

Hauptversammlung Geschäftsjahr 2008

Hamburg, 10. Juni 2009

Es gilt das gesprochene Wort



Agenda

Einleitung

Das Geschäftsjahr 2008

Maßnahmen der Neuausrichtung

Strategische Positionierung und Marktentwicklung

Geschäftsentwicklung 2009 und Ausblick

Agenda

Einleitung

Das Geschäftsjahr 2008

Maßnahmen der Neuausrichtung

Strategische Positionierung und Marktentwicklung

Geschäftsentwicklung 2009 und Ausblick

Die wichtigsten Eckdaten und Faktoren 2008

| **Großteil der Neuausrichtung 2008 umgesetzt**

Komplexität reduziert. Finanzielle Basis gestärkt. Neue Geschäftsführung an Bord. Marke neu positioniert. Personal und weitere Kosten reduziert.

| **Q4 durch Kreditklemme und drehenden PV-Markt beeinträchtigt**

Finanzkrise: Banken nicht in der Lage oder nicht bereit, Kredite zu vergeben. Dramatischer Verfall bei Silizium- und Modulpreisen. Abschreibungen aufgrund von langfristigen Lieferverträgen.

| **2008: Umsatzziel erreicht. EBIT Verlust auf Vorjahresniveau.**

Umsatz steigt um 40% auf € 1.006 Millionen, trotz ca. 40% weniger Mitarbeiter. EBIT and EBITDA wegen hoher Sonderaufwendungen unter Erwartungen.

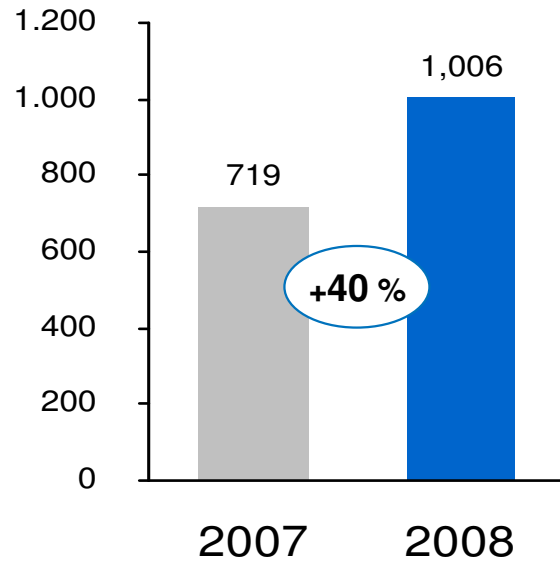
| **Viele Einmalkosten werden 2009 nicht wiederkehren**

Geringere Zinsbelastung. Modul-Abschreibungen Q1 in Bilanz 2008 berücksichtigt. Geringere Währungseffekte. Restrukturierungskosten sinken deutlich.

