



CONERGY

Bilanzpressekonferenz

Frankfurt, 9. April 2008

Agenda.

| Einführung

| Abschluss 2007

| Strategie

| Restrukturierung

| Planung 2008 / 2009

| Zusammenfassung



Die vergangenen Monate auf einen Blick.



| 2007: Conergy gerät in eine Krise

Zu ehrgeiziges Wachstum und zu hohe Komplexität führen im Oktober zu einer Liquiditätskrise



| November 2007: Plan zur Neuausrichtung und Restrukturierung

Neues Management refinanziert und implementiert umfassende operative und strategische Wende



| Februar 2008: Banken stellen sich hinter Conergy

Geldhäuser verzichten bis Ende Dezember 2008 auf Covenants, weitere Finanzierung gewährt, Konzept der Neuausrichtung wird uneingeschränkt unterstützt



| 2008: Restrukturierung macht gute Fortschritte

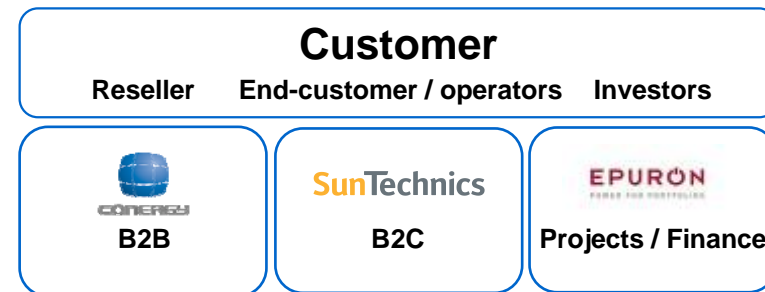
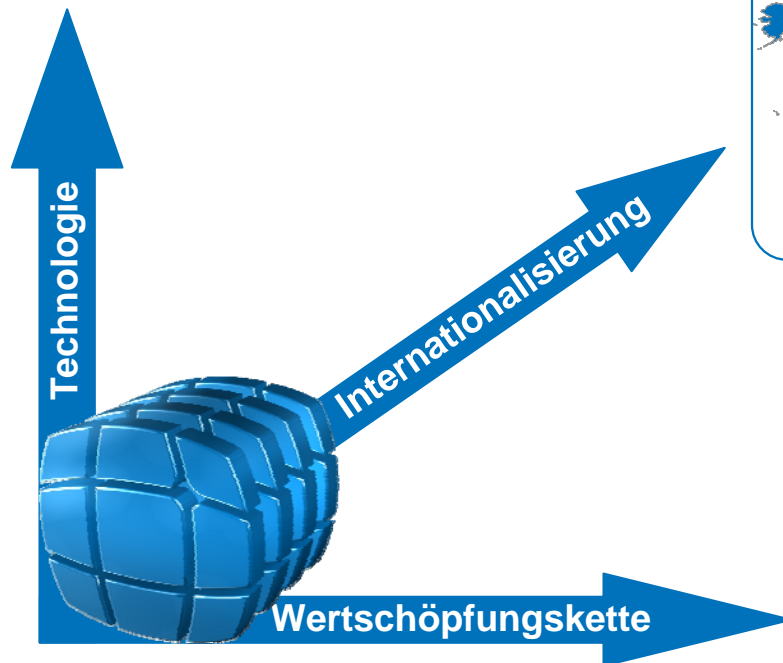
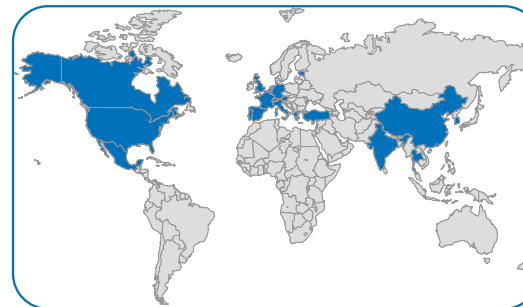
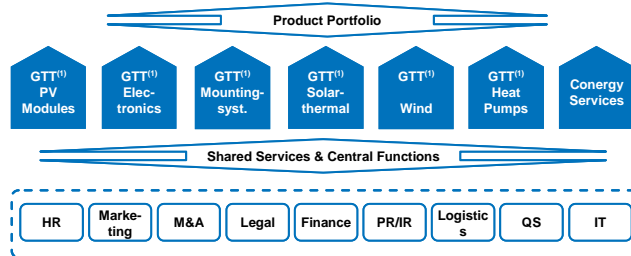
Positive Bilanz nach fünf Monaten, 2008 wird Jahr des Turnarounds



| 2009: Rückkehr in die Gewinnzone, Planung bestätigt

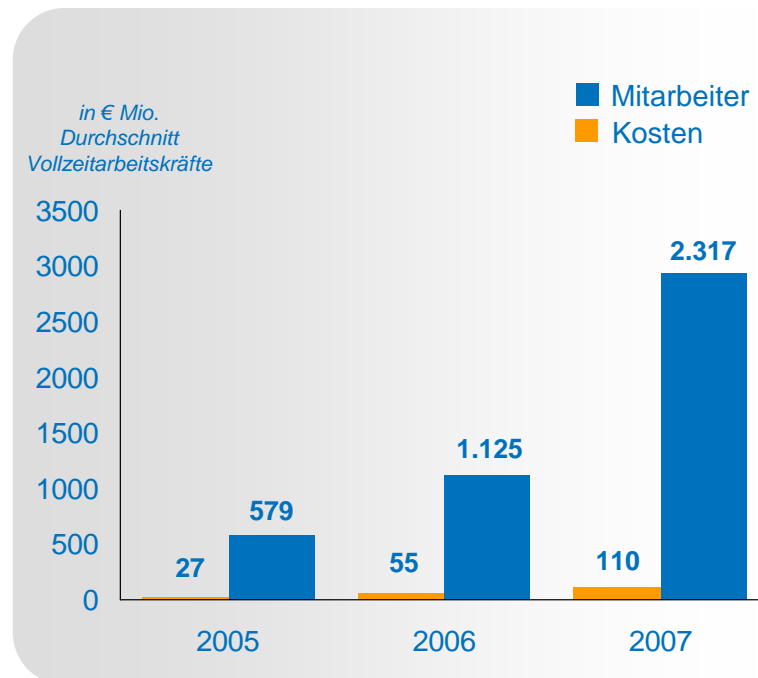
Weitere Umsatzbelebung; EBIT wird laut Planung im positiven Bereich liegen – in zweistelliger Millionenhöhe

Ursachen der Krise: Zu viel auf einmal, zu schnell, zu ehrgeizig.

