



CONERGY

# UNSERE WELT

# STECKT VOLLER

# 50/50/08

Für jeden Energiebedarf weltweit bieten wir die beste regenerative Systemlösung mit starken Marken und einer unternehmerischen Organisation. Ab 2008 wollen wir über 50 Prozent des Gesamtumsatzes im Ausland erzielen sowie über 50 Prozent mit zur Solarenergie komplementären regenerativen Produkten.

Wir sind bereits jetzt auf dem Weg – wachsen Sie mit uns!

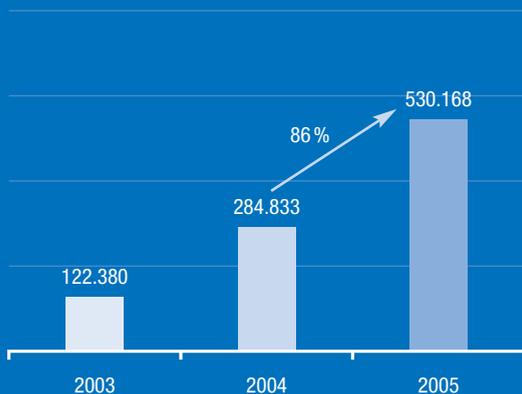
# ENERGIE.

## KONZERN-KENNZAHLEN

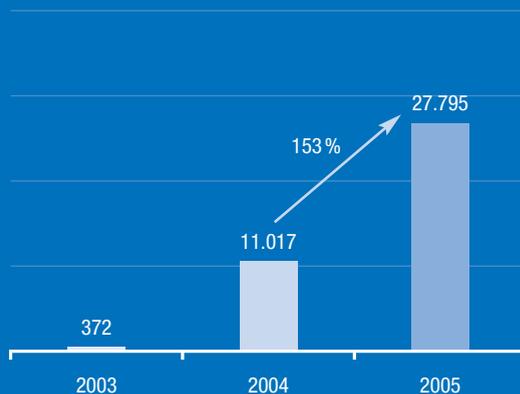
		2005	2004	2003
Umsatz	TEUR	530.168	284.833	122.380
Deutschland	TEUR	454.546	268.018	113.120
international	TEUR	75.622	16.815	9.260
EBIT (vor Aufwendungen Börsengang)	TEUR	47.435	19.188	967
EBIT-Marge (vor Aufwendungen Börsengang)	in %	9	7	1
Konzernjahresüberschuss	TEUR	27.795	11.017	372
Bilanzsumme	TEUR	346.289	76.510	33.335
Eigenkapital	TEUR	151.330	20.043	9.187
Eigenkapitalquote	in %	44	26	28
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	TEUR	15.694	5.855	1.359
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	TEUR	20.538	18.899	5.082
Ergebnis je Aktie	EUR	2,92	1,39	0,05
Durchschnittliche Anzahl der Aktien (zum 31.12.)	Tsd.	9.503	7.899	7.904
Mitarbeiter FTE <sup>1</sup> (zum 31.12.)		724	347	194
Deutschland		560	298	162
international		164	49	32

<sup>1</sup> Full Time Equivalent

Umsatzentwicklung in TEUR



Konzernjahresüberschuss in TEUR



## UNTERNEHMENSSTANDORTE

Die Conergy verfolgt konsequent das Ziel, den Vertrieb in allen wesentlichen regenerativen Energiemärkten mit eigenen Niederlassungen und Tochtergesellschaften bedarfsgerecht zu betreuen. In den blau markierten Regionen sind die Markenwelten der Conergy bereits heute kundennah vor Ort vertreten.

In den Auslandsmärkten ist der Energiebedarf für Strom, Wärme oder Kühlung sehr unterschiedlich. Dafür bietet Conergy eine breite solare Produktpalette und hat auch das Management-Team noch internationaler ausgerichtet. Erfahrene Regional Heads stehen vor Ort für die weitere Expansion in Nord- und Südamerika, dem europäischen Mittelmeerraum, Asien und Australien bereit. Sie analysieren den regional höchst unterschiedlichen regenerativen Energiebedarf und das Kundenpotenzial für die Markenwelten der Conergy. Gleichzeitig sichten sie lokale Player, um bei viel versprechendem Wachstums- und Profitpotenzial Targets für Übernahmen zu evaluieren, erfahrene Mitarbeiter für Neugründungen zu rekrutieren oder strategische Vertriebspartnerschaften zu schmieden.

Die Unternehmenszentrale in Hamburg steuert die Aktivitäten der Conergy im In- und Ausland, hier werden Ressourcen gebündelt und Synergien geschaffen, um die konsequente Expansion hin zum Kunden voranzutreiben.

Die vernetzte Produktion der Conergy bildet das Rückgrat für Wachstum. Die Zusammenarbeit aller Standorte für ganzheitliche regenerative Systeme sichert schnelle und flexible Lieferung, ein entscheidender Wettbewerbsvorteil beim Kunden. Die Conergy produziert und entwickelt aktuell an drei Standorten in Deutschland. In Hamburg, Rangsdorf bei Berlin und Bad Vilbel bei Frankfurt.







## **ALBERTO MEDRANO**

**REGIONAL HEAD, MEDITERRANEAN COUNTRIES**

Der Spanier zählt zu den Pionieren der Solarbranche. Hohe Sonneneinstrahlung und attraktive Förderprogramme schaffen rund ums Mittelmeer ideale Absatzmärkte für Solarsysteme unterschiedlichster Technologien.

„Neben dezentralen Photovoltaik-Anlagen und Solarthermie für Wärme oder Kühlung werden vor allem solarthermische Großkraftwerke gebraucht, für den Strombedarf in heißen Peak-Zeiten.“

## **PAUL BENSON CONERGY, USA**

Das Team um den in Massachusetts geborenen Betriebswirt verfügt über mehr als zehn Jahre Erfahrung im US-Markt. Die USA sind bereits heute hinter Deutschland und Japan der weltweit drittgrößte Solarmarkt.

„Die Bündelung der weltweit praxisbewährten solaren Produktlinien von Conergy mit unseren amerikanischen Vertriebsteams bringt uns in Pole-Position, um unsere Marktanteile kräftig auszubauen.“





## MATTHEW THORNINGTON REGIONAL HEAD, ASIA-PACIFIC

Der Brite lebt seit zehn Jahren in Asien und leitete regenerative Großprojekte zur ländlichen Elektrifizierung. Der wachsende Energiebedarf in Ländern wie China führt zu einer sprunghaft steigenden Nachfrage nach kombinierten Energiesystemen.

„Fernab des öffentlichen Netzes ist es vielfach kostengünstiger, autarke regenerative Systeme einzusetzen, statt in den Ausbau des Stromnetzes zu investieren.“





## **DANIEL PRIEM** **SUNTECHNICS, AUSTRALIA**

Der in den USA geborene Deutsch-Inder hat in Australien studiert und leitet dort SunTechnics. Auf dem fünften Kontinent bieten neben Solarstromanlagen auch solarthermische Systeme zur Produktion von Wärme oder Kühlung enorme Wachstumspotenziale.

„Unsere Kunden vertrauen auf das weltweit bewährte Engineering-Know-how der SunTechnics bei der schlüsselfertigen Realisierung regenerativer Energiesysteme.“



10



**23**

Unsere Welt steckt voller Energie



**57**

Konzernlagebericht



**73**

Konzernabschluss



**113**

Weitere Informationen

# Inhalt

## VORSTAND

### UND AUFSICHTSRAT

- 12** Vorwort
- 14** Der Vorstand
- 16** Bericht des Aufsichtsrats
- 17** Die Mitglieder des Aufsichtsrats
- 18** Corporate Governance
- 21** Aktie

## UNSERE WELT STECKT

### VOLLER ENERGIE

- 24** Photovoltaik
- 26** Solare Wärme und Kühlung
- 28** Windenergie
- 30** Bioenergie
- 32** Conergy Markenwelten
- 34** DMS & CS  
Produkte für den Großhandel
- 38** Wholesale  
Von Fachleuten für Fachleute
- 42** Engineering  
Service für den Endverbraucher
- 46** Projects  
Erneuerbare Energieprojekte
- 50** Forschung & Entwicklung
- 52** Mergers & Acquisitions
- 54** Human Resources

## KONZERNLAGEBERICHT

- 58** Allgemeines
- 62** Geschäftsentwicklung
- 63** Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage
- 67** Risikobericht
- 70** Vorgänge von besonderer Bedeutung nach Schluss des Geschäftsjahres
- 70** Forschung & Entwicklung
- 71** Ausblick
- 72** Strategische Zielsetzung der Conergy: 50/50/08

## KONZERNABSCHLUSS

- 74** Gewinn- und Verlustrechnung
- 75** Bilanz
- 76** Kapitalflussrechnung
- 77** Eigenkapitalentwicklung
- 78** Notes
- 112** Bestätigungsvermerk

## WEITERE INFORMATIONEN

- 114** Glossar
- 118** Kontakt und Impressum  
Finanzkalender  
Unternehmensstruktur

Sehr geehrte Aktionärinnen  
und Aktionäre,

Conergy wächst weiter dynamischer als die weltweit boomenden regenerativen Energiemärkte. Dank der konsequenten internationalen Ausrichtung gelang ein Umsatzsprung in 2005 um 86 Prozent auf EUR 530 Mio. Im Vergleich dazu lag das Marktwachstum in den unterschiedlichen regenerativen Systemtechnologien im Schnitt bei rund 25 Prozent. Treibende Kraft dafür war die weltweit immer breiter werdende Nachfrage. Allerdings wurde das Wachstum in einigen Produktbereichen, wie der Photovoltaik, durch die verfügbaren Kapazitäten gebremst. Diese werden intensiv ausgebaut, so dass durch die zunehmende Massenproduktion und Produktverbesserungen die saubere Energie in immer mehr Anwendungen die preisgünstigste Alternative zum knapper werdenden Erdöl, Gas oder Uran darstellt.

Die Positionen im Markt der Erneuerbaren Energien werden in den nächsten fünf Jahren verteilt. Es gilt sich jetzt in den potenzialträchtigen Regionen festzusetzen, einen starken Markennamen aufzubauen sowie die führenden Technologien anbieten zu können. Nur wer die kritische Masse in einem Produkt und im Gesamtumsatz besitzt, wird eigenständig überleben können.

Daher müssen wir auch in Zukunft schneller als der Markt wachsen. Dies gelingt nur durch eine breite Abdeckung der wesentlichen Energiearten mit dem Fokus auf Erneuerbare Energien. Wir haben versucht, uns frühzeitig in den lukrativsten Energiemärkten von morgen kundennah in Pole-Position zu bringen. Diese kundenorientierte Philosophie wird von unseren mittlerweile mehr als 900 Mitarbeitern weltweit gelebt und in unserer 50/50/08-Strategie konsequent umgesetzt. Deren Ziel ist, bereits ab 2008 über 50 Prozent des Gesamtumsatzes im Ausland sowie über 50 Prozent mit komplementären regenerativen Produkten, wie beispielsweise dem solaren Kühlen, der Solarthermie oder auch Bioenergie zu erzielen. Eine ambitionierte Zielsetzung, da unser Kerngeschäft Photovoltaik nach wie vor sehr dynamisch wächst.

Zur Erreichung unserer Zielposition im Markt haben wir aber noch umfangreiche Leistungen zu vollbringen. Es gilt in weiteren Ländern leistungsfähige Vertriebsstrukturen aufzubauen und unsere Produktpalette zu vervollständigen. Mit den bisherigen Erfolgen liegen wir vor unseren eigenen Planungen und schätzen unseren strategischen Marktvorsprung auf über ein Jahr. Als größtes europäisches Solarunternehmen werden wir diesen Vorsprung und unsere Synergien in Vertrieb und Entwicklung dafür einsetzen, die Pole-Position auch in anderen Erneuerbaren Energiearten sowie im globalen Maßstab zu erlangen.

Ein Kernerfolgswortfaktor dabei ist, dass wir attraktiv sind für die besten Köpfe und Unternehmer, die mit ihren Fähigkeiten und ihrer Leidenschaft unsere Kunden begeistern, innovative Produkte entwickeln und unsere Organisation so ausrichten, dass wir das schnelle Wachstum auch professionell managen können. Wir intensivieren damit unsere Fähigkeit, unseren Kunden zuzuhören und genau die Lösungen zu entwickeln, die deren Bedürfnisse optimal befriedigen. So wird unsere neue Stringwechselrichterlinie Maßstäbe bei Ertrag, Bedienung, Monitoring, Sicherheit und der Lebensdauer setzen. Mit unserer Vertriebskraft können wir auch gleich die notwendige kritische Masse erzielen.

Neben der sehr positiven Geschäftsentwicklung freuen wir uns auch über das klare Bekenntnis der neu gewählten Bundesregierung zur konsequenten Fortsetzung der Förderung Erneuerbarer Energien in Deutschland. Bereits im Koalitionsvertrag wurden die Weichen für ein Wärmegesetz und die Fortsetzung des Einspeisegesetzes (EEG) gestellt. Um die Stimme der Solarindustrie auch gegenüber der Politik weiter zu bündeln, haben die Solarverbände UVS und BSi zum 1. Januar 2006 zum Bundesverband Solarwirtschaft e.V. (BSW) fusioniert. Ein Schulterschluss von über 650 Solarunternehmen. Ich freue mich, die Entwicklung der Solarindustrie als Verbandspräsident weiter mitgestalten zu können. Denn der starke Heimatmarkt bleibt Basis und Sprungbrett für den Markteintritt in die weltweit lukrativsten regenerativen Energiemärkte.



Die Weichen sind gestellt, damit wir weiterhin schneller als der Markt für regenerative Energien wachsen werden. Die Aufträge und die Lieferantenabschlüsse stimmen uns hierfür überaus zuversichtlich, dass wir die von den Branchenanalysten erwarteten Zahlen auch erreichen werden können. Und damit das auch so bleibt, investieren wir verstärkt in Forschung & Entwicklung und planen weitere Zukäufe von Unternehmen mit einzigartig leistungsfähigen Systemtechnologien. Dies bringt uns Schritt für Schritt näher hin zu unserer Vision, zum weltweit führenden Systemanbieter für regenerative Energien zu wachsen. Ich freue mich sehr, dass Sie uns als Investor auf diesem nachhaltigen Weg begleiten.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'H. Rüter', written in a cursive style.

Hans-Martin Rüter  
Hamburg, den 23. März 2006

# Der Vorstand



**HANS-MARTIN RÜTER,  
VORSTANDSVORSITZENDER**

Hans-Martin Rüter (geb. 1965) ist Diplom-Ingenieur und hat sich bereits während des Studiums mit Solarzellen für Satelliten wissenschaftlich beschäftigt. Von 1993 bis 1996 war er als Unternehmensberater für die Bossard Consultants GmbH tätig. Die ersten Photovoltaik-Anlagen plante und montierte er als Gründer der SunTechnics GmbH bereits 1996 noch eigenhändig. 1998 gründete er die Conergy GmbH und war seit der Gründung Geschäftsführer. Seit der Umwandlung in eine Aktiengesellschaft ist er Vorsitzender des Vorstands und verantwortlich für die Ressorts Strategie und Marketing. Hans-Martin Rüter ist Präsident des BSW (Bundesverband Solarwirtschaft e.V., ehemals UVS).

**NIKOLAUS KRANE**

Nikolaus Krane (geb. 1965) ist Diplom-Ingenieur und arbeitete als Unternehmensberater bei der Bossard Consultants GmbH auf internationaler Ebene mit den Schwerpunkten Business Development und Process Reengineering. Seit 1999 ist er für die Conergy tätig und seit 2000 Mitglied des Vorstands. Nikolaus Krane ist verantwortlich für das Ressort Projektgeschäft.

**HEIKO PIOSSEK**

Heiko Piossek (geb. 1955) ist Diplom-Kaufmann und arbeitete sechs Jahre als Berater der Wirtschaftsprüfungs- und Unternehmensberatungsgesellschaft Peat, Marwick, Mitchell & Co. (heute KPMG). Später wurde er kaufmännischer Leiter mehrerer Tochtergesellschaften eines US-Konzerns in Deutschland. Anschließend war er als Sprecher der Geschäftsführung für einen Teilkonzern der Vossloh AG verantwortlich. Von 1996 bis Januar 2005 war er als Vorstand Finanzen und IT der Berentzen-Gruppe AG tätig. Heiko Piossek ist seit Februar 2005 CFO der Conergy AG und verantwortlich für die Ressorts Finanzen, IT und Personal.

**ALBERT EDELMANN**

Albert Edelmann (geb. 1970) ist Diplom-Kaufmann und gründete bereits 1991 die AET GmbH. Seit der Übernahme durch Conergy in 1999 hat er die internationale Expansion vorangetrieben und führende Solargroßhändler in Spanien, Griechenland und Frankreich erfolgreich in das Unternehmen integriert. Die 100-prozentige Conergy Tochter AET hat sich unter seiner Leitung zum europaweit führenden solaren Handelsunternehmen entwickelt. Im Jahr 2003 übernahm er als Director Sales zudem die Verantwortung für den gesamten Vertrieb der Conergy AG. Seit Mai 2005 ist Albert Edelmann Mitglied des Vorstands und verantwortlich für die Bereiche Internationalisierung und Vertrieb.

**DR. EDMUND STASSEN**

Dr.-Ing. Edmund Stassen (geb. 1968) ist Diplom-Ingenieur und war ab 1995 für ein führendes Unternehmen aus der Recycling-Branche tätig. Dort war er anfangs Geschäftsführer eines Tochterunternehmens und später verantwortlich für die internationale Beschaffung für acht europäische Produktionswerke. Ab 1999 arbeitete er in leitender Funktion bei dem weltweit führenden Brauunternehmen Beck & Co/Interbrew Deutschland. Edmund Stassen ist seit 2004 Mitglied des Vorstands der Conergy AG und verantwortlich für die Bereiche Supply Chain und Produktion sowie Forschung & Entwicklung.



Der Aufsichtsrat hat den Vorstand in dem durch Gesetz und Satzung bestimmten Rahmen regelmäßig beraten und überwacht. Der Vorstand hat uns dazu zeitnah und laufend über den Gang der Geschäfte und alle wesentlichen Vorgänge und Vorhaben der Gesellschaft und des Konzerns informiert. Wir haben uns intensiv mit der operativen Planung für das Jahr 2006 und mit der mittelfristigen Finanz- und Bilanzplanung befasst. Als Aufsichtsratsvorsitzender stand ich in einem regelmäßigen Austausch mit dem Vorstandsvorsitzenden. Damit war der Aufsichtsrat über die Geschäftspolitik, die Finanz-, Investitions- und Personalplanung, die Rentabilität der Gesellschaft und des Konzerns sowie deren Lage insgesamt informiert.

Soweit Vorstandsentscheidungen eine Zustimmung des Aufsichtsrats erforderten, haben wir die Beschlussvorlagen in den Sitzungen geprüft oder aufgrund von schriftlichen Informationen verabschiedet. An den Sitzungen haben Mitglieder des Vorstands regelmäßig teilgenommen. In Entscheidungen von wesentlicher Bedeutung für das Unternehmen waren wir eingebunden.

Um den gestiegenen Anforderungen der Corporate Governance einer börsennotierten Gesellschaft zu entsprechen, ist der Aufsichtsrat in 2005 von drei auf sechs Mitglieder um die Herren Büchting, Metzger und Spoerr erweitert worden. Wir traten im Jahr 2005 zu sechs Sitzungen zusammen. Zusätzlich wurden mehrere Beschlüsse im schriftlichen Verfahren herbeigeführt, die zustimmungspflichtige Geschäfte des Vorstands betrafen. Kein Mitglied des Aufsichtsrats hat an weniger als der Hälfte der Sitzungen teilgenommen.

# Bericht des Aufsichtsrats

## **Schwerpunkte**

In die Vorbereitung und Durchführung des Börsengangs der Gesellschaft im März 2005 war der Aufsichtsrat intensiv eingebunden. Wir haben uns mehrfach ausführlich über den Prozess berichten lassen und alle wesentlichen Entscheidungen mitgetragen. Intensiv war auch unsere Einbindung in die personelle Besetzung der Organe der Gesellschaft. Mehrfach befasst haben wir uns mit Projekten für Neugründungen und Akquisitionen zur Beschleunigung der strategischen Ausrichtung zu einem weltweit führenden Anbieter für regenerative Energiesysteme. Nach Berichten des Vorstands über den Stand und die Aussichten der Projekte haben wir die wesentlichen Aspekte dieser Projekte für die Weiterentwicklung des Konzerns ausführlich diskutiert und geprüft.

## **Ausschüsse**

Im Zuge der Erweiterung des Aufsichtsrats auf sechs Mitglieder haben wir einen Präsidialausschuss und einen Bilanzausschuss eingerichtet. Der Bilanzausschuss hat im Jahr 2005 dreimal, der Präsidialausschuss einmal getagt. Der Bilanzausschuss hat sich intensiv mit dem Risikomanagement des Konzerns und mit Fragen der Rechnungslegung nach IFRS befasst. Er hat zudem die Prüfungsschwerpunkte des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2005 festgelegt. Über die Arbeit der Ausschüsse ist an das Plenum berichtet worden.

## Corporate Governance

Wir haben uns mit der Weiterentwicklung der Corporate-Governance-Grundsätze im Unternehmen beschäftigt und dabei die Änderungen des Deutschen Corporate Governance Kodex vom Juni 2005 berücksichtigt. Am 2. Dezember 2005 haben der Vorstand und der Aufsichtsrat eine neue Entsprechungserklärung abgegeben (Einzelheiten siehe Kapitel Corporate Governance des Geschäftsberichts).

## Jahres- und Konzernabschluss, Abschlussprüfung

Den Aufsichtsratsmitgliedern lagen der Jahresabschluss der Conergy AG nach HGB, der Konzernabschluss nach IFRS des Conergy Konzerns, der zusammengefasste Lagebericht für die Conergy AG und den Konzern, jeweils vom Vorstand zum 31. Dezember 2005 aufgestellt, sowie die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers vor. Der Abschlussprüfer hat uneingeschränkte Bestätigungsvermerke erteilt. Im Bilanzausschuss und in der Bilanzsitzung des Aufsichtsrats am 30. März 2006 hat der Abschlussprüfer neben der Vorstellung der Ergebnisse seiner Prüfung die Fragen der Aufsichtsratsmitglieder beantwortet und weitere Erläuterungen gegeben. Diese Vorlagen haben wir gemäß § 171 AktG erörtert und geprüft. Einwendungen haben wir nicht erhoben. Mit Beschluss vom 30. März 2006 haben wir den Jahresabschluss gebilligt. Damit ist der Jahresabschluss im Sinne von § 172 AktG festgestellt. Wir haben in der gleichen Sitzung den Konzernabschluss gebilligt. Ferner haben wir den Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands, der u. a. eine Dividende von EUR 0,30 pro Aktie vorsieht, geprüft und empfehlen unsererseits der Hauptversammlung, diesem Vorschlag zu folgen.

Wir danken den Mitgliedern des Vorstands und den Mitarbeitern der Gesellschaft und aller Tochterunternehmen für ihren hohen Einsatz und ihre Leistungen im Interesse des Unternehmens. Die erfolgreiche Entwicklung der Gesellschaft der letzten Jahre wäre ohne das enorme Engagement aller Mitarbeiter nicht möglich gewesen.

Hamburg, im März 2006



Für den Aufsichtsrat  
Der Aufsichtsratsvorsitzende  
Dieter Ammer

### Die Mitglieder des Aufsichtsrats und ihre Mandate (Stand 8. März 2006)

Name	Mitglied seit	Tätigkeit außerhalb der Gesellschaft
Dieter Ammer (Vorsitzender)	2000	Vorstandsvorsitzender der Tchibo AG Aufsichtsratsvorsitzender der Tchibo GmbH Aufsichtsratsvorsitzender der Beiersdorf AG Aufsichtsratsmitglied der GEA Group AG Aufsichtsratsmitglied der IKB Deutsche Industriebank AG Aufsichtsratsmitglied der Heraeus Holding GmbH
Alexander Rauschenbusch (stellv. Vorsitzender)	2000	Geschäftsführer der Grazia Equity GmbH Geschäftsführer der 5r private Equity KG Aufsichtsratsmitglied der WANZL GmbH und Co. Holding KG Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats der my-con AG Aufsichtsratsmitglied der Reldata Inc.
Dr. Dr. h. c. Andreas J. Büchting	18.02.2005	Sprecher des Vorstands der KWS SAAT AG
Oswald Metzger	18.02.2005	–
Andreas Rüter	2000	Geschäftsführer der Managementberatung Booz, Allen & Hamilton Aufsichtsratsmitglied der Völcker Informatik AG Aufsichtsratsmitglied der Reldata Inc.
Eckhard Spoerr	18.02.2005	Vorstandsvorsitzender der mobilcom AG Vorstandsvorsitzender der freenet.de AG Aufsichtsratsvorsitzender der financial advertising AG Aufsichtsratsvorsitzender der Strato AG Aufsichtsratsvorsitzender der Strato Medien AG Aufsichtsratsmitglied der aktiencheck.de AG

Eine offene und transparente Unternehmenskommunikation ist bei Conergy ein wesentliches Ziel zur Stärkung des Vertrauens unserer Aktionäre in das Handeln der Gesellschaft. Zu den Zielen des „Deutscher Corporate Governance Kodex“ zählen insbesondere die verantwortungsvolle Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat. Die Prinzipien des Kodex fördern das Vertrauen unserer nationalen und internationalen Anleger, unserer Geschäftspartner, der allgemeinen Öffentlichkeit – und nicht zuletzt unserer Mitarbeiter.

# Corporate Governance

Gute Corporate Governance hat für Conergy nicht erst mit der Veröffentlichung des Kodex in 2002 begonnen. Nachhaltiger Erfolg, Wertschöpfung und Wachstum sind nur mit verantwortungsbewusster und guter Unternehmensführung möglich. Der Börsengang machte somit keine grundlegenden Änderungen bei Conergy erforderlich. Der gesamte Bereich Corporate Governance ist in der Conergy-eigenen Rechts-

abteilung angesiedelt und auch der Compliance Officer ist aus dieser Abteilung bestellt. Dort führen wir z. B. Insiderverzeichnisse, in die alle relevanten Personen aufgenommen werden.

## **Entsprechungserklärung zum 2. Dezember 2005**

Vorstand und Aufsichtsrat einer in Deutschland börsennotierten Gesellschaft sind gesetzlich verpflichtet (§ 161 AktG), einmal jährlich zu erklären, ob dem Deutschen Corporate Governance Kodex in der jeweils gültigen Fassung entsprochen wird und wenn Abweichungen bestehen, welche Empfehlungen nicht erfüllt wurden.

Am 2. Dezember 2005 haben Vorstand und Aufsichtsrat der Conergy AG die Entsprechungserklärung nach § 161 AktG abgegeben. Nach der Erklärung entspricht Conergy sämtlichen Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 2. Juni 2005 und hat ihnen im Zeitraum vom 20. Juli 2005 bis zum 2. Dezember 2005 mit einer Ausnahme entsprochen:

Eine Altersgrenze für Vorstände bestand bisher nicht. Mit Beschluss des Aufsichtsrats vom 2. Dezember 2005 wurde in die Geschäftsordnung des Aufsichtsrats eine Altersgrenze für Vorstände aufgenommen. Der Aufsichtsrat soll nun bei der Bestellung von Vorstandsmitgliedern dafür Sorge tragen, dass das Vorstandsmandat mit Ablauf des Geschäftsjahres endet, das dem Jahr des Eintritts des betreffenden Vorstandsmitglieds in das gesetzliche Renteneintrittsalter folgt.

Die aktuelle Entsprechungserklärung ist auf der Website der Conergy AG ([www.conergy.de](http://www.conergy.de)) im Bereich Investor Relations einzusehen. Die Befolgung des Kodex ist auch in der Zukunft beabsichtigt.

### **Duales Führungssystem**

Conergy unterliegt als Aktiengesellschaft mit Sitz in Deutschland dem deutschen Recht, insbesondere dem Aktien- und dem Kapitalmarktrecht sowie ihrer Satzung. Als deutsche Aktiengesellschaft ist Conergy mit ihren Organen Vorstand und Aufsichtsrat die zweigeteilte Leitungs- und Überwachungsstruktur vorgegeben.

### **Vorstand**

Der Vorstand leitet die Gesellschaft unter eigener Verantwortung und führt deren Geschäfte. Er ist an die Gesetze, die Bestimmungen der Satzung und der Geschäftsordnungen für den Vorstand und den Aufsichtsrat sowie an die Beschlüsse der Hauptversammlung gebunden. Der Vorstand ist verpflichtet, im Unternehmensinteresse und zur Steigerung des Unternehmenswertes zu handeln. Der Aufsichtsrat bestellt die Vorstandsmitglieder und beruft diese ab. Er kann einen Vorsitzenden des Vorstands ernennen. Der Aufsichtsrat erlässt und ändert die Geschäftsordnung für den Vorstand. Die Aufteilung der Ressorts und die Verantwortlichkeiten des Vorstands sind auf der Seite 15 beschrieben.

### **Aufsichtsrat**

Seit Februar 2005 besteht der Aufsichtsrat satzungsgemäß aus sechs Mitgliedern. Die Aufsichtsratsmitglieder sind bis zur Beendigung der Hauptversammlung bestellt, die über ihre Entlastung für das Geschäftsjahr 2009 entscheidet. Gemäß der Geschäftsordnung für den Aufsichtsrat findet quartalsweise mindestens eine Aufsichtsratssitzung statt. Im Geschäftsjahr 2005 trat der Aufsichtsrat sechsmal zusammen. Der Aufsichtsrat hat zwei Ausschüsse gebildet.

### **Erfolgsabhängige Vergütung Vorstand und Aufsichtsrat**

Die Vergütung der Mitglieder des Vorstands setzt sich zusammen aus einem jährlichen Fixgehalt sowie einem Bonus, den der Aufsichtsrat in freiem Ermessen festsetzt, soweit bestimmte mit dem Aufsichtsrat vereinbarte Ziele erreicht werden. Darüber hinaus erhalten die Vorstandsmitglieder Zuschüsse zur Krankenversicherung und zur Altersvorsorge. Im Geschäftsjahr 2005 beliefen sich die Gesamtbezüge der Mitglieder des Vorstands der Conergy AG auf TEUR 1.889.

Die Einzelaufstellung der Gehälter zeigt die Tabelle im Konzernabschluss unter Note 45 (S. 108).

Für Mitglieder des Vorstands besteht zurzeit kein Programm für den Erwerb von Aktienoptionen.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten außer dem Ersatz ihrer baren Auslagen eine jährliche Vergütung, die die Hauptversammlung festlegt. Seit dem Geschäftsjahr 2005 erhalten Aufsichtsratsmitglieder eine feste und eine ergebnisabhängige Vergütung. Die feste Vergütung beträgt EUR 15.000 jährlich und ab dem Geschäftsjahr 2007 EUR 16.500 jährlich. Die variable Vergütung beträgt EUR 500 pro voller EUR 1 Mio. Jahresüberschuss, insgesamt maximal EUR 10.000 pro Jahr und ab dem Geschäftsjahr 2007 insgesamt maximal EUR 11.000 pro Jahr. Der Vorsitzende erhält jeweils das Zweieinhalbfache, der stellvertretende Aufsichtsratsvorsitzende das Eineinhalbfache des auf ein Mitglied des Aufsichtsrats entfallenden Betrags. Werden Ausschüsse gebildet, so erhält jedes Ausschussmitglied zzgl. pro Sitzungstag eine Vergütung von EUR 500.

Im Geschäftsjahr 2005 beliefen sich die Gesamtbezüge der Mitglieder des Aufsichtsrats der Conergy AG auf TEUR 232.

#### **Konstruktive Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat**

Der Vorstand berichtet dem Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle für das Unternehmen relevanten Fragen der Planung, der Geschäftsentwicklung, der Risikolage, des Risikomanagements und strategischer Maßnahmen. Der Vorstand hat dabei auch Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den aufgestellten Plänen und Zielen unter Angabe von Gründen darzustellen.

#### **D&O-Versicherung**

Es besteht eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung (D&O-Versicherung) für die Vorstände und Aufsichtsratsmitglieder der Gesellschaft, ein angemessener Selbstbehalt ist seit dem Geschäftsjahr 2005 vereinbart. Die jeweiligen Vorstände / Geschäftsführer, Aufsichtsräte und Verwaltungsräte der europäischen Tochterunternehmen sind mitversichert.

#### **Transparenzverbesserung**

Oberstes Ziel unserer Unternehmenskommunikation ist eine zeitnahe, kontinuierliche, umfassende und gleiche Information aller Zielgruppen sowie ein von Transparenz geprägtes Verhältnis zu unseren Aktionären. Nicht erst mit dem Börsengang der Conergy befinden sich wichtige Unternehmensinformationen und Entwicklungen auf unserer Website. Neben Finanzdaten, dem Finanzkalender, der alle wesentlichen Termine der Conergy aufzeigt, Presse- und Ad-hoc-Meldungen werden aktuelle Entwicklungen zu Corporate Governance sowie meldepflichtige Wertpapiergeschäfte gemäß § 15a WpHG veröffentlicht. Angaben zu den Mandaten der Vorstände und Aufsichtsräte sowie die Satzung der Conergy AG können ebenfalls im Internet eingesehen werden.

#### **Rechnungslegung**

Der Konzernabschluss und die Zwischenberichte werden nach den Bestimmungen der International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt.

### Conergy Aktie: Nachhaltige Wertsteigerung im ersten Börsenjahr

Seit dem 17. März 2005 ist die Aktie der Conergy AG im amtlichen Handel der Frankfurter Börse notiert. Wegen der 29fachen Überzeichnung zu einem am oberen Ende der Preisspanne liegenden Emissionspreis von EUR 54 konnte leider nicht jeder Zuteilungswunsch in voller Höhe berücksichtigt werden. Diese überwältigende Nachfrage und der Kursverlauf zeigen uns, dass wir mit unserem einzigartigen Geschäftsmodell auch am Kapitalmarkt überzeugen. Mit der zusätzlichen Kapitalkraft werden wir unsere Position in den weltweit lukrativsten Solarmärkten noch zügiger ausbauen können. Da Conergy netto schuldenfrei ist, werden wir die Erlöse aus dem Börsengang von rund EUR 100 Mio. zur konsequenten Umsetzung unserer strategischen Ziele einsetzen können. Bis dahin sind sie zinsbringend, sicher und mit flexibler Verfügbarkeit angelegt. Nach der Erstnotiz hat sich der Kurs bis Ende Dezember 2005 auf über EUR 80 eingependelt. Das Medienecho zeigt uns, dass wir mit dieser Entwicklung zufrieden sein dürfen. Nicht zuletzt dank des erfolgreichen Börsengangs der Conergy AG ist das Interesse für die Solarbranche bei privaten wie institutionellen Investoren sprunghaft angestiegen. Dieses freundliche Umfeld nutzten weitere Solarunternehmen für den Sprung an den Kapitalmarkt. Eine sehr positive Entwicklung für die gesamte deutsche Solarindustrie und auch Conergy. Damit wächst auch das Angebot an potenziellen Zulieferern einzelner Komponenten, auf die Conergy als weltweiter Markt- und Technologieführer im Bereich Solarsysteme für das weit überdurchschnittliche Marktwachstum zugreifen kann.