Umsatzentwicklung Conergy Gruppe

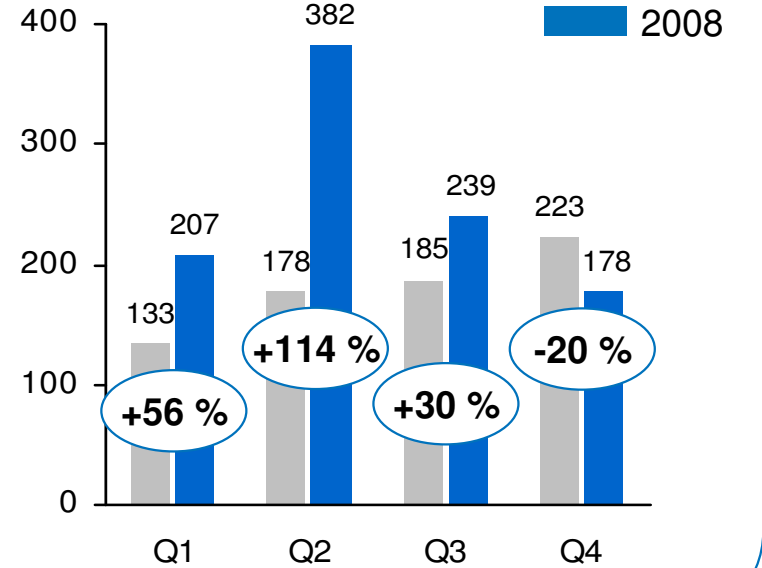
Gesamtjahr

In Millionen €



Nach Quartalen

In Millionen €

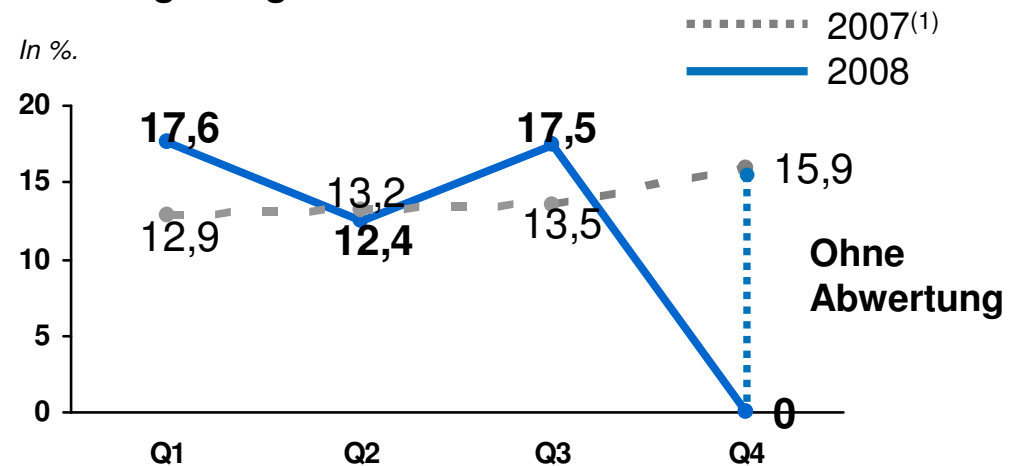


⁽¹⁾ 2007 vergleichbar angepasst.

Umsatz und Rohertrag

In Millionen €	2007 ⁽¹⁾	2008
Umsatz	719	1,006
Rohertrag	101	126
Marge (%)	14.0	12.5