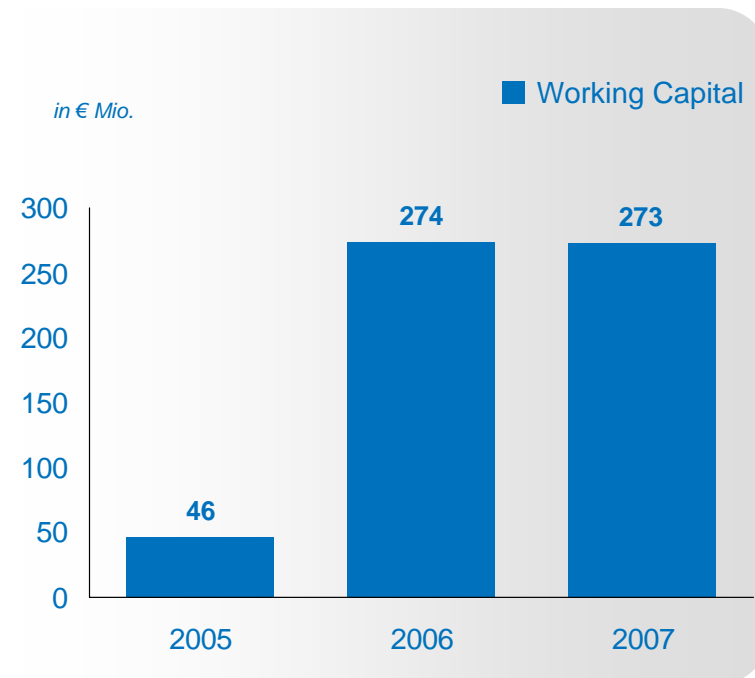


Zu ungestümes Wachstum: Anstieg Personal und Working Capital in der Unternehmensgruppe 2005-2007.

Wachstum Belegschaft 2005-2007



Working Capital Entwicklung 2005-2007



Die wichtigsten Ursachen der Krise.



| Ungestümes Wachstum



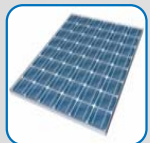
| Cash-Bedarf stark angestiegen



| Organisationsstruktur wächst rapide
| Hohe Overheads



| IT- und Controllingsysteme wachsen mit
Komplexität nicht mit



| Verzögerungen von bestellten Modullieferungen

Conergy



in der Krise

Agenda.

| Einführung

| Abschluss 2007

| Strategie

| Restrukturierung

| Planung 2008 / 2009

| Zusammenfassung



Abschluss 2007: Die Kerndaten.

| Umsatz steigt um 4% auf EUR 706 Mio.

| Umsatz pro Segment:

| Conergy verbessert Erlöse um 17% auf EUR 321 Mio.

| SunTechnics steigert Erlöse um 18% auf EUR 235 Mio.

| EPURON-Umsatz liegt nach Korrektur mit EUR 150 Mio. um 28% EUR unter Vorjahr

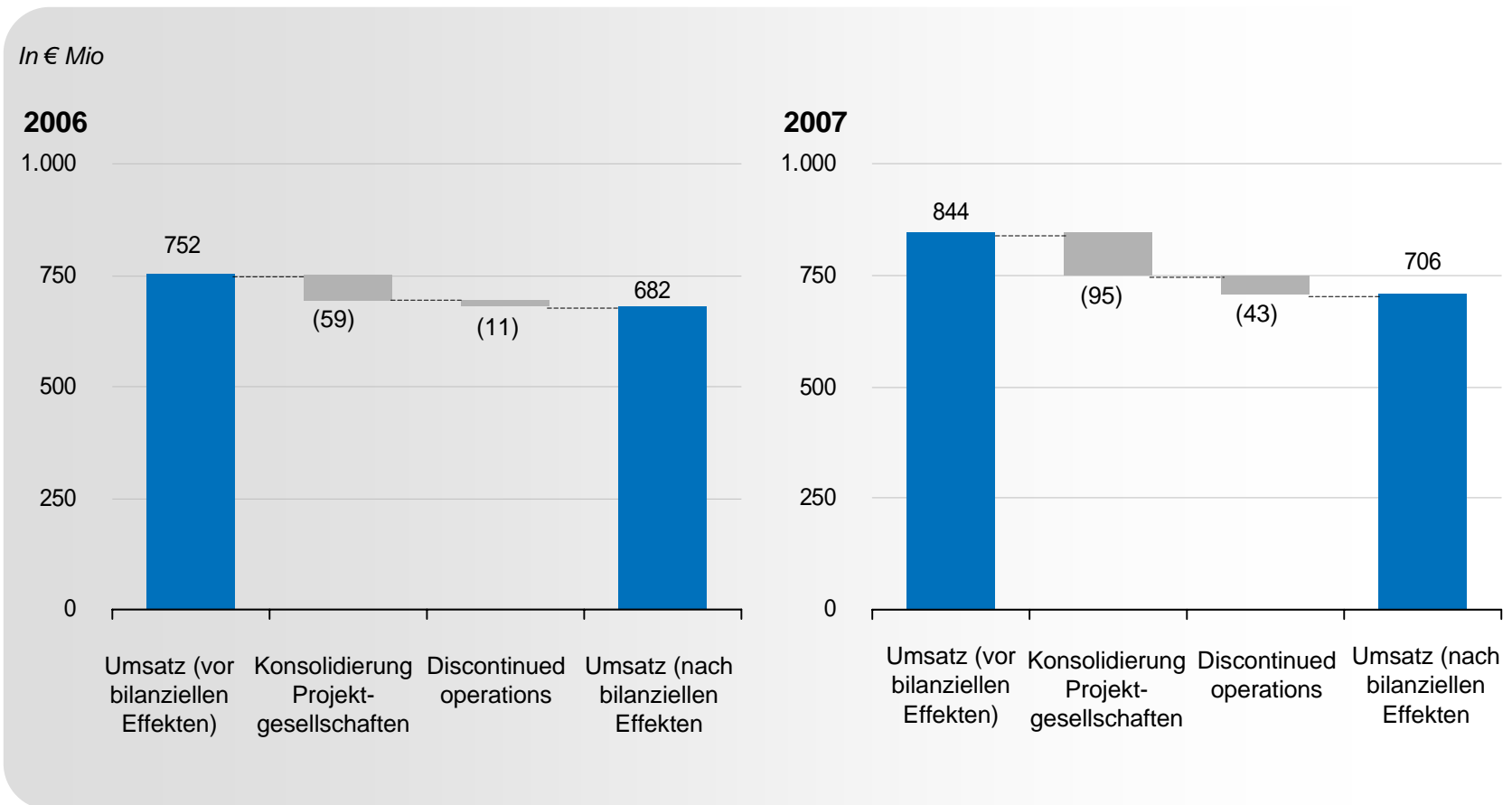
| EBIT von EUR -210 Mio. (EBIT 2006 nach Anpassungen bei EUR 2 Mio.)