# Aktie

### Conergy Aktie schafft am 20. Juni 2005 den Fast-Entry in den TecDAX und GEX

Bereits drei Monate nach dem erfolgreichen Börsengang wurde die Aktie der Conergy AG in den TecDAX aufgenommen. Der TecDAX gilt als Leitindex der 30 größten deutschen Technologiewerte. Conergy zählte laut Deutscher Börse bei Marktkapitalisierung und Börsenumsatz (Market cap.: Platz 12 und Gewichtung im TecDAX: Platz 11, Stand 30. Juni 2005) zu den 25 größten Technologiewerten im Prime Standard. Gleichzeitig ist die Aktie auch im GEX (German Entrepreneurial Index) gelistet. In diesem zum Jahresbeginn 2005 neu eingeführten Index sind 120 im Prime Standard notierte Unternehmen zu finden, die nach wie vor von ihren Gründern geführt werden. Durch diese Indexaufnahmen gewinnt unsere Aktie zusätzliche Aufmerksamkeit und damit auch an Attraktivität für Anleger.

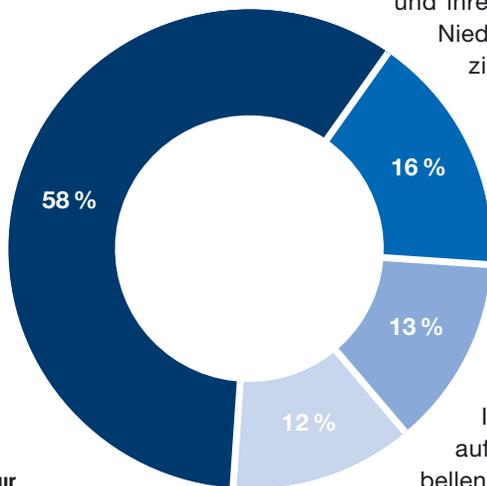
Kennzahlen zur Conergy Aktie	2005
Grundkapital in EUR	10.000.000
Anzahl der Aktien (zum 31.12.)	10.000.000
Marktkapitalisierung (zum 31.12.) in EUR	809.000.000
Schlusskurs in EUR	80,90
Höchstkurs in EUR	101,00
Tiefstkurs in EUR	66,05
Durchschnittliches Handelsvolumen (204 Tage) in Stück	65.577,65

### Conergy zählt zu den vier wachstumsstärksten Technologieunternehmen Deutschlands

Das Investor Relation Team betreut eine kontinuierlich wachsende Anzahl von privaten wie institutionellen Investoren und Analysten, die Conergy in der Konzernzentrale in Hamburg besuchen oder uns bei zahlreichen und zunehmend internationalen Konferenzen treffen. Die regelmäßige Präsenz der Conergy an den wichtigsten internationalen Kapitalmärkten sorgt für ein kontinuierlich wachsendes Interesse an einer nachhaltigen Investition in einen der erfolgreichsten Wachstumswerte in Deutschland. Bester Beleg dafür ist die Auszeichnung der Conergy AG beim Deloitte Technology Fast 50 Ranking im Herbst 2005 als eines der am schnellsten wachsenden Technologieunternehmen Deutschlands. Dank eines kumulativen Umsatzwachstums von 2.700 Prozent in den vergangenen fünf Jahren belegte Conergy den vierten Platz. Und auch im Jahr des Börsengangs konnte Conergy die selbst angepeilten und ambitionierten Wachstumsziele übertreffen. Die Kursentwicklung und die positive Resonanz der Medien zeigen, dass das Wachstum der Conergy den hoch gesteckten Erwartungen des Kapitalmarkts gerecht wurde. Wir arbeiten mit großer Begeisterung und Leidenschaft daran, dies auch in Zukunft zu erreichen.

### Newsflow bei Conergy: Damit Sie stets über aktuelle Entwicklungen informiert sind

Sechs Ad-hoc-Meldungen und mehr als 50 Presseinformationen allein in 2005 sorgten für einen etwa wöchentlichen und kontinuierlichen Nachrichtenfluss über Conergy und ihre Tochtergesellschaften: Von der Gründung internationaler Niederlassungen, Akquisitionen, wichtigen Personalien über einzigartige Referenzprojekte bis hin zur Produkteinführung innovativer Technologien. Und damit dies auch so bleibt, wird das Investor Relations Team der Conergy weiterhin zeitnah und regelmäßig informieren. Wer sich den Newsletter unter [www.conergy.de](http://www.conergy.de) abonniert, ist stets umfassend über aktuelle Unternehmensentwicklungen informiert.



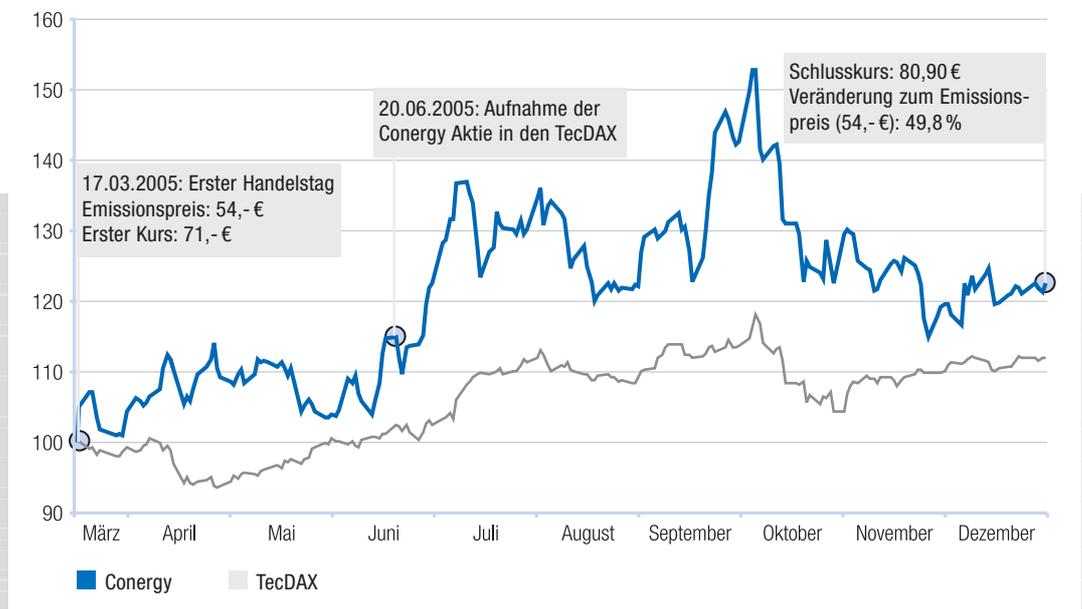
**Aktionärsstruktur zum 31. Dezember 2005<sup>1</sup>**

- Streubesitz
- Hans-Martin Rüter
- Dieter Ammer
- Grazia Equity GmbH

<sup>1</sup> gerundet

Über das Feedback unserer Aktionäre und das stetig wachsende Interesse bei privaten wie institutionellen Anlegern freuen wir uns natürlich sehr. Gleichzeitig sehen wir darin einen Ansporn, um stets Verbesserungen unseres Investorenservice umzusetzen. Neben dem Newsletter sind auf unserer Website auch umfangreiche Angebote an Kurstabellen, Kursabfragetools, ein Depotmanager und natürlich unsere Geschäfts- und Quartalsberichte zum Download zu finden. Für Fragen steht Ihnen unser Investor Relations Team natürlich gern auch telefonisch zur Verfügung.

**Entwicklung der Conergy Aktie im Geschäftsjahr 2005 (indiziert)**



# Unsere Welt steckt voller Energie











# Unsere Welt steckt voller Energie

- 24 Photovoltaik
- 26 Solare Wärme und Kühlung
- 28 Windenergie
- 30 Bioenergie
- 32 Conergy Markenwelten
- 34 DMS & CS  
Produkte für den Großhandel
- 38 Wholesale  
Von Fachleuten für Fachleute
- 42 Engineering  
Service für den Endverbraucher
- 46 Projects  
Erneuerbare Energieprojekte
- 50 Forschung & Entwicklung
- 52 Mergers & Acquisitions
- 54 Human Resources

# Photovoltaik

## Solarenergie direkt nutzen – statt Millionen Jahre zu warten

Die seit Jahrmillionen in fossilen Rohstoffen wie Kohle, Öl und Gas konservierte Solarenergie ist nur noch begrenzt verfügbar und viel zu kostbar, um sie in Großkraftwerken zur Stromgewinnung zu verfeuern. Außerdem belastet diese traditionelle Art der Energiegewinnung die Umwelt und das Klima. Gute Gründe, den gewaltigsten Energiespender der Erde zur Gewinnung von umweltfreundlichem Strom direkt zu nutzen: Die Sonne!

## Geld verdienen mit dem Hausdach

Moderne Photovoltaik-Anlagen bieten Hausbesitzern nicht nur die Möglichkeit umweltfreundlich Strom aus der Energie der Sonne zu gewinnen, sondern hiermit zusätzlich auch noch Geld zu verdienen: Bis zu 51,8 Cent erhalten Anlagenbetreiber für 20 Jahre pro jeder gewonnenen Kilowattstunde Sonnenstrom, die sie ins öffentliche Netz einspeisen. Dank innovativer Technik lassen sich die solaren Systeme maßgeschneidert an jede Dachfläche anpassen – egal, ob bei Neubau, Renovierung oder Sanierung. Bereits eine Fläche von rund 40 Quadratmetern reicht aus, um damit den jährlichen Energiebedarf eines durchschnittlichen Privathaushalts auch in Norddeutschland abzudecken und zugleich der Umwelt in 20 Jahren rund 72 Tonnen Kohlendioxid zu ersparen.

## Von der Sonne bis in die Steckdose: Solarer Strom

Kernstück einer Anlage sind Photovoltaik-Module, die aus Sonnenlicht Gleichstrom gewinnen. Um Elektrizität hieraus erzeugen zu können, muss – ähnlich wie bei einer Batterie – ein Strom vom positiven zum negativen Pol fließen. Aus diesem Grund besteht eine Photovoltaik-Zelle aus zwei Schichten, einer positiv und einer negativ „dotierten“ Lage. Fällt Licht auf diese Zelle, entsteht eine Spannung zwischen den beiden Schichten, die an den Polen abgegriffen werden kann. Eine einzelne Zelle allein erzeugt jedoch nur wenig Strom; daher werden viele Photovoltaik-Zellen in einem Modul zusammengeschaltet. Auf diese Weise wird eine genügend hohe Spannung und Stromstärke bereitgestellt, um auch ganze Wohnhäuser mit Elektrizität versorgen zu können. Bevor der Strom aus Sonnenlicht im Haushalt genutzt werden kann, muss er noch „aufbereitet“ werden. Die Photovoltaik-Zellen liefern Gleichstrom, der über einen so genannten Wechselrichter in Wechselstrom umgewandelt wird und über das öffentliche Stromnetz in jede Steckdose kommt.



### Photovoltaik: Eine zukunftsweisende Investition

Dank der gemäß Kyoto Protokoll intendierten Förderung für die Nutzung Erneuerbarer Energien, haben sich immer mehr Länder für gesetzliche Fördermöglichkeiten nach dem Deutschen Vorbild des Erneuerbare-Energie-Gesetzes (EEG) entschieden. So hat sich Solarenergie zu einer zukunfts-trächtigen Alternative zu anderen Investitionsmöglichkeiten entwickelt. Nicht nur in Deutschland, sondern auch in anderen regenerativen Wachstumsmärkten wächst die Begeisterung, bei institutionellen wie auch privaten Kunden in die Zukunftstechnik der Solarenergie zu investieren.

### International gefragt und gewinnbringend: Solartechnik von Conergy

So zum Beispiel auch eines der größten Photovoltaik-Projekte in der Region Alicante im Osten Spaniens: Auf dem über 2.000 Quadratmeter großen Dach des Textilherstellers VIATEX S.A. installierte das Partnerunternehmen der Conergy SunTechnics Enersol Nuevas Energías S.L. über 552 Solarmodule. Ausgestattet mit den leistungsfähigen SunTechnics STW 80 Zentral-Wechselrichtern produziert das Solarkraftwerk so nun jährlich über 140.000 Kilowattstunden umweltfreundlichen Strom. Dies entspricht in etwa der Menge, die fünf Familien pro Jahr verbrauchen. Von dieser Anlage profitiert nicht nur die Umwelt durch den eingesparten CO<sub>2</sub>-Ausstoß von rund 115 Tonnen pro Jahr. Auch für ihren Eigentümer zahlt sich die Investition aus: Rund EUR 60.000 generiert das High-Tech-System dank staatlicher Förderung.



Solarthermie lässt sich für ein breites Spektrum an Anwendungen nutzen: Neben Trinkwassererwärmung, Heizungsunterstützung und Prozesswärme bietet sich ihre Nutzung vor allem auch zur Gebäudeklimatisierung an.

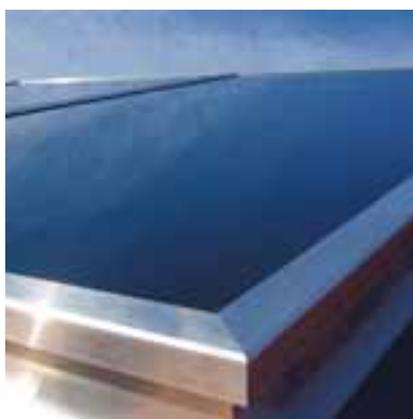
Das Thema Kühlung gewinnt nicht nur wegen der globalen Erwärmung weltweit an Bedeutung. Auch steigende Komfortansprüche lassen den Bedarf an Klimatisierung stetig wachsen. So hat sich der jährliche Kühlungsbedarf in der EU in den zurückliegenden 20 Jahren mehr als verfünffacht. Derzeit werden weltweit jährlich rund 135 Millionen elektrisch angetriebene Kühlsysteme verkauft. Allein im Jahr 2003 erzielte die gesamte Branche dabei einen Umsatz von 50 Milliarden US\$ – davon gut zehn Prozent in Europa.

#### **Gute Argumente für eine gute Lösung**

Conergy entwickelt neben Solarthermie auch innovative solare Kühlsysteme, die Sonnenlicht und Wärme direkt in kaltes Wasser zur Einspeisung in Klimaanlagen umwandeln, statt den ineffizienteren indirekten Weg über Solarstrom zu gehen. Mit dieser einzigartigen Produktentwicklung stößt Conergy auf enormes Interesse bei Gebäudeplanern, Hauseigentümern und Regierungen, die auf der Suche nach alternativen Wegen zur Vermeidung von Energieengpässen und Zwangsabschaltungen

sind. Da der Bedarf an Kühlung fast deckungsgleich mit dem Angebot an Sonnenenergie steigt und fällt, hilft Solare Kühlung Nachfragepeaks abzubauen und die öffentlichen Stromnetze zu stabilisieren. Sie macht zudem unabhängiger von klassischen Energieträgern und hilft, die CO<sub>2</sub>-Emission nachhaltig zu mindern. Der Einsatz effizienter solarthermischer Systeme ist auch rentabel: Die Stromkosten für die Gebäudeklimatisierung lassen sich so um mindestens 40 bis 70 Prozent minimieren – die höhere Investition im Vergleich zu herkömmlichen Klimasystemen rechnet sich damit über deutlich geringere laufende Kosten. Zudem kann die gewonnene Solarwärme ganzjährig zur Warmwasserbereitung und an kalten Tagen zur Heizungsunterstützung genutzt werden.

# Solare Wärme und Kühlung



**Ob offenes oder geschlossenes System: Kühles Ergebnis!**

Grundsätzlich kann zwischen geschlossenen Systemen zur Kaltwasserbereitstellung (wie Ad- oder Absorptionskältemaschinen) und offenen Kühl- und Entfeuchtungsverfahren (wie die sorptionsgestützte Klimatisierung) zur direkten Luftkonditionierung unterschieden werden. Die offenen Systeme kombinieren generell sorptive Luftentfeuchtung mit der Verdunstungskühlung, die in Lüftungsanlagen zur Raumluftbehandlung angewendet wird. Als Kälteträger der sorptionsgestützten Klimatisierung (DEC – Desiccant and Evaporative Cooling) dient die befeuchtete Luft, die direkt in den Raum eingeblasen wird.

Conergy treibt die Entwicklung dieser innovativen Energiegewinnung voran – in der Theorie und in der Praxis. Ein richtungsweisendes Projekt der sorptionsgestützten Klimatisierung hat Conergy in Ingolstadt realisiert, welches auch vom Bayerischen Umweltministerium unterstützt wird. Auf dem Dach des neuen Service Centers GVZ der IFG Ingolstadt wurden über 50 Conergy F 6000 Kollektoren installiert, die dank entspiegelter Klarglasscheibe mit speziell entwickelter Antireflexbeschichtung besonders für die Anwendung bei solaren Kühlsystemen geeignet sind. Bei der Anlage in Ingolstadt sorgt ein Zentralklimagerät mit Sorptionsrotor (DEC-Anlage) für die solar angetriebene Klimatisierung mit 48 Kilowatt Kälteleistung. Zusätzlich wird das Warmwasser für die Gäste des im Gebäude befindlichen 70-Betten-Hotels ebenfalls ganzjährig über die solarthermische Anlage gewonnen.



### **Hybridsysteme von Conergy kombinieren Wind- und Sonnenkraft zur autarken Energieversorgung fernab öffentlicher Stromnetze**

Ambitionierte Elektrifizierungsprogramme in Entwicklungs- und Schwellenländern, wie Indien oder Thailand, bieten enormes Wachstumspotenzial für netzunabhängige Hybridsysteme zur ländlichen Stromversorgung. Dies ist oftmals weit kostengünstiger, als öffentliche Stromnetze in entlegenen Regionen auszubauen. Dafür hat Conergy durch die Übernahme der Inventus GmbH ihre regenerativen Produktlinien um Kleinwindkraftanlagen erweitert.

Dank der Leichtbauweise und eines nur 13 oder 19 Meter hohen Turms sind Kleinwindkraftanlagen der Conergy problemlos auch auf Dächern mit einer Seilwinde installierbar. Sie sind mit besonders leistungsfähigen und robusten 8-Kilowatt-Generatoren ausgestattet, die auch bei niedrigen Windgeschwindigkeiten effizient Strom produzieren.

## Windenergie

Sie versorgen beispielsweise in China bereits seit 1991 ganze Dörfer zuverlässig mit Strom auch unter extremen Umweltbedingungen wie Sandstürmen und Temperaturen bis zu  $-40$  Grad Celsius. Die

vom Germanischen Lloyd und der deutschen Typenprüfung zertifizierten Kleinwindkraftanlagen erzeugen 3-phasigen Wechselstrom zum Antrieb leistungsstarker Geräte direkt aus dem Generator. In Kombination mit Solar-systemen von Conergy und Batteriespeichern wird eine kontinuierliche Stromversorgung sichergestellt. Nicht verbrauchte Überschussenergie kann in nutzbare Wärme umgewandelt werden. Stand-Alone-Kleinwindkraftanlagen sind speziell auch in der Landwirtschaft eine wirtschaftliche und leicht zu handhabende Alternative zur Stromerzeugung aus Dieselaggregaten.

### **Kleinwindkraftanlagen als autarke Stromversorger**

Conergy produziert neben solaren High-Tech-Komponenten auch Kleinwindkraftanlagen. Spätestens mit der Entwicklung von Wind- / Solar-Hybridsystemen sind Anlagen bis 10 Kilowatt Leistung wieder aus dem Windschatten der großen Windmühlen herausgetreten. Die Einsatzzwecke sind dabei vielseitig: Als Batterielader oder lokaler Stromversorger im Inselbetrieb oder auch zur Netzeinspeisung lassen sich die Kleinwindkraftanlagen ressourcenschonend einsetzen.



Der Markt der Kleinwindkraftanlagen: Bis 2010 ist mit einer Verfünffachung der global installierten Gesamtleistung von heute rund 70 auf mindestens 350 Megawatt zu rechnen. Allein die chinesische Regierung plant bis dahin über 10.000 Dörfer dezentral und autark durch regenerative Energiesysteme zu versorgen. Darüber hinaus stärkt die Kombination von Solar- und Windtechnologie den Wettbewerbsvorsprung in lukrativen Energiemärkten fernab des öffentlichen Stromnetzes.

#### **Wind-Großanlagen als attraktive ökologische Kapitalanlage**

Die Conergy Tochter voltwerk konzipiert, realisiert, finanziert und betreibt auf internationaler Ebene neben Bioenergie- und Photovoltaik-Großprojekten auch Windkraftprojekte der Megawattklasse. Die Projekte werden überwiegend bei institutionellen Investoren platziert oder über geschlossene Fonds finanziert.

Eines ihrer bislang größten Windprojekte konnte voltwerk 2005 realisieren und erfolgreich verkaufen: Die Windparks Soltau (mit insgesamt 23,6 Megawatt) und Würzburg (mit insgesamt 56 Megawatt) wurden an einen großen internationalen Investor verkauft. Beide Projekte sind Bestandteil des „Breeze II-Portfolios“, welches sich aus Windparks von fünf verschiedenen Projektgesellschaften, 221 Windkraftanlagen mit einer Gesamtleistung von 410 Megawatt und einem Gesamtinvestitionsvolumen von EUR 520 Mio. zusammensetzt. Das Projekt Soltau wurde noch 2005 vollständig ans Netz angeschlossen, die Anlagen in Würzburg werden bis Mitte 2006 ans Netz gehen. Das Gesamtvolumen des Vertrages beläuft sich auf mehr als EUR 90 Mio.



# Bioenergie

## Sauberer Strom aus Biogas

Bioenergie ist eine der ältesten Energieformen, die wir haben. Sie bietet weltweit enormes Wachstumspotenzial und ist überdies vielseitig einsetzbar. Bioenergie eignet sich zur Wärme- und Stromerzeugung oder auch als möglicher Kraftstoff, egal ob sie aus pflanzlichen oder tierischen Reststoffen gewonnen wird oder aus eigens dafür angebauten Pflanzen.

Allein in Deutschland vertrauen bereits heute mehr als 1.300 Kunden aus der Landwirtschaft auf Solarsysteme von SunTechnics. Seit Juli 2005 bietet sie

auch bedarfsgerechte Biogas-Anlagen schlüsselfertig an. Mit der erfolgreichen Übernahme der profitablen und renommierten MAT-tec Engineering GmbH zählt SunTechnics auch im Bereich Bioenergie zu den führenden Anbietern. Bereits seit 1999 ist dieser Systemintegrator auf die schlüsselfertige Planung und Entwicklung von Systemlösungen zur Nutzung

von Bioenergie spezialisiert. Zusammen mit dem umfassenden Engineering-Know-how der Ingenieure von SunTechnics und ihren in der Landwirtschaft regional vernetzten Vertriebsteamen bieten sich ideale Synergieeffekte für die Realisierung maßgeschneiderter regenerativer Energieprojekte, die auf den spezifischen Kundenbedarf zugeschnitten sind.

### Biogas – Klima- und umweltschonende Energiegewinnung

In Biokraftwerken wird aus Gülle und feuchten organischen Roh- und Reststoffen durch Vergärung Biogas erzeugt, das zur Erzeugung von elektrischer und thermischer Energie genutzt wird. Biogas-Anlagen können mit fast jeder Form von Biomasse betrieben werden. So ist neben landwirtschaftlichen Produkten auch der Einsatz von Bioabfällen technisch möglich. Um aus der Biomasse für die Stromerzeugung Biogas zu gewinnen, wird diese in luftdicht abgeschlossene Fermenter eingebracht. Durch anaerobe Gär- und Fäulnisprozesse, das heißt unter Ausschluss von Sauerstoff, wird sie in energiereiches Biogas umgewandelt.



Ähnlich wie mit Erdgas, kann durch das gewonnene Biogas infolge kontrollierter Verbrennung in Blockheizkraftwerken elektrische und thermische Energie erzeugt werden. Doch anders als bei Verbrennung fossiler Energieträger, ist diese Art der Energiegewinnung annähernd CO<sub>2</sub>-neutral. Bei der energetischen Nutzung von Biomasse wird genau die Menge an Kohlendioxid freigesetzt, die zuvor beim Wachstum der Pflanzen mittels Photosynthese gebunden wurde. Dies macht Biomasse zu einem klimafreundlichen Energieträger, der keine zusätzlichen Treibhausgase verursacht. Die vergorenen Rohstoffe können zudem als hochwertiger landwirtschaftlicher Dünger verwendet werden. Dieser ist chemisch weit weniger aggressiv als Gülle, hat einen höheren Düngewert und auch sein Geruch ist deutlich abgeschwächt.

#### **Bioenergie – Markt mit gewaltigem Potenzial**

Bioenergie hat derzeit in Deutschland einen Marktanteil von rund zwei Prozent am Primärenergieaufkommen. Nach Schätzungen des Bundesverbands BioEnergie (BBE) wird infolge nachhaltiger Erschließung vorhandener Potenziale schon bald mehr als 17 Prozent des heutigen Bedarfs an Wärme und Strom aus Biomasse abgedeckt werden. Die Bioenergiebranche erreicht heute einen Umsatz von mehr als EUR 3,8 Milliarden und tätigt Investitionen im Umfang von rund EUR 1,8 Milliarden. Sie verzeichnet derzeit rund 50.000 Beschäftigte. Bei langfristig weiter steigenden Preisen für fossile Energieträger wird der positive Markttrend für Bioenergie weltweit weiter anhalten.



Das EEG regelt auch die Einspeisung und Vergütung für Strom, der aus Biomasse produziert wird. Betreiber, die ihre Biogasanlage an das öffentliche Netz anschließen, erhalten für ihren umweltfreundlichen Strom eine gesetzlich garantierte Vergütung für die nächsten 20 Jahre. Biomasse ist so ein Energieträger der Zukunft, der besonders Landwirten schon heute neue und nachhaltige Einkommensmöglichkeiten eröffnet.



**Der Kunde steht bei Conergy stets im Vordergrund. Das zeigen auch die vier klar voneinander abgegrenzten Markenwelten, die sich ganz auf den Bedarf ihrer jeweiligen Zielgruppe konzentrieren und mit denen wir alle zentralen Stufen der regenerativen Wertschöpfungskette abdecken:**



**DMS & CS**

Als Herstellermarke richtet sich Conergy auf den indirekten Vertrieb über den Großhandel aus. Ziel ist, als Vertriebspartner optimalen Support für den erfolgreichen Verkauf unserer Premium-Produkte zu liefern und damit Markentreue zu generieren.



**Wholesale**

Die AET bietet als europaweit führender solarer Distributor optimalen Just-in-time-Service für Installationsbetriebe. Die Kunden profitieren von einem umfangreichen Serviceangebot mit technischem Support bei Planung, Marketing und Vertrieb.



**Engineering**

Als Systemintegrator setzt SunTechnics auf eine Markenwelt voller Engineering-Know-how und innovativen Serviceangeboten. Speziell auf die Bedürfnisse ihrer Kunden zugeschnitten – vom privaten Thermie-System bis hin zu Biogas- oder Photovoltaik-Großprojekten.



**Projects**

voltwerk richtet sich mit ihren maßgeschneiderten Fonds für Erneuerbare Energieprojekte an private wie institutionelle Investoren. Sie finanziert, entwickelt und realisiert Solar- und Windparks, Bioenergie-Anlagen sowie solarthermische Kraftwerke.

Regenerative Energiesysteme werden durch Innovationen immer effizienter. Zugleich variiert der künftige Energiebedarf regional sehr stark. Deshalb prüfen wir laufend neue regenerative Technologien, ob sie marktreif sind, unsere vorhandene breite Produktpalette sinnvoll ergänzen und in unsere Vertriebskanäle passen. Schon heute achten wir weltweit genau darauf, welches die optimale regenerative Lösung für den regional höchst unterschiedlichen Energiebedarf ist und stimmen das Angebot darauf ab.

Für die dezentrale Solarstrom-Produktion bietet sich Photovoltaik speziell in Regionen mit wechselnder Einstrahlungsintensität an. Zusätzlich eröffnet Biomasse insbesondere Landwirten neue, nachhaltige Einkommensmöglichkeiten. Mit ihrer Erfahrung aus der Realisierung vieler Tausend Solar- und Bioenergie-Projekte bietet SunTechnics ihrer Kernzielgruppe einen sicheren Einstieg mit attraktiven Return-on-Invests.

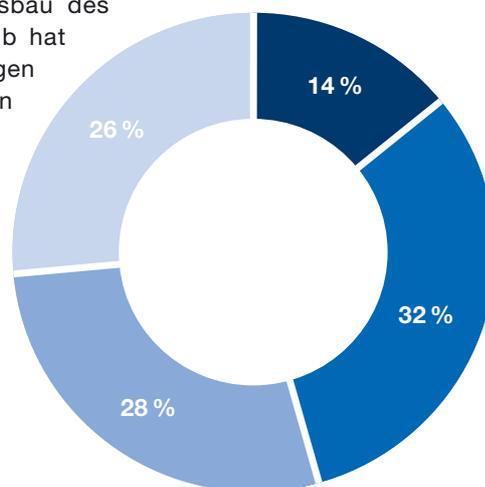
Solarthermische Großanlagen bieten in Regionen mit kontinuierlich hoher Sonneneinstrahlung bereits heute lukrative Investitionschancen. Denn hier sind die Stromkosten insbesondere in heißen Peakzeiten rund um den Mittag besonders hoch und Solarstrom vergleichsweise günstig. Ein gutes Argument auch für solare Kühlsysteme, die Klimaanlage direkt mit kaltem Wasser versorgen, wenn der Bedarf am größten ist.

In Gebieten fernab öffentlicher Stromnetze ist es für Regierungen und Energieversorger bereits vielfach kostengünstiger, in kombinierte Solar-, Wind- und Bioenergiesysteme statt in den Ausbau des öffentlichen Stromnetzes zu investieren. Deshalb hat Conergy ihre Produktion um Kleinwindkraftanlagen erweitert, die in Kombination mit Solarsystemen von Conergy und Batteriespeichern eine zuverlässige autarke Stromversorgung bieten.

Gute Beispiele dafür, wie sich die Conergy Gruppe konsequent und flexibel auf den regional und je nach Kundengruppe höchst unterschiedlichen Energiebedarf ausrichtet.

# Conergy

## Markenwelten



Umsatzverteilung nach Segmenten

■ DMS & CS ■ Wholesale ■ Engineering ■ Projects

## DMS & CS

### Produkte für den Großhandel

**Hohe Erträge, gleich bleibende Qualität und lange Lebensdauer:  
Conergy Module bringen Leistung, von der alle profitieren**

Conergy Module werden bei den weltweit führenden Herstellern nach genauesten Qualitätsvorgaben in Auftrag gegeben. Deren Produktentwicklung profitiert von der jahrzehntelangen Erfahrung der Ingenieure von Conergy im Solaranlagenbau. Gleichzeitig wissen die Zulieferer den weltweit stärksten Vertriebspartner an ihrer Seite. Dank dieser gewachsenen strategischen Partnerschaften ist Conergy wie kein anderes Solarunternehmen in der Lage, äußerst flexibel in den internationalen Märkten zu agieren – was eine wesentliche Grundvoraussetzung für eine erfolgreiche Umsetzung der Unternehmensstrategie 50/50/08 ist. Schon bei der Produktion werden alle Conergy Module getestet – optisch, mechanisch und elektrisch. Der nächste Schritt ist die Leistungsbestimmung unter den für alle Hersteller weltweit verbindlichen „Standard Test Condi-

tions“. Durch dieses international anerkannte Prüfzertifikat für kristalline Module wird die Qualität auch im langjährigen Betrieb unter extremen Umgebungsbedingungen garantiert. Die Zertifizierung nach Schutzklasse II weist die Module als sichere elektrische Betriebsmittel aus. Und natürlich sind langfristige Produkt- und Leistungsgarantien ebenfalls ein wichtiges Qualitätskriterium.



**Power, Effizienz und Design:**

**Conergy Wechselrichter glänzen von allen Seiten**

Wechselrichter sind das Herzstück der Photovoltaik-Anlage: Sie wandeln den von den Solargeneratoren produzierten Gleichstrom in den netzkonformen Wechselstrom um. Seit Frühjahr 2005 bringt Conergy kontinuierlich eigene Weiterentwicklungen über ihre weltweiten Vertriebskanäle in den Markt, die neue Maßstäbe bei Effizienz und Betriebssicherheit setzen – und zwar sowohl für die netzgekoppelte (On-Grid) Anwendung als auch für autarke Inselsysteme (Off-Grid).

### **Zentral-Wechselrichter von Conergy – Praxisbewährte Spitzentechnologie für solare Großanlagen**

Die Zentral-Wechselrichter der Conergy IPG Serie sind für die flexible Anlagendimensionierung solarer Großprojekte besonders geeignet. Die Zentral-Wechselrichter der IPG Serie erreichen überdurchschnittliche Wirkungsgrade und sind in den Leistungsklassen 40, 60, 80, 100 und 280 Kilowatt erhältlich. Mit der Anlagensvisualisierung IPG online für Windows kann die Solaranlagen-Überwachung via Software von jedem PC aus erfolgen. Gerade solche zusätzlichen, kundenorientierten Features sorgen für eine hohe Differenzierung vom Wettbewerb. Denn Leistungsvorsprung zahlt sich für Anlagenbetreiber durch stabile und einzigartig hohe Erträge aus.

### **Insel-Wechselrichter und Solar Home System: Saubere Energie für jeden Winkel der Welt**

Conergy entwickelt verstärkt Lösungen, um auch in Regionen fernab öffentlicher Stromnetze den stark wachsenden Energiebedarf effizient abzudecken. Die Conergy Solar Home Systems sind bestes Beispiel dafür. Das Herzstück dieses Systems, die Wechselrichter der Conergy ISA Serie (Inverter Stand Alone), sind zentraler Bestandteil einer unabhängigen Energieversorgung in Gebieten, in denen kein oder nur ein sehr unzuverlässiges öffentliches Stromnetz zur Verfügung steht. Von Booten oder Telefon-Relais-Stationen bis hin zur Elektrizitätsversorgung landwirtschaftlicher Betriebe, medizinischer Einrichtungen und ganzer Dörfer.