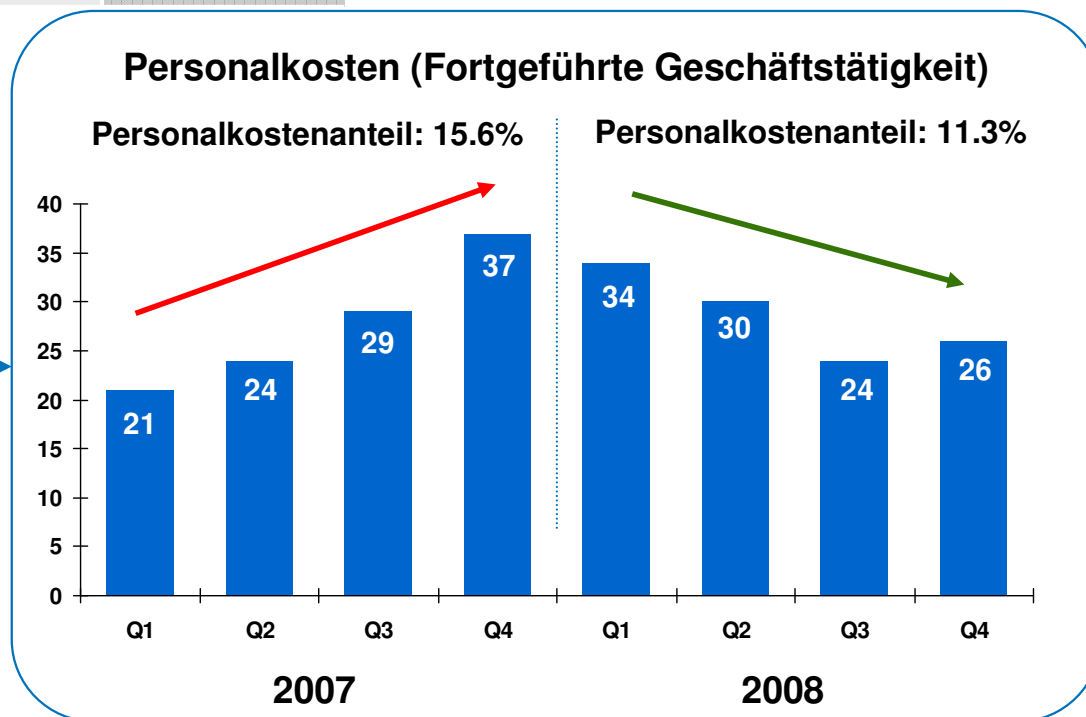
Rohertragsmarge nach Quartalen



⁽¹⁾ 2007 vergleichbar angepasst.

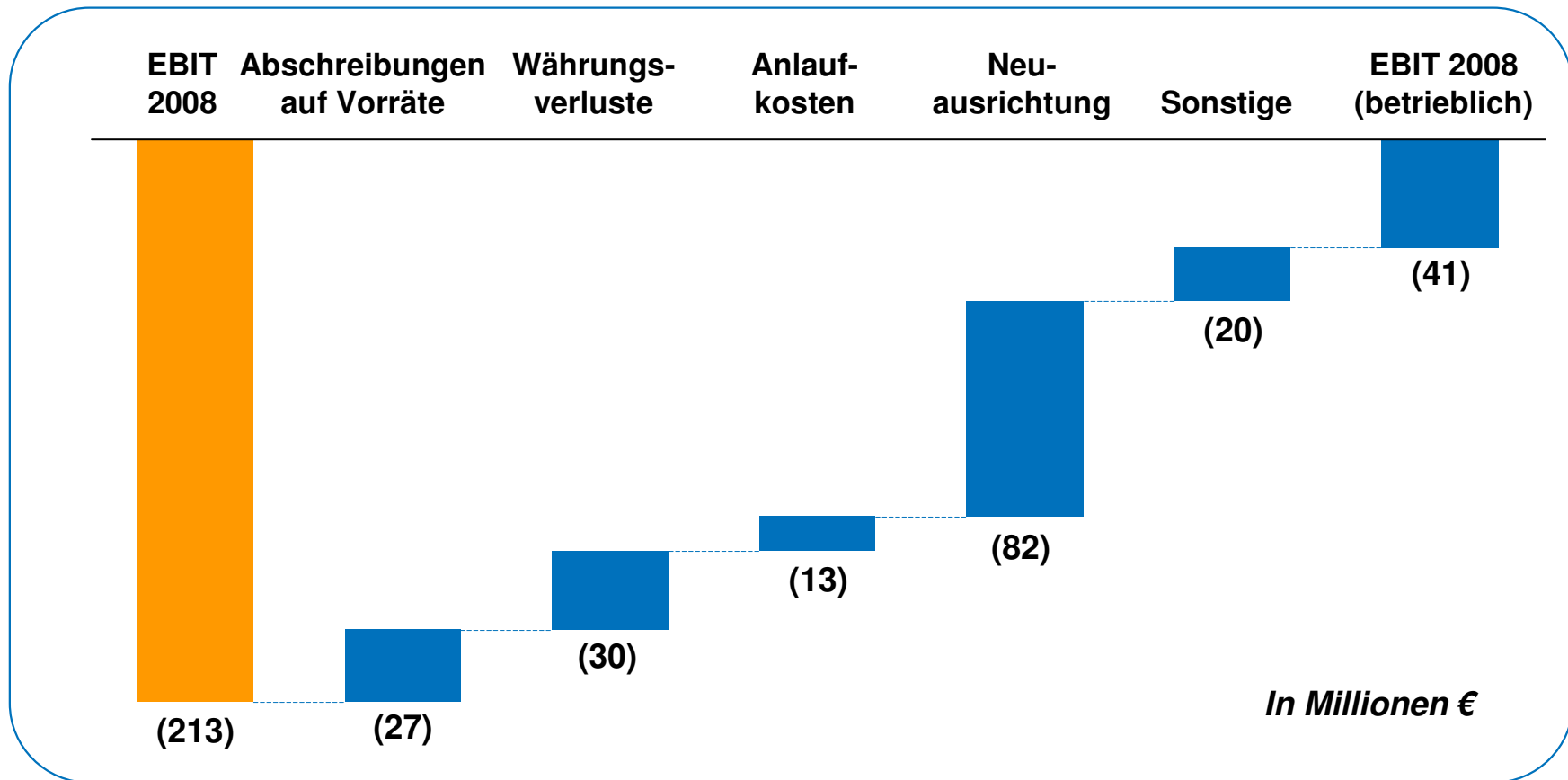
Betriebliche Aufwendungen und Personalkosten