| Belastung hauptsächlich durch Einmal-Kosten der Neuausrichtung

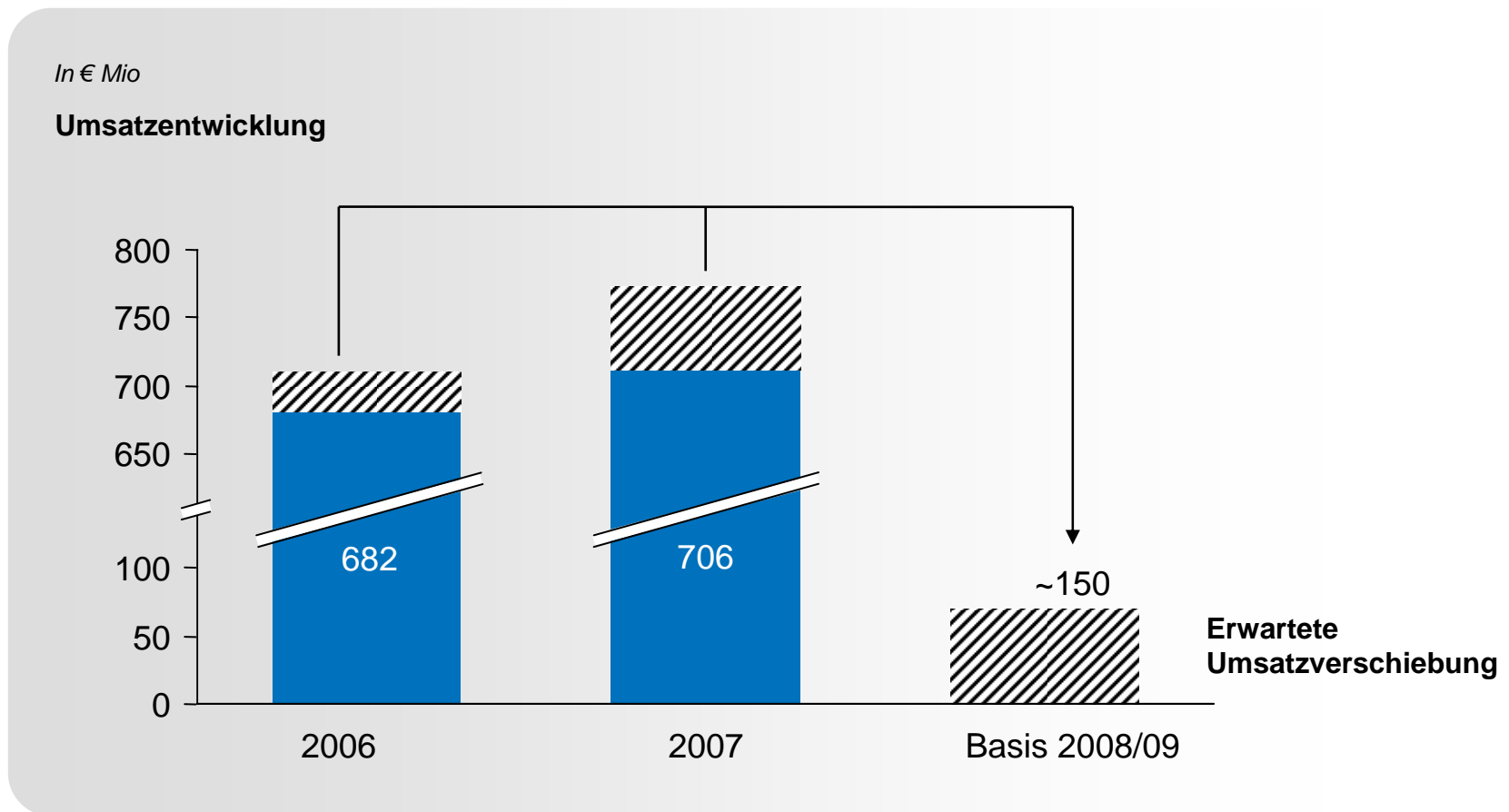
| Latente Steuern niedriger als vorläufige Schätzung: Konzernergebnis EUR - 248 Mio.