### **Conergy PV-Produkte zur stärkeren Kundenbindung**

Für den entscheidenden Wettbewerbsvorsprung unserer Kunden am Markt bieten wir anwenderfreundliche, praxisgerechte Hard- und Software-Produkte, deren besondere Vorteile zusätzliches Vertrauen bei der Investition einer Photovoltaik-Anlage von Conergy schaffen. Zwei Erfolgsbeispiele dafür: Der Conergy Planner nimmt Installateuren die aufwändige und zeitraubende Berechnung für die optimale Auslegung von Photovoltaik-Anlagen ab – vom prognostizierten Energieertrag bis hin zum Ausdruck kompletter Stücklisten für die Bestellung bei Conergy.

Mit dem intelligenten Anlagenüberwachungs-System SunReader hat der Betreiber die solaren Erträge jederzeit über das Internet im Blick. Und wird über mögliche Leistungsabweichungen automatisch benachrichtigt.



### **Conergy Befestigungssysteme sichern die Investition auf dem Dach**

Ob Aufdach-, Indach-, Flachdach- oder Bodenmontage: Befestigungssysteme für die Photovoltaik sind eine wesentliche Kompetenz der Conergy. Unsere langjährige Erfahrung in der Entwicklung und Produktion modernster Gestelltechnik macht uns zu einem der kompetentesten Partner von Handel und Handwerk. Individuelle Dächer, Wind und Wetter stellen hohe statische Anforderungen an diese Produkte – unsere Montagesysteme erfüllen höchste Anforderungen in punkto Technik, Optik und Qualität: Von vorkonfektionierten und teilweise vormontierten Gestellen bis hin zu anwenderspezifischen Lösungen für Endkunden.

Das **Conergy SunTop III** ist als universelles System für die Aufdachmontage auf Schrägdächern entwickelt worden. Durch patentierte Aluminium-Grundschienen, Quickstone- und Teleskop-Verbinder-Technologie von Conergy können gerahmte Photovoltaik-Module mit diesem System problemlos auf Schrägdächern von Alt- und Neubauten mit beliebiger Eindeckung installiert werden. Das bringt auch eine deutliche Zeit- und damit Kostenersparnis, denn das SunTop III zeichnet sich durch einen sehr hohen Grad der Vormontage aus. Durch die neue Quickstone-Technologie ist eine drastische Reduzierung der Montagezeiten möglich. Darüber hinaus vereinfacht sich das Handling für Installateure. Zur kompletten Montage wird auf dem Dach nur noch ein Innensechskantschlüssel gebraucht.



### **Solarthermie von Conergy – Qualität und Innovation aus einer Hand**

Durch die Integration der kompletten Solarthermie-Produktreihe konnte Conergy im vergangenen Jahr erfolgreich Synergien im Vertrieb und im Kundenservice zum Ausbau dieses komplementären Produktfeldes nutzen. Ob Neubau, Modernisierung, Sanierung oder Erweiterung: Für jeden Bedarf gibt es von Conergy nicht nur Solarstrom, sondern auch passende Solarwärme-Systemlösungen. Die Conergy F Serie besteht deshalb auch aus verschiedenen Hochleistungs-Flachkollektoren, um individuellen Wünschen und Anforderungen gerecht zu werden. Doch auch alle weiteren Bausteine stellt Conergy zur Verfügung – für Systeme zur Trinkwassererwärmung, Heizungsunterstützung und auch zur Solaren Kühlung. Denn neben solarer Wärme steigt speziell in sonnenreichen Regionen auch der Bedarf nach Kühlung.



### Conergy baut solare Produktion vor den Toren Berlins kräftig aus

Durch die Bündelung der Produktion wird das optimale Zusammenspiel der von Conergy entwickelten solaren und regenerativen Systembausteine weiter optimiert. Rangsdorf bietet dank der Nähe zu Berlin hervorragende logistische Voraussetzungen und das Potenzial dieses Geländes ist noch lange nicht ausgeschöpft. Erst im Mai 2005 wurde dort eine große Lagerhalle auf dem Gelände eingeweiht. So entwickelt sich Rangsdorf immer mehr zum zentralen Conergy Produktionsstandort für modernste regenerative Systemtechnik „Made in Germany“.

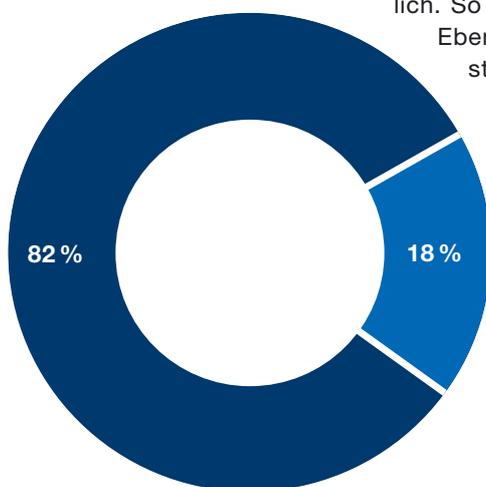


### Marken-Energie für unsere Großhandelskunden

Conergy ist zuverlässiger Partner des Handels und lebt in Deutschland konsequent den 3-stufigen Vertrieb. Conergy Produkte und Systeme werden exklusiv über Großhandelspartner bundesweit vertrieben: Photovoltaik-Produkte über den Elektro-Fachgroßhandel, Solarwärme-Produkte über den Sanitär- und Heizungs-Fachgroßhandel. Conergy baut das Vertriebsnetz permanent weiter aus, um für ihre Großhandelskunden noch präsenter zu sein und Key-Accounts künftig noch gezielter zu bedienen. Unsere Mitarbeiter kennen die spezifischen Wünsche dieser Zielgruppe genau: Sie beobachten permanent die Entwicklung des Solarmarktes und kreieren bedarfsgerechte, aus der Praxis entwickelte Angebote, die auf eine entsprechend positive Akzeptanz und wachsende Nachfrage stoßen.



Zudem bietet Conergy mit Inhouse-Schulungen und Fach-Seminaren auch umfangreichen „menschlichen“ Support. Kontinuierlich durchgeführte Werbe- und Marketingmaßnahmen unterstützen zusätzlich. So ist für unsere Partner auf vielen Ebenen spürbar, dass Conergy sich stetig weiter entwickelt – und die Interessen unserer Kunden für uns dabei immer im Mittelpunkt stehen.



Kundenstruktur DMS & CS

■ Elektrogroßhandel ■ SHK-Großhandel

### Partner des installierenden Handwerks

Die 1991 gegründete AET Alternative-Energie-Technik GmbH ist das europaweit führende Handelsunternehmen für Solartechnik-Komponenten. Als Partner der Solarprofis vertreibt das Unternehmen insbesondere an das installierende Handwerk. Vor allem Fachbetriebe aus den Bereichen der Elektro-, der Sanitär-Heizung-Klima- und der Solartechnik wissen das umfangreiche Angebot zu schätzen. Kunden auf dem gesamten europäischen Kontinent vertrauen dabei auf die zuverlässige Logistik mit Just-in-time-Belieferung, die detaillierte und umfassende Marktkennntnis und die besonders enge Zusammenarbeit bei Planung und Beratung.

### AET: Internationaler Marktführer für Solar-Großhandel

Neben der Unternehmenszentrale in Sulzbach bei Saarbrücken ist das Solarhandelsunternehmen auch mit eigenen Niederlassungen und Logistikcentern europaweit kundennah in den lukrativsten Solarmärkten vertreten: Neben Deutschland, Frankreich, Spanien, Griechenland und der Schweiz nun auch in Italien. Das seit 1999 zur Conergy Gruppe gehörende Unternehmen setzt seine internationale Expansion in zukunftssträchtige Solarmärkte weiter fort.

Dabei ist es erklärtes Ziel, die profitablen Wachstumsmärkte frühzeitig vor den Wettbewerbern zu erschließen.

AET sichert sich so gleich zu Beginn eine strategisch günstige Startposition, um von dem Wachstumspotenzial solarer Energieerzeugung auch auf internationaler Ebene nachhaltig zu profitieren. Bei der Erschließung neuer Märkte verbindet AET das richtige Gespür für zukünftige Entwicklungen mit einer umfassenden Marktcompetenz. So

konnte das Unternehmen nicht nur auf sich stets verändernde Kundenwünsche zeitnah und flexibel reagieren, sondern zudem auch immer wieder Märkte und Entwicklungen mitgestalten.

# Wholesale

## Von Fachleuten für Fachleute

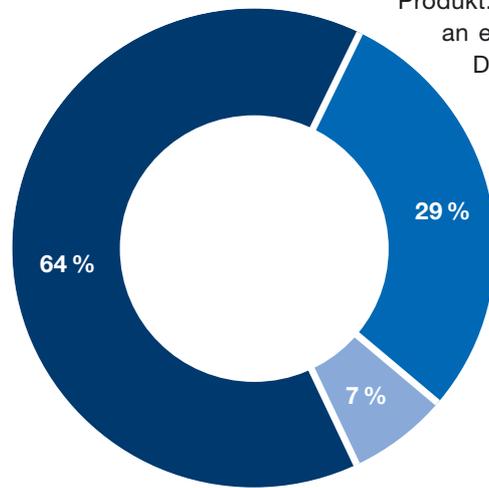


**Solare Energiegewinnung: Produkte für jeden Bereich aus einer Hand**

Als internationaler Distributor vertreibt AET qualitativ hochwertige Produkte aus führenden Fertigungen für die verschiedensten Einsatzbereiche solarer Energiegewinnung: Leistungsfähige photovoltaische Komponenten und passendes Zubehör für die Einspeisung des umweltfreundlichen Stroms in das öffentliche Netz. Für so genannte Insel-Anlagen, die die autarke Stromgewinnung fernab der öffentlichen Stromversorger gewährleisten, hat AET neben Modulen auch spezielle Wechselrichter, Laderegler, Batterien und entsprechendes Zubehör im Programm. Vervollständigt wird das Produktportfolio durch erstklassige Komponenten für die solare Wärmeengewinnung. Von hochwertigen Flachkollektoren über Regler in verschiedenen Leistungsklassen bis hin zur passenden Befestigungstechnik. Pumpengruppen, Speicher, Wärmeträgerflüssigkeit und weiteres Zubehör vervollständigen das Sortiment aufeinander abgestimmter Komponenten.



Als kompetenter Partner des installierenden Handwerks zeichnet sich AET nicht nur durch hoch qualitative Premium-Hardware und das hohe Technik-Know-how ihrer Mitarbeiter aus. Das Unternehmen schafft darüber hinaus mit sinnvollen Dienstleistungen und professioneller Unterstützung bei Logistik-, Service- und Vermarktungsfragen ihr wohl wichtigstes Produkt: Kundenzufriedenheit. Denn die Anforderungen an ein optimal geplantes Solarsystem können von Dach zu Dach höchst unterschiedlich sein. Installateure profitieren von dem europaweiten Erfahrungsvorsprung der AET-Ingenieure, die sie optimal bei der Realisierung leistungsfähigster individueller Solarsysteme unterstützen.



**Kundenstruktur Wholesale**

■ Elektroinstallateure ■ SHK-Installateure ■ Solarfachinstallateure



**Die AET ist international mit Tochterunternehmen kundennah vertreten:**

- | AET ALBASOLAR mit ihrem Hauptsitz in Madrid und eigenen Niederlassungen in Barcelona und Miami ist die zentrale Tochtergesellschaft auf der iberischen Halbinsel. Von diesen Vertriebsstandorten aus bedient die AET mit ihren Mitarbeitern neben dem spanischen Markt auch Installateure in Portugal, Nordafrika und Südamerika aktiv.
- | AET FRANCE bietet von Brignoles aus kundennahen Support in Frankreich, Belgien und dem Herzogtum Luxemburg. Über ihre Niederlassung in Martinique unterstützt die französische Tochtergesellschaft ihre Partner im französischsprachigen Karibikraum direkt vor Ort.
- | AET Swiss mit Sitz bei Zürich ist die Tochtergesellschaft, die sich um die besonderen Bedürfnisse ihrer Kunden im Alpenraum kümmert. Sie beliefert ihre Kunden aus Österreich, der Schweiz und dem Süden Deutschlands in erster Linie mit Komponenten und Lösungen zur autarken Stromversorgung. Aber auch netzgekoppelte Anlagen werden immer mehr nachgefragt.
- | AET SOLION wurde 2004 in Athen gegründet. Von der griechischen Hauptstadt aus werden Solaranlagen in Griechenland, nach Zypern und in die Türkei vertrieben. Ein klassischer Schwerpunkt liegt in der östlichen Mittelmeerregion auf Inseln – ein Einspeisegesetz nach deutschem Vorbild steht kurz vor der Einführung.
- | AET ITALIA ist das jüngste Mitglied der AET Familie. In 2005 gegründet, ist AET mit ihrer Tochtergesellschaft in Vicenza (Venetien) auch in Italien kundennah vertreten. Dank der neuen Einspeisevergütung („conto energia“) profitiert die italienische Tochter von dem stark ansteigenden Kundenbedarf nach netzgekoppelten Anlagen.



# Engineering

## Service für den Endverbraucher

Die SunTechnics GmbH ist die Endkunden-Marke der Conergy AG. Bereits 1996 hatte Hans-Martin Rüter in seinem Wohnzimmer SunTechnics als Ein-Mann-Betrieb für Photovoltaik-Anlagen in Hamburg gegründet. Nachdem er die ersten Solarsysteme noch eigenhändig geplant, verkauft und installiert hat, wuchs aus dieser Geschäftsidee innerhalb von nur zehn Jahren eine von ihm geleitete international führende Unternehmensgruppe für Erneuerbare Energietechnologie, die heutige Conergy.

Dank des Erfahrungsvorsprungs und einer Vielzahl für die Solarbranche richtungsweisender Referenzprojekte und innovativer Dienstleistungsangebote

gilt SunTechnics längst als Premium-Marke. Rund um die Welt werden schlüsselfertige Komplettsysteme zur Gewinnung von Strom und Wärme aus Sonnen- und aus Bioenergie für ihre Kunden realisiert. Mit Engineering-Know-how, innovativen Lösungen, höchster Qualität und

umfassendem Service sichert SunTechnics ihren Vorsprung als Spezialanbieter vor dem Wettbe-

werb, in erster Linie regional aktive Elektrohandwerksbetriebe ohne spezielle Erfahrungen im regenerativen Energiebereich.

### Individuelle Energielösungen komplett aus einer Hand

SunTechnics richtet sich mit ihrem Angebot an jeden, der selbst Erneuerbare Energien produzieren und nutzen will. Sei es die Familie, die umweltfreundlich Warmwasser und Heizenergie mit einer Thermie-Anlage auf ihrem Privathaus erzeugen möchte, oder das mittelständische Unternehmen, das mit einer Photovoltaik-Anlage auf dem Firmendach zur allgemeinen Stromversorgung beiträgt, oder Betreibergesellschaften, die mit Großkraftwerken Biogas oder Solarstrom erzeugen möchten – SunTechnics bietet jedem die individuell passende Technologielösung komplett aus einer Hand.

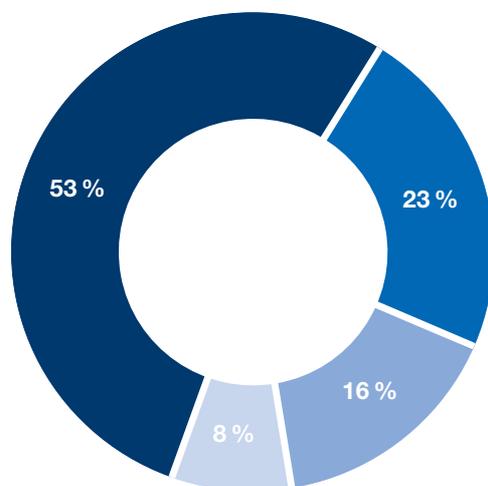


### Vorsprung durch umfassenden Kundenservice

SunTechnics bietet ihren Kunden ganzheitlich Beratung und Unterstützung rund um ihr Energiesystem. Ein breit gefächertes Service- und Vertriebsnetz sichert die umfassende Betreuung direkt vor Ort – vom ersten Beratungsgespräch zu Finanzierung und Technik über Planung und Installation bis hin zur Begleitung des laufenden Systems. Egal welche Technologie: Anlagenbetreiber profitieren weltweit von Qualität, Service und Kundennähe von SunTechnics.

### Strom und Wärme aus regenerativen Systemen für jeden Bedarf

SunTechnics verbindet technisches Know-how mit umfassendem Service und plant, entwickelt und installiert für ihre Kunden individuelle Systemlösungen für die Nutzung Erneuerbarer Energiequellen. Mit dem Einstieg in die Solarthermie in 2004 hat SunTechnics ihre Aktivitäten vom reinen Photovoltaik-Anbieter hin zum Komplett-Anbieter für Solaranlagen ausgedehnt. Diese Diversifizierung wurde 2005 konsequent fortgesetzt. Mit der Übernahme der renommierten MAT-tec Engineering GmbH hat sich SunTechnics auch im Bereich Bioenergie das notwendige Know-how für einen Erfahrungsvorsprung vor dem Wettbewerb gesichert. SunTechnics ist damit ihrem Ziel, jedermann die bestmögliche Systemlösung für die Erzeugung Erneuerbarer Energie zu bieten, wieder ein Stück näher gerückt.



#### Kundenstruktur Engineering

■ Landwirte ■ Privatkunden ■ Gewerbliche Kunden ■ Fondsprojektorer

**Regeneratives Engineering-Know-how ist weltweit gefragt**

In 2005 hat SunTechnics ihre weltweit kundennahen Vertriebskanäle mit Tochtergesellschaften in Australien, Portugal, den USA und Indien ausgeweitet. Die Kunden in den jeweiligen Märkten haben dabei die unterschiedlichsten Anforderungen und Bedürfnisse, die es mit intelligenter Systemtechnik zu erfüllen gilt. So ist beispielsweise in Indien die Nachfrage nach autarken Solaranlagen zur ländlichen Elektrifizierung besonders hoch, da viele Regionen nicht an ein öffentliches Stromnetz angeschlossen sind. Die Basis für den Erfolg von SunTechnics in Märkten mit verschiedenen Bedürfnissen und Anforderungen ist das gebündelte Know-how ihrer Ingenieure. Die zehnjährige Erfahrung aus dem Bau mehrerer Tausend unterschiedlichster Anlagen fließt in jedes einzelne System ein. Regelmäßige Schulungen und Informationstransfers sichern das vorhandene Wissen – und öffnen den Weg für neue, innovative Lösungen. Das ermöglicht SunTechnics, die Energietechnik den jeweils gegebenen Rahmenbedingungen optimal anzupassen und weltweit in Ländern mit den unterschiedlichsten technischen oder klimatischen Voraussetzungen erfolgreich zu sein.



**Be a part of it: Worauf sich Kunden von SunTechnics verlassen können**

Unabhängig von Land und Technologie: Qualität und umfassender Service sind die Schwerpunkte, auf die sich SunTechnics konzentriert. Die hohen Ansprüche, die SunTechnics an ihre Arbeit stellt, wurden vom TÜV Rheinland 2004 bestätigt: Als erstes Unternehmen weltweit erhielt SunTechnics das TÜV-Siegel für höchste Qualität bei Beratung, Installation und Service rund um Solarstrom-Anlagen. Mit der Gründung der SunTechnics Leasing- und Vermietungsgesellschaft wurde das Serviceangebot auch in 2005 weiter verbessert. Gewerbliche Kunden erhalten nun direkt bei der firmeneigenen Tochtergesellschaft die optimale Finanzierung ihrer Investition in Erneuerbare Energien – genau abgestimmt auf die individuelle Wirtschaftslage des jeweiligen Unternehmens und angepasst an die jeweilige Energieform. Denn Photovoltaik-, Thermie- oder Biogas-Anlagen rechnen sich unterschiedlich: Je nach Standort und Energieart können Anlagenbetreiber auf variierende Fördermittel zurückgreifen. SunTechnics bietet damit zur optimalen Systemtechnik auch die passende Finanzierung mit individueller Wirtschaftlichkeitsberechnung komplett aus einer Hand. Damit hat SunTechnics nach der Komplettgarantie für Photovoltaik-Anlagen oder dem TÜV-Siegel einmal mehr einen Meilenstein in der Branche gesetzt.



Die voltwerk AG konzipiert, realisiert, finanziert und betreibt für ihre Kunden internationale Großprojekte im Bereich Erneuerbare Energien. Als einer der weltweit führenden Projektentwickler bei der Photovoltaik nutzt voltwerk ihre Kompetenz zunehmend auch zur Entwicklung maßgeschneiderter Wind- und Bioenergie-Großprojekte für den Kapitalmarkt.

Regenerative Energiefonds sind schon heute attraktive Investitionsmöglichkeiten für institutionelle und private Anleger, die ökologische Kapitalanlagen mit einer attraktiven Rendite verbinden möchten. Gesetzlich garantierte Einspeisevergütungen sichern den Investoren dabei eine hohe Prognose- und Ertragssicherheit der Projekte.

#### **Erneuerbare Energien**

Energie ist der Motor unserer Zivilisation. Welche Quellen wir aber nutzen, um sie herzustellen, ist entscheidend für die Sicherung unseres Lebensstandards. Erdöl, Erdgas und Kohle sind Energieformen, die schon unseren Kindern in absehbarer Zeit nicht mehr unbegrenzt zur Verfügung stehen. Deshalb wird die Frage nach den künftigen Energieformen zunehmend zu Gunsten eines intelligenten Energiemixes mit Erneuerbaren Energiequellen beantwortet. Die Europäische Union hat ein Ziel

# Projects

## Erneuerbare Energieprojekte

gesetzt: Bis zum Jahr 2010 soll sich der Anteil der Erneuerbaren Energien in den Mitgliedsländern auf

22 Prozent erhöhen. Mit wirtschaftlich interessanten Betreibermodellen und ökologisch verantwortlichen Konzepten zur Standortentwicklung leistet die voltwerk AG einen entscheidenden Beitrag zur Erzeugung alternativer Energie. Davon profitieren nicht nur zukünftige Generationen, sondern auch die Kapitalanleger.

#### **Auf dem Weg zum größten Emissionshaus für Erneuerbare Energieprojekte**

Im Gründungsjahr 1998 zählte die voltwerk AG zu den Pionieren auf dem Gebiet der Solarfonds. Mittlerweile gilt das Hamburger Unternehmen als führender Anbieter in diesem Wachstumssegment. Unter den Top Ten der weltweit größten Photovoltaik-Anlagen ist voltwerk mit den Solarparks in Hemau (Bayern), Göttelborn (Saarland) und Homburg (Saarland) gleich dreimal vertreten. Besondere Beachtung fand im vergangenen Jahr die Kooperation von voltwerk und Michelin: An vier deutschen Standorten wurden auf den Produktions- und Lagerhallen des Reifenherstellers auf einer Fläche von 200.000 Quadratmetern PV-Anlagen mit einer Gesamtleistung von 9 Megawatt installiert – das größte Solar-Aufdachprojekt der Welt. Insgesamt wurden seitens der voltwerk AG im Jahr 2005 Solarfonds mit einem Investitionsvolumen von über EUR 80 Mio. aufgelegt.

Darüber hinaus war die voltwerk AG im Geschäftsjahr 2005 auch in den Bereichen Bio- und Windenergie aktiv: Zum Jahresende realisierte die voltwerk AG zwei Biogas-Anlagen in Gollensdorf und Schwanebeck (Sachsen-Anhalt). Das Investitionsvolumen für beide Anlagen lag bei rund EUR 6 Mio.

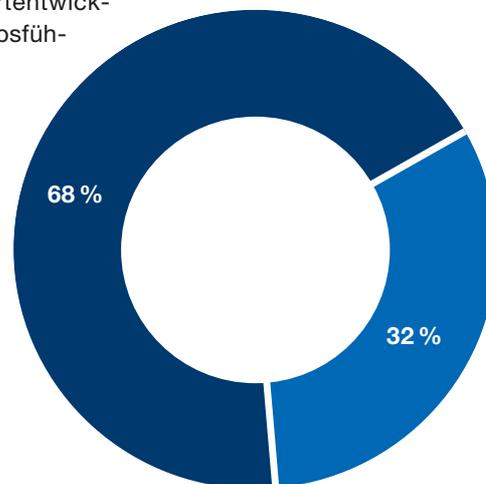
Im Geschäftsfeld Wind konnte die voltwerk AG in Soltau bei Bremen eines ihrer bislang größten Windprojekte an einen institutionellen Investor übergeben. Der Park mit einer Gesamtleistung von ca. 24 Megawatt besteht aus insgesamt 16 Windkraftanlagen. Der Vertrag mit dem internationalen Großinvestor umfasst insgesamt ein Investitionsvolumen von rund EUR 95 Mio. Die weiteren Windprojekte, die voltwerk liefert, werden noch bis Mitte 2006 fertig gestellt.



Insgesamt hat das Unternehmen seit Gründung Solarprojekte mit einer Gesamtleistung von fast 40 Megawatt und einem Investitionsvolumen von über EUR 185 Mio. umgesetzt. Damit ist voltwerk europaweit führend in der Finanzierung von Solar-Großprojekten. Zusammen mit neun weiteren Windparks und zwei Biogaskraftwerken sind heute Anlagen mit einer Gesamtleistung von knapp 125 Megawatt und einem Investitionsvolumen von über EUR 280 Mio. am Netz.



Dieser Erfolg basiert insbesondere auf einem umfassenden Projektmanagement. Hierbei übernimmt voltwerk die Verantwortung für die elementaren Standbeine der Projekte, um einen reibungslosen und sicheren Ablauf zu garantieren: Finanzierung, Investorenbetreuung, Standortentwicklung sowie die kaufmännische und die technische Betriebsführung für die Investoren.



**Kundenstruktur Projects**

■ Private Fondsinvestoren ■ Institutionelle Investoren

### **Finanzierung, Fondskonzeption und -verwaltung sowie Investorenbetreuung**

Das Jahr 2005 hat die Anbieter von geschlossenen Fonds vor eine große Herausforderung gestellt: Die Bundesregierung führte zum 11. November 2005 den Steuerparagrafen 15b ein, der die Verlustzuweisungen für geschlossene Fonds abgeschafft hat. Die Einführung des Paragrafen bedeutete auch für die voltwerk AG eine Veränderung. Das Unternehmen hat durch stetige Beobachtung des Marktes und der politischen Signale bereits zu Jahresbeginn mit einer Änderung im Steuergesetz gerechnet und konnte somit sein Geschäftsmodell frühzeitig den Änderungen anpassen: Zukünftig wird die voltwerk AG die Produktpalette für institutionelle Investoren ausbauen. Für diese Zielgruppe stellen die Kapitalanlageprodukte aus Erneuerbaren Energien auch weiterhin sehr attraktive Investitionen dar. Im Jahr 2005 hat die voltwerk AG bereits rund 50 Prozent des Gesamtumsatzes durch den Verkauf an institutionelle Investoren realisiert. Zudem wird die voltwerk AG ihre geschlossenen Fonds wie in der Vergangenheit stets den aktuellsten steuerlichen Rahmenbedingungen anpassen und diese Anlegern auch in Zukunft zu attraktiven Konditionen anbieten.



Das umfangreiche Sicherheitskonzept der voltwerk verschafft den privaten und institutionellen Anlegern auch mit den geänderten Steuerbedingungen eine professionelle Finanzierung und Fondskonzeption, die Voraussetzungen für attraktive Renditen sind. Durch die führende Stellung im Bereich Solarfonds in Europa profitiert die voltwerk AG gemeinsam mit ihren Projektpartnern von der langjährigen Zusammenarbeit mit führenden Banken. Dies erleichtert die Kapitalbeschaffung für eine mögliche Projektvorfinanzierung, beschleunigt die Umsetzung der Projekte und steigert somit deren wirtschaftlichen Erfolg. Darüber hinaus bietet das Unternehmen individuelle Investorenbetreuung und Fondsverwaltung. Transparente Informationen über die Rentabilität der Fonds sind die entscheidende Basis für eine langjährige und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit den Anlegern.

Mit wirtschaftlich interessanten Betreibermodellen und ökologisch verantwortlichen Konzepten zur Standortentwicklung leistet die voltwerk AG einen entscheidenden Beitrag zur Erzeugung sauberen Stroms.

### **Ganzheitlichkeit und Professionalität als Schlüssel zum Erfolg**

Von der Standortentwicklung bis zur technischen Überwachung der Solar- und Windparks liefert voltwerk alles aus einer Hand. Dazu gehören z. B. die Beschaffung von Baugenehmigungen, die Schließung von Pacht- oder Nutzungsverträgen, die Prüfung der Anschlussmöglichkeiten an das öffentliche Stromnetz sowie die Baurealisierung. Durch dieses ganzheitliche Projektmanagement werden wertvolle Synergien geschaffen und ein zügiger Fortschritt der Bauvorhaben gewährleistet.

### **Technische und kaufmännische Betriebsführung**

Die professionelle technische und kaufmännische Betreuung über die gesamte Laufzeit ist wesentlicher Garant für den erfolgreichen Betrieb der Solar- und Windparks. Über ein umfassendes Fernüberwachungssystem werden mögliche Fehlerquellen erkannt, bevor sie zum Ertragsausfall führen. Das Unternehmen erreicht mit seiner technischen und kaufmännischen Betriebsführung maximale Verfügbarkeiten und stellt den zuverlässigen Betrieb für seine Kunden über die gesamte Laufzeit sicher.

Das bewährte Projektmanagement der voltwerk AG hat sich auf dem nationalen Markt durchgesetzt und das Unternehmen zu einem Marktführer gemacht. Um dem stetig steigenden Bedarf für Investitionen in nachhaltige Energieprojekte nachzukommen, wird auch die Projektentwicklung zunehmend international ausgerichtet.

### **Die voltwerk AG auf dem erfolgreichen Weg zum internationalen Player**

Deutschland ist aktuell Weltmeister in der Nutzung der Windenergie und Vize-Weltmeister in der Nutzung der Solarenergie. 2005 wurde in Deutschland die Gigawatt-Grenze bei der Installation von Solarstrom-Anlagen durchbrochen. Andere Länder fangen gerade an, den Ausbau dieser Zukunftstechnologien zu verstärken. Die voltwerk AG konzentriert ihre Aktivitäten im Ausland gezielt auf die Länder, für die innerhalb der kommenden Jahre das stärkste Wachstum erwartet wird. So wurden bereits Tochtergesellschaften in Frankreich, Spanien und Australien gegründet. Die Unterstützung lokaler Partner sichert dabei einen reibungslosen und zügigen Fortschritt der Projekte. Die internationale Projektpipeline wächst kontinuierlich. Damit bietet das Unternehmen seinen Investoren auch in Zukunft attraktive Anlagemöglichkeiten und maßgeschneiderte Projektportfolios.

### **Visionen für eine ökonomisch und ökologisch attraktive Zukunft**

Auch in Zukunft werden die wesentlichen Ziele der voltwerk AG die Schaffung attraktiver Investitionschancen im In- und Ausland, die erfolgreiche Realisierung einer Vielzahl von Anlagen zur Erzeugung von alternativer Energie und der Einsatz modernster Technologien sein. Qualität und Zuverlässigkeit der Investitionen in einem expandierenden Markt stehen dabei an erster Stelle der Werteskala des Unternehmens.



# Forschung & Entwicklung

INTERVIEW MIT DEM VORSTAND  
DR. EDMUND STASSEN

## Warum forscht und entwickelt Conergy?

Mit immer neuen Produktentwicklungen erweitern wir unser Produktportfolio mit bedarfsgerechten Innovationen. Hierdurch schaffen wir Begeisterung bei

neuen Kundengruppen, legen den Grundstein für weitere Wettbewerbsvorteile und somit für zusätzliches Profit- und Wachstumspotenzial. Wir verschaffen uns durch Forschung & Entwicklung auch Alleinstellungsmerkmale, die

uns den entscheidenden Vorsprung vor dem Wettbewerb sichern. Allein im vergangenen Jahr hat der Bereich Electronics beispielsweise sieben neue Patente angemel-

det, die der Verbesserung oder Fortentwicklung bestehender Systeme und Komponenten dienen: Im Bereich der Wechselrichter ermöglichen sie beispielsweise neben höheren Wirkungsgraden und einer verbesserten Stromqualität auch geringere Baugrößen.

## Was unterscheidet Forschung & Entwicklung bei Conergy von anderen Unternehmen?

Der Bereich Forschung & Entwicklung ist bei Conergy bewusst praxisnah und deshalb dezentral integriert. Das heißt unsere Mitarbeiter sind in den jeweiligen Produktbereichen eng in Produktion und Herstellung eingebunden. Die Entwickler und Techniker aus dem Bereich F & E arbeiten sehr intensiv mit ihren Ingenieurskollegen zusammen, die unsere Produkte für unsere Kunden bei der Planung und Realisierung weltweit Tausender regenerativer Energiesysteme einsetzen. Durch diesen direkten Kontakt erkennen sie frühzeitig die Bedürfnisse und Nachfragetrends des Marktes. Dank der Schnittstelle zum Vertrieb gewinnen sie aus diesen Erfahrungen praxisnahe und wertvolle Impulse für bedarfsgerechte Neu- und Weiterentwicklungen. Hierin liegt der Vorteil der Conergy als vertriebsausgerichtetes Unternehmen: Der schnelle und umfassende Informationsfluss ermöglicht uns sofort auf wechselnde und regional höchst unterschiedliche Anforderungen zu reagieren.

## Wer forscht und entwickelt bei Conergy?

Im Bereich der Forschung & Entwicklung waren Ende 2005 insgesamt 52 Mitarbeiter bei Conergy beschäftigt. Wir haben diesen Bereich im vergangenen Jahr deutlich ausgebaut. Insgesamt beschäftigt Conergy mittlerweile etwa 300 Ingenieure. Mit der hinzugewonnenen Manpower und dem zusätzlichen Know-how sind wir so noch besser in der Lage, unser Produktportfolio zielgerichtet zu verbessern und auszubauen. Unsere Mitarbeiter

stammen von namhaften Institutionen, wie z. B. vom Fraunhofer-Institut für Solare Energiesysteme ISE, der RWTH Aachen und der TU Darmstadt.