In Millionen €	2007 ⁽¹⁾	2008
Personalaufwand	-112	-114
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-179	-232
EBITDA	-163	-177
EBIT	-213	-213



⁽¹⁾ 2007 vergleichbar angepasst.

Negative Auswirkungen auf EBIT



Überleitung Betriebsergebnis zum Jahresfehlbetrag

in Millionen €	2007 ⁽¹⁾	2008
EBIT	-213	-213
Finanzergebnis	-22	-68
EBT	-235	-280
Ertragsteuern	22	27
Ergebnis nach Steuern aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	-213	-254
Verlust aus nicht fortgeführten Geschäftsbereichen	-35	-53
Ergebnis nach Steuern	-248	-307

Die wichtigsten Faktoren

- | Finanzergebnis leidet unter Kosten der Brückenfinanzierung
- | Hohe Sonderkosten aus nicht fortgeführten Geschäften

(1) 2007 vergleichbar angepasst.

Bilanz (Kurzfassung)

In Millionen €	2007 ⁽¹⁾	2008
Langfristige Vermögenswerte	306	320
Kurzfristige Vermögenswerte	706	427
Als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	24	0
AKTIVA GESAMT	1.036	747
Eigenkapital	125	197
Langfristiges Fremdkapital	168	131
Kurzfristiges Fremdkapital	726	415
Schulden für als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	16	4
PASSIVA GESAMT	1.036	747

Die wichtigsten Faktoren

- | Bilanzsumme geringer wegen niedrigerer Vorräte und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen
- | Kapitalerhöhung stärkt Eigenkapitalquote auf 26% (2007: 12%).
- | Nettoverschuldung von € 406 Mio. auf € 290 Mio. Reduziert
- | Working Capital von 278 € Mio. auf € 255 Mio. reduziert

⁽¹⁾ 2007 vergleichbar angepasst.

Cashflow

In Millionen €	2007 ⁽¹⁾	2008
EBIT	-213	-213
Zahlungsunwirksame Beträge	115	175
Brutto-Cashflow	-99	-37
Aus laufender Geschäftstätigkeit erwirtschaftete Zahlungsmittel (Gesamt)	-189	-161
Aus der Investitionstätigkeit erwirtschaftete Zahlungsmittel	-195	-21