Auswirkungen der Bilanzierungsänderung auf Umsatz.



Positiver Umsatzeffekt 2008/2009 durch Bilanzierungsänderung.



Gewinn- und Verlustrechnung 2006 / 2007.

In € Mio.	2006	2006C ⁽¹⁾	2007
Umsatzerlöse	752	682	706
Rohertrag	145	108	94
Sonstige Erträge	33	17	30
Personalaufwand	(58)	(55)	(110)
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(63)	(63)	(182)
EBITDA	57	7	(168)
Abschreibungen	(5)	(5)	(42)
EBIT (fortgeführte Aktivitäten)	52	2	(210)
Finanzergebnis	(6)	(6)	(22)
Ertragsteuer	(15)	4	22
EBT (fortgeführte Aktivitäten)	-	0	(210)
Ergebnis Discontinued Operations	-	(1)	(38)
Konzernergebnis	31	(1)	(248)

Änderungen in 2006

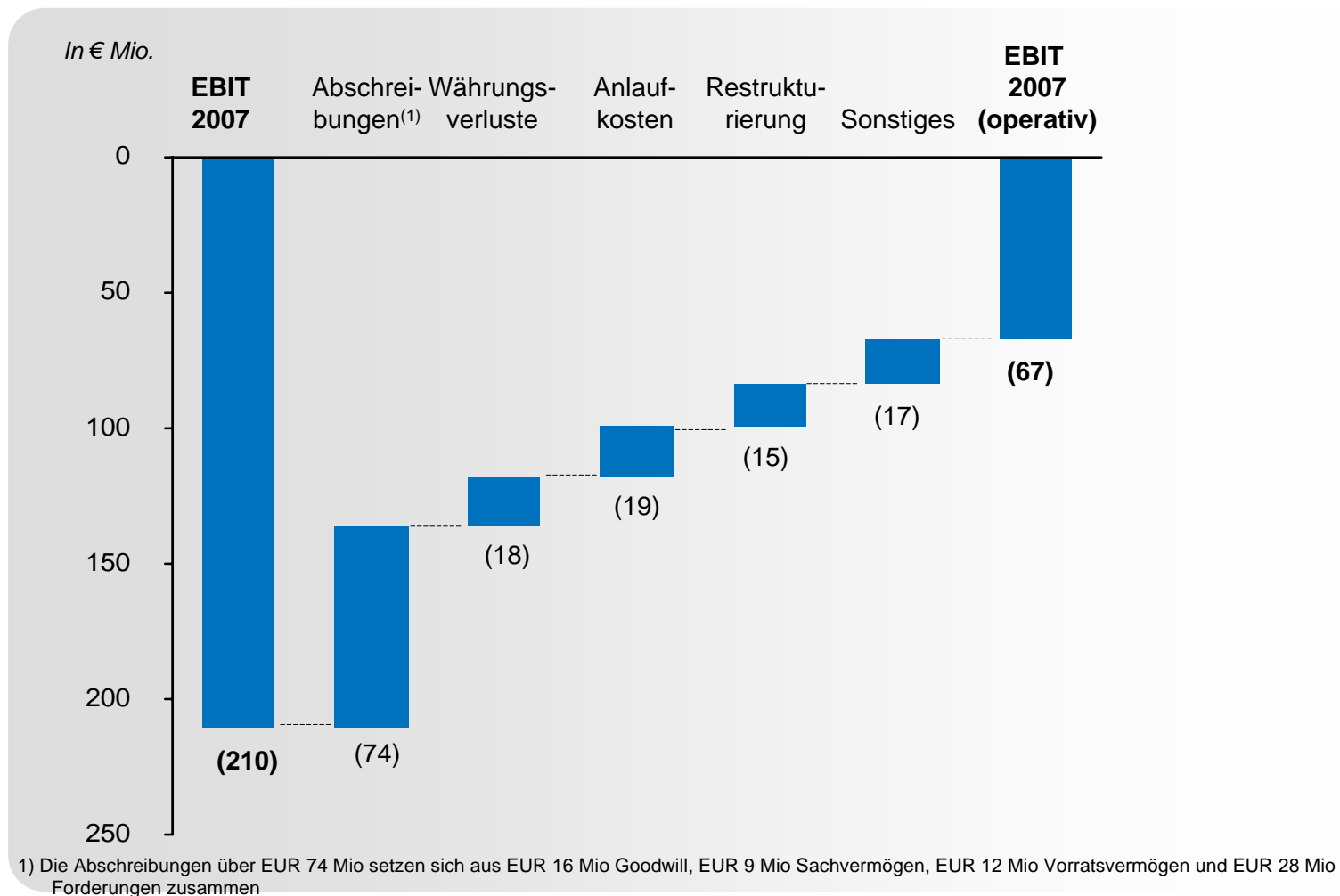
- | Großprojekte konservativer bilanziert
- | Anpassungen:
 - | Sale and lease back Werk Frankfurt (Oder)
 - | Bilanzierung Sicherungsgeschäften
 - | Akquisition Türkei

Belastungen 2007

- | Hauptsächlich durch Einmal-Aufwendungen

(1) Korrigierte 2006er Umsatzzahlen nach Änderung der Bilanzierungsmethode für Großprojekte und ohne nicht fortgeführte Aktivitäten

EBIT 2007 vor allem durch einmalige Belastungen beeinträchtigt.



Bilanz 2006 / 2007.