#### **In welchen Bereichen wächst Conergy zum Technologieführer?**

Kurz gesagt, streben wir die Technologieführerschaft in den zukünftig lukrativsten regenerativen Systembauteilen an. Durch unser Gespür für Entwicklungen und Tendenzen des Marktes erkennen wir frühzeitig, welche Funktionalitäten künftig gefragt sind. Dementsprechend richten wir uns in der Tiefe der Eigenfertigung konsequent nach der Profitabilität aus. Wir investieren nur dann in eine Produktentwicklung, wenn Wertschöpfung und zu erwartende Margen ein viel versprechendes Wachstumspotenzial bieten.

#### **Welchen aktuellen Trend sehen Sie und wie reagieren Sie darauf?**

Zukünftig werden gerade auch in Regionen fernab öffentlicher Netze immer mehr kombinierte Solar-, Wind- und Bioenergie-Systeme in so genannten Hybrid-Systemen zum Einsatz kommen. In dem deshalb bei Conergy neu dazugekommenen Bereich der Kleinwindkraftanlagen bietet z. B. die patentierte mechanische Blattstellung eine effektive, passive Windanpassung und sorgt so neben einem höheren Wirkungsgrad auch dafür, dass das System auch bei Böen und Starkwind zuverlässig funktioniert.

#### **Conergy stellt Produkte für die umweltfreundliche Energiegewinnung her. Achten Sie darauf auch bei der Produktion?**

Dazu fühlen wir uns natürlich ganz besonders verpflichtet. Einen großen Beitrag zur positiven Umsetzung liefern wir durch die umweltfreundliche Gestaltung unserer Produkte und Verpackungen. Zudem unterstützt Conergy ihre Kunden beim schonenden Umgang mit den natürlichen Ressourcen. Unsere Produkte und Verpackungen werden umweltgerecht gefertigt und gewährleisten Umweltverträglichkeit bei Herstellung, Nutzung und Wiederverwertbarkeit. So kommen bei unseren Produkten beispielsweise bleifreie elektronische Komponenten, Lacke ohne Lösungsmittel oder umweltgerechte Gehäusematerialien zum Einsatz. Unsere Verpackungsmaterialien sind so gestaltet, dass sie keinen Materialmix enthalten und sich so einfach und umweltfreundlich entsorgen und recyceln lassen. Dieser ganzheitlich nachhaltige Ansatz steht im Einklang mit den Leitlinien der Conergy. Und ist gleichzeitig enorme Motivation für unsere Mitarbeiter, stets nach neuen Lösungen für eine umweltgerechte Zukunft zu forschen.

### Zusätzliche Wachstumsdynamik sichern

Der globale Energiebedarf wächst rasant. Neben westlichen Industrienationen suchen längst auch China und Indien weltweit nach zusätzlichen Energiequellen. Der chinesische Energieverbrauch wächst beispielsweise alle drei Jahre um die Menge, die in Japan jährlich verbraucht wird. Gleichzeitig eröffnen immer mehr regionale Förderinitiativen neue Marktpotenziale für regenerative Energiesysteme. Vor diesem Hintergrund baut Conergy ihre globalen Aktivitäten mit dem Ziel aus, jedem Energieverbraucher weltweit bedarfsgerechte Systemlösungen zur Nutzung Erneuerbarer Energien anzubieten.

### M & A bei Conergy:

#### Neugründungen und Übernahmen professionell begleiten

Um die Internationalisierung konsequent und erfolgreich umzusetzen, richtete Conergy das Management-Team internationaler aus und baute zudem ein erfahrenes M & A-Team auf. Es ist im operativen Bereich verantwortlich für die konsequente Durchführung der strategischen Expansionsoffensive. Mit Andreas Denkmann verfügt Conergy über eine international erfahrene Führungskraft im M & A-Bereich, die zuvor sechs Jahre als Direktor bei Europas führendem Private-Equity-Unternehmen für Unternehmensbeteiligungen verantwortlich war. Unter seiner Leitung konnten allein im vergangenen Jahr sechs regenerative Energieunternehmen akquiriert und erfolgreich in die operativen Einheiten integriert werden. Darüber hinaus wurden frühzeitig in Ländern mit viel versprechendem Wachstumspotenzial neun weitere eigenständige Vertriebsniederlassungen aufgebaut. Diese Übernahmen und

Neugründungen werden bereits in 2006 substanzielle Beiträge zum Ausbau des internationalen Geschäfts mit regenerativen Energiesystemen leisten.

# Mergers & Acquisitions



### **Mit professionellem Know-how internationale Barrieren überschreiten**

Das M&A-Team analysiert gemeinsam mit den erfahrenen Regional-Heads vor Ort den von Standort zu Standort höchst unterschiedlichen regenerativen Energiebedarf. Gleichzeitig sichten sie lokale Player, um bei viel versprechendem Wachstums- und Profitpotenzial Targets für Übernahmen zu evaluieren, erfahrene Mitarbeiter für Neugründungen zu rekrutieren oder strategische Vertriebspartnerschaften zu schmieden. Neben unterschiedlichen rechtlichen Rahmenbedingungen bergen dabei auch Unterschiede bei Bilanzvorschriften und Marktmechanismen, aber auch bei Kultur und Sprache nicht zu unterschätzende Herausforderungen. Vor Ort wird stets mit professionellen lokalen Partnern gearbeitet, wie Rechtsanwälten, Wirtschaftsprüfern und Beratern, die sich mit den jeweiligen regionalen Gegebenheiten und Rechtsräumen auskennen. Darüber hinaus wird bei jeder neu getätigten Akquisition ein in der Region erfahrenes Management eingesetzt. Bei viel versprechenden Akquisitionen liegt der Schlüssel zum Erfolg in intelligenten partnerschaftlichen Deal-Strukturen, die unter der Einbeziehung von lokalen Professionals und eines regionalen operativen Managements unterschiedliche Marktbeschaffenheiten berücksichtigen.



### **Neue Gesellschaften bei Conergy nach drei Monaten voll integriert**

Eine Integration der neuen Geschäftseinheiten ist für Conergy nachhaltig erfolgreich, wenn auch die anschließende Einbindung in die Konzernstrukturen reibungslos verläuft. Deshalb werden alle Übernahmen und Neugründungen im In- und Ausland unter enger Einbindung des Management Boards sowie der Central Services vorbereitet und umgesetzt. Die M&A-Abteilung beginnt mit der Planung der Post Merger-Integration bereits nach Unterzeichnung eines Letter of Intents und setzt unmittelbar nach Vertragsunterzeichnung die Einbindung in die vorhandenen Konzernstrukturen um. Ziel ist, die neuen Business-Units innerhalb von maximal drei Monaten vollständig in Bereiche wie Marketing, Controlling und natürlich in die IT-Strukturen des Konzerns nahtlos einzubinden.



### **Partnerschaftliche Deal-Strukturen schaffen**

#### **Win-Win-Situation für alle Beteiligten**

Vielen Mittelständlern fehlen zusätzliches Management-Know-how und Ressourcen, um die nächste Wachstumsstufe alleine zu nehmen. Auch das macht Conergy zu einem attraktiven Partner. Durch eine Übernahme werden unter anderem das Rechnungswesen, das Controlling sowie IT und Human Resources professionalisiert. Eine Win-Win-Situation für beide Partner, um gemeinsam schnell in eine marktführende Position zu wachsen.

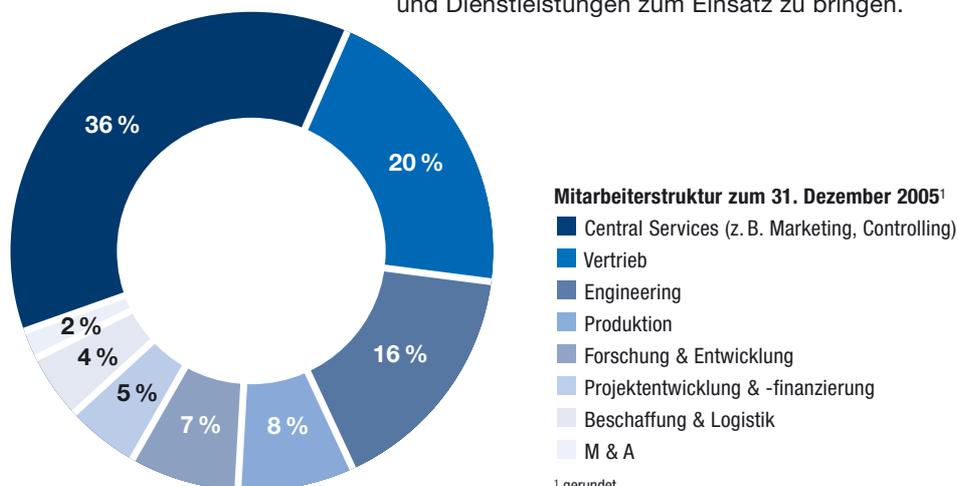
Basis für den Erfolg der Conergy AG sind unsere gut ausgebildeten und kompetenten Mitarbeiter, die sich in mittlerweile über 18 Ländern der Welt für den Ausbau der regenerativen Energien leidenschaftlich engagieren. Damit das so bleibt, investiert Conergy stetig in die Aus- und Weiterbildung und eröffnet ihnen attraktive berufliche Karriereperspektiven in einem global wachsenden Konzern.

Am 31. Dezember 2005 beschäftigte die Conergy Gruppe weltweit 724 Mitarbeiter (Vorjahr: 347), davon bereits mehr als 20 Prozent außerhalb Deutschlands. Denn Conergy will wie bisher schneller als der weltweite Markt für regenerative Energien wachsen und die Position als führender Anbieter Erneuerbarer Energiesysteme festigen. Um dies zu erreichen, wird die Anzahl der Mitarbeiter auch in den nächsten Jahren kontinuierlich ausgebaut. Entsprechend der internationalen Wachstumsstrategie werden immer

## Human Resources

mehr Mitarbeiter kundennah in den lukrativsten regenerativen Märkten beschäftigt. Conergy hat ihre Personalstrategie so ausgerichtet, um den von Land zu Land unterschiedlichen

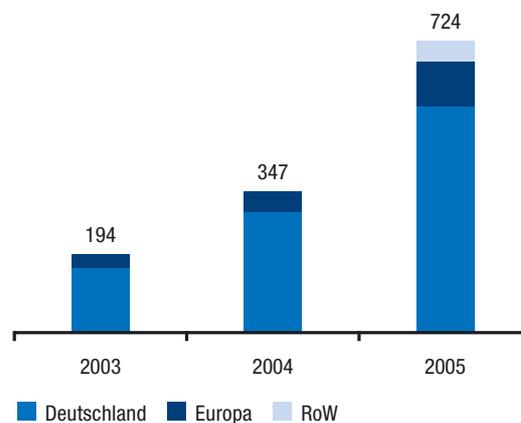
Mitarbeiterbedürfnissen gerecht zu werden und die unternehmerische Kultur der Conergy gemeinsam mit den neuen Kollegen zu leben. In interkulturellen Trainings werden die Führungskräfte und Teams der Conergy zielgerichtet vorbereitet. Gleichzeitig fördert Conergy den Wissenstransfer zwischen den erfahrenen und neuen Mitarbeitern. So schaffen wir gemeinsam Synergien und immer neue Kundenkontakte, um unsere zukunftsorientierten Produkte und Dienstleistungen zum Einsatz zu bringen.



## Recruiting

Conergy setzt auf internationale Expansion und den Ausbau von Produktionskapazitäten. Mit dieser Strategie steigt auch der Bedarf an unternehmerisch denkenden Mitarbeitern. Kontinuierlich gesucht werden insbesondere Bewerber mit intensiver Berufserfahrung im Bereich der regenerativen Energien. Aber auch jungen Wirtschaftsingenieuren und Absolventen aus den Bereichen Maschinenbau und Umwelttechnik sowie Wirtschaftswissenschaftlern bieten sich bei Conergy gute Chancen und Perspektiven. Arbeitgeberattraktivität und Karrierechancen gelten auch in der Solarbranche als entscheidende Werte, um qualifizierte Fach- und Führungskräfte zu finden. Beim Recruiting profitiert Conergy auch von der stetig steigenden öffentlichen Wahrnehmung der beispielhaften Erfolgsgeschichte des Unternehmens. Dies sorgt auch für einen sprunghaften Anstieg von Initiativbewerbungen zahlreicher Fach- und Führungskräfte aus den unterschiedlichsten High-Tech-Branchen. Neben der Perspektive, in einem zukunftsorientierten und international ausgerichteten Unternehmen zu arbeiten, sind es vor allem die schlanke Organisationsstruktur, die kurzen Entscheidungswege und eine hohe Teamorientierung, die Conergy attraktiv für Bewerber machen. Über die eigene Karriereseite der Homepage und strategische Recruitingmaßnahmen macht Conergy zielgerichtet auf sich aufmerksam, um die besten Kräfte zum Ausbau des Geschäfts zu gewinnen.

Entwicklung Mitarbeiterzahl zum 31. Dezember



## Weiterbildung und Personalentwicklung

Die Personalentwicklung konzentriert sich auf die Weiterbildung und Motivation unserer Mitarbeiter. Kontinuierlich werden gewerbliche und angestellte Mitarbeiter in einer Vielzahl von Weiterbildungsprojekten auf die ständig steigenden Anforderungen eines weltweit wachsenden Technologie-Konzerns vorbereitet. So sieht sich Conergy auf bestem Weg, stets genügend Fachkräfte in dem noch jungen Arbeitsmarkt für regenerative Energien auch selbst weiterzuentwickeln. Durch ein langfristig orientiertes strategisches Personalmanagement und den gezielten Ausbau der Fach- und Führungskompetenzen – beispielsweise durch Entwicklungsgespräche und umfangreiche Weiterbildungsangebote – lassen sich auch in Wachstumsmärkten Kulturen für eine enge und vertrauensvolle Mitarbeiterbindung schaffen.



### **Leistungsgerechte Vergütung**

Für Conergy als stark wachsendes Unternehmen ist es von großer Bedeutung, die Umsetzung der strategischen Ziele durch die gesamte Organisation sicherzustellen. Wir haben uns aus diesem Grunde dazu entschieden, mittels Balanced Scorecards (BSC) auch in der Dynamik des operativen Alltags die Verfolgung der langfristig orientierten strategischen Ziele des Unternehmens auf allen Ebenen mit klaren Verantwortlichkeiten zu verankern. Ein darauf abgestimmtes Zielvereinbarungs- und Bonussystem gibt jedem Mitarbeiter die Möglichkeit, aktiv an der Erreichung unserer strategischen Ziele mitzuwirken und davon auch persönlich zu profitieren.

### **Ein Dank**

2005 war für Conergy wieder ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr. Dies beruht auf dem Engagement und der Professionalität unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Der Vorstand dankt allen Kolleginnen und Kollegen herzlich für ihren überdurchschnittlichen Einsatz und die Leidenschaft,

Conergy zum führenden Unternehmen für Erneuerbare Energien zu machen. Wir sind überzeugt, dass wir mit diesem Enthusiasmus sowie dem Können und der Energie unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weiter gewiss in eine erfolgreiche Zukunft blicken können. Wir freuen uns gemeinsam, mit Zuversicht und Begeisterung am Geschäft das große Potenzial auszuschöpfen, das wir noch vor uns haben!



# Konzern- lagebericht









CONERGY



# Konzernlagebericht

**58** Allgemeines

**62** Geschäftsentwicklung

**63** Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage

**67** Risikobericht

**70** Vorgänge von besonderer Bedeutung nach  
Schluss des Geschäftsjahres

**70** Forschung & Entwicklung

**71** Ausblick

**72** Strategische Zielsetzung der Conergy: 50/50/08

# Konzernlagebericht der Conergy AG für das Geschäftsjahr 2005

## A. ALLGEMEINES

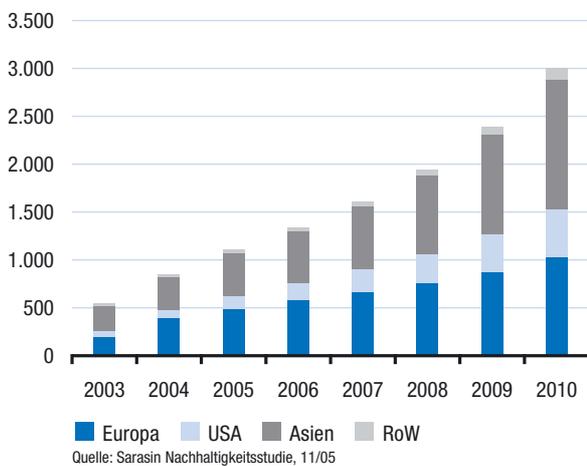
### 1. Global wachsender Energiebedarf macht intelligenten Energiemix erforderlich

Neben den westlichen Industrienationen suchen verstärkt auch China und Indien überall auf der Welt nach zusätzlichen Energiequellen. Nicht zuletzt wegen des wirtschaftlichen Aufschwungs dieser und anderer asiatischer Volkswirtschaften sowie des Wachstums der Weltbevölkerung steigt der Primärenergieverbrauch jährlich um gut 2 %. Demgegenüber werden die nur begrenzt zur Verfügung stehenden fossilen Energieressourcen immer knapper und damit teurer. Die Frage ist längst nicht mehr, ob Öl- oder Gaspreise weiter steigen, sondern nur in welcher Höhe. Laut Meinung vieler Experten wird beispielsweise Rohöl bereits in absehbarer Zeit mehr als 100 US-Dollar je Barrel kosten. Die instabile politische

Lage in wesentlichen Förderregionen wie Irak oder Iran könnte diese Entwicklung beschleunigen.

Schon heute bezahlen die Volkswirtschaften immer höhere Energiepreise oder müssen Versorgungslücken in Kauf nehmen. Gleichzeitig sinkt die Zahl der energieexportierenden Länder und es steigen die Importe aus Krisenregionen. Dies führt zu einem fundamentalen Trend: nachhaltige Alternativen werden immer gefragter. Volkswirtschaften, die jetzt nicht rechtzeitig die Weichen für eine zukunftsorientierte Energieversorgung stellen, werden mit wachsenden Kostenbelastungen oder zunehmenden Versorgungsengpässen rechnen müssen.

**Länderspezifische Prognose für den PV-Markt**  
(jährlich neu installierte Leistung in MW)

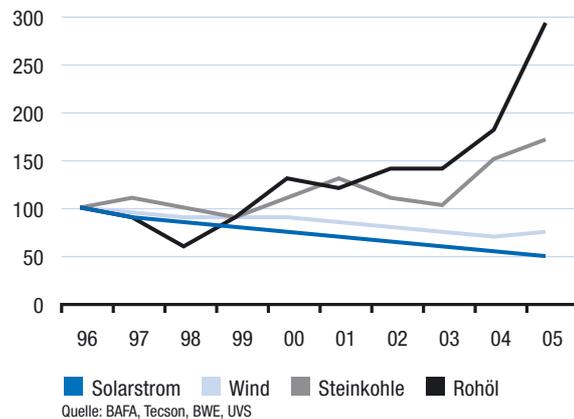


## 2. Regenerative Energiesysteme bieten enorme Kostensenkungspotenziale

Die Energiekosten steigen so lange weiter, bis Öl, Gas, Kohle und Uran von Energieträgern ersetzt werden, die keiner Verknappung und keiner Abhängigkeit von wenigen Energieexportnationen unterliegen. Sonne, Wind und Wasserkraft leisten schon heute einen größeren Beitrag zur weltweiten Stromversorgung als beispielsweise die Kernenergie, deren Rohstoff Uran ebenfalls nicht unbegrenzt zur Verfügung steht. Und im Gegensatz zu den kontinuierlich steigenden Preisen fossiler Energieträger bietet die Massenproduktion von Systemen zur

Nutzung regenerativer Energien enorme Kostensenkungspotenziale, die diese Zukunftstechnologien in vielen Anwendungsbereichen Schritt für Schritt zu den wirtschaftlichsten Energiequellen machen. Mit den Systemkosten sinkt auch der Preis für Strom, Wärme oder Kühlung aus Solaranlagen, Windkraftparks oder Bioenergie-Anlagen. Gleichzeitig wird weltweit kräftig in Forschung und Entwicklung investiert, was die Energieausbeute immer effizienter macht. Effekte, die die Wettbewerbsfähigkeit regenerativer Energiesysteme weiter verbessern.

**Erneuerbare Energien werden immer günstiger**  
(in Prozent)



### 3. EE-Förderung

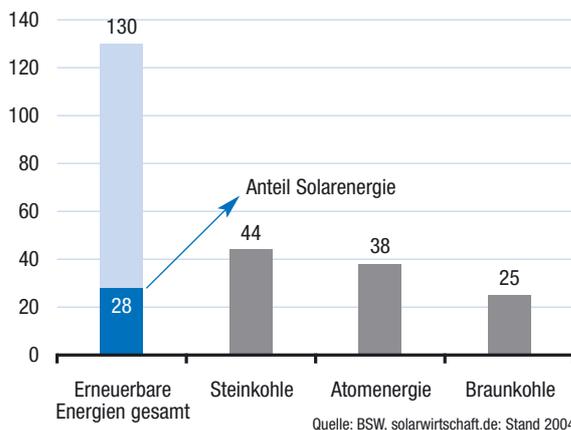
#### **schafft zukunftsorientierte Arbeitsplätze**

Wo erwartet wird, bis sich diese Entwicklung automatisch einstellt, entstehen keine zukunftsorientierten Arbeitsplätze in der regenerativen High-Tech-Branche. Diese Einsicht wächst weltweit in immer mehr Ländern und führt zu zahlreichen neuen Förder- und Marktanzreizeprogrammen. Das deutsche EEG (Erneuerbare-Energien-Gesetz) dient bereits in mehr als 20 Ländern als Vorbild für vergleichbare Förderprogramme, wie beispielsweise in Spanien, Italien, China, Thailand oder Südkorea. Die bestehenden Förderinstrumente sorgen für eine Anschubfinanzierung und regional sprunghaft steigende Nachfrage. Auch in Kalifornien startete zum Jahresbeginn 2006 ein neues Marktanzreizprogramm. Mit der „California Solar Initiative“ wird das bisher größte Solarförderungsprogramm in den USA umgesetzt. Innerhalb der nächsten zehn Jahre stehen 2,9 Mrd. US-Dollar (ca. 2,4 Mrd. Euro) als Investitionskostenzuschuss zur Verfügung, um eine Million Gebäude mit Solaranlagen auszustatten. Dies entspricht einer neu installierten Gesamtspitzenleistung von etwa 3.000 Megawatt (MWp), etwa der dreifachen Menge der in 2005 weltweit insgesamt neu installierten Solarstromleistung. Weitere Förderinitiativen sind in den USA in Vorbereitung. So wächst regional zusätzliches Nachfragepotenzial in der ohnehin bereits seit Anfang 2004 von einem unverändert starken globalen Nachfrageüberhang geprägten Photovoltaik-Branche. Der längst eingeleitete Ausbau der Produktionskapazitäten entlang der gesamten Wertschöpfung wird das globale Marktwachstum entsprechend der Nachfrage in den nächsten Jahren drastisch beschleunigen.

### 4. Vervielfachung des Photovoltaik-Marktwachstums in Aussicht

Laut einer Studie des Schweizer Bankhauses Sarasin vom November 2005 wurden in diesem Jahr neue Solarstrom-Anlagen mit einer Gesamtspitzenleistung von etwa 1.100 MWp weltweit installiert. Dies entspricht einem Wachstum von 30 % gegenüber der auf 840 MWp geschätzten Vorjahresleistung. Zahlreiche Studien gehen in den kommenden zwei bis drei Jahren von einem vergleichbaren weltweiten Marktwachstum aus. Danach wird allgemein ein weitaus stärkeres Wachstum der jährlich neu installierten Photovoltaik-Anlagen erwartet. Die zwar steigende, aber noch nicht für eine volle Auslastung der nachgelagerten Wertschöpfungsstufen ausreichende Siliziumbelieferung ist der Grund für den temporären Engpass. Der Rohstoff Silizium ist zwar das zweithäufigste Element der Welt, aber der Prozess zur Herstellung hochreinen Siliziums ist aufwändig, weshalb der Ausbau der Nachfrage aktuell hinterherhinkt. Siliziumfabriken werden erst nach dem weiteren Ausbau ihrer Produktion die weltweit wachsende Nachfrage decken können. Auch die zügig im Ausbau befindlichen Dünnschichttechnologien werden zur Entspannung und damit zum rapiden Wachstum beitragen. Bereits in naher Zukunft wird es wieder zu Angebotsüberhängen bei Solarmodulen kommen. Dies wird zu sinkenden Preisen über alle Wertschöpfungsstufen führen. Dadurch wird die Zukunftstechnologie für weitere Zielgruppen und Anwendungsgebiete zunehmend attraktiver. Der Kunde und nicht wie heute der Zulieferer steht wieder im Kernfokus unternehmerischen Handelns. Genau darauf stellt sich Conergy mit ihrer Expansion ein.

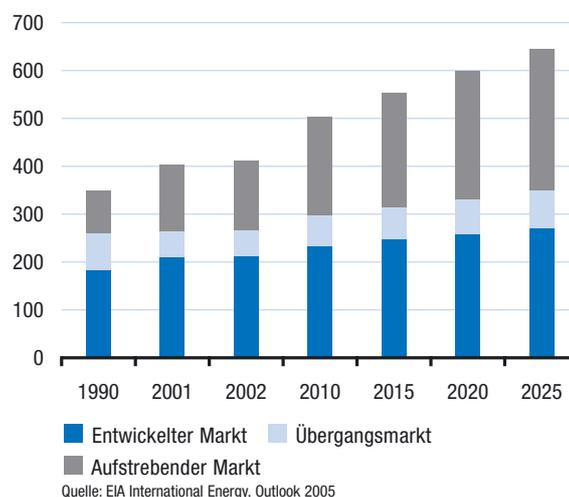
**Jobmotor Erneuerbare Energien in Deutschland**  
(Arbeitsplätze in Tausend)



## 5. Solarboom führt zu wechselndem Angebots- und Nachfrageüberhang

Steigendes Produktionsvolumen und technologische Innovationssprünge führen zu einem stetig größeren Angebot bei sinkenden Systemkosten. Demgegenüber werden der weltweit steigende Energiebedarf und die wachsende Anzahl nationaler Förderprogramme für immer neue Nachfrageschübe sorgen. Dies wird wie in der Vergangenheit zu wechselnden Angebots- oder Nachfrageüberhängen am globalen Solarmarkt führen. Dank langjähriger strategischer Partnerschaften mit über 20 der weltweit führenden Modullieferanten und mittels der in den lukrativsten Solarmärkten auf vier Kontinenten präsenten Vertriebskanäle ist Conergy jederzeit schnell in der Lage, sich auf verändernde Markt- und Preisentwicklungen flexibel einzustellen. Dabei hat sich das Geschäftsmodell der Conergy sowohl in Phasen des Nachfrage- als auch in Zeiten des Angebotsüberhangs, wie beispielsweise in 2002 und 2003, durch überdurchschnittlich steigende Umsätze und Margen bestens bewährt.

Weltweiter Energieverbrauch nach Region  
(in Milliarden Btu)



Vor diesem Hintergrund baut Conergy ihre globalen Aktivitäten mit dem Ziel aus, jedem Energieverbraucher weltweit bedarfsgerechte Systemlösungen zur Nutzung Erneuerbarer Energien anzubieten. Mit der konsequenten Ausrichtung an den regional höchst unterschiedlichen Energiebedarf der Kunden sichert sich Conergy zusätzliche Wachstumspotenziale. Gleichzeitig macht sich Conergy zunehmend unabhängiger von Marktzyklen und einzelnen regulatorischen Rahmenbedingungen, wie beispielsweise der Förderung der Photovoltaik in Deutschland.

## B. GESCHÄFTSENTWICKLUNG

### 1. Conergy nach Solarumsätzen Deutschlands Nr. 1 und weltweit bereits die Nr. 2

Das Jahr 2005 ist für Conergy das erfolgreichste seit der Gründung in 1998. Nach dem im solaren Anlagenbau traditionell mit Abstand umsatzstärksten vierten Quartal hat Conergy ihre Jahresziele erneut über Plan erreicht. Die Conergy Gruppe steigerte ihren Umsatz um 86,2 % auf EUR 530,2 Mio. (Vorjahr: EUR 284,8 Mio.) und übertrifft damit ihr Ziel von EUR 500 Mio. deutlich. Das Nachsteuerergebnis konnte überproportional um 152,7 % auf EUR 27,8 Mio. (Vorjahr: EUR 11,0 Mio.) gesteigert werden. Damit baute Conergy ihren Vorsprung als umsatzstärkstes Solarunternehmen Deutschlands und Europas weiter kräftig aus. Weltweit bedeutet dies hinter Sharp den zweiten Platz. Dieser Weltmarktführer bei der Produktion von Photovoltaik-Modulen ist seit vielen Jahren strategischer Partner der Conergy. Darüber hinaus sichern mehr als 20 weitere Modulproduzenten die über Marktwachstum steigende Belieferung auch in Zeiten des weltweiten Nachfrageüberhangs. Dies konnte zum substanziellen Ausbau der weltweiten solaren Marktanteile genutzt werden. Bereits heute kommen in etwa jeder zehnten weltweit neu installierten Photovoltaik-Anlage Komponenten und Systemlösungen von Conergy zum Einsatz. Dies entspricht einer Steigerung der globalen Marktanteile um etwa 20 %.

Mit einer Umsatzsteigerung von 86,2 % wächst Conergy weiter deutlich schneller als die weltweit boomenden regenerativen Märkte. Der um 152,7 % weit überproportionale Gewinnanstieg belegt die erfolgreiche Strategie und zeigt Conergy auf dem besten Weg, zum weltweit führenden regenerativen Systemanbieter zu wachsen. Das bedarfsgerechte Angebot für Strom, Wärme oder Kühlung schafft zusätzliches Wachstumspotenzial innerhalb der etablierten Vertriebskanäle für Photovoltaik. Denn für den regional höchst unterschiedlichen Energiebedarf sind Solarthermie, Bioenergie, Windkraft oder zunehmend auch kombinierte regenerative Systemtechnologien beim Endkunden gefragt.

Neben dem nachhaltig stark wachsenden operativen Geschäft konnten für die Entwicklung der Conergy während der Berichtsperiode weitere wichtige Meilensteine erreicht werden. Zur Beschleunigung des Wegs zum weltweit führenden regenerativen Systemanbieter konnte Conergy im vergangenen Jahr sechs regenerative Energieunternehmen akquirieren und erfolgreich in die operativen Einheiten integrieren:

Unternehmen	Segment	Standort
Conergy Inc.	DMS & CS	Santa Fe / USA
SunTechnics Bioenergy GmbH	Engineering	Willich / Deutschland
Taurus Energy Pty Ltd	Projects	Sydney / Australien
LaCER <sup>1</sup>	Projects	Amiens / Frankreich
Quirks Victoria Light Co. Pty. Ltd.	DMS & CS	Sydney / Australien
Inventus GmbH	DMS & CS	Bergheim / Deutschland

<sup>1</sup> Compagnie des Énergies Renouvelables S.A.R.L.

Mit der mehrheitlichen Übernahme der im US-Markt etablierten Conergy Inc. hat sich Conergy bereits frühzeitig in diesem solaren Wachstumsmarkt nachhaltig positionieren können. Dank der Akquisition des renommierten Systemintegrators SunTechnics Bioenergy GmbH gelang Conergy zudem der erfolgreiche Einstieg in den komplementären Markt der Bioenergie. Mit der australischen Taurus Energy und der mehrheitlich übernommenen, französischen LaCER S.A.R.L. konnte Conergy neben zusätzlicher Projektentwicklungscompetenz auch ausgereifte Windprojekte im mehrstelligen Megawattbereich hinzugewinnen. Kundenzugang zu über 120 australischen Solarinstallateuren brachte die Übernahme des australischen Solargroßhändlers Quirks Victoria und ermöglicht Conergy so den weiteren Ausbau ihrer Präsenz auf dem fünften Kontinent. Die Gesellschaft wurde durch einen Asset Deal in die Conergy Pty. Limited integriert. Zudem konnte Conergy mit Übernahme des Geschäftsbetriebs der Inventus ihre Produktion zur autarken regenerativen Energieversorgung fernab des öffentlichen Netzes um die Herstellung von Kleinwindkraftanlagen erweitern. Auch hierbei handelt es sich um einen Asset Deal.

Zusätzlich wurden 2005 acht weitere eigenständige Vertriebsgesellschaften frühzeitig in Ländern mit viel versprechendem Wachstumspotenzial aufgebaut, um die Kundennähe in den weltweit lukrativsten Märkten für regenerative Energien weiter auszubauen und zu stärken:

Marke	Segment	Standort
Conergy	Sales (DMS & CS)	Sydney / Australien
SunTechnics	Engineering	Lissabon / Portugal
voltwerk	Projects	Madrid / Spanien
Conergy	Sales (DMS & CS)	Mexico City / Mexiko
SunTechnics	Engineering	Sacramento / USA
SunTechnics	Engineering	Bangalore / Indien
SunTechnics	Engineering	Sydney / Australien
AET	Wholesale	Vicenza / Italien

Diese Übernahmen und Neugründungen werden bereits in 2006 substantielle Beiträge zum Ausbau des internationalen Geschäfts mit regenerativen Energiesystemen leisten.

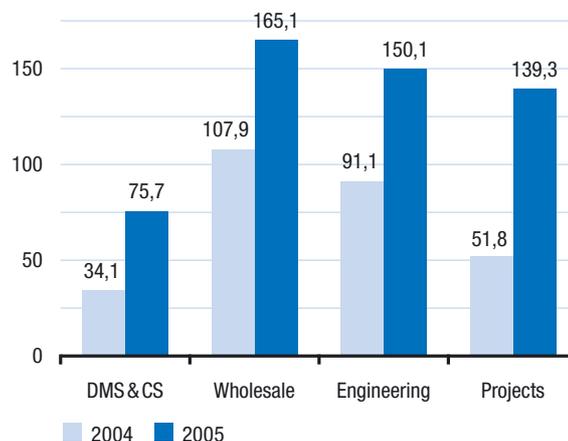
## C. ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

Die Geschäftsentwicklung in 2005 verlief wie geplant. Die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Geschäftsjahres wurde durch den Börsengang am 17. März 2005 beeinflusst.