Die wichtigsten Faktoren

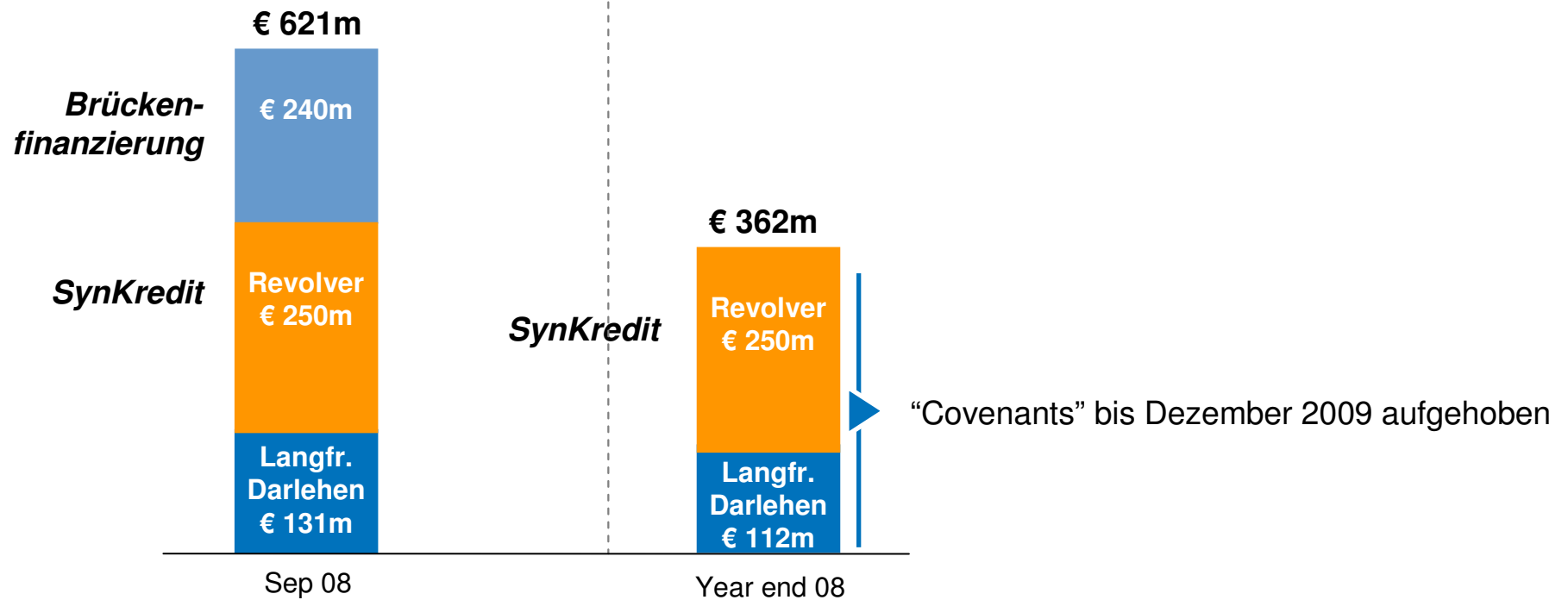
- | Verbesserung des Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit
- | Liquiditätsabfluss aus Investitions-tätigkeit geringer durch wesentlich fokussierte Investitionen

⁽¹⁾ 2007 vergleichbar angepasst.

Konzernfinanzierung

SynKredit &
Brückenfinanzierung

Nach Kapitalerhöhung



Index

Einleitung

Das Geschäftsjahr 2008

Maßnahmen der Neuausrichtung

Strategische Positionierung und Marktentwicklung

Geschäftsentwicklung 2009 und Ausblick

Restrukturierungserfolge 2008

Management

- | Vorstand erneuert
- | Führungsebene erneuert ✓

Aufsichtsrat

- | mit erfahrenen Experten besetzt ✓

Gesellschaft

- | PV Geschäft verschmolzen
- | EPURON neu aufgestellt
- | eigenverantwortliche Geschäftseinheiten geschaffen ✓

Komplexität

- | aus 13 Ländern zurückgezogen
- | Anzahl Rechtseinheiten reduziert
- | auf Kerntechnologien beschränkt ✓

Marke

- | auf eine starke Marke konzentriert
- | als Downstreamer positioniert ✓

Finanzierung

- | Kapitalerhöhung durchgeführt
- | Nettoverschuldung reduziert ✓

Reporting

- | Cash Forecasts verbessert
- | Planung verbessert
- | Measure Control Office eingeführt ✓

Prozesse / IT Support



Frankfurt (Oder)

- | Aufbau vorangetrieben
- | Effizienz / Ausbeute gesteigert
- | Wafersägen aktiviert ✓

MEMC Vertrag

- | Mitte 2008 halbiert
- | erneute Gespräche bis Ende April
- | laufendes Verfahren in New York ✓

Rechts-Themen

- | DPR Prüfungen
- | BaFin Prüfungen ✓

Führungsebene mit neuen, professionellen Köpfen besetzt.