In € Mio.	31.12.2006	31.12.2007
Langfristige Vermögenswerte		
Geschäfts- oder Firmenwerte	29	21
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	22	23
Sachanlagen	63	211
Sonstiges*	37	55
Kurzfristige Vermögenswerte		
Vorräte	135	342
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	328	213
Sonstiges	58	83
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	26	62
Vermögenswerte bezogen auf Discontinued Operations	-	26
Gesamtvermögen	698	1.036

In € Mio.	31.12.2006	31.12.2007
Langfristige Schulden		
Rückstellungen	2	14
Finanzschulden	1	120
Sonstige Schulden	17	13
Latente Steuerschulden	23	20
Kurzfristige Schulden		
Rückstellungen	-	6
Finanzschulden	241	347
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	189	282
Sonstiges	74	90
Schulden bezogen auf Discontinued Operations	-	19
Eigenkapital	151	125
Gesamtkapital	698	1.036

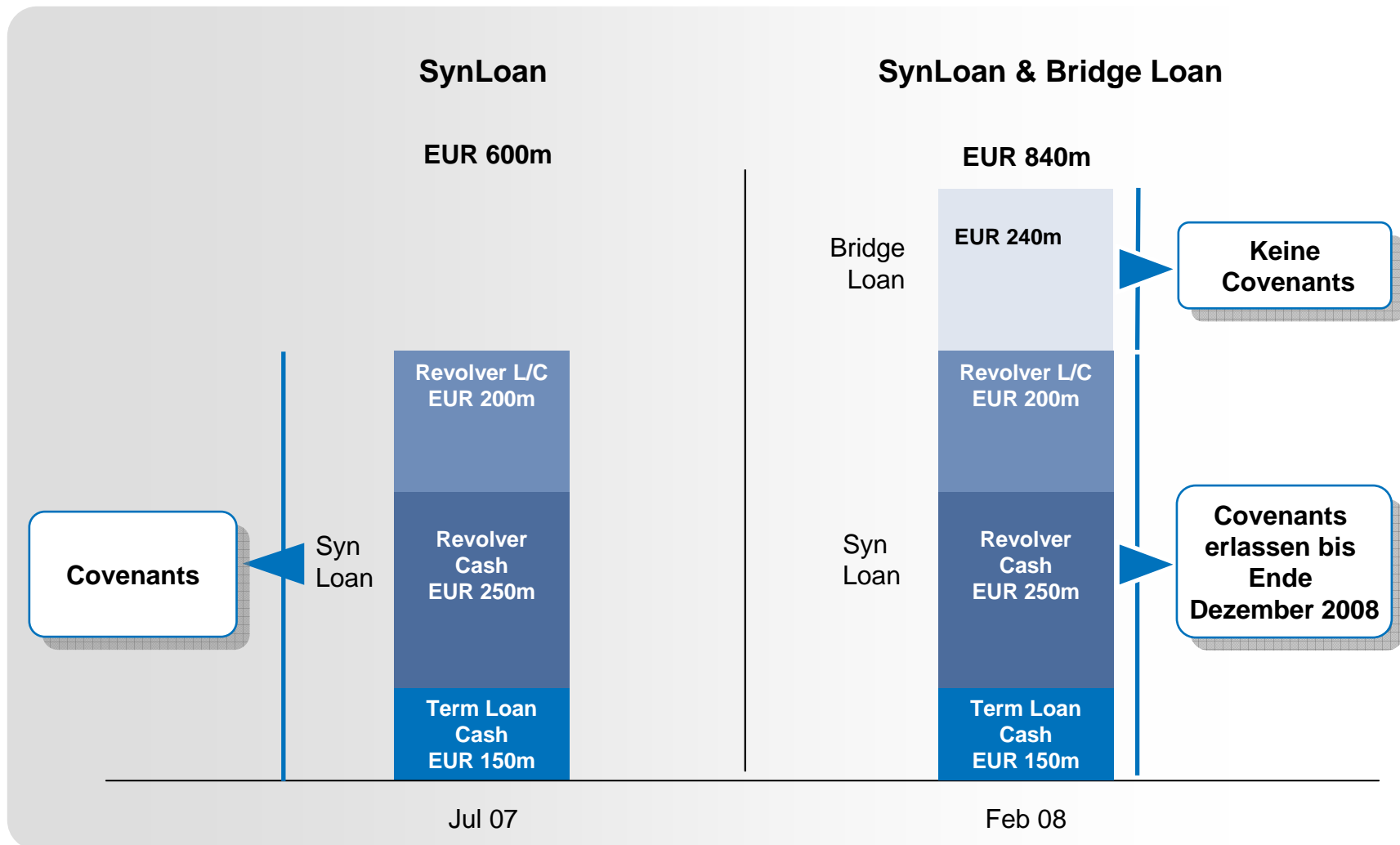
*Davon: € 33 Mio latente Steuern in 2006, € 50 Mio latente Steuern in 2007

Entwicklung des Working Capital.

In € Mio.	2006	2006*	2007
Umsatzerlöse	752	683	706
Vorräte	107	135	342
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	373	328	213
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-182	-189	-282
Working Capital	298	274	273
Working Capital / Umsatzerlöse	40%	40%	39%

*Korrigierte 2006er Umsatzzahlen nach Änderung der Bilanzierungsmethode für Großprojekte und ohne nicht fortgeführte Aktivitäten

Entwicklung Finanzierung.



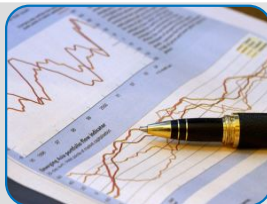
Zusammenfassung Abschluss 2007



| Abschluss 2006 angepasst



| Risiken 2007 umfanglich berücksichtigt



| Finanzierung 2008 vereinbart

Agenda.

| Einführung

| Abschluss 2007

| Strategie

| Restrukturierung

| Planung 2008 / 2009

| Zusammenfassung



Strategiewechsel: Conergy mit klarer Fokussierung.