### 1. Umsatzentwicklung

Der konsolidierte Umsatz der Conergy Gruppe erreichte in 2005 eine Rekordhöhe von EUR 530,2 Mio. und ist damit gegenüber dem Vorjahr um 86,2 % (Vorjahr: EUR 284,8 Mio.) angestiegen. Zu dieser deutlichen Umsatzsteigerung haben alle vier Segmente substantielle Beiträge geleistet. Einen wesentlich gestiegenen Anteil lieferte die voltwerk (Segment Projects), die ihren Umsatz auf EUR 139,3 Mio. (Vorjahr: EUR 51,8 Mio.) weit mehr als verdoppelte. Starkes Wachstum verzeichnete auch der Vertrieb der Conergy an den Großhandel (Segment DMS & CS). Hier konnte der Umsatz auf EUR 75,7 Mio. (Vorjahr: EUR 34,1 Mio.) ebenfalls mehr als verdoppelt werden. Der umsatzstärkste Bereich war die AET (Segment Wholesale) mit einem Umsatz von EUR 165,1 Mio. (Vorjahr: EUR 107,9 Mio.), dicht gefolgt von der SunTechnics (Segment Engineering) mit einem Umsatz in 2005 in Höhe von EUR 150,1 Mio. (Vorjahr: EUR 91,1 Mio.).

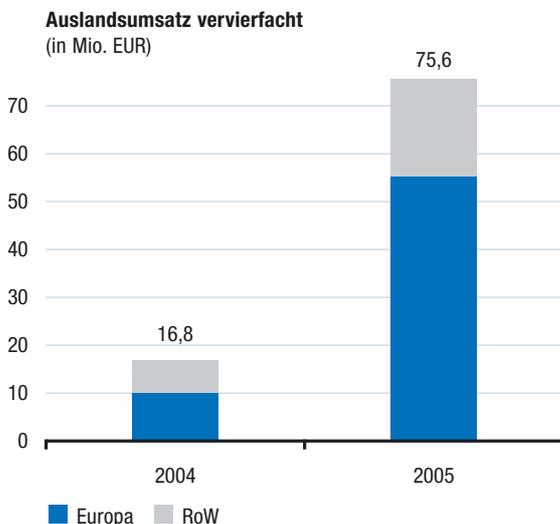
Umsatzentwicklung nach Segmenten  
(in Mio. EUR)



Der Strategie entsprechend stärkte die Conergy ihr Geschäft durch komplementäre Technologien und Wachstum im Ausland:

Während im Vorjahr Photovoltaik etwa 96,5 % des Gesamtumsatzes in 2004 ausmachte, konnten die Umsätze mit regenerativen Energiesystemen im Bereich Wind-, Bioenergie und Solarthermie auf einen Umsatz von über EUR 60 Mio. (Vorjahr: EUR 10 Mio.) und einen Umsatzanteil von über 10,5 % (Vorjahr: 2,3 %) vervierfacht werden.

Der Auslandsumsatz konnte auf EUR 75,6 Mio. (Vorjahr: EUR 16,8 Mio.) mehr als vervierfacht werden. Dies entspricht mehr als einer Verdoppelung des Auslandsumsatzanteils auf etwa 14,3 % (Vorjahr: 5,9 %). Davon entfielen rund EUR 38 Mio. auf den spanischen und etwa EUR 20 Mio. auf den US-Markt, was ebenfalls einer Vervielfachung entspricht.



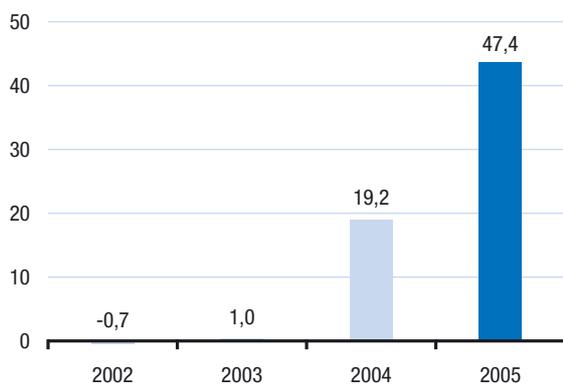
## 2. Ergebnisentwicklung

Die Conergy Gruppe steigerte den konsolidierten Rohertrag (Umsatzerlöse, Bestandsveränderungen, Materialaufwand) von EUR 43,0 Mio. in 2004 überproportional zum Umsatz auf EUR 85,6 Mio. in 2005. Die Rohertragsmarge konnte von 15,1 % in 2004 auf 16,1 % gesteigert werden. Der höhere Rohertrag wurde durch Verbesserungen in allen Vertriebskanälen erreicht. Preissteigerungen bei Komponenten konnten an die Kunden weitergegeben werden. Die höchste Rohertragsmarge wurde im Segment Engineering erzielt (19,3 %).

Die Personal- und Sachkosten stiegen von EUR 23,6 Mio. in 2004 auf EUR 49,8 Mio. Im Verhältnis zum Umsatz entspricht dies 9,4 % (Vorjahr: 8,3 %). Die moderate Steigerung ist in erster Linie auf Vorleistungen zum Ausbau des internationalen Geschäfts, der Wertschöpfungstiefe und der Produktpalette zurückzuführen. Beim EBITDA vor Aufwendungen Börseneinführung konnte dies durch die gestiegene Rohertragsmarge mehr als kompensiert werden. Es gelang eine Steigerung auf EUR 50,3 Mio. (Vorjahr: EUR 21,1 Mio.).

Abschreibungen nehmen in der Gewinn- und Verlustrechnung der Conergy in 2005 lediglich einen Umsatzanteil von 0,5 % ein (Vorjahr: 0,7 %). Beim Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) gelang damit ein deutlicher Sprung im letzten Jahr auf EUR 47,4 Mio. (Vorjahr: EUR 19,2 Mio.). Die EBIT-Marge stieg von 6,7 % in 2004 auf 8,9 % in 2005.

**EBIT-Entwicklung**  
(in Mio. EUR)



Die Conergy Gruppe realisierte in diesem Jahr ein deutlich positives Ergebnis und weist daher einen Aufwand aus Ertragsteuern in Höhe von EUR 18,0 Mio. (Vorjahr: EUR 7,7 Mio.) aus. Nach Abzug der Ertragsteuern ergibt sich ein Konzernjahresüberschuss in Höhe von EUR 27,8 Mio. (Vorjahr: EUR 11,0 Mio.), was im Verhältnis zur Umsatzsteigerung (86,2 %) einer deutlich überproportionalen Ergebnissteigerung um 152,7 % entspricht.

Zur Verbesserung der Klarheit der Darstellung und der Vergleichbarkeit der Ertragslage werden im Geschäftsjahr 2005 die im Zusammenhang mit dem Börsengang (IPO) der Conergy AG entstandenen Aufwendungen, die nicht erfolgsneutral im Eigenkapital verrechnet werden, gesondert in einer Position unterhalb des Ergebnisses vor Steuern (EBT) ausgewiesen. Die Vorjahreszahlen sind entsprechend angepasst.

### 3. Bilanzstruktur

Die Bilanzsumme hat sich von EUR 76,5 Mio. auf EUR 346,3 Mio. im Jahr 2005 erhöht. Dieses lag unter anderem an der signifikanten Steigerung des Eigenkapitals um EUR 131,3 Mio. gegenüber 2004. Diese Zunahme resultierte hauptsächlich aus dem erfolgreichen IPO. Zudem ist 2005 das Anlagevermögen um EUR 12,7 Mio. gegenüber dem Vorjahr deutlich auf über EUR 22,6 Mio. gestiegen. Die Erhöhung begründet sich insbesondere durch die um EUR 2,2 Mio. gestiegenen Investitionen in immateriellen Vermögensgegenständen neuer Produkte, den Kauf neuer Unternehmen (EUR 3,4 Mio.) und den um EUR 5,7 Mio. gestiegenen Sachanlagen. Das Working Capital betrug zum 31. Dezember 2005 EUR 46,3 Mio. Es hat sich zum Vorjahr vervierfacht, da Forderungen und Vorräte in stärkerem Maße als die Verbindlichkeiten anstiegen. Der Anteil des Working Capital vom Umsatz betrug 8,7 %.

Das langfristig gebundene Vermögen ist mit 7,6 % der Bilanzsumme (Vorjahr: 15,4 %) von untergeordneter Bedeutung; es entfällt mit EUR 22,6 Mio. auf das Anlagevermögen (Vorjahr: EUR 9,9 Mio.).

Das langfristig gebundene Vermögen ist in voller Höhe durch Eigenkapital gedeckt (EUR 131,8 Mio.; Vorjahr: EUR 16,2 Mio.).

#### **4. Eigenkapitalquote**

Die Conergy Gruppe weist eine sehr solide Eigenkapitalquote von 43,7 % aus (Vorjahr: 26,2 %). Das von EUR 20,0 Mio. in 2004 auf EUR 151,3 Mio. stark gestiegene Eigenkapital ist in erster Linie aus den Erlösen des Börsengangs im März 2005 sowie auf den im Geschäftsjahr erzielten Gewinn zurückzuführen.

#### **5. Dividende**

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung vor, aus dem Bilanzgewinn eine Dividende in Höhe von EUR 0,30 je dividendenberechtigter Aktie (gesamt TEUR 2.976) auszuschütten. Darüber hinaus wird vorgeschlagen, den wesentlichen Teil des Konzernjahresüberschusses weiterhin zur konsequenten Fortsetzung der globalen Wachstumsstrategie zu nutzen.

#### **6. Cashflow aus der Investitionstätigkeit**

Analog zum Geschäftswachstum und zum weiteren Ausbau der Produktlinien und Kapazitäten stiegen die Investitionen bei Conergy auf EUR 15,7 Mio. in 2005 (Vorjahr: EUR 5,9 Mio.).

#### **7. Nicht finanzielle Leistungsindikatoren**

Für den Ausbau der globalen Marktanteile stellt Conergy laufend gut ausgebildete und kompetente Mitarbeiter ein. Die gesamte Personalstrategie ist darauf ausgerichtet, den von Land zu Land unterschiedlichen Mitarbeiterbedürfnissen gerecht zu werden und die unternehmerische Kultur der Conergy gemeinsam mit den neuen Kollegen zu leben. In interkulturellen Trainings werden die Führungskräfte und Teams der Conergy vorbereitet. Gleichzeitig fördert Conergy den Wissenstransfer zwischen den erfahrenen und neuen Mitarbeitern in interkulturellen Workshops. Organisation, Prozesse und Strukturen werden kontinuierlich ausgebaut und sich so auf weiteres starkes Wachstum frühzeitig vorbereitet.

Das eingerichtete Zielvereinbarungs- und Bonussystem mittels Balanced Scorecards (BSC) gibt jedem Mitarbeiter die Möglichkeit, durch persönliche Leistung am Unternehmenserfolg zu partizipieren.

## D. RISIKOBERICHT

Die Conergy AG und ihre Tochtergesellschaften sind wie jedes Unternehmen verschiedenen allgemeinen und branchenspezifischen Risiken ausgesetzt, die die Geschäftstätigkeit einschränken und nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben könnten. Die wesentlichen Risiken sind:

### 1. Allgemeine wirtschaftliche Risiken

Das starke Wachstum der Conergy könnte durch allgemeine wirtschaftliche Risiken, wie beispielsweise IT-Risiken, beeinträchtigt werden. Darüber hinaus könnte der Verlust von Führungskräften oder Mitarbeitern in Schlüsselpositionen die Aktivitäten beeinträchtigen, falls diese nicht zeitnah ersetzt werden könnten.

Obwohl die Conergy Gruppe über langfristige Lieferantenbeziehungen und Lieferverträge verfügt, kann nicht in jedem Fall sichergestellt werden, dass sämtliche Lieferverpflichtungen eingehalten werden. Auch aus der Ausweitung der internationalen Aktivitäten ergeben sich allgemeine wirtschaftliche Chancen und Risiken für das Wachstum und das Ergebnis der Conergy Gruppe.

### 2. Branchenspezifische Risiken

Änderungen regulatorischer Rahmenbedingungen können die Nachfrage beispielsweise nach Photovoltaik-Anlagen, aber auch anderen Produkten und Dienstleistungen der Conergy Gruppe positiv wie negativ beeinflussen. Dies könnte das Wachstum der Gruppe in einzelnen Märkten beeinträchtigen. Deshalb macht sich Conergy mit ihrer 50/50/08-Strategie zunehmend unabhängiger von der regionalen Förderung spezieller regenerativer Technologien. Darüber hinaus gilt es, das Produkt- und Dienstleistungsportfolio stets den aktuellsten Trends, Entwicklungen und Kundenbedürfnissen in den Märkten anzupassen, um die Nachfrage positiv zu beeinflussen.

### 3. Risiken aus Finanzierung und betrieblichen Aktivitäten

Bei der Finanzierung von regenerativen Großprojekten vertreibt die Conergy Gruppe Kommanditanteile an Betreibergesellschaften (Fondsbeteiligungen), direkt an private und institutionelle Investoren und auch über etablierte Vertriebspartner. Bei nicht ausreichender Nachfrage nach Eigenkapitalbeteiligungen an den Betreibergesellschaften könnte die voltwerk AG selbst Teile des Eigenkapitals übernehmen, was Liquidität der Conergy Gruppe binden würde.

Um das Risiko aus Wechselkursschwankungen bei Warengeschäften einzugrenzen, geht die Conergy Gruppe entsprechende Kurssicherungsgeschäfte ein. Dennoch könnte sich eine dauerhaft ungünstige Entwicklung der Wechselkurse nachteilig auswirken.

#### **4. Rechtliche Risiken**

Der Schutz an geistigem Eigentum ist für den Erfolg der Conergy Gruppe wichtig. Trotz der Bemühungen durch die Rechtsabteilung kann nicht ausgeschlossen werden, dass Unbefugte Produkte oder Dienstleistungen kopieren oder verwenden. Zudem könnten Patent- und Urheberrechte der Conergy Gruppe oder sonstige Rechte angefochten, für ungültig erklärt oder umgangen werden sowie geistige Eigentumsrechte Dritter verletzen. Entsprechende Klagen oder Verfahren liegen jedoch derzeit nicht vor. Obwohl bislang gegen die Conergy Gruppe keine wesentlichen Haftungsansprüche geltend gemacht worden sind, kann nicht ausgeschlossen werden, dass sich die Conergy Gruppe in Zukunft Gewährleistungs- und Schadensersatzansprüchen ausgesetzt sieht. Dieses Risiko wird dadurch stark eingegrenzt, dass Conergy mit ihren Lieferanten Gewährleistungen vereinbart hat, die im Wesentlichen den gegenüber den Kunden abgegebenen entsprechen. Im Rahmen der Durchführung von Großprojekten geht die Conergy Gruppe die üblichen Risiken eines Generalunternehmers ein. Bei regenerativen Großprojekten vereinbaren die Konzerngesellschaften mit den Kunden und Betreibergesellschaften weit reichende Gewährleistungsausschlüsse und/oder treten Gewährleistungsansprüche gegenüber den Herstellern an die Kunden ab. Gleichwohl kann nie vollständig ausgeschlossen werden, dass in einzelnen Fällen Gewährleistungslücken entstehen. Zudem bestünde im Falle eines Gewährleistungsregresses eine Abhängigkeit von der Bonität der Lieferanten.

#### **5. Gesamtrisiko**

Risiken, die den Fortbestand des Unternehmens gefährden könnten, sind nicht erkennbar.

#### **6. Versicherungen decken wesentliche Risikobereiche ab: seit 2005 weltweit**

Die Conergy Gruppe hat verschiedene Versicherungen zur Risikominimierung abgeschlossen. Dazu zählen unter anderem Betriebshaftpflichtversicherungen, Betriebsausfallversicherungen, Rechtsschutzversicherungen, Geschäfts- und Sachversicherungen, Elektronikversicherungen, Warenkreditversicherungen und Kfz-Versicherungen. Darüber hinaus bestehen für Logistikzentren spezielle Sachversicherungen für Feuer und Sturm, und D&O-Versicherungen für Vorstände, Geschäftsführer und Aufsichtsräte der Konzerngesellschaften.

#### **7. Risikomanagement**

Zur frühzeitigen Erkennung und Bewertung von Risiken verfügt die Conergy Gruppe über wirksame Steuerungs- und Kontrollsysteme, die auch zur Erfüllung gesetzlicher Vorschriften in einem konzern einheitlichen Risikomanagementsystem zusammenlaufen und permanent weiterentwickelt werden. Gleichzeitig ist dieses integraler Bestandteil des konzernweiten Planungs-, Steuerungs- und Berichterstattungsprozesses. Vorhandene Risiken werden hinsichtlich ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit und möglicher Schadenshöhe bewertet. Gleichzeitig werden mögliche neue Risiken analysiert und bei Relevanz in das Risikomanagement der Conergy aufgenommen. Dabei werden Strategien und Maßnahmen zur Risikovermeidung, -reduzierung und -absicherung entwickelt und gegebenenfalls eingeleitet. Eine Stabsstelle kontrolliert die im Risikomanagementhandbuch definierten konzern einheitlichen Richtlinien. Dieses Risikomanagementsystem ermöglicht dem Vorstand wesentliche Risiken frühzeitig zu identifizieren und entsprechende Maßnahmen zur Gegensteuerung einzuleiten.

## 8. Chancen

Aus der schon jetzt etablierten starken Marktposition der Conergy AG und ihrer Tochtergesellschaften und den diese Position stärkenden Faktoren, insbesondere dem überdurchschnittlichen Wachstum, resultieren ebenfalls erhebliche Chancen. Die Chancen werden evaluiert und dort, wo etwa korrespondierende Risiken nicht überwiegen, genutzt.

## 9. Risikoberichterstattung über Finanzinstrumente: Risikomanagementziele und -methoden

Die Grundeinstellung des Vorstands der Conergy AG im Hinblick auf die Geschäftstätigkeit und den Einsatz von Finanzierungsinstrumenten ist es, Risiken zu minimieren. Diesem Grundsatz folgend, werden im Rahmen des Risikomanagementsystems (vgl. Punkt 7) die wesentlichen Unternehmensrisiken vollständig erfasst, mit Wesentlichkeitsgrenzen versehen, beobachtet und gemeldet. Auf den Einsatz stark risikobehafteter Finanzinstrumente wird verzichtet. Die nach der sogleich unten dargestellten Auswahl der Finanzinstrumente noch verbleibenden Risiken haben ein akzeptables, das Geschäft der Conergy AG nicht nachhaltig gefährdendes Ausmaß.

## 10. Finanzinstrumente

Die Conergy AG nutzt als Finanzanlagen Commercial Papers von Gesellschaften, bei denen der hohe Sicherheitsgrad der Anlage durch ein Standard & Poor's „A“-Rating gewährleistet ist. Soweit Wertpapiere als Finanzinstrumente gehalten und gehandelt werden, entscheidet sich die Conergy AG für geldmarktnahe Fonds von „AAA“-Ländern. Derivate werden im Rahmen von Devisentermingeschäften eingesetzt; mit Kurssicherungsgeschäften sorgt das Unternehmen dafür, dass das Risiko begrenzt bleibt. Verbindlichkeiten und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen der Conergy AG entfallen zu einem hohen Anteil auf konzernverbundene Gesellschaften.

## 11. Preisänderungsrisiko

Dem allfälligen Währungsrisiko trägt die Conergy AG mit den oben erwähnten Kurssicherungsgeschäften Rechnung. Das Zinsrisiko, das aus möglichen Marktzinsschwankungen resultiert, wird begrenzt durch die Definition und Einhaltung von Zins-Obergrenzen insbesondere im Projektgeschäft, bei deren Erreichung ein möglicher Ausstieg aus dem Projekt zu prüfen ist. Dem Risiko von Marktpreisschwankungen wirkt die Conergy AG dadurch entgegen, dass frühzeitig und sorgfältig eine Kalkulation der benötigten Mengen an Gütern wie z. B. Photovoltaik-Modulen erfolgt und, hierauf aufbauend, entsprechend Lieferverträge zu festen Preisen mit den wichtigsten Produzenten abgeschlossen werden.

## 12. Ausfallsrisiko

Die Conergy AG schließt Verträge über die von ihr genutzten Finanzinstrumente im Wesentlichen mit großen deutschen Banken ab, um das Risiko zu minimieren, dass ein gewährter Kredit nicht oder nicht fristgerecht zur Verfügung steht.

## 13. Liquiditätsrisiko

Um Schwierigkeiten bei der Beschaffung liquider Mittel zur Erfüllung fälliger Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit Finanzinstrumenten nicht erst entstehen zu lassen, sorgt die Conergy AG frühzeitig für die Einräumung ausreichender Kreditlinien bei den maßgeblichen Partner-Banken. Hierdurch wird zugleich das Risiko begrenzt, dass Liquiditätsengpässe aus Zahlungsstromschwankungen entstehen und sich schädigend auf das Geschäft der Conergy AG auswirken könnten.

## E. VORGÄNGE VON BESONDERER BEDEUTUNG NACH SCHLUSS DES GESCHÄFTSJAHRES

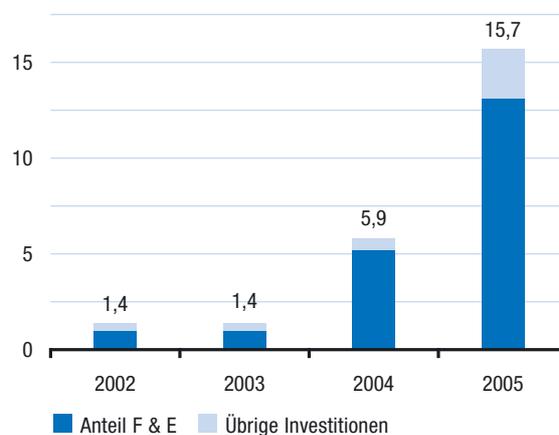
Der Geschäftsverlauf 2006 erfolgt planmäßig, ohne dass besondere Ereignisse eingetreten sind.

## F. FORSCHUNG & ENTWICKLUNG

Zum konsequenten Ausbau der Technologieführerschaft im Bereich der regenerativen Systemtechnik bündelt Conergy das Wissen aus der Systemoptimierung, Produktentwicklung, Forschung & Entwicklung. Die Erfahrung ihrer rund 300 Ingenieure aus der Planung, Installation und Leistungsüberwachung von mehr als 30.000 auf fünf Kontinenten realisierten Solarsystemen unterschiedlichster Leistungsklassen bildet den Erfahrungsvorsprung, um das optimale Zusammenspiel aller elektronischer Komponenten laufend zu verbessern. Dabei bewährt sich die regenerative Systemtechnik der Conergy längst auch bei Hybridsystemen zur autarken Energieversorgung fernab öffentlicher Stromnetze, bei denen intelligente Kombinationen von Solar-, Wind- und auch Bioenergie rund um die Uhr den Energiebedarf ganzer Dörfer decken. Im Bereich Electronics & Applications werden dafür neue Produkte und Innovationen entwickelt. Der schnelle und umfassende Informationsfluss im engen Zusammenspiel mit den Projektingenieuren sichert den Wissensvorsprung, der durch die enge Zusammenarbeit mit zahlreichen maßgeblichen Forschungsinstitutionen und führenden nationalen wie internationalen regenerativen Energieverbänden auch zum Einfluss auf die Entwicklung neuer Normen und Richtlinien genutzt wird.

Dabei konzentriert sich Conergy auf die Produktentwicklung elektronischer Hard- und Software, wenn diese eine Schlüsseltechnologie darstellen und die Technologie- und Marktführerschaft über eine tiefere Wertschöpfung höhere Margenpotenziale erschließt.

Entwicklung der Investitionen  
(in Mio. EUR)



Deswegen verzichtet Conergy bei Commodity-Produkten, wie zum Beispiel aktuell bei Solarstrommodulen, weiterhin bewusst auf eine eigene Produktion. Stattdessen konzentrieren sich die Ingenieure der Conergy auf einen partnerschaftlichen und vertrauensvollen Erfahrungsaustausch mit aktuell mehr als 20 der weltweit führenden Modulzulieferer. Mit diesem gebündelten Know-how und der Kombination leistungsfähigster Module mit der Systemtechnologie von Conergy werden zunehmend effizientere Systemoutput-Leistungen erzielt, was den Kunden der Conergy eine maximale Energieausbeute einbringt.

## G. AUSBLICK

2006 bahnt sich erneut als ein Boomjahr für die Solarindustrie an und Conergy ist dabei, ihre weltweiten Marktanteile, ihren Umsatz sowie den Gewinn weiter überproportional zu steigern. Dafür investiert Conergy in die Erweiterung des internationalen Vertriebsnetzes und innerhalb des Kernfokus Erneuerbare Energien in komplementäre Technologien wie beispielsweise die Bioenergie. Das zielgerichtete Angebot verschiedener regenerativer Technologien an vorhandene Kundengruppen schafft Synergien in allen Vertriebskanälen. Das gebündelte Angebot steigert die Effizienz und wird mittelfristig dazu beitragen, dass Conergy in immer mehr lukrativen Märkten zum führenden Systemanbieter wächst. Dies gelingt mit zukunftsorientierten Technologien, die in vielen Anwendungsgebieten auch ohne Förderung wettbewerbsfähig Energie produzieren. Die wachsende Marktposition will Conergy konsequent nutzen, um auch in Zukunft beim Ergebnis noch deutlicher als beim Umsatz zuzulegen.

Die optimale Erfüllung der regional höchst unterschiedlichen Umweltafordernungen und Kundenbedürfnisse nach Strom, Wärme oder Kühlung stehen bei Conergy im Vordergrund. Für den Ausbau der Technologieführerschaft bei der regenerativen Systemtechnik wird verstärkt in Forschung & Entwicklung investiert. Darüber hinaus sind weitere Zukäufe von Unternehmen mit führenden Technologien in Vorbereitung.

Der zweite strategische Fokus liegt in der konsequenten Fortsetzung der internationalen Expansion. Bereits in 2005 wurden die internen Strukturen ausgebaut, um dem spezifischen Energiebedarf der Kunden durch ein immer dichteres Netz an kundennahen Niederlassungen entgegenzukommen. Dabei profitiert Conergy in den regenerativen und noch stark fragmentierten Wachstumsmärkten von morgen bereits heute von höheren Verkaufspreisen und Margen im Vergleich zum weiter entwickelten deutschen Markt. Auch dafür sind zahlreiche Übernahmen oder Neugründungen in Vorbereitung. Dass sich diese Strategie bewährt, zeigt sich an dem frühzeitigen Markteintritt in den USA. Mit einem Umsatz von über EUR 20 Mio. und einer EBIT-Marge von über 10 % startet Conergy in dem schnell expandierenden Markt aus einer exzellenten Position heraus.

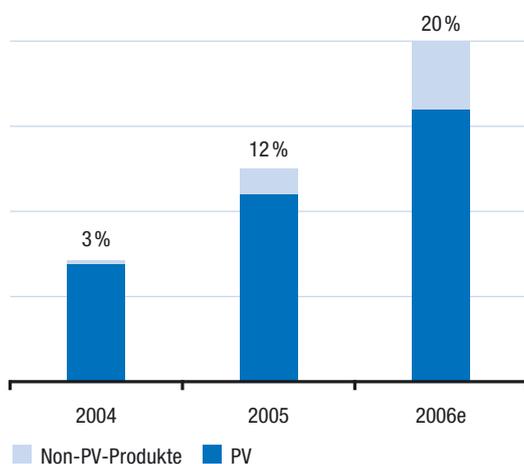
## H. STRATEGISCHE ZIELSETZUNG DER CONERGY: 50 / 50 / 08

Die Conergy Gruppe verfolgt eine klar kundenfokussierte Strategie, die darauf abzielt, jedem Energieverbraucher die geeignetsten Technologien in den für Erneuerbare Energien attraktiven Märkten anzubieten. Dank der zielgruppenspezifischen Ausrichtung über vier eindeutig voneinander abgegrenzte Markenwelten werden solare Großhändler, Installateure, gewerbliche oder private Endkunden wie auch Solarfondsinvestoren bedarfsgerecht bedient.

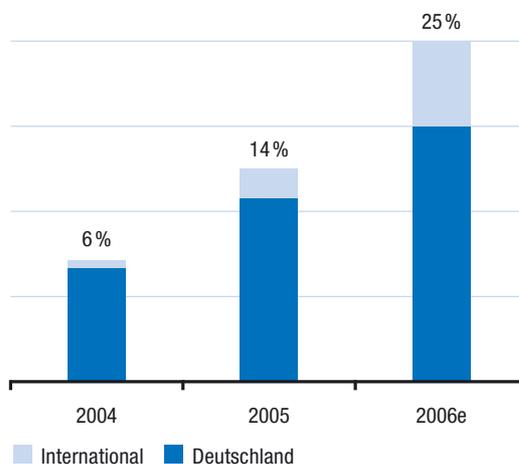
Ziel ist, das Wachstum zum führenden Systemanbieter für Erneuerbare Energien auf weiteren Ebenen zu verankern. Dafür sollen bereits ab 2008 über 50 % des Gesamtumsatzes im Ausland sowie über 50 % mit komplementären regenerativen Produkten, wie beispielsweise solares Kühlen, Solarthermie oder auch Wind- und Bioenergie, außerhalb der Photovoltaik erzielt werden. Diese Strategie schafft zusätzliche Umsatz- und Ertragspotenziale in lukrativen und komplementären Geschäftssegmenten. Gleichzeitig macht sich die Conergy Gruppe flexibler, um temporäre Nachfrageschwankungen in regionalen Märkten durch Agieren in anderen Segmenten und Geschäftsfeldern zu kompensieren.

Neben der Expansion in die weltweit viel versprechendsten Solarmärkte diversifiziert die Conergy Gruppe ihr Produktangebot gezielt mit dem Kernfokus auf den Bereich der regenerativen Energien. So werden kontinuierlich neue Märkte mit bedarfsgerechten Produkten erschlossen und über die etablierten Vertriebssysteme zum Kunden gebracht.

Umsatzanteil der Non-PV-Produkte steigt



Anteil des Auslandsumsatzes steigt



# Konzern- abschluss









# Konzernabschluss

**74** Gewinn- und Verlustrechnung

**75** Bilanz

**76** Kapitalflussrechnung

**77** Eigenkapitalentwicklung

**78** Notes

78 Bilanzierungsgrundsätze und -methoden

88 Erläuterungen zur Bilanz

96 Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

100 Sonstige Angaben

**112** Bestätigungsvermerk

**GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DES CONERGY KONZERNS  
VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER 2005**

TEUR	Notes	2005	2004
Umsatzerlöse	33	530.168	284.833
Veränderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen		128	1.728
Materialaufwand		-444.741	-243.564
<b>Rohhertrag</b>		<b>85.555</b>	<b>42.997</b>
Personalaufwand	35	-27.027	-13.639
Andere aktivierte Eigenleistungen	20	2.589	606
Sonstige betriebliche Erträge	34	12.076	1.185
Sonstige betriebliche Aufwendungen	36	-22.812	-10.000
Sonstige Steuern		-74	-21
<b>EBITDA (vor Aufwendungen Börsengang)</b>		<b>50.307</b>	<b>21.128</b>
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände, Sachanlagen und Finanzanlagen	20	-2.872	-1.940
<b>EBIT (vor Aufwendungen Börsengang)</b>		<b>47.435</b>	<b>19.188</b>
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge		1.858	105
Zinsen und ähnliche Aufwendungen		-222	-322
Aufgrund eines Teilgewinnabführungsvertrags abgeführter Gewinn		-4	-4
<b>EBT (vor Aufwendungen Börsengang)</b>		<b>49.067</b>	<b>18.967</b>
Aufwendungen Börsengang	35, 36	-2.865	-188
Ertragsteuern	37	-17.989	-7.738
<b>Konzernjahresergebnis</b>		<b>28.213</b>	<b>11.041</b>
Ergebnisanteile anderer Gesellschafter		-418	-24
<b>Auf Anteilseigner der Conergy AG entfallender Konzernjahresüberschuss</b>		<b>27.795</b>	<b>11.017</b>
Ergebnis je Anteil (unverwässert) in EUR	38	2,92	1,39
Ergebnis je Anteil (verwässert) in EUR	38	2,92	1,39

**BILANZ DES CONERGY KONZERNS  
ZUM 31. DEZEMBER 2005**

TEUR	Notes	31.12.2005	31.12.2004
<b>AKTIVA</b>			
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>			
Immaterielle Werte	17, 20	5.810	2.309
Goodwill	17, 20	6.777	3.356
Sachanlagen	18, 20	9.899	4.240
Finanzanlagen	19, 20	144	18
Langfristige Forderungen und sonstige Vermögenswerte	23, 24	147	41
Latente Steuerforderungen	21	2.454	1.177
Langfristige Rechnungsabgrenzungsposten	26	1.095	669
<b>Langfristige Vermögenswerte, gesamt</b>		<b>26.326</b>	<b>11.810</b>
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>			
Vorräte	22	54.922	16.371
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	23	129.769	26.852
Sonstige Forderungen und Vermögenswerte	24	8.206	2.121
Flüssige Mittel	25	126.940	19.217
Kurzfristige Rechnungsabgrenzungsposten	26	126	139
<b>Kurzfristige Vermögenswerte, gesamt</b>		<b>319.963</b>	<b>64.700</b>
<b>Aktiva, gesamt</b>		<b>346.289</b>	<b>76.510</b>
<b>PASSIVA</b>			
<b>Eigenkapital</b>			
Gezeichnetes Kapital	27	10.000	8.700
Rücklagen	27	128.109	4.210
Ausgleichsposten aus der Währungsumrechnung		75	35
Minderheitenanteile		852	142
Bilanzergebnis	27	12.294	6.956
<b>Eigenkapital, gesamt</b>		<b>151.330</b>	<b>20.043</b>
<b>Langfristiges Fremdkapital</b>			
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	32	286	19
Langfristige Rückstellungen	29	1.015	340
Latente Steuerschulden	21, 28	4.662	555
Langfristige Rechnungsabgrenzungsposten	32	1.370	1.506
<b>Langfristiges Fremdkapital, gesamt</b>		<b>7.333</b>	<b>2.420</b>
<b>Kurzfristiges Fremdkapital</b>			
Kurzfristige Finanzschulden	30	5.590	238
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	31	132.207	28.408
Erhaltene Anzahlungen		6.176	3.723
Kurzfristige Steuerschulden	28	18.596	4.921
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	32	24.937	16.682
Kurzfristige Rechnungsabgrenzungsposten	32	120	75
<b>Kurzfristiges Fremdkapital, gesamt</b>		<b>187.626</b>	<b>54.047</b>
<b>Passiva, gesamt</b>		<b>346.289</b>	<b>76.510</b>

**KAPITALFLUSSRECHNUNG DES CONERGY KONZERNS  
VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER 2005**

TEUR	2005	2004
<b>Periodenergebnis</b> (einschließlich der Ergebnisanteile von Minderheitsgesellschaftern)	<b>28.213</b>	<b>11.041</b>
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	2.872	1.940
Sonstige zahlungsunwirksame Erträge (-)/Aufwendungen (+)	40	-17
Zinsen und ähnliche Erträge	-1.858	-105
Zinsaufwendungen	222	322
Ertragsteueraufwendungen	17.989	7.738
Aufwendungen für den Verkauf von eigenen Anteilen	4.532	0
<b>Betriebsergebnis vor Änderungen des Nettoumlaufvermögens</b>	<b>52.010</b>	<b>20.919</b>
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Vorräte	-38.551	-5.457
Zunahme (-)/Abnahme (+) anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzurechnen sind	-114.830	-23.187
Zunahme (+)/Abnahme (-) anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzurechnen sind	120.755	27.092
<b>Aus laufender Geschäftstätigkeit erwirtschaftete Zahlungsmittel</b>	<b>19.384</b>	<b>19.367</b>
Gezahlte Zinsen	-222	-332
Erhaltene Zinsen	1.810	105
Gezahlte Ertragsteuern	-434	-251
<b>Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit</b>	<b>20.538</b>	<b>18.899</b>
Einzahlungen aus Abgängen von Sachanlagevermögen	167	53
Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-4.883	-2.042
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-6.209	-3.332
Auszahlungen für Erwerb von Anteilen an Tochterunternehmen	-4.769	-531
Sonstige Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	0	-3
<b>Cashflow aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>-15.694</b>	<b>-5.855</b>
Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen	107.624	250
Auszahlungen im Zusammenhang mit Eigenkapitalbeschaffung	-4.532	-377
Auszahlungen im Zusammenhang mit der Anschaffung eigener Aktien	0	-27
<b>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>103.092</b>	<b>-154</b>
<b>Fondsveränderung</b>	<b>107.936</b>	<b>12.890</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente <sup>1</sup>		
Stand am 01.01.	19.004	6.114
Stand am 31.12.	126.940	19.004
	<b>107.936</b>	<b>12.890</b>

<sup>1</sup> Im Zahlungsmittelfonds sind auch die verzinslich angelegten und kurzfristig liquidierbaren Erlöse aus dem Börsengang ausgewiesen.

