattfinden.
- | Conergy ist dabei, gruppenweit Steuerungs-, Kontroll- und Anreizsysteme, neue Verantwortungsstrukturen und Kernzielgrößen zu implementieren.

Die Umsetzung der Restrukturierung des Unternehmens wird durch ein eigens dafür eingerichtetes Gremium, das Measure Control Office (MCO), eng kontrolliert. Ziel ist die gruppenweite Implementierung der Steuerungs-, Kontroll- und Anreizsysteme der neuen Verantwortungsstrukturen (Spartenorganisation) und Kernzielgrößen (z. B. Return on Capital Employed). Das MCO, das im November 2007 eingeführt wurde, unterstützt die Gesellschaft und deren Business Units bei der Maßnahmendefinition und -umsetzung, indem es den Erfolg jedes Einzelprojekts prüft und bewertet. Es kontrolliert den Fortschritt der eingeleiteten Restrukturierungsmaßnahmen in einem formalisierten Verfahren und berichtet direkt an den Vorstandsvorsitzenden. Das MCO hat in jeder Business Unit der Gesellschaft Ansprechpartner und definiert für diese Zielvorgaben in Maßnahmen- und Aktionsplänen, deren Einhaltung turnusmäßig kontrolliert wird. Darüber hinaus werden auch konzernweite Ziele durch das MCO festgeschrieben. Dazu zählen etwa der konzernweite Personalabbau, die Reduktion der Kommunikations-, EDV-, KFZ- und Mietkosten durch Neuausschreibungen sowie die Verbesserung des Working Capital Managements. Auch das Erreichen dieser Ziele wird durch das MCO überwacht. Vor dem Hintergrund der weltweiten ökonomischen Krise und des dadurch begünstigten schnelleren Wechsels von einem Verkäufer- in einen Käufermarkt hat Conergy das bisherige Restrukturierungskonzept mehrfach angepasst bzw. ergänzt. Der Vorstand der Gesellschaft hat im Oktober 2008 weitere Intensivierungsmaßnahmen beschlossen, mit dem Ziel, die für den Liquiditätsbedarf entscheidenden Parameter zu verbessern. Zusätzlich hierzu hat der Vorstand Anfang 2009 ein Projektteam aufgesetzt, welches die Ländergesellschaften bei der Identifikation und Umsetzung von weiteren Ergebnis- und Liquiditätsmaßnahmen unterstützt.

MITARBEITER

Das Jahr 2008 war geprägt von der Reorganisation und Neuaufstellung des Unternehmens. Hierbei bildete die Anpassung der Personalstruktur einen zentralen Schwerpunkt der Personalarbeit. Conergy steuerte im Rahmen des Restrukturierungsprogramms in 2008 dem vorangegangenen massiven Personalaufbau stark entgegen. Der Grund für den hohen Personalaufbau in der Vergangenheit lag in der damals verfolgten Expansions-, Diversifikations- und Internationalisierungsstrategie. Der durch die Restrukturierung bedingte Personalabbau wurde von Conergy möglichst sozialverträglich gestaltet. Hierbei wurden von der Conergy Regelungen angestrebt, die einen zeitlichen und finanziellen Rahmen bildeten, indem Mitarbeitern der Übergang in ein neues Beschäftigungsverhältnis erleichtert wurde. So wurde den von betriebsbedingten Kündigungen betroffenen Mitarbeitern in Deutschland die Zahlung einer Abfindung angeboten. Alternativ bestand für diese Mitarbeiter die Möglichkeit, für einen Zeitraum von sechs Monaten in eine Transfergesellschaft zu wechseln. Die Personalmaßnahmen des Ende 2007 beschlossenen Restrukturierungsprogramms wurden in 2008 abgeschlossen.