Vorstand

- | mit Industrieund Turnaround Experten neu besetzt
- | Dieter Ammer, Jörg Spiekerkötter, Philip von Schmeling, Andreas von Zitzewitz



Erste und zweite Führungsebene

- | professionelle Köpfe in Schlüsselpositionen hinzugewonnen
- | vor allem Ein- und Verkäufer mit einschlägiger Industrieerfahrung



30 Neubesetzungen insgesamt

- | 17 neue Kollegen, 13 interne Beförderungen
- | von renommierten Unternehmen wie Siemens, BAT, Schott, maxingvest, Rodenstock, Infineon

Holding

Dr. Sebastian Biedenkopf, Gen. Counsel
 Ralf Zeller, Head of Treasury
 Manfred Zarnetzki, Head of Controlling
 Jan Vannerum, Head of Accounting

Einkauf, Logistik und Vertrieb

Norbert Apfel, MD, Conergy DE
 Marc Lohoff, Head of Asia Pacific
 Alexander Gorski, Head Supply Chain
 Dirk Müschen, Head of Purchasing

Frankfurt (Oder)

Matthias Kamholz, MD
 Michael Erler, CFO Components



Ein Brain-Gain bei gleichzeitig geringer Zahl von Eigenkündigungen (unter 2%).



Index

Einleitung

Das Geschäftsjahr 2008

Maßnahmen der Neuausrichtung

Strategische Positionierung und Marktentwicklung

Geschäftsentwicklung 2009 und Ausblick

2009: Der Photovoltaikmarkt im Wandel

2009: Silizium-Überkapazitäten von mehr als 4 GW erwartet

- | starke Differenz zwischen Angebot (10 GW) und Nachfrage (6 GW)
- | Letzten 10 Monate Siliziumpreisverfall am Spotmarkt bis zu 80%
- | seit Q4/2008: Verträge zwischen Lieferanten und Kunden werden neu verhandelt

Nach 2009: weiterhin starkes Wachstum im Solarmarkt erwartet

- | steigende Nachfrage nach Auflösung der Kreditklemme erwartet
- | Netzparität durch gefallene Modulpreise früher als erwartet

Folge: Zugang zum Kunden immer wichtiger

- | Machtverschiebung: Unternehmen mit Zugang zum Kunden profitieren vom Wandel
- | Margenverschiebung in den Downstream-Bereich erwartet
- | es zählt die starke Marke

Zwischen Q4 2008 und Q1 2009: Starker Preisrutsch in gesamter Branche

Conergy hat diesen Preisverfall vorhergesagt.
Doch auch wir waren von dessen Geschwindigkeit überrascht...

Vom Wandel profitieren: Unsere drei Kernkompetenzen

Produkte

Technologische Vielfalt: Für jeden Kunden das passende Solarprodukt

- | Dickschicht: Module, Wechselrichter und Gestellsysteme aus eigener und fremder Fertigung
- | Dünnschicht: Zugang zu führenden Dünnschicht-Lieferanten
- | offen für neue Technologien

Knowhow

Umfangreiche Solarerfahrung: Von der kleinen Aufdachanlage bis zum Mega-Solarpark

- | 10 Jahre Erfahrung im Bereich Finanzierung, Projektierung und Installation von PV-Anlagen
- | seit 1998 Großprojekte von mehr als 400 MW realisiert

Kundennähe

Breites Vertriebs- und Servicenetz nahe am Kunden

- | seit Bestehen mehr als 800 MW Module umgesetzt
- | starke Marke im Solarbereich
- | in allen Schlüsselmärkten aufgestellt (Deutschland, USA, Spanien, Italien, Griechenland, etc.)