CONERGY 1.0



| Produktportfolio zu komplex, schwer steuerbar



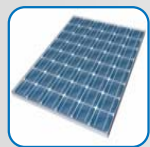
| Cashbedarf stark gestiegen



| Organisationsstruktur ufert aus
| Hohe Overheads



| IT und Controlling wachsen mit Komplexität nicht mit



| Verzögerungen von bestellten Modullieferungen

CONERGY 2.0



| Fokus auf Photovoltaik



| Wesentlich reduzierter Working Capital-Bedarf



| Schlanke Organisationsstruktur



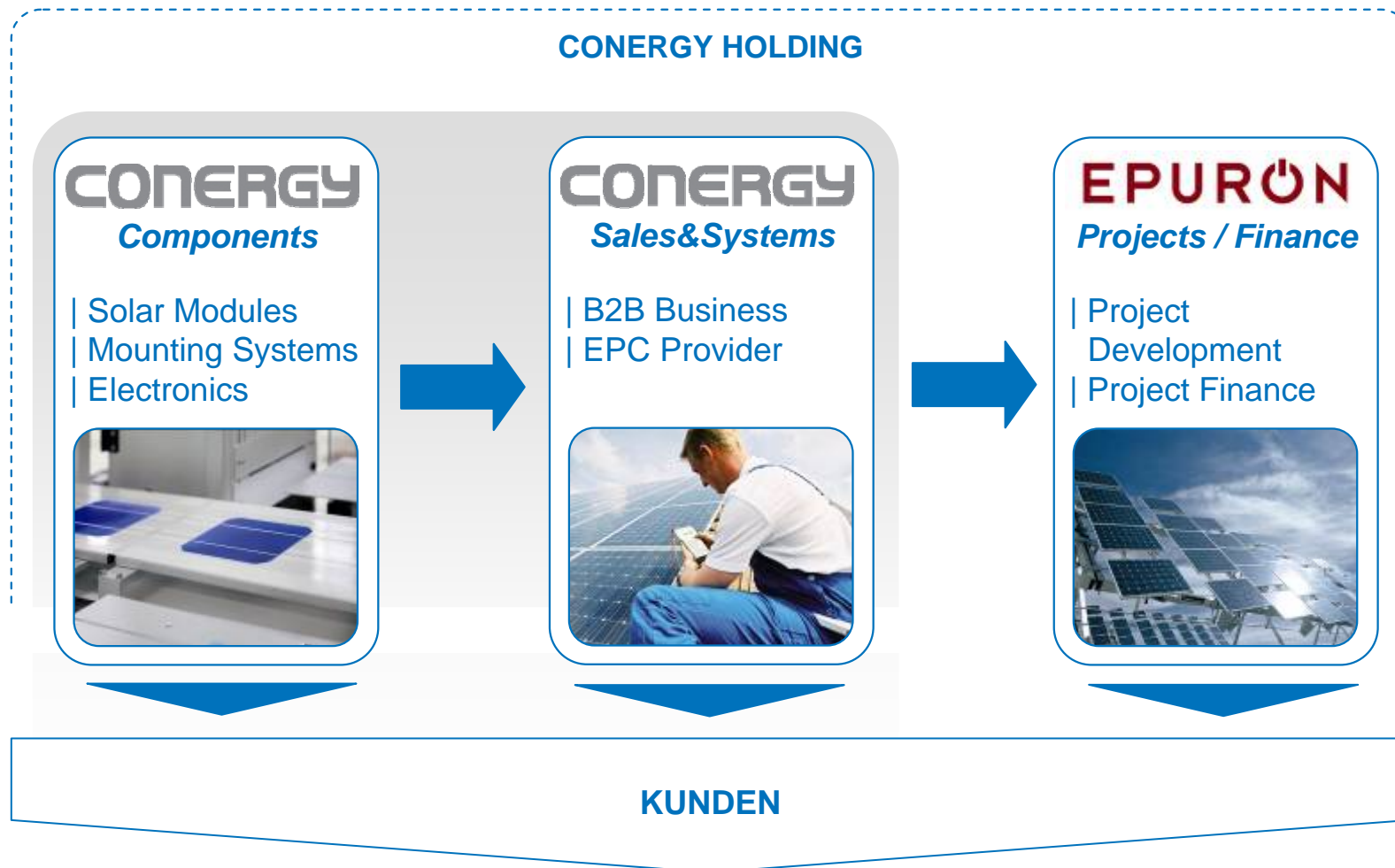
| SAP Einführung, neue und wirksamere Controlling-Instrumente



| Sichere Versorgung durch weitere Zulieferer und das Werk in Frankfurt (Oder)



Neue Unternehmensstruktur: Fokus auf Kernkompetenzen.



Restrukturierung eingeleitet: Das neue Geschäftsmodell.



Strategie

- 1 Fokus auf Kerngeschäft Photovoltaik
- 2 Fokus auf Kernmärkte
- 3 Verlässliche Vereinbarungen mit langfristigen Partnern

Beispiele Kernmaßnahmen*



Weniger, größer, besser (Produkte, SVUs, Länder)

Rückzug aus unprofitablen Ländern und Märkten



Verkauf von "discontinued operations" (HVAC und Biogas)

Verkauf der Solarthermie in Belgium, Holland und Österreich; Verhandlungen in Deutschland, Schweiz und USA
SunTechnics
Bioaktivitäten
eingestellt



Neudefinition der Marktdurchdringungsstrategie

Rückzug aus dem Kleinprojekgeschäft



Klarer Ertragsfokus auf Transaktionen und Märkte

Definition von Mindestrenditen

Trennung in reife, wachstumsstarke und Exit-Märkte



Weitere Zulieferer für Rohmaterial im Visier

Verhandlungen haben begonnen

*eingeleitet oder einzuleiten

Restrukturierung eingeleitet: Schlanke Struktur.