Mitarbeiterentwicklung

Im Geschäftsjahr 2008 hat die Conergy ihren Personalbestand im fortzuführenden Geschäft 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 sind seit dem 31. Dezember 2007 721 Vollzeitbeschäftigte aus dem Unternehmen ausgeschieden. Insbesondere im Segment Conergy PV wurde die Anzahl der Mitarbeiter weltweit von 2.009 Mitarbeitern zum 31. Dezember 2007 um 564 Mitarbeiter auf 1.445 Mitarbeiter Ende 2008 reduziert. In der Conergy Holding wurde die Anzahl der Mitarbeiter von 305 Mitarbeitern Ende 2007 um 166 Mitarbeiter auf 139 Mitarbeiter zum 31. Dezember 2008 reduziert. Von den 1.773 Mitarbeitern des Conergy Konzerns waren zum 31. Dezember 2008 77 Prozent Angestellte und 23 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.

Mitarbeiterförderung

Eine entscheidende Basis für den zukünftigen Erfolg des Conergy Konzerns bilden Engagement, Kompetenz und Leistungsbereitschaft der Mitarbeiter. Durch diverse HR-Instrumente werden diese Eigenschaften der Mitarbeiter unterstützt und gefördert.

Mitarbeiter haben die Möglichkeit, aktiv an der Erreichung der strategischen Ziele des Konzerns mitzuwirken und davon zu profitieren. Der überwiegende Teil der Mitarbeiter der deutschen Konzerngesellschaften nimmt an einem erfolgsorientierten Vergütungssystem teil. In Abhängigkeit vom Erreichen operativer Ergebnis- und Leistungsziele, die jährlich individuell vereinbart werden, erhalten die Mitarbeiter einen

variablen Bonus. Darüber hinaus werden auch individuelle Ziele mit jedem Mitarbeiter vereinbart. In den ausländischen Konzerngesellschaften nehmen die Führungskräfte überwiegend an einem erfolgsorientierten Vergütungssystem teil.

Um Eigenkündigungen zu vermeiden, wurde für Mitarbeiter in wichtigen Schlüsselpositionen ein Retention-Programm aufgelegt. Die jeweiligen Maßnahmen, wie beispielsweise die Finanzierung von Weiterbildungsmaßnahmen und die Zahlung von Sonderboni, wurden mit den betreffenden Mitarbeitern individuell vereinbart.

Die berufliche und persönliche Entwicklung besprechen Führungskräfte mit ihren Mitarbeitern im Rahmen des jährlichen Mitarbeiterentwicklungsdialogs. Basierend auf einem konzernweiten Kompetenzmodell werden Stärken und Entwicklungsfelder definiert und Maßnahmen vereinbart.

Darüber hinaus bietet der Conergy Konzern seinen Mitarbeitern die Möglichkeit einer betrieblichen Altersvorsorge durch Entgeltumwandlung. Hierbei wird auf eine größtmögliche Flexibilität der Lösungen geachtet.

Code of Conduct

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

Betriebsratsgründung am Standort Hamburg

Im Februar wurden in Hamburg die Weichen zur Gründung eines Betriebsrats gestellt und im Juni 2008 haben bei der Conergy AG sowie der Conergy Deutschland GmbH erstmals Betriebsratswahlen stattgefunden. Die Betriebsräte dieser Gesellschaften haben sich Anfang Juli 2008 konstituiert. Im Dezember 2008 wurden zudem erstmals Betriebsratswahlen in der voltwerk electronics GmbH durchgeführt.

Die Betriebsräte der Conergy Gruppe verstehen sich als Sprachrohr der Mitarbeiter, aber auch als Ansprechpartner für den Vorstand bzw. die Geschäftsführungen, um so die Motivation der Mitarbeiter sowie deren Vertrauen in die Conergy weiter zu stärken. Seit Juli 2008 finden an den Standorten Hamburg und Zweibrücken regelmäßige Betriebsratssprechstunden sowie Versammlungen statt.

Dank

Das Geschäftsjahr 2008 war für den Conergy Konzern ein turbulentes und schwieriges Jahr, in dem das Unternehmen sein Restrukturierungsprogramm fortgeführt hat. Der Vorstand dankt allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Conergy Konzerns für ihren Einsatz in dieser besonders schwierigen Situation. Er ist überzeugt, dass Conergy mit der Kompetenz, dem Engagement und vor allem dem Enthusiasmus aller Teams, der das Unternehmen auch bisher prägte, bald wieder in eine erfolgreiche Zukunft blicken kann.