**EIGENKAPITALENTWICKLUNG DES CONERGY KONZERNS  
VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER 2005**

TEUR	Gezeich- netes Kapital	Kapital- rücklage	Gewinn- rücklage	Neube- wertungs- rücklage IAS 39	Ergebnis- vortrag	Jahres- ergebnis	Ausgleichs- posten Währungs- um- rechnung	Anteile anderer Gesell- schafter	Summe
<b>Stand am 01.01.2004</b>	<b>8.250</b>	<b>2.305</b>	<b>48</b>	<b>0</b>	<b>-1.467</b>	<b>0</b>	<b>52</b>	<b>548</b>	<b>9.736</b>
Anpassung an das Grundkapital der Conergy AG	450	-450	0	0	0	0	0	0	0
Satzungsmäßige Umgliederung bei Tochtergesellschaften	0	0	152	0	-152	0	0	0	0
Liquidation einer Tochtergesellschaft	0	0	0	0	-4	0	0	0	-4
Verkauf eigener Aktien Conergy AG	0	700	0	0	0	0	0	0	700
Kauf eigener Aktien Conergy AG	0	-27	0	0	0	0	0	0	-27
Aufwendungen der Eigenkapitalbeschaffung	0	-225	0	0	0	0	0	0	-225
Konzernjahresüberschuss	0	0	0	0	0	11.017	0	24	11.041
Differenzen aus der Währungsumrechnung	0	0	0	0	0	0	-17	0	-17
Übrige Veränderungen	0	0	0	-731	0	0	0	-430	-1.161
Einstellungen in andere Gewinnrücklagen der Conergy AG	0	0	2.206	0	0	-2.206	0	0	0
Einstellungen in die gesetzliche Rücklage der Conergy AG	0	0	232	0	0	-232	0	0	0
<b>Stand am 31.12.2004</b>	<b>8.700</b>	<b>2.303</b>	<b>2.638</b>	<b>-731</b>	<b>-1.623</b>	<b>8.579</b>	<b>35</b>	<b>142</b>	<b>20.043</b>
<b>Stand am 01.01.2005</b>	<b>8.700</b>	<b>2.303</b>	<b>2.638</b>	<b>-731</b>	<b>6.956</b>	<b>0</b>	<b>35</b>	<b>142</b>	<b>20.043</b>
Kapitalerhöhung	1.300	68.903	0	0	0	0	0	0	70.203
Verkauf eigener Aktien	0	37.017	760	0	0	0	0	0	37.777
Aufwendungen der Eigenkapitalbeschaffung	0	-4.532	0	0	0	0	0	0	-4.532
Satzungsmäßige Umgliederung bei Tochtergesellschaften	0	0	485	0	-485	0	0	0	0
Verbrauch der Neubewertungsrücklage	0	0	0	731	0	0	0	0	731
Übrige Veränderungen	0	0	0	0	9	0	0	16	25
Konsolidierungskreisänderungen	0	0	0	0	0	0	0	276	276
Konzernjahresüberschuss	0	0	0	0	0	27.795	0	418	28.213
Differenzen aus der Währungsumrechnung	0	0	0	0	0	0	40	0	40
Einstellungen in die Neubewertungsrücklage	0	0	0	-1.446	0	0	0	0	-1.446
Einstellungen in andere Gewinnrücklagen der Conergy AG	0	0	22.714	0	0	-22.714	0	0	0
Einstellungen in die gesetzliche Rücklage der Conergy AG	0	0	27	0	0	-27	0	0	0
Entnahme aus der Gewinnrücklage für eigene Aktien	0	0	-760	0	760	0	0	0	0
<b>Stand am 31.12.2005</b>	<b>10.000</b>	<b>103.691</b>	<b>25.864</b>	<b>-1.446</b>	<b>7.240</b>	<b>5.054</b>	<b>75</b>	<b>852</b>	<b>151.330</b>

# Notes

## A. BILANZIERUNGSGRUNDSÄTZE UND -METHODEN

### 1. Grundlagen der Rechnungslegung

Der Konzernabschluss der Conergy AG, Hamburg, wurde nach den Vorschriften des International Accounting Standards Board (IASB), London, aufgestellt. Er berücksichtigt alle bis zum 31. Dezember 2005 verabschiedeten und publizierten, am Abschlussstichtag verpflichtend anzuwendenden Bestimmungen der International Financial Reporting Standards (IFRS) und deren Auslegung durch das International Financial Reporting Interpretation Committee (IFRIC). Den Jahresabschlüssen der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen liegen grundsätzlich stetige und einheitliche Bilanzierungsgrundsätze und -methoden zu Grunde. Die Voraussetzungen gemäß § 315a HGB für die Aufstellung des Konzernabschlusses nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, sind erfüllt.

Die Konzernwährung ist Euro. Alle Beträge werden in Tausend Euro (TEUR) angegeben, soweit nichts anderes vermerkt ist. Es wird kaufmännisch gerundet. Hierdurch kann es zu Rundungsdifferenzen von TEUR 1 kommen.

Die Gliederung der Konzernbilanz folgt erstmals der Fristigkeitsdarstellung der überarbeiteten Fassung des Standards IAS 1 (Presentation of Financial Statements). Um die Klarheit der Darstellung zu verbessern, werden Posten der Konzernbilanz und der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, soweit sinnvoll und möglich, zusammengefasst. Diese Posten werden in den Notes zur Bilanz bzw. zur Gewinn- und Verlustrechnung erläutert. Die Vorjahreszahlen sind an die aktuelle Darstellung angepasst worden.

Im Geschäftsjahr 2005 kamen daneben erstmals der verabschiedete Bilanzierungsstandard IFRS 3 (Business Combinations) sowie die überarbeiteten Fassungen der Standards IAS 36 (Impairment of assets) und IAS 38 (Intangible assets) zur Anwendung. Diese Bilanzierungsstandards regeln in Teilen die bilanzielle Abbildung von Unternehmenszusammenschlüssen und immateriellen Vermögenswerten (einschließlich der Geschäfts- oder Firmenwerte) neu. Die Erstanwendung dieser Bilanzvorschriften machte sich im vorliegenden Konzernabschluss im Wesentlichen durch den Wegfall der planmäßigen Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte bemerkbar.

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt. Zur Verbesserung der Klarheit der Darstellung und der Vergleichbarkeit der Ertragslage werden im Geschäftsjahr 2005 die im Zusammenhang mit dem Börsengang (IPO) der Conergy AG entstandenen Aufwendungen, die nicht erfolgsneutral im Eigenkapital verrechnet werden, gesondert in einer Position unterhalb des Ergebnisses vor Steuern (EBT) ausgewiesen. Die Vorjahreszahlen sind entsprechend angepasst.

Der Konzernabschluss basiert auf dem historischen Anschaffungskostenprinzip und wird in Übereinstimmung mit den nachfolgend dargestellten Konsolidierungs-, Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden aufgestellt. Nach nationalem Recht darf der IFRS-Konzernabschluss nach Billigung durch den Aufsichtsrat nur in Ausnahmefällen geändert werden.

Der vorliegende Konzernabschluss enthält folgende wesentliche vom deutschen Recht abweichende Bilanzierungs-, Bewertungs- und Konsolidierungsmethoden:

Selbst erstellte **Entwicklungskosten**, die die Asset-Kriterien erfüllen, werden aktiviert und über die voraussichtliche Nutzungsdauer abgeschrieben.

**Eigene Anteile** werden nach IAS 32 in der Bilanz direkt vom Eigenkapital abgezogen. Der Erwerb eigener Anteile führt somit zu einer Veränderung des Eigenkapitals. Abweichend vom handelsrechtlichen Abschluss wird durch den Verkauf von eigenen Aktien kein Ertrag in der Gewinn- oder Verlustrechnung ausgewiesen.

Bei **Fertigungsaufträgen** erfolgt die Gewinnrealisierung entsprechend dem Leistungsfortschritt, wenn sämtliche Voraussetzungen nach IAS 11 erfüllt werden, insbesondere wenn die Erträge, Gesamtkosten und der Fertigungsstand zuverlässig ermittelbar sind. In diesem Zusammenhang ergeben sich unterschiedliche Ausweise der Liefer- und Leistungsforderungen, der Vorräte, der Umsatzerlöse sowie eine unterschiedliche Behandlung der erhaltenen Anzahlungen.

Die Conergy AG schließt zur Kurssicherung von Wareneinkäufen in ausländischer Währung **Devisentermingeschäfte** ab. Sofern die Voraussetzungen nach IAS 39 gegeben sind und Wareneinkauf und Devisentermingeschäft eine Bewertungseinheit darstellen, wird die Differenz aus einer Bewertung der Devisentermingeschäfte zum beizulegenden Zeitwert erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst, sofern insgesamt aus dem Geschäft kein Verlust droht.

Die Bilanzierung von anderen **Rückstellungen** erfolgt nur, sofern Verpflichtungen gegenüber Dritten bestehen und die Eintrittswahrscheinlichkeit 50 % übersteigt. So genannte Accruals, die sich durch einen weitaus höheren Sicherheitsgrad hinsichtlich Höhe und Zeitpunkt der Erstattung der Verpflichtung auszeichnen, werden unter den Verbindlichkeiten ausgewiesen.

Die **Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten** werden zum Stichtagskurs umgerechnet, die daraus resultierenden Werterhöhungen und -vermindierungen werden ergebniswirksam erfasst.

**Latente Steuern** werden gemäß der bilanzorientierten Verbindlichkeitentheorie unter Anwendung der künftigen relevanten Steuersätze bilanziert. Auf

nutzbare ertragsteuerliche Verlustvorträge, nicht jedoch auf den Goodwill, werden latente Steuern berechnet.

Im Rahmen des IPO wurden sowohl neue Aktien als auch eigene Anteile ausgegeben. Sofern sich die angefallenen **Aufwendungen des IPO** auf Aktien aus Kapitalerhöhung gegen Bareinlagen beziehen, werden sie, gemindert um alle damit verbundenen Ertragsteuervorteile, nach IAS 32 erfolgsneutral im Eigenkapital verrechnet.

## 2. Konsolidierungskreis und -methoden

In den Konzernabschluss zum 31. Dezember 2005 sind neben dem Mutterunternehmen Conergy AG 14 inländische und 23 ausländische Tochterunternehmen einbezogen. Die Einbeziehung in den Konzernabschluss erfolgt zu dem Zeitpunkt, an dem die Conergy AG die Mehrheit der Stimmrechte an dem Unternehmen und somit die Möglichkeit der Beherrschung erlangt.

Nicht in den Konsolidierungskreis aufgenommen wurden: VoltSol, SL Producción Energia Solar, Parque 1 und 2, VoltSol, SL Producción Energia Solar, Parque 4 bis 29, Stiftung Sonne für Kinder gemeinnützige GmbH und CAG Verwaltungsgesellschaft mbH, Hamburg. Bei diesen 30 (Vorjahr: 4) Tochtergesellschaften handelt es sich im Wesentlichen um Vorratsgesellschaften von untergeordneter Bedeutung.

Neu hinzugekommen sind die Conergy Pty Limited, Sydney, Australien, die Conergy Holding Inc., Wilmington, USA, die Conergy Inc., Santa Fe, USA, die Conergy Mexico S. de R.L. de C.V., Mexico City, Mexiko, die AET ITALIA S.R.L., Vicenza, Italien, die SunTechnics Energia Solar Unipessoal Lda., Lissabon, Portugal, die SunTechnics Bioenergy GmbH, Willich, die SunTechnics Solar Technology Pty Limited, Sydney, Australien, die SunTechnics Energy Systems Private Limited, Bangalore, Indien, die SunTechnics Energy Systems Holding Inc., Wilmington, USA, die SunTechnics Energy Systems Inc., Sacramento, USA, die voltwerk Zweite Management GmbH, Hamburg, die voltwerk Dritte Management GmbH, Hamburg, die Compagnie des Énergies Renouvelables S.A.R.L. (LaCER), Amiens, Frankreich, die VOLTWERK Energias Nuevas SL, Madrid, Spanien, die VoltSol SL, Madrid, Spanien und die TAURUS Energy Pty Limited, Sydney, Australien.

Anzahl der vollkonsolidierten Unternehmen	Inland 2005	Ausland 2005	Gesamt 2005	Gesamt 2004
<b>Stand 1. Januar</b>	<b>12</b>	<b>10</b>	<b>22</b>	<b>20</b>
Zugang	3	14	17	2
Abgang	0	1	1	0
<b>Stand 31. Dezember</b>	<b>15</b>	<b>23</b>	<b>38</b>	<b>22</b>

Über die weiteren Unternehmenserwerbe und Neugründungen wird unter Note 41 berichtet.

Eine Aufstellung der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen zum 31. Dezember 2005 ist in der folgenden Tabelle dargestellt. Das Geschäftsjahr der Conergy AG und ihrer einbezogenen Tochterunternehmen entspricht dem Kalenderjahr.

Unternehmen	Sitz	Gezeichnetes/ Kommandit- Kapital	Beteiligungs- quote zum 31.12.2005
1 AET Alternative-Energie-Technik GmbH	Sulzbach-Neuweiler	TEUR 1.000	100 %
2 AET ALBASOLAR SL	Madrid (Spanien)	TEUR 178	100 % <sup>1</sup>
3 AET FRANCE Société par actions simplifiée	Brignoles (Frankreich)	TEUR 75	80 % <sup>1</sup>
4 AET Swiss AG	Küsnacht (Schweiz)	TCHF 400	100 % <sup>1</sup>
5 AET SOLION E.P.E.	Alimos (Griechenland)	TEUR 50	75,1 % <sup>1</sup>
6 AET ITALIA S.R.L.	Vicenza (Italien)	TEUR 50	100 % <sup>1</sup>
7 SunTechnics GmbH	Hamburg	TEUR 1.000	100 %
8 SunTechnics Solartechnik GmbH	Wien (Österreich)	TEUR 35	100 % <sup>2</sup>
9 SunTechnics Installations & Wartungs GmbH	Stuttgart	TEUR 100	100 % <sup>2</sup>
10 SUNTECHNICS TECNICAS SOLARES SL	Madrid (Spanien)	TEUR 6	100 % <sup>2</sup>
11 SunTechnics AG	Luzern (Schweiz)	TCHF 100	100 % <sup>2</sup>
12 SunTechnics Fabrisolar AG	Küsnacht (Schweiz)	TCHF 200	100 % <sup>3</sup>
13 SunTechnics Energia Solar Unipessoal Lda.	Lissabon (Portugal)	TEUR 5	100 % <sup>2</sup>
14 SunTechnics Solar Technology Pty Limited	Sydney (Australien)	AUD 1	100 % <sup>2</sup>
15 SunTechnics Energy Systems Holding Inc.	Wilmington (USA)	TUSD 350	100 % <sup>2</sup>
16 SunTechnics Energy Systems Inc.	Sacramento (USA)	TUSD 201	100 % <sup>4</sup>
17 SunTechnics Bioenergy GmbH	Willich	TEUR 498	80 % <sup>2</sup>
18 SunTechnics Energy Systems Private Limited	Bangalore (Indien)	TINR 13.150	100 % <sup>2</sup>
19 Creaglas Creative Glasbauelemente GmbH	Löbichau	TEUR 143	82 % <sup>5</sup>
20 voltwerk AG	Hamburg	TEUR 2.800	100 %
21 voltwerk Management GmbH	Leipzig	TEUR 25	100 % <sup>6</sup>
22 voltwerk Zweite Management GmbH	Hamburg	TEUR 25	100 % <sup>6</sup>
23 voltwerk Dritte Management GmbH	Hamburg	TEUR 25	100 % <sup>6</sup>
24 voltwerk ökologische Beteiligungen GmbH	Hamburg	TEUR 25	100 % <sup>6</sup>
25 VOLTWERK Energias Nuevas SL	Madrid (Spanien)	TEUR 3	100 % <sup>6</sup>
26 TAURUS Energy Pty Limited	Sydney (Australien)	TAUD 320	85 % <sup>6</sup>
27 HÉOLIS ÉNERGIES S.A.R.L.	Avignon (Frankreich)	TEUR 15	100 % <sup>6</sup>
28 Compagnie des Énergies Renouvelables S.A.R.L. (LaCER)	Amiens (Frankreich)	TEUR 40	75,25 % <sup>7</sup>

<sup>1</sup> über AET Alternative-Energie-Technik GmbH

<sup>2</sup> über SunTechnics GmbH

<sup>3</sup> über SunTechnics AG

<sup>4</sup> über SunTechnics Energy Systems Holding Inc.

<sup>5</sup> über SunTechnics Fabrisolar AG

<sup>6</sup> über voltwerk AG

<sup>7</sup> über HÉOLIS ÉNERGIES S.A.R.L.

<sup>8</sup> über VOLTWERK Energias Nuevas SL

<sup>9</sup> über Conergy Holding Inc.

Unternehmen	Sitz	Gezeichnetes / Kommandit- Kapital		Beteiligungs- quote zum 31.12.2005
29 VoltSol SL	Madrid (Spanien)	TEUR	3	100 % <sup>8</sup>
30 conernet.com GmbH	Hamburg	TEUR	25	100 %
31 Conergy Real Estate GmbH & Co. KG	Hamburg	TEUR	51	100 %
32 Conergy Customer Care GmbH	Hamburg	TEUR	26	100 %
33 Conergy Renewable Services GmbH	Hamburg	TEUR	25	100 %
34 Conergy Pty Limited	Sydney (Australien)	AUD	100	80 %
35 Conergy Holding Inc.	Wilmington (USA)	TUSD	1.405	100 %
36 Conergy Mexico S. de R.L. de C.V.	Mexico City (Mexiko)	TMXN	888	85 % <sup>9</sup>
37 Conergy Inc.	Santa Fe (USA)	TUSD	16	80 % <sup>9</sup>

<sup>1</sup> über AET Alternative-Energie-Technik GmbH<sup>2</sup> über SunTechnics GmbH<sup>3</sup> über SunTechnics AG<sup>4</sup> über SunTechnics Energy Systems Holding Inc.<sup>5</sup> über SunTechnics Fabrisolar AG<sup>6</sup> über voltwerk AG<sup>7</sup> über HÉOLIS ÉNERGIES S.A.R.L.<sup>8</sup> über VOLTWERK Energias Nuevas SL<sup>9</sup> über Conergy Holding Inc.

Der Kapitalkonsolidierung liegt die Erwerbsmethode zu Grunde. Dabei werden die Anschaffungskosten der Beteiligungen mit dem anteiligen – ggf. nach Anpassung an die Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze im Konzern – Eigenkapital zum Erwerbszeitpunkt aufgerechnet. Hierzu werden die Vermögensgegenstände und Schulden mit dem Zeitwert zum Anschaffungszeitpunkt angesetzt. Die stillen Reserven bzw. Lasten werden nur in Höhe des Mehrheitsanteils aufgedeckt; Minderheitsanteile werden zu Buchwerten vor Zusammenschluss angesetzt (Buchwertmethode).

Konzerninterne Gewinne und Verluste, Umsätze, Aufwendungen und Erträge sowie die zwischen den konsolidierten Gesellschaften bestehenden Forderungen und Verbindlichkeiten werden eliminiert.

Minderheitsgesellschaftern zustehende Beträge werden in Anwendung des überarbeiteten Standards IAS 1 zum 31. Dezember 2005 erstmals innerhalb des Eigenkapitals ausgewiesen. Der Vorjahresbetrag ist entsprechend angepasst.

### 3. Immaterielle Vermögenswerte

Entgeltlich erworbene immaterielle Vermögenswerte werden zu Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige, lineare Abschreibungen pro rata temporis entsprechend der voraussichtlichen Nutzungsdauer, die zwischen vier und 15 Jahren für gewerbliche Schutzrechte und zwischen drei und fünf Jahren für Software beträgt, bewertet. Der Werteverzehr wird unter den Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen erfasst.

Entwicklungskosten werden aktiviert, wenn die Entwicklungstätigkeit mit hinreichender Wahrscheinlichkeit zu künftigen Finanzmittelzuflüssen führt, die über die laufenden Kosten hinaus auch die entsprechenden Entwicklungskosten abdecken. Die direkt zurechenbaren Personalaufwendungen und bezogenen Leistungen sowie anteilige Sachkosten wie z. B. Miete, Strom und Versicherungen werden erst zu dem Zeitpunkt aktiviert, zu dem die technische und wirtschaftliche Durchführbarkeit nachgewiesen werden kann. Fremdkapitalkosten sind kein Bestandteil der Herstellungskosten. Die aktivierten Entwicklungskosten werden über die voraussichtliche wirtschaftliche Nutzungsdauer, in der Regel fünf Jahre, ab dem Zeitpunkt der Nutzung linear abgeschrieben. Liegen Anhaltspunkte für eine Wertminderung vor und liegt der erzielbare Betrag (Recoverable Amount) unter den fortgeführten Herstellungskosten, werden die immateriellen Vermögenswerte außerplanmäßig abgeschrieben. Der Werteverzehr wird unter den Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen erfasst.

Aus der Kapitalkonsolidierung resultierende aktivische Unterschiedsbeträge werden, sofern keine stillen Reserven bei den bilanzierten Vermögenswerten und Schulden ermittelbar sind, als Geschäfts- oder Firmenwert (Goodwill) aktiviert. Geschäfts- oder Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung werden in Übereinstimmung mit IFRS 3 (Business Combinations) aktiviert und regelmäßig einmal pro Jahr – bei Vorliegen von Anhaltspunkten auch zwischenjährlich – auf Wertminderungen hin überprüft und gegebenenfalls auf den niedrigeren erzielbaren Betrag (Recoverable Amount) abgeschrieben.

Durch Erstanwendung des IFRS 3 wird anstelle der planmäßigen Abschreibungen eine Prüfung auf Wertminderung (Impairment-Test) durchgeführt. Dabei wird der Buchwert dem erzielbaren Betrag, der mit Hilfe der Discounted Cashflow-Methode ermittelt wird, gegenübergestellt. Der erzielbare Betrag wird auf der Basis geplanter zukünftiger Cashflows ermittelt, die mit einem gewichteten durchschnittlichen Kapitalkostensatz diskontiert werden.

#### **4. Sachanlagen**

Sachanlagen werden zu Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige, lineare Abschreibungen pro rata temporis entsprechend der voraussichtlichen wirtschaftlichen Nutzungsdauer, aktiviert. Im Zusammenhang mit Investitionen in das Sachanlagevermögen erhaltene Zuwendungen der öffentlichen Hand werden grundsätzlich von den Anschaffungskosten abgesetzt und über die gewöhnliche Nutzungsdauer der Sachanlagen ertragswirksam vereinnahmt. Geringwertige Anlagegüter mit Anschaffungskosten bis EUR 410 werden aus Vereinfachungsgründen im Jahr des Zugangs abgeschrieben und im Anlagenspiegel als Abgang ausgewiesen.

Den planmäßigen Abschreibungen des Sachanlagevermögens liegen im Wesentlichen die folgenden planmäßigen Nutzungsdauern zu Grunde:

Technische Anlagen, Maschinen und Werkzeuge:	3 bis 20 Jahre
Kraftfahrzeuge:	5 bis 6 Jahre
Betriebs- und Geschäftsausstattung:	4 bis 10 Jahre
EDV-Ausstattung:	3 bis 5 Jahre

#### **5. Leasingverhältnisse**

Unter Anwendung von IAS 17 (Leases) werden geleaste Gegenstände, die der Gesellschaft als wirtschaftlichem Eigentümer zuzuordnen sind, zum beizulegenden Zeitwert oder dem geringeren Barwert der Mindestleasingzahlungen aktiviert und über ihre betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer bzw. über die kürzere Dauer des Leasingvertrages linear abgeschrieben. Dies ist dann der Fall, wenn der Conergy Konzern die wesentlichen mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen aus dem Leasinggeschäft trägt. Entsprechend wird die Verbindlichkeit, die aus dem Leasingverhältnis entsteht, passiviert und um den Tilgungsanteil der geleisteten Leasingraten gemindert. Die Abschreibungsmethoden entsprechen denen vergleichbarer, erworbener Vermögenswerte.

#### **6. Finanzanlagen**

Finanzanlagen werden mit den Anschaffungskosten oder bei voraussichtlich dauernder Wertminderung mit dem niedrigeren Zeitwert ausgewiesen.

#### **7. Ertragsteuern**

Die Bilanzierung und Bewertung von Ertragsteuern erfolgt gemäß IAS 12 (Income Taxes). Latente Steuern werden demgemäß nach der bilanzorientierten Verbindlichkeitenmethode für sämtliche temporären Differenzen zwischen den steuerlichen und den IFRS-Wertansätzen gebildet. Die latenten Steuern umfassen auch Steuerminderungsansprüche, die sich aus der erwarteten Nutzung bestehender steuerlicher Verlustvorträge in Folgejahren ergeben und deren Realisierung mit hinreichender Sicherheit gewährleistet ist. Die latenten Steuern werden auf Basis der länderspezifischen Steuersätze ermittelt. Für die deutschen Steuern werden die individuellen Steuersätze ermittelt. Für die deutschen Steuern werden die individuellen Steuersätze, die Gültigkeit haben für den Zeitraum des Eintritts der steuerlichen Ent- oder Belastung, unter Berücksichtigung von Gewerbeertragsteuer, Körperschaftsteuer und Solidaritätszuschlag angesetzt.

Latente Steuerschulden und -ansprüche werden saldiert, soweit Aufrechnungsmöglichkeiten nach § 226 Absatz 4 Abgabenordnung i. V. m. Artikel 108 Grundgesetz gegeben sind.

## 8. Vorräte

Vorräte werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten oder zum niedrigeren, realisierbaren Nettoveräußerungswert (voraussichtlich erzielbarer Veräußerungserlös abzüglich der bis zum Verkauf noch anfallenden Kosten) angesetzt. Bei den Handelswaren wird grundsätzlich die FIFO-Methode angewendet.

Die Bewertung der Planungs- und Projektierungsleistungen erfolgt grundsätzlich anhand des den Projekten zugeordneten Materialeinsatzes, der Fremdleistungen, den Gehältern und den Reisekosten.

Fertigungsaufträge werden nach dem Fertigungsfortschritt (PoC) bilanziert. Der anzusetzende Fertigstellungsgrad wird dabei entsprechend der unterschiedlichen Businessmodelle auf zwei verschiedene Arten ermittelt.

Bei Großprojekten (Umsatzvolumen größer TEUR 1.000) wird der Fertigstellungsgrad grundsätzlich nach der Vollendung fest definierter Projektabschnitte (Milestone-Methode) ermittelt. Gemäß dieses Fertigstellungsgrads werden Umsatzerlöse und Teilgewinne realisiert. Der Ausweis der Aufträge erfolgt unter den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen.

Bei kleineren und mittleren Aufträgen (Umsatzvolumen kleiner TEUR 1.000) wird der Fertigstellungsgrad grundsätzlich durch das Verhältnis der auflaufenden Kosten zu den hochgerechneten Gesamtkosten bestimmt (Cost-to-cost-Methode).

Der Ausweis der Aufträge erfolgt unter den Forderungen beziehungsweise Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Soweit die kumulierte Leistung (Auftragskosten und Auftragsergebnis) die Anzahlungen im Einzelfall übersteigt, erfolgt der Ausweis der Fertigungsaufträge aktivisch unter den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Verbleibt nach Abzug der Anzahlungen ein negativer Saldo, wird dieser als Verpflichtung aus Fertigungsaufträgen passivisch unter den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen ausgewiesen.

Für neun Großprojekte sowie diverse Vertriebsprojekte wurde eine Teilgewinnrealisierung nach der Percentage-of-Completion-Methode (PoC) vorgenommen. Zu erwartende Auftragsverluste werden durch Abwertungen oder Rückstellungen gedeckt. Dabei werden alle erkennbaren Risiken berücksichtigt. Gewinne aus PoC werden nur dann realisiert, wenn das Ergebnis des Fertigstellungsauftrags verlässlich geschätzt werden kann.

## 9. Forderungen und Sonstige Vermögenswerte

Die Forderungen und Sonstigen Vermögenswerte sind grundsätzlich mit dem Nennwert unter Berücksichtigung angemessener Wertberichtigungen an-

gesetzt. Den erkennbaren Einzelrisiken wird durch entsprechende Einzelwertberichtigungen Rechnung getragen. Im Einklang mit IAS 39 werden Pauschalwertberichtigungen auf Forderungen im zulässigen Rahmen berücksichtigt. Die geschätzte Höhe ergibt sich aus den Erfahrungen der Vergangenheit der betreffenden Gesellschaften.

#### **10. Wertminderungen von Vermögenswerten**

Eine Wertminderung von Vermögenswerten (außerplanmäßige Abschreibung) wird immer dann berücksichtigt, wenn der Buchwert den voraussichtlichen erzielbaren Betrag übersteigt.

Konkreten Ausfallrisiken bei den finanziellen Vermögenswerten wurde durch Ausbuchungen oder Einzelwertberichtigungen Rechnung getragen. Die Buchwerte entsprechen den jeweiligen beizulegenden Zeitwerten.

#### **11. Flüssige Mittel**

Die flüssigen Mittel umfassen neben Kassenbeständen und Guthaben bei Kreditinstituten auch Wertpapiere, die kurzfristig liquidierbar sind und eine Laufzeit von nicht mehr als 90 Tagen aufweisen.

Kassenbestände und Guthaben bei Kreditinstituten werden zum Nennwert angesetzt. Wertpapiere werden zum Marktwert bewertet.

#### **12. Rückstellungen**

Rückstellungen werden für rechtliche und faktische Verpflichtungen gebildet, die ihren Ursprung in der Vergangenheit haben, wenn es wahrscheinlich ist, dass die Erfüllung der Verpflichtung zu einem Abfluss von Konzernressourcen führt und eine zuverlässige Schätzung der Verpflichtungshöhe vorgenommen werden kann. Dabei wird von dem Erfüllungsbetrag mit der höchsten Eintrittswahrscheinlichkeit ausgegangen.

#### **13. Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungsposten**

Verbindlichkeiten sind mit dem Rückzahlungsbetrag angesetzt.

Im Rahmen der aktiven und passiven Rechnungsabgrenzungsposten werden transitorische Abgrenzungen erfasst.

#### **14. Umsatzerlöse**

Umsatzerlöse werden unabhängig vom Zeitpunkt der Zahlung dann vereinnahmt, wenn abgrenzbare Leistungen oder die Lieferungen erbracht bzw. erfolgt sind, die Höhe der Erträge zuverlässig ermittelbar ist und der wirt-

schaftliche Nutzen dem Konzern wahrscheinlich zufließen wird. Wegen der Umsatzrealisierung nach PoC verweisen wir auf Note 8.

### 15. Währungsumrechnung

Für Tochtergesellschaften in Mitgliedstaaten der Europäischen Währungsunion erfolgen alle Angaben in Euro.

Die Jahresabschlüsse der Tochtergesellschaften außerhalb des Geltungsbereichs des Euros (Schweiz, Polen, USA, Mexiko, Australien und Indien) werden nach dem Konzept der funktionalen Währung umgerechnet. Da die Gesellschaften aus Sicht der Conergy AG ihre Geschäfte in finanzieller, wirtschaftlicher und organisatorischer Hinsicht überwiegend selbstständig betreiben, entspricht die funktionale Währung der Währung des Sitzlandes dieser Unternehmen.

Entsprechend erfolgt die Umrechnung der Vermögenswerte und Schulden mit den Mittelkursen am Abschlussstichtag. Die Posten der Gewinn- und Verlustrechnung werden mit den Jahresdurchschnittskursen umgerechnet. Die Währungsdifferenzen werden gemäß IAS 21.17 ergebniswirksam erfasst. Währungsdifferenzen im Eigenkapital werden erfolgsneutral behandelt und in einen Ausgleichsposten aus Währungsumrechnung i. H. v. TEUR 40 eingestellt (Vorjahr: TEUR 17 entnommen).

Für die Währungsumrechnung werden folgende Wechselkurse zu Grunde gelegt:

Währung	Kurs in EUR am Bilanzstichtag		Jahresdurchschnittskurs in EUR	
	31.12.2005	31.12.2004	2005	2004
1 CHF	0,64	0,65	0,65	0,65
1 PLN	0,26	0,24	0,25	0,24
1 USD	0,85	0,73	0,80	0,81
100 JPY	0,72	0,72	0,73	0,75
1 MXN	0,08	–	0,07	–
1 AUD	0,62	–	0,61	–
100 INR	1,88	–	1,83	–

In den in lokaler Währung aufgestellten Jahresabschlüssen der vollkonsolidierten Gesellschaften werden Forderungen und Verbindlichkeiten zum Bilanzstichtagskurs umgerechnet. Währungsumrechnungsdifferenzen werden erfolgswirksam in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträgen erfasst. Im Geschäftsjahr 2005 ergeben sich Verluste aus Währungsumrechnungsdifferenzen in Höhe von TEUR 79 (Vorjahr: TEUR 2 Ertrag).