Strategie

- 1 Flexible Organisation, klare Verantwortung und Ziele
- 2 Kostengünstige Struktur bei Material, Personal und Prozessen
- 3 Einführung von Best Practice IT Systemen
- 4 Reduzierung beim Working Capital

Kernmassnahmen eingeleitet/geplant

- | Measurement Control Office (MCO) kontrolliert strenge Implementierung
- | Analyse / Verbesserung der Kostenstrukturen
- | Implementierung eines Management Informationssystems
- | Einführung von SAP / CRM-Systemen
- | optimiertes Supply-Chain Management
- | Einführung eines zentralen "Accounts receivable"-Managements
- | Vereinfachung innerbetrieblicher Abläufe
- | Neuausrichtung auf unabhängige Business Units

Beispiele bis jetzt

- | Die Reduzierung rechtlicher Einheiten läuft plangemäß
- | Vereinheitlichung und Optimierung der Zahlungsziele bei Lieferanten
- | Die Besetzung der Führungspositionen in den eigenverantwortlichen Sparten ist abgeschlossen.
- | Conergy hat die Zahl seiner Vollzeitbeschäftigten weltweit bisher um über 550 verringert.

Restrukturierung eingeleitet: Unternehmenskultur.



Strategie

- 1 Neues Incentive-System geplant
- 2 Ertrag vor Wachstum
- 3 Ziel ist „Unternehmer im Unternehmen“
- 4 Mittelstands- statt Konzern-Einstellung

Kernmaßnahmen*

- | Einführung eines neuen Incentive-Systems
- | Klare Gewinnverantwortung für die Leiter der Business Units

Beispiele bis jetzt

- | Bonusplan mit direkter Ausrichtung an EBITDA des Unternehmens, ergänzt durch Ziele der Business Units sowie individuelle Leistungsziele

*eingeleitet oder einzuleiten

Trotz Krise: Conergy mit sehr guter Wettbewerbsposition.

Marktstellung

- | Einer der weltweit führenden „Downstreamer“ mit starker Präsenz in allen wichtigen Wachstumsmärkten
- | Lösungen für B2B und B2C Projekte
- | Komplette Kompetenz für Solarenergie unter einem Dach
- | Entwicklung für „Upstream“-Kompetenz eingeleitet

Technologie

- | Umfassendes Photovoltaik-Technologieportfolio vorhanden
- | Große Erfahrung in der Systemintegration

Projekt- Finanzierung

- | Erfahrenes, bestens ausgebildetes Team mit ansehnlicher Erfolgsbilanz
- | Gutes internationales Netzwerk

EPC knowhow & Referenzen

- | Umfassende Erfahrung und Erfolgsbilanz in der Projektentwicklung
- | Umfangreiches Ingenieur-Knowhow, mit dem auch komplexe Lösungen erstellt werden können
- | Weitreichendes Netzwerk in der Industrie

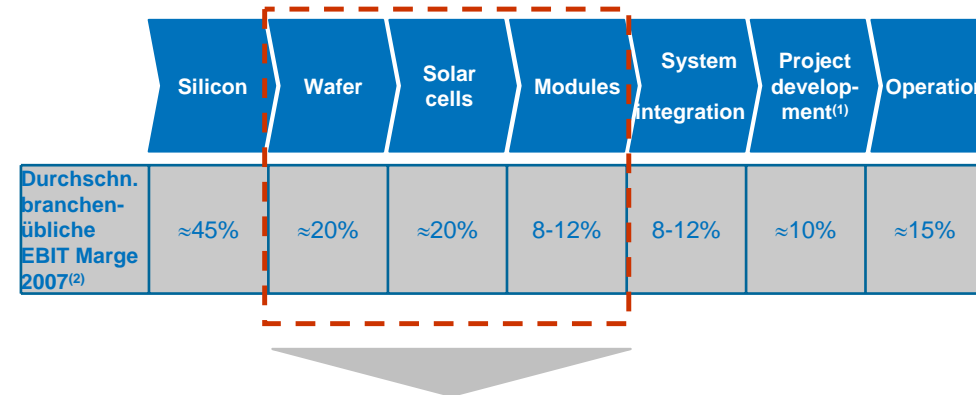
Sanierungsfähigkeit und -würdigkeit gutachterlich geprüft und bestätigt

 **ERNST & YOUNG**



Update FFO: Werk steht für die strategische Entscheidung, Geschäftsmodell durch eigene Produktion abzusichern.

Integrierte PV Modulproduktion



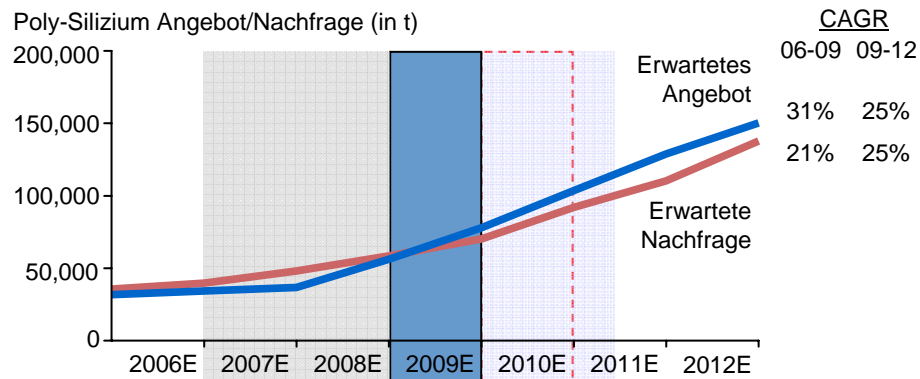
Frankfurt (Oder)



- (1) Ohne Finanzierung
- (2) Mittelfristige Erwartungen 2007
- (3) EUR 215mio. Conergy Anteil am gesamten Investitionsaufwand von EUR 253m; davon EUR 38m Subventionen

Conergy profitiert vom Wandel der Marktstruktur.