Index

Einleitung

Das Geschäftsjahr 2008

Maßnahmen der Neuausrichtung

Strategische Positionierung und Marktentwicklung

Geschäftsentwicklung 2009 und Ausblick

Q1/2009: Belastet durch Wetterbedingungen und Finanzkrise

Quartal I

- | ist üblicherweise aufgrund saisonal bedingter Wetterbedingungen das schwächste Quartal
- | durch Abrechnung einiger Projekte aus 2007 im 1. Quartal 2008 war dieses damals vergleichsweise stark ("spill over Effekt")

Jan. & Feb.

- | der harte Winter in Mitteleuropa verzögerte viele Installationen
- | Finanzkrise: Die Kreditklemme erschwerte die Eigen- und Fremdkapitalfinanzierung
- | Modulpreisverfall: Endkunden und Investoren halten sich vorerst zurück

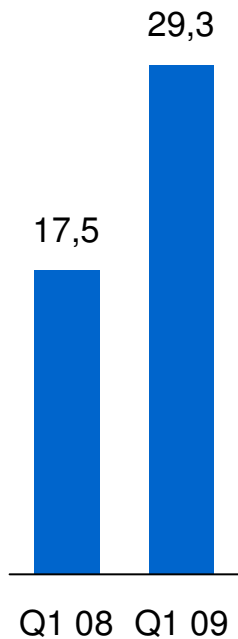
März

- | bessere Wetterbedingungen beleben das B2C Geschäft
- | Solarsysteme günstiger denn je: wachsendes Interesse, steigende Nachfrage im B2C Geschäft
- | Niedrige Preise für Solarsysteme steigern die Rendite für Investoren
- | Kreditklemme nimmt langsam ab: Gespräche mit potentiellen Investoren laufen wieder an

Q1/2009: Die Restrukturierung beginnt zu wirken

Bruttomarge

In %



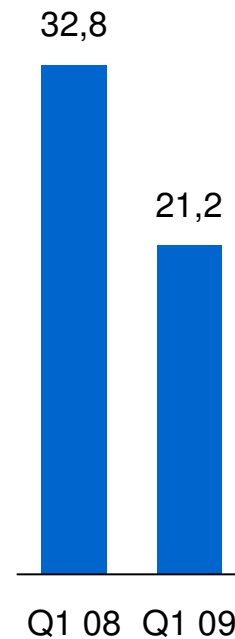
Personalkosten

In Millionen €



Sonstige betriebliche Aufwendungen

In Millionen €



Die wichtigsten Faktoren

- | Bruttomarge in Q1 2009 bei 29%
- | Reduzierung der Rechts- und Beratungskosten
- | Reduzierung der Restrukturierungskosten
- | Verringerung von Währungsverlusten
- | Reduzierung von Personal- und damit verbundenen Sachkosten

Projekterfolge der letzten Monate

Neue Kundengruppen:

| Immer mehr regionale Versorger und Behörden entdecken Photovoltaik als Alternative



Drittgrößter Dünnschicht-Park

| Trier, Deutschland
| 8,4 MW
| versorgt 2.400 Haushalte
| für Stadtwerke Trier



Robert Schulz Solarfarm

| SSJID / Kalifornien, USA
| 1,6 MW
| \$ 400.000 jährliche Einsparung
| für lokalen Wasserversorger



Stadtverkehrsgesellschaft FFO

| Frankfurt (Oder), Deutschland
| für die Stadtverkehrsgesellschaft

Photovoltaik mit Conergy

| **lukrativ wie nie zuvor**

durch Renditen bei Solaranlagen von 8 - 12%

| **verlässlich**

durch 20 Jahre garantierte Einspeisevergütung

| **einfach**

durch optimal abgestimmte Systemkomponenten

| **sicher**

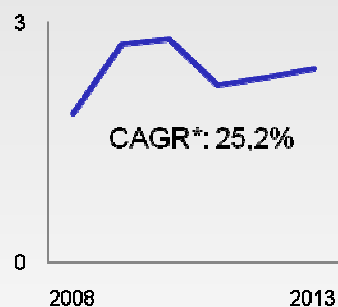
durch TÜV-zertifizierte Komponenten und Garantien

Weiteres Wachstum in unseren solaren Kernmärkten erwartet.