Für Devisentermingeschäfte erfolgt eine Marktwertbewertung zum Bilanzstichtag. Sofern die Devisentermingeschäfte die Voraussetzungen eines Hedge-Accounting erfüllen, werden die Bewertungsänderungen erfolgsneutral im Eigenkapital in einer Neubewertungsrücklage gemäß IAS 39 erfasst.

#### **16. Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, Verwendung von Annahmen und Schätzungen**

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind Annahmen getroffen worden und Schätzungen verwandt worden, die sich auf Ausweis und Höhe der bilanzierten Vermögenswerte, Schulden, Erträge und Aufwendungen ausgewirkt haben. Diese Annahmen und Schätzungen betreffen im Wesentlichen die Festlegung der wirtschaftlichen Nutzungsdauer beim abnutzbaren Anlagevermögen, den Fertigstellungsgrad der Projekte und die Bewertung von Rückstellungen. Die tatsächlichen Werte können in Einzelfällen von den getroffenen Annahmen und Schätzungen abweichen. Änderungen werden zum Zeitpunkt einer besseren Kenntnis erfolgswirksam berücksichtigt.

Mit Ausnahme der rechtlich notwendigen Anpassungen aus Note 1 und 2 gibt es keine Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden.

### **B. ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ**

#### **17. Immaterielle Vermögenswerte**

Die Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte ist im Anlagenspiegel (siehe Note 20) dargestellt.

Der sich im Rahmen von Finanzierungsleasing ergebende Nettobuchwert beläuft sich auf TEUR 3 (Vorjahr: TEUR 20).

Außerplanmäßige Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte wurden i. H. v. TEUR 168 vorgenommen (siehe Note 20). Sie betreffen im Wesentlichen nicht realisierte Projektkosten der LaCER, Frankreich. Die außerplanmäßigen Abschreibungen sind in der primären Segmentberichterstattung unter dem Segment Projects erfasst.

Der Goodwill wurde durch Zukäufe der Conergy Pty Limited, Australien, der LaCER, Frankreich, der SunTechnics Bioenergy GmbH, der TAURUS Pty Limited, Australien, und der Conergy Inc., USA, um TEUR 3.213 erhöht. Des Weiteren wurden Anteile der SunTechnics Fabrisolar AG i. H. v. TEUR 208 erworben, welche ebenfalls zu einer Erhöhung des Goodwills führen.

## 18. Sachanlagen

Die Entwicklung der Sachanlagen ist im Anlagenspiegel (siehe Note 20) dargestellt.

Die Zugänge betreffen im Wesentlichen Grundstücke und Gebäude des Produktionsstandorts Rangsdorf sowie EDV-Hardware, Büroausstattungen und sonstige Betriebs- und Geschäftsausstattung.

Außerplanmäßige Abschreibungen auf Sachanlagen waren nicht erforderlich.

## 19. Finanzanlagen

Die Aufgliederung und die Entwicklung der Finanzanlagen sind im Anlagenspiegel (siehe Note 20) dargestellt.

Im Berichtsjahr wurden außerplanmäßige Abschreibungen i. H. v. TEUR 245 bei der SunPower Solartechnik GmbH, Bad Vilbel, aufgrund der geplanten Liquidation der Gesellschaft vorgenommen. Sie betreffen in der Segmentberichterstattung das Segment DMS & CS.

## 20. Anlagenspiegel

Die Tabelle auf der Seite 110 zeigt den Konzern-Anlagenspiegel zum 31. Dezember 2005.

## 21. Latente Steueransprüche bzw. -verbindlichkeiten

Die temporären latenten Steueransprüche und -verbindlichkeiten sowie die latenten Steueraufwendungen und -erträge entfallen auf folgende Posten:

TEUR	01.01.2005	Aufwand / Ertrag aus GuV	Erfolgsneutral	31.12.2005
<b>Aktive latente Steuern auf:</b>				
steuerliche Verlustvorträge	1.851	217	0	2.068
Neubewertungsrücklage	0	0	964	964
Zwischengewinneliminierung	0	102	0	102
	<b>1.851</b>	<b>319</b>	<b>964</b>	<b>3.134</b>
<b>Passive latente Steuern auf:</b>				
aktivierte Entwicklungskosten	-380	-846	0	-1.226
Marktbewertung Devisentermingeschäfte	0	-748	0	-748
Teilgewinnrealisierung gemäß PoC	-488	-2.240	0	-2.728
Personalarückstellungen	-361	-279	0	-640
	<b>-1.229</b>	<b>-4.113</b>	<b>0</b>	<b>-5.342</b>
<b>Saldo latente Steuern</b>	<b>622</b>	<b>-3.794</b>	<b>964</b>	<b>-2.208</b>

Die aktiven und passiven latenten Steuern werden innerhalb der einzelnen Gesellschaften zusammengefasst. Hierdurch ergeben sich für den Konzern aktive latente Steuern von TEUR 2.454 und passive latente Steuern von TEUR 4.662.

Von den oben genannten Beträgen entfallen auf:

TEUR	31.12.2005	31.12.2004
Aktive latente Steuern, fällig nach mehr als 12 Monaten	958	1.079
Passive latente Steuern, fällig nach mehr als 12 Monaten	1.012	304

Der Ansatz der Steueransprüche aus Verlustvorträgen beruht auf der Verrechnung zukünftig erwarteter Gewinne, die der Vorstand im Business-Plan für das folgende Geschäftsjahr darstellt.

Gemäß § 8 Abs. 4 KStG besteht die Möglichkeit, dass durch zukünftige Anteilsübertragungen und Zuführung überwiegend neuen Betriebsvermögens die Verlustvorträge der Conergy AG nicht erhalten bleiben. Diese Meinung ist in der Literatur stark umstritten. Der Vorstand der Conergy AG vertritt zusammen mit seinen steuerlichen Beratern die Auffassung, dass die in der Steuerberechnung berücksichtigten Verlustvorträge weiterhin werthaltig sind. Die im Rahmen der für die Jahre 1998 bis 2003 durchgeführten steuerlichen Betriebsprüfung ermittelten Steuerrückstellungen sind in ihrer Höhe ausreichend und angemessen.

## 22. Vorräte

TEUR	31.12.2005	31.12.2004
Unfertige Erzeugnisse und Leistungen	4.253	4.125
Fertige Erzeugnisse und Waren	21.158	11.141
Geleistete Anzahlungen	29.511	1.105
	<b>54.922</b>	<b>16.371</b>

Unter den unfertigen Erzeugnissen und Leistungen in Höhe von TEUR 4.253 sind im Wesentlichen die zum Stichtag angefallenen Auftragskosten für Projekte der SunTechnics GmbH, SunTechnics Fabrisolar AG und der voltwerk AG ausgewiesen. Die geleisteten Anzahlungen betreffen im Wesentlichen die Projekte der SunTechnics GmbH und der voltwerk AG. Dem stehen erhaltene Anzahlungen in Höhe von TEUR 6.176 (Vorjahr: TEUR 3.723) gegenüber, die unter den Verbindlichkeiten ausgewiesen sind.

Unter den Waren werden im Wesentlichen Handelswaren für Solaranlagen ausgewiesen.

**23. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen**

Bei den ausgewiesenen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von insgesamt TEUR 129.769 (Vorjahr: TEUR 26.852) sind Forderungen aus PoC (Fertigungsaufträgen) in Höhe von TEUR 34.838 enthalten. Zurechenbare erhaltene Anzahlungen lagen nicht vor. Nähere Erläuterungen zu PoC werden in Note 8 beschrieben.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von TEUR 11 (Vorjahr: TEUR 15) haben eine Restlaufzeit von mehr als zwölf Monaten.

Für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind Wertminderungsaufwendungen in Höhe von TEUR 234 (Vorjahr: TEUR 271) angefallen, die in den Sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten sind.

**24. Sonstige Forderungen und Vermögenswerte**

Sonstige Vermögensgegenstände in Höhe von TEUR 136 (Vorjahr: TEUR 26) haben eine Restlaufzeit von mehr als zwölf Monaten.

In den Sonstigen Vermögensgegenständen sind Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen in Höhe von TEUR 23 gegenüber der Sonne für Kinder enthalten.

**25. Flüssige Mittel**

Unter den flüssigen Mitteln in Höhe von insgesamt TEUR 126.940 (Vorjahr: TEUR 19.217) werden als Zahlungsmitteläquivalente, entsprechend den Regelungen nach IAS 7, Wertpapiere in Höhe von TEUR 66.272 ausgewiesen.

Für Verbindlichkeiten sind Wertpapiere mit einem Wert von TEUR 43.955 als Sicherheit hinterlegt.

**26. Rechnungsabgrenzungsposten**

Aktive Rechnungsabgrenzungsposten in Höhe von TEUR 1.095 (Vorjahr: TEUR 669) haben eine Restlaufzeit von mehr als zwölf Monaten.

**27. Eigenkapital, Anteile anderer Gesellschafter**

Das Grundkapital der Conergy AG hat sich gegenüber dem Vorjahr auf TEUR 10.000 (Vorjahr: TEUR 8.700) erhöht und ist eingeteilt in 10.000.000 nennwertlose Stückaktien mit einem auf die einzelne Aktie entfallenden anteiligen Betrag am Grundkapital von EUR 1,00. Die Kapitalrücklage in Höhe von TEUR 103.691 (Vorjahr: TEUR 2.303) resultiert aus einer Einzahlung in Höhe von TEUR 68.903 von Aktionären nach § 272 Abs. 2 Nr. 1 HGB. Erlöse aus dem Verkauf eigener Aktien im Zusammenhang mit dem IPO belaufen sich

auf TEUR 37.017. Die Aufwendungen in Verbindung mit dem IPO in Höhe von TEUR 4.532 stehen der Kapitalerhöhung und dem zusätzlichen Ertrag aus Aktienverkäufen gegenüber. Darin enthalten sind tatsächliche Steuern in Höhe von TEUR 742 auf 5 % nicht abziehbare Aufwendungen der Erlöse aus dem IPO, die nach IAS 12.61 direkt im Eigenkapital mit der Kapitalrücklage verrechnet werden.

Das genehmigte Kapital der Conergy AG beläuft sich am 31. Dezember 2005 auf TEUR 4.350. Danach ist der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 1. Februar 2010 das Grundkapital der Gesellschaft einmalig oder mehrfach um bis zu insgesamt TEUR 4.350 durch Ausgabe neuer Aktien ohne Nennbetrag mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von EUR 1,00 je Aktie gegen Bar- oder Sacheinlagen zu erhöhen und in bestimmten Fällen mit Zustimmung des Aufsichtsrats über den Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre zu entscheiden.

Die Marktwertbewertung von Devisentermingeschäften (vgl. Note 44) hat zu einem Verlust i. H. v. TEUR 2.410 geführt, der erfolgsneutral in die Neubewertungsrücklage gemäß IAS 39 eingestellt worden ist (IAS 39.158 [a]). Darauf entfallende aktive latente Steuern wurden in Höhe von TEUR 963 gemäß IAS 12.61 ebenfalls in die Neubewertungsrücklage eingestellt.

Der Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter in Höhe von TEUR 852 (Vorjahr: TEUR 142) enthält zum 31. Dezember 2005 die Anteile außenstehender Gesellschafter der Conergy Inc., USA, der SunTechnics Bioenergy GmbH, der Creaglas Creative Glasbauelemente GmbH, der TAURUS Energy Pty Limited, Australien, der AET FRANCE S.A.S., Frankreich, der Conergy Pty Limited, Australien, der Conergy Mexico S. de R.L. de C.V., Mexiko, der LaCER, Frankreich sowie der AET SOLION E.P.E., Griechenland.

Der Konzern-Bilanzgewinn ergibt sich wie folgt:

TEUR	31.12.2005	31.12.2004
Auf Anteilseigner der Conergy AG entfallender Konzernjahresüberschuss	27.795	11.017
Gewinn- /Verlustvortrag	6.956	-1.467
Einstellungen in die Rücklagen	-22.457	-2.594
<b>Konzern-Bilanzgewinn</b>	<b>12.294</b>	<b>6.956</b>

Vorstand und Aufsichtsrat der Conergy AG schlagen der Hauptversammlung vor, aus dem Bilanzgewinn der Conergy AG in Höhe von TEUR 25.750 eine Dividende von EUR 0,30 je dividendenberechtigter Aktie auszuschütten.

Zum 31. Dezember 2005 werden 80.250 Stück eigene Anteile gehalten. Die Anzahl der im Umlauf befindlichen voll eingezahlten Anteile entwickelte sich wie folgt:

	Datum des Erwerbs	Anzahl Inhaberaktien
<b>Stand 31.12.2001</b>		<b>8.700.000</b>
Rückkauf von eigenen Anteilen	25.10.2002	-870.000
<b>Stand 31.12.2002</b>		<b>7.830.000</b>
Abgang eigene Aktien (Anteilserwerb AET ALBASOLAR)	11.03.2003	41.122
Abgang eigene Aktien (Aktienerwerb voltwerk AG)	03.06.2003	78.000
Rückkauf von eigenen Anteilen	30.06.2003	-76.040
Abgang von eigenen Aktien (Aktienverkauf)	19.12.2003	6.667
<b>Stand 31.12.2003</b>		<b>7.879.749</b>
Abgang von eigenen Aktien (Aktienverkauf)	16.02.2004	13.334
Abgang von eigenen Aktien (Aktienverkauf)	17.09.2004	6.667
Abgang eigene Aktien (Aktienerwerb voltwerk AG)	08.10.2004	38.333
Rückkauf von eigenen Anteilen	18.10.2004	-25.000
Abgang von eigenen Aktien (Aktienverkauf)	08.12.2004	6.667
<b>Stand 31.12.2004</b>		<b>7.919.750</b>
Zugang durch Aktien der Kapitalerhöhung	14.03.2005	1.300.000
Abgang von eigenen Aktien (Aktienverkauf)	17.03.2005	672.974
Abgang von eigenen Aktien (Aktienverkauf)	30.03.2005	25.424
Abgang von eigenen Aktien (Aktienverkauf)	06.04.2005	1.602
<b>Stand 31.12.2005</b>		<b>9.919.750</b>

## 28. Steuerrückstellungen

Im Laufe des Jahres entwickelten die Steuerrückstellungen sich wie folgt:

TEUR	Stand 01.01.2005	Zugänge aus Unternehmerwerb	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	Stand 31.12.2005
Steuerrückstellungen	5.304	121	434	8	18.275	23.258
	<b>5.304</b>	<b>121</b>	<b>434</b>	<b>8</b>	<b>18.275</b>	<b>23.258</b>

Unter den Steuerrückstellungen befinden sich passive latente Steuern i. H. v. TEUR 4.662.

### 29. Rückstellungen

Die Rückstellungen entwickelten sich wie folgt:

TEUR	Stand 01.01.2005	Zugänge aus				Stand 31.12.2005
		Unterneh- menserwerb	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	
Gewährleistung	501	140	39	53	466	1.015
Sonstige Rückstellungen	11	0	0	11	0	0
	<b>512</b>	<b>140</b>	<b>39</b>	<b>64</b>	<b>466</b>	<b>1.015</b>

Die Rückstellungen für Gewährleistungen wurden für eventuelle Nacharbeiten für abgeschlossene Großprojekte und Gewährleistungen im Rahmen der gesetzlichen Produktgarantie für selbst hergestellte Erzeugnisse gebildet. Die Gewährleistungszeit beträgt in der Regel zwei Jahre. Von den Rückstellungen sind TEUR 1.015 (Vorjahr: TEUR 340) nach mehr als einem Jahr zu erfüllen.

Weitere Verpflichtungen (für nachlaufende Kosten von Projekten, Ergebnisbeteiligung, Personal, Jahresabschluss und Sonstiges) sind im Einklang mit IAS 37 als „Accruals“ bei den „Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen“ (Note 31) und „Sonstige Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungsposten“ (Note 32) aufgeführt.

### 30. Finanzschulden

Die Finanzschulden gliedern sich wie folgt:

TEUR	31.12.2005	31.12.2004
Kontokorrentschulden	5.590	238
Darlehensschulden	8	0
	<b>5.598</b>	<b>238</b>

Davon sind TEUR 5.590 (Vorjahr: TEUR 238) innerhalb eines Jahres, TEUR 8 (Vorjahr: TEUR 0) nach einem bis fünf Jahren fällig. Es gibt keine Finanzschulden mit einer Restlaufzeit über fünf Jahren.

Die Kontokorrentschulden von TEUR 5.590 sind durch eine Aufnahme Japanischer Yen verursacht worden, welche aufgrund eines Feiertages in Japan frühzeitig bereitgestellt werden mussten.

Die kurzfristigen Finanzschulden mit einer Laufzeit unter einem Jahr betreffen die von der Conergy Gruppe in Anspruch genommenen Kontokorrentlinien bei Hausbanken. Die Zinsen werden bei Inanspruchnahme variabel berechnet.

### 31. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Wie auch im Vorjahr sind sämtliche Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen i. H. v. TEUR 132.207 (Vorjahr: TEUR 28.408) innerhalb eines Jahres fällig.

### 32. Sonstige Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungsposten

Die Sonstigen Verbindlichkeiten und der Rechnungsabgrenzungsposten setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	31.12.2005	31.12.2004
Steuerverbindlichkeiten	17.021	11.657
Verbindlichkeiten für Personalkosten (Rückstellung nach HGB)	3.142	2.298
Drohverluste der Währungsgeschäfte	2.410	731
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	1.490	1.582
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	748	419
Erhaltene Darlehen	278	277
Verbindlichkeiten für Jahresabschlusskosten (Rückstellung nach HGB)	261	207
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	255	0
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingvertrag	1	15
Übrige sonstige Verbindlichkeiten	1.144	1.096
	<b>26.750</b>	<b>18.282</b>

Sonstige Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungsposten in Höhe von TEUR 1.648 (Vorjahr: TEUR 1.523) haben eine Restlaufzeit über zwölf Monate. Die Steuerverbindlichkeiten in Höhe von TEUR 17.021 (Vorjahr: TEUR 11.657) betreffen hauptsächlich die Umsatzsteuer und sind innerhalb eines Jahres fällig.

Die Finanzierungsleasingverträge betreffen ausschließlich Software. Die Laufzeit beträgt jeweils 48 Monate. Bei der Kalkulation wurde von den Leasinggesellschaften ein marktüblicher Zinssatz zu Grunde gelegt.

In den übrigen sonstigen Verbindlichkeiten sind sonstige Rückstellungen nach HGB in Höhe von TEUR 699 (Vorjahr: TEUR 1.018) enthalten.

Die Mindestleasingzahlungen werden wie folgt fällig:

TEUR	31.12.2005	31.12.2004
Innerhalb eines Jahres	2	15
Zwischen einem Jahr und fünf Jahren	0	2
Summe zukünftiger Leasingzahlungen	2	17
Zukünftige Zinsanteile der Finanzierungsleasingzahlungen	1	2
<b>Barwert der Finanzierungsleasingzahlungen</b>	<b>1</b>	<b>15</b>

Der Barwert der Finanzierungsleasingzahlungen wird wie folgt fällig:

TEUR	31.12.2005	31.12.2004
Innerhalb eines Jahres	1	13
Zwischen einem Jahr und fünf Jahren	0	2
<b>Barwert der Finanzierungsleasingzahlungen</b>	<b>1</b>	<b>15</b>

## C. ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

### 33. Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse stammen zu 64 % aus dem Verkauf von Gütern. Die Umsätze und ihre Entwicklung nach Sparten und geografischen Märkten sind in der „Segmentberichterstattung“ (Note 40) dargestellt.

Die Umsatzerlöse setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2005	2004
Erträge aus dem Verkauf von Gütern	341.353	187.269
Erträge aus der Erbringung von Dienstleistungen	188.815	97.564
	<b>530.168</b>	<b>284.833</b>

Die Ermittlung der in der Berichtsperiode erfassten Auftragserlöse erfolgt auf der Grundlage von Festpreisverträgen (fixed price contracts).

Die Umsatzerlöse enthalten neben abgerechneten Aufträgen auch realisierte Leistungen aus Fertigungsaufträgen, die nach der Methode der Umsatzrealisierung nach dem Fertigstellungsgrad (PoC) ermittelt werden. Die Umsatzerlöse nach PoC betragen TEUR 34.333 (Vorjahr: TEUR 578). Nähere Erläuterungen zu PoC werden in Note 8 beschrieben.

### 34. Sonstige betriebliche Erträge

Die Sonstigen betrieblichen Erträge setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2005	2004
Schadensersatz Lieferanten Photovoltaik	3.400	0
Schadensersatz Lieferanten Wind	2.696	0
Bewertung Devisentermingeschäfte	1.853	0
Ausbuchung von Verbindlichkeiten	1.726	55
Erträge aus Kursdifferenzen	474	281
Erstattung aus SunTechnics Garantien	365	3
Sachbezüge	256	162
Zahlungseingang auf abgeschriebene Forderungen	90	29
Übrige Erträge	1.216	655
	<b>12.076</b>	<b>1.185</b>

### 35. Personalaufwand

TEUR	2005	2004
Löhne und Gehälter	22.796	11.635
Soziale Abgaben	4.231	2.004
	<b>27.027</b>	<b>13.639</b>

Am 31. Dezember 2005 wurden einschließlich Geschäftsführer und Vorstände 724 Mitarbeiter FTE (Full Time Equivalents) (Vorjahr: 347) im Konzern beschäftigt. Die durchschnittliche Zahl der Arbeitnehmer der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen beträgt 579 (Vorjahr: 293). Hier-von entfallen 465 Mitarbeiter auf Deutschland, 78 Mitarbeiter auf Europa und 36 Mitarbeiter auf den Rest der Welt.

Ergebnisbeteiligungen für Führungskräfte sind über individuelle Tantiemevereinbarungen geregelt.

Personalaufwendungen in Höhe von TEUR 971 (Vorjahr: TEUR 0) werden als IPO-Kosten gesondert unter dem EBT ausgewiesen.

### 36. Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die Sonstigen betrieblichen Aufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2005	2004
Werbekosten	3.507	1.311
Raumkosten	3.332	1.615
Human Resource	2.878	716
Rechts- und Beratungskosten	2.498	1.078
Reisekosten	2.167	659
Kommunikation	1.452	717
Kfz-Kosten (inkl. Steuern)	1.192	680
Versicherungen, Beiträge, sonstige Steuern	834	331
Nebenkosten Geldverkehr	760	327
Entwicklungskosten	708	46
Gewährleistung und Reklamation	698	765
Aufwendungen aus Garantien	362	3
EDV	282	238
Sonstige Kosten	2.142	1.514
	<b>22.812</b>	<b>10.000</b>

Sonstige betriebliche Aufwendungen aus Rechts- und Beratungskosten sowie Bankprovisionen in Höhe von TEUR 1.894 (Vorjahr: TEUR 188) werden als IPO-Kosten unter dem EBT gesondert ausgewiesen.

### 37. Ertragsteuern

Als Ertragsteuern sind sowohl die gezahlten oder geschuldeten Steuern auf Einkommen und Ertrag als auch die im Konzern gebildeten latenten Steuerabgrenzungen ausgewiesen. Die Ertragsteuern sind auf Basis der gültigen Gesetze und Verordnungen berechnet.

Die Ertragsteuern setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2005	2004
Tatsächlicher Steueraufwand	14.195	4.924
Anpassung der latenten Steuern (Verlustvortrag)	-217	2.814
Anpassung der latenten Steuern (Zwischengewinneliminierung)	-102	0
Anpassung der latenten Steuern (aktivierte Entwicklungsleistung)	846	89
Anpassung der latenten Steuern (Teilgewinnrealisierung PoC)	2.240	-450
Anpassung der latenten Steuern (Marktbewertung Devisentermingeschäfte)	748	0
Anpassung der latenten Steuern (Unterschied Personalkosten)	279	361
	<b>17.989</b>	<b>7.738</b>

Der laufende Ertragsteueraufwand setzt sich ausschließlich aus Beträgen aus den in den Konzernabschluss einbezogenen Gewinn- und Verlustrechnungen zusammen und betrifft ausschließlich das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit.

TEUR	2005	2004
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b> (inkl. Ergebnis fremder Anteilseigner)	<b>46.202</b>	<b>18.779</b>
Erwarteter Ertragsteueraufwand (40,4 %)	18.666	7.587
Anpassung zur Berücksichtigung abweichender ausländischer Steuern	-237	23
Periodenfremde Steueraufwendungen	195	118
Steuerertrag auf mit der Kapitalrücklage verrechnete Kosten für Eigenkapitalbeschaffung	-743	-152
Übrige Anpassungen (unterschiedliche Hebesätze u. a.)	108	162
<b>Ertragsteuern</b>	<b>17.989</b>	<b>7.738</b>

Für die inländischen Steuerberechnungen wird mit einem Körperschaftsteuersatz von 25 % und einem Solidaritätszuschlag von 5,5 % auf die Körperschaftsteuer sowie Gewerbesteuersätzen zwischen 12 % und 19 % – im Einklang mit den jeweils gültigen Hebesätzen – gerechnet. Die Berechnung ausländischer Ertragsteuern basiert auf den in den betreffenden einzelnen Ländern gültigen Gesetzen und Verordnungen.

Für Spanien wird ein Ertragsteuersatz von 35 %, für Österreich von 34 %, für Frankreich von 34,33 %, für Polen von 19 %, für Griechenland von 32 %, für Portugal von 25 %, für die USA von 40 %, für Australien von 30 %, für Mexiko von 30 %, für Italien von 33 % und für die Schweiz von 24,7 % zu Grunde gelegt.

Die Entwicklung der aktivierten und passivierten latenten Steuern ist in Note 21 dargestellt.

### 38. Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie ermittelt sich wie folgt:

	2005	2004
Den Anteilseignern der Conergy AG zuzurechnendes Konzernergebnis in TEUR	27.795	11.017
Durchschnittliche Anzahl von ausgegebenen Anteilen in Tausend	9.503	7.899
Unverwässertes Ergebnis je Anteil in EUR	2,92	1,39
Verwässertes Ergebnis je Anteil in EUR	2,92	1,39

## D. SONSTIGE ANGABEN

### 39. Konzern-Kapitalflussrechnung

In den Unternehmen werden nur solche Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente gehalten, über die kurzfristig verfügt werden kann.

Zinseinnahmen und Zinsausgaben sind ausschließlich der operativen Geschäftstätigkeit zugeordnet.

Der Bestand an Zahlungsmitteln umfasst Kassenbestände, Schecks und Guthaben bei Kreditinstituten und Wertpapiere.

Der Mittelabfluss aus Unternehmenserwerben und -gründungen ermittelt sich wie folgt:

TEUR	2005	2004
Barzahlungsverpflichtungen aus Unternehmenserwerben	4.793	238
zuzüglich Zahlungen aus Unternehmenserwerben Vorjahr	208	293
abzüglich übernommene flüssige Mittel	232	0
<b>Mittelabfluss aus Unternehmenserwerben</b>	<b>4.769</b>	<b>531</b>

### 40. Segmentberichterstattung

Die Segmentberichterstattung wurde nach IAS 14 (Segment Reporting) aufgestellt. In Orientierung an der internen Berichts- und Organisationsstruktur des Konzerns werden einzelne Konzernabschlussdaten differenziert nach Unternehmensbereichen dargestellt. Durch die Segmentierung sollen die Ertragskraft sowie die Vermögens- und Finanzanlagen für die einzelnen Geschäftsbereiche bzw. die verschiedenen Regionen des Konzerns transparent gemacht werden.

Die primäre Segmentberichterstattung orientiert sich an der Organisationsstruktur des Conergy Konzerns. Folgende Segmente werden im Konzern unterschieden:

#### a. Primäre Segmente: Geschäftsbereiche

1. voltwerk Gruppe (Projects)  
Die voltwerk Gruppe ist zuständig für die Planung und Realisierung von Großprojekten im Bereich der Solar- und Windanlagen.
2. SunTechnics Gruppe (Engineering)  
Die SunTechnics Gruppe ist zuständig für die Planung, Realisierung und Inangsetzung von Solaranlagen jeglicher Größe.

3. AET Gruppe (Wholesale)  
Die AET Gruppe betreibt den Handel mit Solarmodulen und Solaranlagen.
4. DMS & CS (Development, Manufacturing, Sales and Central Services)  
DMS & CS ist zuständig für die Produktion von Solarthermischen Komponenten, Trägergestellen für Solarmodule, Laminierung von Spezialmodulen und elektronischen Produkten zur Messung und Verarbeitung von Daten, Produktion und Weiterentwicklung von Wechselrichtern, sowie für die Durchführung der damit in Verbindung stehenden Forschungs- und Entwicklungsleistungen. Des Weiteren werden alle Solarmodule zentral von DMS & CS eingekauft. Der Conergy Vertrieb liefert Komplettsysteme und Komponenten an Elektro- und Sanitär-Großhändler.
5. Konsolidierung (Consolidation)  
In dieser Ebene werden die Beziehungen zwischen den Geschäftsbereichen im gesamten Konzern eliminiert.

**b. Sekundäre Segmentierung: Geografisch**

Diese Segmentierung erfolgt nach geografischen Kategorien, dazu werden die Regionen Deutschland, Europa und Rest-of-World (RoW) gebildet.

Die Zurechnung der Aufwendungen zwischen den Segmenten erfolgte auf der Basis der Drittvergleichsmethode entsprechend der direkten Zurechenbarkeit (IAS 14.75).

Segmenterträge, Segmentaufwendungen und Segmentergebnisse beinhalten Transfers, primär zwischen den Geschäftssegmenten sowie sekundär zwischen den geografischen Segmenten. Die Bilanzierung der Transfers erfolgt zu Verrechnungspreisen. Die Transfers werden im Rahmen der Konsolidierung eliminiert.

Die Verrechnungspreise von Gütern ergeben sich aus den Einkaufspreisen zuzüglich eines gruppeninternen Aufschlags i. H. v. 3 %.

### PRIMÄRE SEGMENTBERICHTERSTATTUNG Gewinn- und Verlustrechnung vom 1. Januar bis 31. Dezember 2005

TEUR	Projects		Engineering	
	2005	2004	2005	2004
Umsatzerlöse Extern	139.269	51.768	150.112	91.143
Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	6.372	1.918	89.466	41.309
<b>Segmentumsatzerlöse</b>	<b>145.641</b>	<b>53.686</b>	<b>239.578</b>	<b>132.452</b>
Anteil in Prozent	27,5	18,8	45,2	46,5
<b>EBITDA (vor Aufwendungen Börsengang)</b>	<b>12.423</b>	<b>2.837</b>	<b>16.150</b>	<b>6.489</b>
<b>EBIT (vor Aufwendungen Börsengang)</b>	<b>12.116</b>	<b>2.643</b>	<b>15.651</b>	<b>6.270</b>
Anteil in Prozent	25,5	13,9	33,0	33,0
<b>Konzernjahresergebnis</b>				

### Bilanz zum 31. Dezember 2005

TEUR	Projects		Engineering	
	31.12.2005	31.12.2004	31.12.2005	31.12.2004
<b>AKTIVA</b>				
Anlagevermögen und andere langfristige Vermögenswerte	4.373	2.489	5.406	2.797
Umlaufvermögen	91.648	19.416	111.607	29.739
Rechnungsabgrenzungsposten	689	647	165	43
<b>Segmentvermögen (inkl. Ertragsteueransprüche)</b>	<b>96.709</b>	<b>22.552</b>	<b>117.178</b>	<b>32.579</b>
Anteil in Prozent	27,9	29,5	33,8	42,6
Segmentvermögen	96.504	22.375	116.398	31.797
<b>PASSIVA</b>				
Rückstellungen	7.014	2.171	1.511	374
Verbindlichkeiten	77.552	15.321	97.523	29.561
Rechnungsabgrenzungsposten	1.451	1.531	30	50
<b>Segmentsschulden (inkl. Ertragsteuerschulden)</b>	<b>86.017</b>	<b>19.023</b>	<b>99.064</b>	<b>29.985</b>
Anteil in Prozent	44,1	33,7	50,8	53,1
Segmentsschulden	80.931	16.868	98.663	29.949

### Kennzahlen

TEUR	Projects		Engineering	
	2005	2004	2005	2004
Segmentinvestitionen	2.162	1.558	2.358	587
Planmäßige Abschreibungen	139	194	499	219
Außerplanmäßige Abschreibungen	168	0	0	0
Mitarbeiter (FTE zum 31.12.)	53	31	239	88

Wholesale		DMS & CS		Konsolidierung		Konzern	
2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004
165.085	107.870	75.702	34.052	0	0	530.168	284.833
10.557	1.703	306.898	197.634	-413.294	-242.564	0	0
<b>175.642</b>	<b>109.573</b>	<b>382.601</b>	<b>231.686</b>	<b>-413.294</b>	<b>-242.564</b>	<b>530.168</b>	<b>284.833</b>
33,1	38,5	72,2	81,3	-78,0	-85,2	100,0	100,0
<b>19.469</b>	<b>10.320</b>	<b>2.275</b>	<b>1.490</b>	<b>-10</b>	<b>-8</b>	<b>50.307</b>	<b>21.128</b>
<b>19.361</b>	<b>10.211</b>	<b>316</b>	<b>567</b>	<b>-10</b>	<b>-503</b>	<b>47.435</b>	<b>19.188</b>
40,8	53,7	0,7	2,0	0,0	-2,6	100,0	100,0
						<b>28.213</b>	<b>11.041</b>

Wholesale		DMS & CS		Konsolidierung		Konzern	
31.12.2005	31.12.2004	31.12.2005	31.12.2004	31.12.2005	31.12.2004	31.12.2005	31.12.2004
2.702	2.192	21.579	8.430	-8.975	-4.806	25.085	11.102
65.829	24.804	267.192	67.550	-216.293	-76.909	319.984	64.600
49	25	318	93	0	0	1.221	808
<b>68.580</b>	<b>27.021</b>	<b>289.089<sup>1</sup></b>	<b>76.073</b>	<b>-225.267</b>	<b>-81.715</b>	<b>346.289</b>	<b>76.510</b>
19,8	35,3	83,5	99,4	-65,1	-106,8	100,0	100,0
68.343	26.818	287.959	76.058	-225.370	-81.716	343.835	75.333
447	170	15.301	3.100	0	0	24.273	5.816
46.635	24.381	132.209	56.472	-184.722	-76.665	169.196	49.070
0	0	9	0	0	0	1.490	1.581
<b>47.082</b>	<b>24.551</b>	<b>147.519</b>	<b>59.572</b>	<b>-184.722</b>	<b>-76.665</b>	<b>194.959</b>	<b>56.467</b>
24,1	43,5	75,7	104,2	-94,7	-135,8	100,0	100,0
46.671	24.381	134.821	56.630	-184.722	-76.665	176.363	51.163

<sup>1</sup> Wertminderungsaufwendungen in Höhe von TEUR 1.446 aus der Bewertung von zur Abschreibung von Zahlungsströmen gehaltenen Finanzinstrumenten wurden direkt im Eigenkapital verrechnet.