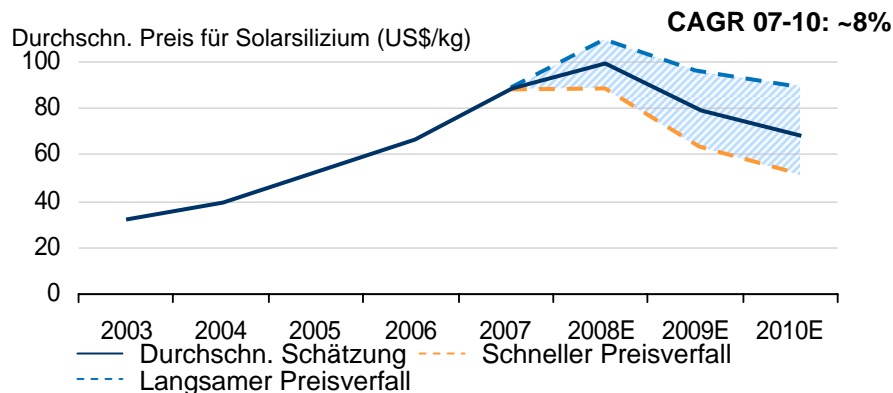
Solarsilizium Angebot im Vergleich zur Marktnachfrage (in t)



| Umfassende Erweiterung der Kapazitäten durch bestehende Zulieferer angekündigt, neue Zulieferer treten auf den Markt (besonders aus China)

| Aktuelle Ausblicke gehen von signifikanten Aufstockungen des Siliziumangebots in den Jahren 2009/2010 aus; Wandel des Marktes von einem Verkäufer- zu einem Käufermarkt prognostiziert (Piper Jaffray: 2010/2011)

Preise für Solarsilizium werden erwartungsgemäß fallen



Quellen: Bain analysis, Kaupthing Bank 2007, Societe General 2007, RBC 2007, ABN Amro 2007; Solarbuzz 2007; Sarasin 2006; Expert interviews; Bain analysis

Planungen 2008 / 2009.



| 2008 – Jahr des Turnarounds

| Weichenstellungen werden im laufenden Jahr umgesetzt



| Umsatz 2008 mehr als EUR 1 Mrd. aus den fortgeführten Aktivitäten

| Verlagerung von Umsätzen aus den Jahren 06/07 nach 08/09 (rund EUR 150 Mio.)
Plus höheres Volumen



| Erhebliche Verbesserung des EBITDA; Ziel Breakeven im EBITDA vor Sondereffekten

| Economies of scale
| Restrukturierungsmaßnahmen greifen



| EBT

| Auch ohne Einmalbelastungen vor „non recurring items“ signifikanter Fehlbetrag in hoher zweistelliger Millionenhöhe



| Frankfurt (Oder) erreicht 2009 volle Kapazität

| Hochmodernes Werk Frankfurt (Oder) strebt in der zweiten Jahreshälfte 2009 Margen in Höhe vergleichbarer Branchenlevels an



| Planung 2009: Weiteres Wachstum und positives EBIT

| Umsatzwachstum setzt sich fort; positives EBIT in zweistelliger Millionenhöhe



CONERGY

Our world is full of energy.

Disclaimer

Dieser Präsentation enthält zukunftsgerichtete Aussagen und Informationen – also Aussagen über Vorgänge, die in der Zukunft, nicht in der Vergangenheit, liegen. Diese zukunftsgerichteten Aussagen sind erkennbar durch Formulierungen wie „erwarten“, „antizipieren“, „beabsichtigen“, „planen“, „glauben“, „anstreben“, „einschätzen“, „werden“ oder ähnliche Begriffe. Solche vorausschauenden Aussagen beruhen auf unseren heutigen Erwartungen und bestimmten Annahmen. Sie bergen daher eine Reihe von Risiken und Ungewissheiten.

Eine Vielzahl von Faktoren, von denen zahlreiche außerhalb des Einflussbereichs der Conergy AG liegen, beeinflussen die Geschäftsaktivitäten, den Erfolg, die Geschäftsstrategie und die Ergebnisse der Conergy AG. Diese Faktoren könnten dazu führen, dass die tatsächlichen Ergebnisse, Erfolge und Leistungen der Conergy Gruppe wesentlich abweichen von den in zukunftsgerichteten Aussagen ausdrücklich oder implizit enthaltenen Angaben zu Ergebnissen, Erfolgen oder Leistungen. Für uns ergeben sich solche Ungewissheiten insbesondere, neben anderen, aufgrund folgender Faktoren: Änderungen der allgemeinen wirtschaftlichen und geschäftlichen Lage, Änderungen von Wechselkursraten und Zinssätzen, Einführung konkurrierender Produkte oder Technologien durch andere Unternehmen, fehlende Akzeptanz neuer Produkte und Dienstleistungen seitens der Kundenzielgruppen der Conergy Gruppe, Änderungen in der Geschäftsstrategie und verschiedene andere Faktoren.

Sollte sich eines oder mehrere dieser Risiken oder Ungewissheiten realisieren oder sollte sich erweisen, dass die zugrunde liegenden Annahmen nicht korrekt waren, können die tatsächlichen Ergebnisse sowohl positiv als auch negativ wesentlich von denjenigen Ergebnissen abweichen, die in der zukunftsgerichteten Aussage als erwartete, antizipierte, beabsichtigte, geplante, geglaubte, projizierte oder geschätzte Ergebnisse genannt worden sind. Die Conergy AG übernimmt keine Verpflichtung und beabsichtigt auch nicht, diese zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren oder bei einer anderen als der erwarteten Entwicklung zu korrigieren.