Deutschland

Umsatzanteil 08: 26%
Markteintritt: 96



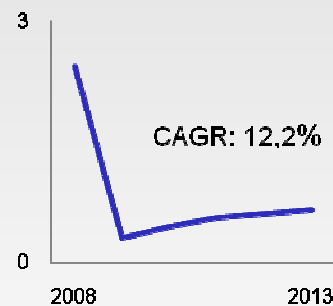
Heimatmarkt
Deutschland mit
weiterhin hohen
Wachstumsraten

*CAGR: 2008-2013



Spanien

Umsatzanteil 08: 16%
Markteintritt: 03

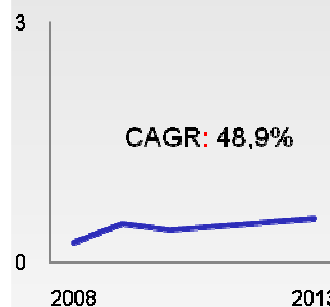


Langsame Erholung
mit verlässlicher
Rate an
Neuinstallationen



Italien

Umsatzanteil 08: 6%
Markteintritt: 05

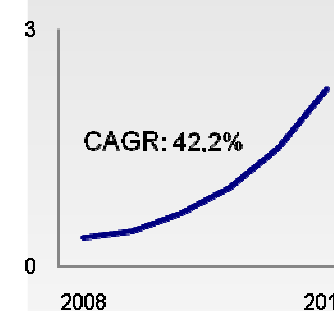


Signifikantes und
nachhaltiges
Wachstum



USA

Umsatzanteil 08: 6%
Markteintritt: 05



Regierungsprogram
me schaffen neue
Marktanreize;
exponentielles
Wachstum erwartet.

Conergys Aufstellung in einigen wichtigen Kernmärkten.

Fallbeispiele aus den Conergy Kernmärkten



Stärkster Solarmarkt weltweit. Starkes B2B-Netzwerk. Zahlreiche Projekte in der Pipeline. Neue Kundengruppen werden gezielt erschlossen. **Vertrieb jüngst um 50% aufgestockt.**



Zweitgrößter Solarmarkt. Mehr als 7 MW (10% der Gesamtausschüttung) in den ersten zwei Registrierungsverfahren erhalten. **29 MW im Markt geplant.**



Starker Wachstumsmarkt. Attraktive Einspeisevergütung. **Projekt Pipeline von über 50 MW.** Einer der starken solaren Spieler.



Kleiner, aber wachsender Markt. **46 MW in der Projektpipeline.** Starkes Interesse bei Investoren. 24% Marktanteil – klarer Marktführer in Griechenland.



“Obama-Effekt”. **Starkes Wachstum Ende 2009 / Anfang 2010 erwartet.** Starkes B2B-Geschäft. 35 MW in der Projektpipeline.

10 Jahre Conergy - 10 Jahre Erfahrung in der Photovoltaik.

10 Jahre Conergy - ein Jahrzehnt voller Energie...

- | ...mehr als 1 Gigawatt Erneuerbare Energien weltweit verkauft
- | ...Erfahrung aus 10.000 weltweit installierten Solarsystemen gesammelt
- | ...über 10.000 Kunden den Erfolg erst möglich gemacht

Leuchtturmprojekte aus 2008



Größter Solarpark Asiens

- | SinAn, Korea
- | 24 MW
- | versorgt 6.000 Haushalte



Einer der Top10 Solarparks

- | El Calaveron, Spanien
- | 21,2 MW
- | Fläche 100 hektar



Drittgrößter Dünnschicht-Park

- | Trier, Deutschland
- | 8,4 MW
- | versorgt 2.400 Haushalte

Conergy Facts

- | **1,006 Mrd. Jahresumsatz / 1731 Mitarbeiter**
| damit zweitgrößtes, deutsches PV-Unternehmen
- | **Produkte „Made in Germany“**
| Module, Wechselrichter und Gestelle
aus Deutschland
- | **Kundennah**
| 800 Vertriebs- und Service-Mitarbeiter
in 15 Ländern



CONERGY

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!