Wholesale		DMS & CS		Konsolidierung		Konzern	
2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004
351	212	10.990	3.536	0	0	15.861	5.893
108	109	1.713	923	0	495	2.459	1.940
0	0	245	0	0	0	413	0
80	62	352	166	0	0	724	347

## SEKUNDÄRE SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

### Gewinn- und Verlustrechnung vom 1. Januar bis 31. Dezember 2005

TEUR	Deutschland		Europa (ohne Deutschland)	
	2005	2004	2005	2004
Umsatzerlöse Extern	454.546	268.018	55.311	10.015
Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	408.132	242.100	5.162	405
<b>Segmentumsatzerlöse</b>	<b>862.678</b>	<b>510.118</b>	<b>60.473</b>	<b>10.420</b>
Anteil in Prozent	162,7	179,1	11,4	3,7
<b>EBITDA (vor Aufwendungen Börsengang)</b>	<b>45.802</b>	<b>20.342</b>	<b>3.691</b>	<b>835</b>
<b>EBIT (vor Aufwendungen Börsengang)</b>	<b>43.328</b>	<b>18.993</b>	<b>3.350</b>	<b>783</b>
Anteil in Prozent	91,3	99,0	7,1	4,1
<b>Konzernjahresergebnis</b>				

### Bilanz zum 31. Dezember 2005

TEUR	Deutschland		Europa (ohne Deutschland)	
	31.12.2005	31.12.2004	31.12.2005	31.12.2004
<b>AKTIVA</b>				
Anlagevermögen und andere langfristige Vermögenswerte	27.680	14.096	3.114	76
Umlaufvermögen	497.933	133.404	29.540	3.928
Rechnungsabgrenzungsposten	1.059	767	84	5
<b>Segmentvermögen (inkl. Ertragsteueransprüche)</b>	<b>526.672<sup>1</sup></b>	<b>148.267</b>	<b>32.738</b>	<b>4.008</b>
Anteil in Prozent	152,1	193,8	9,5	5,2
Segmentvermögen	525.339	147.446	32.151	3.990
<b>PASSIVA</b>				
Rückstellungen	23.367	5.599	788	174
Verbindlichkeiten	317.200	116.554	29.019	3.286
Rechnungsabgrenzungsposten	1.490	1.581	0	0
<b>Segmentsschulden (inkl. Ertragsteuerschulden)</b>	<b>342.057</b>	<b>123.734</b>	<b>29.808</b>	<b>3.460</b>
Anteil in Prozent	175,5	219,1	15,3	6,1
Segmentsschulden	324.280	118.635	29.106	3.286

<sup>1</sup> Wertminderungsaufwendungen in Höhe von TEUR 1.446 aus der Bewertung von zur Abschreibung von Zahlungsströmen gehaltenen Finanzinstrumenten wurden direkt im Eigenkapital verrechnet.

### Kennzahlen

TEUR	Deutschland		Europa (ohne Deutschland)	
	2005	2004	2005	2004
Segmentinvestitionen	12.469	5.706	1.417	45
Planmäßige Abschreibungen	2.061	1.349	342	52
Außerplanmäßige Abschreibungen	245	0	168	0
Mitarbeiter (FTE zum 31.12.)	560	298	107	25

RoW		Konsolidierung		Konzern	
2005	2004	2005	2004	2005	2004
20.311	6.800	0	0	530.168	284.833
0	59	-413.294	-242.564	0	0
<b>20.311</b>	<b>6.859</b>	<b>-413.294</b>	<b>-242.564</b>	<b>530.168</b>	<b>284.833</b>
3,8	2,4	-78,0	-85,2	100,0	100,0
<b>823</b>	<b>-40</b>	<b>-10</b>	<b>-9</b>	<b>50.307</b>	<b>21.128</b>
<b>766</b>	<b>-84</b>	<b>-10</b>	<b>-504</b>	<b>47.435</b>	<b>19.188</b>
1,6	-0,4	0,0	-2,7	100,0	100,0
				<b>28.213</b>	<b>11.041</b>

RoW		Konsolidierung		Konzern	
31.12.2005	31.12.2004	31.12.2005	31.12.2004	31.12.2005	31.12.2004
3.265	1.736	-8.975	-4.806	25.085	11.102
8.803	4.178	-216.293	-76.910	319.984	64.600
78	36	0	0	1.221	808
<b>12.146</b>	<b>5.951</b>	<b>-225.267</b>	<b>-81.716</b>	<b>346.289</b>	<b>76.510</b>
3,5	7,8	-65,1	-106,8	100,0	100,0
11.714	5.613	-225.370	-81.716	343.835	75.333
118	43	0	0	24.273	5.816
7.699	5.894	-184.722	-76.665	169.196	49.070
0	0	0	0	1.490	1.581
<b>7.817</b>	<b>5.937</b>	<b>-184.722</b>	<b>-76.665</b>	<b>194.959</b>	<b>56.467</b>
4,0	10,5	-94,7	-135,8	100,0	100,0
7.699	5.907	-184.722	-76.665	176.363	51.163

RoW		Konsolidierung		Konzern	
2005	2004	2005	2004	2005	2004
1.975	142	0	0	15.861	5.893
56	44	0	495	2.459	1.940
0	0	0	0	413	0
57	24	0	0	724	347

#### 41. Unternehmenserwerbe

An folgenden Unternehmen wurden im Geschäftsjahr Anteile erworben:

Gesellschaft	Geschäftsbereich	Datum des Erwerbs	Erworbene Anteilsquote	Kaufpreis in TEUR	Gesamte		Ergebnis 2005 in TEUR
					Anteilsquote zum 31.12.2005	Umsatzerlöse 2005 in TEUR	
Conergy Inc.	DMS & CS	19.01.2005	80,00 %	2.209	80,00 %	19.485	1.360
AET Swiss AG	Wholesale	02.05.2005	20,00 %	155	100,00 %	2.377	128
VoltSol SL	Projects	26.05.2005	100,00 %	3	100,00 %	0	0
LaCER	Projects	20.09.2005	75,25 %	300	75,25 %	0	40
SunTechnics Bioenergy	Engineering	27.06.2005	80,00 %	745	80,00 %	3.327	550
TAURUS Energy Pty Limited	Projects	06.07.2005	85,00 %	1.122	85,00 %	0	-71
SunTechnics Fabrisolar	Engineering	30.04.2005	20,00 %	259	100,00 %	4.607	145

Die Zahlungen für den Goodwill für die Firmen Conergy Inc., USA, VoltSol SL, Spanien, LaCER, Frankreich, SunTechnics Bioenergy, Deutschland, und TAURUS Energy Pty Limited, Australien, basieren aus der Übernahme von Kundenbeziehungen und zukünftigen Marktentwicklungen.

Der Gesamtkaufpreis der Unternehmenserwerbe setzt sich wie folgt zusammen:

TEUR	
Barzahlungen Unternehmenserwerbe	4.793
	<b>4.793</b>

Die Auswirkungen der Akquisitionen und Erstkonsolidierungen auf Bilanzposten zum Erwerbs- und Erstkonsolidierungszeitpunkt stellen sich wie folgt dar:

TEUR	Conergy Inc.	Übrige Akquisitionen
Immaterielle Vermögenswerte / Sachanlagen	1.296	1.956
Finanzanlagen	0	4
Andere langfristige Vermögenswerte	0	0
Latente Steuern	0	0
Kurzfristiges Vermögen	51	181
Langfristige Verbindlichkeiten	0	0
Kurzfristige Verbindlichkeiten	1.924	142

Die Unternehmensgründungen in 2005 gliedern sich wie folgt:

Gesellschaft	Geschäftsbereich	Datum der Gründung	Anteilsquote	Gezeichnetes Kapital	
AET ITALIA S.R.L.	Wholesale	29.07.2005	100 %	TEUR	50
SunTechnics Energia Unipessoal Solar Lda.	Engineering	24.02.2005	100 %	TEUR	5
SunTechnics Solar Technology Pty Limited	Engineering	19.04.2005	100 %	AUD	1
SunTechnics Energy Systems Holding Inc.	Engineering	20.04.2005	100 %	TUSD	350
SunTechnics Energy Systems Inc.	Engineering	20.04.2005	100 %	TUSD	201
SunTechnics Energy Systems Private Limited	Engineering	20.07.2005	100 %	TINR	13.150
voltwerk Zweite Management GmbH	Projects	08.07.2005	100 %	TEUR	25
voltwerk Dritte Management GmbH	Projects	15.07.2005	100 %	TEUR	25
Conergy Pty Limited	DMS & CS	06.01.2005	80 %	AUD	100
Conergy Holding Inc.	DMS & CS	14.01.2005	100 %	TUSD	1.405
Conergy Mexico S. de R.L. de C.V.	DMS & CS	15.04.2005	85 %	TMXN	888

#### 42. Eventualverbindlichkeiten

Eventualverbindlichkeiten zum Bilanzstichtag bestehen aus zwei Patronats-erklärungen mit einer maximalen Verpflichtung gegenüber Konzernfremden von TEUR 656 (Vorjahr: TEUR 47).

Darüber hinaus besteht eine Platzierungsgarantie für das Projekt „Wörbzig“ gegenüber der finanzierenden Bank i. H. v. TEUR 850 (Vorjahr: TEUR 3.334).

#### 43. Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Die wesentlichen Operating Leasingverträge und Mietverträge betreffen Büroräume, Pkw sowie sonstige Betriebs- und Geschäftsausstattung. Zum 31. Dezember 2005 bestehen folgende Verpflichtungen aus Operating Leasingverträgen:

TEUR	2005	2004
Innerhalb eines Jahres	4.397	3.068
Zwischen einem Jahr und fünf Jahren	8.780	7.932
	<b>13.177</b>	<b>11.000</b>

Der Gesamtbetrag der sonstigen finanziellen Verpflichtungen aus Rückkaufverpflichtungen von Anlagen beträgt TEUR 7.013, welcher frühestens ab dem Jahr 2023 zu erfüllen ist. Des Weiteren hat sich die Conergy AG zum Kauf von Solarmodulen für einen festen, auf eine Fremdwährung lautenden Betrag von JPY 12,2 Mrd. (TEUR 90.675) verpflichtet. Die Conergy AG hat zu diesem Zweck mehrere Devisentermingeschäfte mit verschiedenen JPY-Kursen und entsprechenden Fälligkeitsterminen abgeschlossen.

#### 44. Derivative Finanzinstrumente

Ein Teil des Wareneinkaufs von Solarmodulen wird aus Japan bezogen. Zur Absicherung der in Note 43 beschriebenen Abnahmeverpflichtung von Solarmodulen in JPY werden Devisentermingeschäfte abgeschlossen. Wert und Laufzeit dieses Finanzierungsinstruments belaufen sich auf identische Daten des Grundgeschäfts, so dass sich daraus keine Risiken durch Kursschwankungen ergeben. Sofern die Voraussetzungen nach IAS 39 zur Beurteilung als geschlossene Position nicht erfüllt sind, werden die Aufwendungen bzw. Erträge aus der Währungsumrechnung erfolgswirksam berücksichtigt.

Die Marktwertbewertung der Devisentermingeschäfte führt zu erfolgsneutralen Veränderungen der Neubewertungsrücklage gemäß IAS 39 (vgl. Note 27).

#### 45. Beziehungen zu nahe stehenden Personen und Unternehmen

Als Vorstand waren im Geschäftsjahr 2005 folgende Personen tätig:

- | Hans-Martin Rüter (Chief Executive Officer)
- | Nikolaus Krane
- | Heiko Piossek (seit Februar 2005)
- | Dr. Edmund Stassen
- | Albert Edelmann (seit Mai 2005)
- | Angiolo Laviziano (bis April 2005)

Die Vergütungen des Vorstands betragen TEUR 1.889 (Vorjahr: TEUR 1.591). Die Vergütungen gliedern sich wie folgt:

EUR	Fixum	Variabel	IPO-Bonus	Gesamtsumme
Hans-Martin Rüter	252.685	239.058	90.000	581.743
Dr. Edmund Stassen	146.415	49.189	3.000	198.604
Nikolaus Krane	178.780	177.080	65.000	420.860
Albert Edelmann	100.000	132.810	–	232.810
Heiko Piossek	165.000	177.080	50.000	392.080
Angiolo Laviziano	60.000	–	2.500	62.500

Als Aufsichtsrat waren im Geschäftsjahr 2005 folgende Personen tätig:

- | Dieter Ammer (Vorsitzender)
- | Alexander Rauschenbusch (stellvertretender Vorsitzender)
- | Dr. Dr. h. c. Andreas J. Büchting (seit Februar 2005)
- | Oswald Metzger (seit Februar 2005)
- | Andreas Rüter
- | Eckhard Spoerr (seit Februar 2005)

Im Geschäftsjahr 2005 erhielten die Mitglieder des Aufsichtsrats eine Gesamtvergütung von TEUR 232 (Vorjahr: TEUR 40).

Die in Note 2 dargestellten Tochtergesellschaften sind aufgrund der Stimmrechtsverhältnisse während des Geschäftsjahres nahe stehende Unternehmen der Conergy AG. Transaktionen mit diesen Unternehmen werden in der Konzernkonsolidierung eliminiert. Wesentliche Transaktionen mit nicht konsolidierten Tochtergesellschaften wurden in 2005 nicht durchgeführt.

#### 46. Erleichterungen nach § 264 Abs. 3 HGB

Die SunTechnics Solartechnik GmbH, Hamburg, und die AET Alternative-Energie-Technik GmbH, Sulzbach, machen von der Befreiungsvorschrift des § 264 Abs. 3 HGB (Inanspruchnahme von Erleichterungen bei der Aufstellung, Prüfung und Offenlegung von Jahresabschlüssen) Gebrauch.

#### 47. Angaben über die Entsprechungserklärung

Vorstand und Aufsichtsrat haben die Erklärung i. S. des § 161 AktG über die Einhaltung des Corporate Governance Kodex abgegeben und den Aktionären auf der Website der Gesellschaft dauerhaft zugänglich gemacht.

#### 48. Abschlussprüferhonorar

Das für den Abschlussprüfer i. S. des § 319 Abs. 1 Satz 1, 2 HGB im Geschäftsjahr als Aufwand erfasste Honorar betrug für

die Abschlussprüfungen	TEUR	129
sonstige Bestätigungs- oder Bewertungsleistungen	TEUR	13
sonstige Leistungen	TEUR	186

Die sonstigen Leistungen betreffen ganz überwiegend Leistungen im Rahmen des Börsengangs, insbesondere die weiterbelasteten Höherversicherungsprämien. Angegeben ist nur der als Aufwand erfasste Betrag.

#### 49. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Der Geschäftsverlauf 2006 erfolgt planmäßig, ohne dass besondere Ereignisse eingetreten sind.

Hamburg, 24. Februar 2006

Conergy AG

Der Vorstand

Hans-Martin Rüter  
Chairman of the Board

Nikolaus Krane

Heiko Piossek

Dr. Edmund Stassen

Albert Edelmann

**KONZERN-ANLAGENSPIEGEL  
ZUM 31. DEZEMBER 2005**

	Anschaffungskosten				31.12.2005
	01.01.2005	Zugänge aus Unterneh- menserwerb	Zugänge	Abgänge	
<b>TEUR</b>					
Immaterielle Vermögensgegenstände					
Schutzrechte und Lizenzen	2.002	62	1.987	169	3.882
Eigene Entwicklungsleistungen	1.916	0	2.589	0	4.505
Goodwill	4.830	3.213	208	0	8.251
	<b>8.748</b>	<b>3.275</b>	<b>4.784</b>	<b>169</b>	<b>16.638</b>
Sachanlagen					
Grundstücke und Gebäude	2.156	14	2.222	2	4.390
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3.301	155	4.185	1.202	6.439
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	0	0	855	0	855
	<b>5.457</b>	<b>169</b>	<b>7.262</b>	<b>1.204</b>	<b>11.684</b>
Finanzanlagen					
Anteile an verbundenen Unternehmen	17	0	294	0	311
Beteiligungen	0	0	10	0	10
Wertpapiere des Anlagevermögens	3	0	1	0	4
Sonstige Ausleihungen	0	0	66	0	66
	<b>20</b>	<b>0</b>	<b>371</b>	<b>0</b>	<b>391</b>
	<b>14.225</b>	<b>3.444</b>	<b>12.417</b>	<b>1.373</b>	<b>28.713</b>

		Abschreibungen			Buchwerte		
01.01.2005	Zugänge aus Unterneh- menserwerb	Zugänge	Abgänge	Währungs- differenz	31.12.2005	31.12.2005	31.12.2004
631	19	710	168	2	1.194	2.688	1.371
978	0	405	0	0	1.383	3.122	938
1.474	0	0	0	0	1.474	6.777	3.356
<b>3.083</b>	<b>19</b>	<b>1.115</b>	<b>168</b>	<b>2</b>	<b>4.051</b>	<b>12.587</b>	<b>5.665</b>
1	5	50	3	0	53	4.337	2.155
1.216	80	1.462	1.032	6	1.732	4.707	2.085
0	0	0	0	0	0	855	0
<b>1.217</b>	<b>85</b>	<b>1.512</b>	<b>1.035</b>	<b>6</b>	<b>1.785</b>	<b>9.899</b>	<b>4.240</b>
0	0	245	0	0	245	66	17
0	0	0	0	0	0	10	0
2	0	0	0	0	2	2	1
0	0	0	0	0	0	66	0
<b>2</b>	<b>0</b>	<b>245</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>247</b>	<b>144</b>	<b>18</b>
<b>4.302</b>	<b>104</b>	<b>2.872</b>	<b>1.203</b>	<b>8</b>	<b>6.083</b>	<b>22.630</b>	<b>9.923</b>

## **BESTÄTIGUNGSVERMERK DES KONZERNABSCHLUSSPRÜFERS**

Wir haben den von der Conergy AG, Hamburg, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2005 bis 31. Dezember 2005 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Hamburg, den 28. Februar 2006

FIDES Treuhandgesellschaft KG  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft  
Steuerberatungsgesellschaft

(Noodt)  
Wirtschaftsprüfer

(Mackedanz)  
Wirtschaftsprüfer

# Weitere Informationen



## Verlässliche Energieproduktion rund um die Uhr

Die 625-Kilowatt-Biogasanlage in Gollensdorf/Sachsen-Anhalt produziert jährlich rund 4,7 Millionen Kilowattstunden umweltfreundlichen Strom – genug um den Bedarf von mehr als 300 Privathaushalten zu decken.

Lukrative Vergütung und hohe Leistung machen Bioenergie-Anlagen zu einer interessanten Geldanlage. Das Gollensdorfer Projekt ist Teil des Energie-Fonds „Bio Generation Fund I“.









# Weitere Informationen

**114** Glossar

**118** Kontakt und Impressum

Finanzkalender

Unternehmensstruktur

# Glossar



## **100.000 Dächer Solarstrom-Programm**

Das 100.000 Dächer Programm förderte bundesweit bis zum 30. Juni 2003 den Bau von Solarstrom-Anlagen.

## **CO<sub>2</sub>**

Kohlendioxid.

## **EEG**

Gesetz für den Vorrang Erneuerbarer Energien (Erneuerbare-Energien-Gesetz).



## **Erneuerbare Energie**

Erneuerbare Energie, auch regenerative Energie genannt, bezeichnet die Bereitstellung von Energie aus nachhaltigen Quellen, die entweder nachwachsen oder nach menschlichen Maßstäben unerschöpflich sind. Regenerative Energie wird im Wesentlichen in Form von Biomasse, Solarenergie, Wasserkraft und Windenergie genutzt.

## **EuGH**

Europäischer Gerichtshof.



## **Großanlage**

Photovoltaik-Anlage mit einer Nennleistung von mehr als 100 kWp.

## **Full Time Equivalent (FTE)**

Rechnerische Anzahl der Vollzeitkräfte unter Umrechnung von Teilzeitkräften auf Vollzeitkräfte.

**Inselanlage**

Photovoltaik-Anlage, die der lokalen Stromversorgung vor Ort dient und nicht in das Stromnetz einspeist.

**Kilowatt-Peak (kWp)**

Maßeinheit für die genormte Leistung (Nennleistung) einer Solarzelle oder eines Photovoltaik-Moduls. Der auf dem Modul angegebene Wert bezieht sich auf die Leistung bei Testbedingungen, die dem Alltagsbetrieb nicht direkt entsprechen. Die Testbedingungen dienen zur Normierung und zum Vergleich verschiedener Solarzellen oder Solarmodule. Die elektrischen Werte der Bauteile unter diesen Bedingungen werden in den Datenblättern angegeben. Es wird bei 25 °C Modultemperatur und 1.000 W/m<sup>2</sup> Bestrahlungsstärke (STC-Bedingungen, STC steht für Standard-Test-Conditions) gemessen.

**Kilowatt (kW)**

1.000 Watt. Einheit der Leistung, mit der die Leistungsfähigkeit von Photovoltaik-Anlagen gemessen wird.

**Kilowattstunde**

Einheit der Energie. Der Verbrauch elektrischer Energie wird in Kilowattstunden angegeben. 1 kWh = 1.000 Watt über einen Zeitraum von einer Stunde.

**kW**

Abkürzung für Kilowatt.

**kWh**

Abkürzung für Kilowattstunde.

**kWp**

Abkürzung für Kilowatt-Peak.

**Liquiditätsrisiko**

Risiko, den gegenwärtigen und zukünftigen Zahlungsverpflichtungen nicht zeitgerecht bzw. nicht in voller Höhe nachkommen zu können.

**Megawatt (MW)**

Einheit der Leistung. 1 Megawatt = 1.000 Kilowatt oder 1.000.000 Watt.

**Megawatt-Peak (MWp)**

1 Megawatt-Peak entspricht 1.000 Kilowatt-Peak.

**Megawattstunde**

Einheit der Energie. Der Verbrauch elektrischer Energie wird auch in Megawattstunden angegeben. Eine Megawattstunde entspricht 1.000 Kilowatt über einen Zeitraum von einer Stunde.

**Modul**

Zusammengeschaltete Solarzellen, siehe auch Photovoltaik-Modul.

**MW**

Abkürzung für Megawatt.

**MWh**

Abkürzung für Megawattstunde.

**MWp**

Abkürzung für Megawatt-Peak.

**Netzbetreiber**

Elektrizitätsversorgungsunternehmen, die Netze für die allgemeine Versorgung mit elektrischer Energie betreiben.

**Netzgekoppelte Anlagen**

Photovoltaik-Anlagen, die an ein öffentliches Energieversorgungsnetz angeschlossen sind.

**Photovoltaik**

Die Photovoltaik beschäftigt sich mit der Umwandlung von Strahlungsenergie, vornehmlich Sonnenenergie, in elektrische Energie und ist seit 1958 zur Energieversorgung (von zunächst Satelliten) im Einsatz. Der Name setzt sich aus den Bestandteilen Photo – das griechische Wort für Licht – und Volta – nach Alessandro Volta, dem Pionier der Elektrizität – zusammen.



### **Photovoltaik-Modul**

Ein Photovoltaik- oder Solarmodul besteht aus mehreren miteinander verbundenen Solarzellen, die zwischen zwei Glas- oder Kunststoffscheiben eingebettet und so vor Witterungseinflüssen geschützt sind. Die Spannung einer Solarzelle liegt bei den gebräuchlichsten Zellen (kristalline Siliziumzellen) bei etwa 0,5 Volt. Um besser verwendbare Spannungen zu erreichen, werden in einem Solarmodul mehrere Solarzellen miteinander verschaltet. Solarmodule werden gewöhnlich in einem Rahmen auf dem Dach oder auf einem Trägergestell montiert.



### **Photovoltaik-Anlage**

Anlagen (Kraftwerke) zur Erzeugung von elektrischem Strom aus Sonnenenergie. Der in den Photovoltaik-Modulen erzeugte Gleichstrom kann etwa zum Betrieb von Motoren oder zum Aufladen von Akkumulatoren verwendet werden. Soll er in das öffentliche Elektrizitätsnetz eingespeist werden oder zum Betrieb gewöhnlicher elektrischer Verbraucher verwendet werden, ist ein Wechselrichter erforderlich, der den Gleich- in Wechselstrom umwandelt.

### **Primärenergieverbrauch**

Der Primärenergieverbrauch (PEV) gibt an, wie viel Energie in einer Volkswirtschaft eingesetzt wurde, um alle Energiedienstleistungen wie zum Beispiel Produzieren, Heizen, Bewegen, Elektronische Datenverarbeitung, Telekommunikation oder Beleuchten zu nutzen. Es ist also die gesamte einer Volkswirtschaft zugeführte Energie. Eingesetzte Energieträger sind bisher v. a. Erdöl, Erdgas, Steinkohle, Braunkohle, Kernenergie, Wasserkraft und Windenergie.

### **Pumpenbaugruppen**

Komponente einer Solarthermie-Anlage. Bindeglied zwischen Flachkollektor und Speicher, das die Wärmeübertragung zwischen diesen Komponenten steuert.



### **Regler**

Mikroprozessorgesteuerte Regler zur Funktionssteuerung von Solarthermie-Anlagen.

### **Solare Kühlung**

Solare Kühlung bezeichnet die Nutzung von Sonnenenergie zur Kühlung von Gebäuden oder Geräten.



### **Solarenergie-Anlagen**

Photovoltaik-Anlagen und Solarthermie-Anlagen.

## Solarthermie

Wärmegewinnung aus Sonneneinstrahlung, insbesondere zur Warmwassererzeugung.



### Solarzelle

Solarzellen sind eine Anwendung der Photovoltaik. Sie wandeln Lichtenergie (in der Regel Sonnenlicht) in Gleichstrom unter Ausnutzung des photovoltaischen Effekts um. Durch das Auftreffen von Photonen wird eine elektrische Spannung erzeugt, die durch Anschließen eines elektrischen Verbrauchers an der Solarzelle einen Strom fließen lässt.



### Sonnenkollektor

In Sonnenkollektoren werden wärmeleitende Medien durch Sonnenenergie erwärmt, welche die Energie für die Warmwassererzeugung etwa für Heizungen liefern.

### Sonnenkollektor (Flachkollektor)

Ein Sonnenkollektor ist eine Vorrichtung zur Wärmegewinnung. Sie absorbiert die Sonnenenergie und nutzt die entwickelte Wärme mit relativ günstigem Wirkungsgrad zur Erwärmung eines meist flüssigen Wärmeträgers.



### Speicher

Dient der Speicherung der durch den Flachkollektor gewonnenen Energie.

### SunCheck

Von Conergy entwickeltes Mess- und Dokumentationssystem für die Installation und Wartung von Photovoltaik-Anlagen.

### SunReader

Von Conergy entwickeltes Gerät zur Überwachung von Photovoltaik-Anlagen.

## W

Abkürzung für Watt.

### Wafer

Siliziumscheibe zur Herstellung von Solarzellen.

### Watt (W)

Einheit der Leistung, mit der die Leistungsfähigkeit von Photovoltaik-Anlagen genau gemessen werden kann.

### Watt-Peak (Wp)

Maßeinheit für die genormte Leistung (Nennleistung) einer Solarzelle oder eines Photovoltaik-Moduls. Modulpreise werden gewöhnlich in EUR/Wp angegeben. 1.000 Watt-Peak = 1 Kilowatt-Peak.



### Wechselrichter

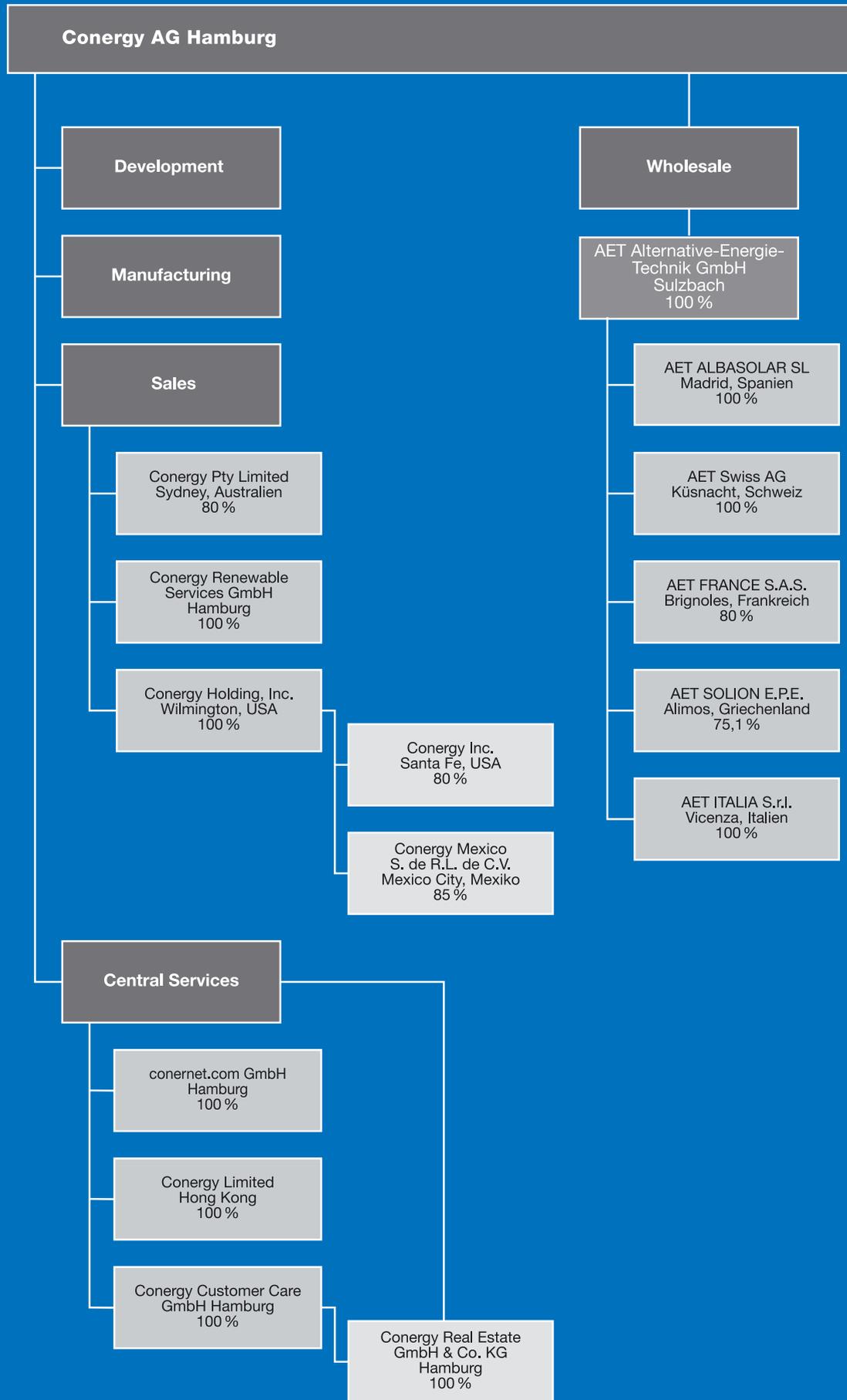
Photovoltaik-Module erzeugen Gleichstrom. Ein Wechselrichter wandelt Gleichstrom in Wechselstrom um. Dadurch kann die aus Sonnenenergie erzeugte elektrische Energie von elektrischen Endverbrauchern mit 230 Volt Wechselspannung genutzt oder ins öffentliche Stromnetz eingespeist werden. Zentral-Wechselrichter dienen dem Einsatz in Großanlagen, String-Wechselrichter dem Einsatz in Kleinanlagen.

### Wirkungsgrad

Nutzeffekt bei energieumwandelnden Prozessen, Verhältnis von nutzbar abgegebener zu aufgewandter Energie bzw. Leistung.

### Wp

Abkürzung für Watt-Peak.





## Engineering

## Projects

SunTechnics GmbH  
Hamburg  
100 %

voltwerk AG  
Hamburg  
100 %

SunTechnics  
Solartechnik GmbH  
Wien, Österreich  
100 %

SunTechnics  
Technicas Solares S.L.  
Madrid, Spanien  
100 %

SunTechnics Installations  
& Wartungs GmbH  
Stuttgart  
100 %

SunTechnics Energia Solar  
Unipessoal Lda.  
Lissabon, Portugal  
100 %

SunTechnics AG  
Luzern, Schweiz  
100 %

SunTechnics  
Fabrisolar AG  
Küsnacht, Schweiz  
100 %

SunTechnics  
Bioenergy GmbH  
Willich  
80 %

Creaglas Creative  
Glasbauelemente GmbH  
Löbichau  
82 %

SunTechnics Solar  
Technology Pty Ltd  
Sydney, Australien  
100 %

SunTechnics Energy  
Systems Private Limited  
Bangalore, Indien  
100 %

SunTechnics Energy  
Systems Holding, Inc.  
Wilmington, USA  
100 %

SunTechnics Energy  
Systems Inc.  
Sacramento, USA  
100 %

voltwerk  
Management GmbH  
Leipzig  
100 %

voltwerk Zweite  
Management GmbH  
Hamburg  
100 %

voltwerk Dritte  
Management GmbH  
Hamburg  
100 %

voltwerk ökologische  
Beteiligungen GmbH  
Hamburg  
100 %

Stiftung Sonne für Kinder  
gemeinnützige GmbH  
Hamburg  
100 %

HÉOLIS ÉNERGIES  
S.A.R.L.  
Avignon, Frankreich  
100 %

Compagnie des Énergies  
Renouvelables S.A.R.L.  
(LaCER)  
Amiens, Frankreich  
75,25 %

VOLTWERK Energias  
Nuevas SL  
Madrid, Spanien  
100 %

VoltSol, SL  
Madrid, Spanien  
100 %

TAURUS Energy Pty Ltd  
Sydney, Australien  
85 %

## FINANZKALENDER 2006

### **31. März 2006**

Veröffentlichung des Konzernabschlusses 2005  
Bilanzpressekonferenz, Frankfurt am Main  
Analystenkonferenz, Frankfurt am Main

### **10. Mai 2006**

Veröffentlichung Zwischenbericht  
1. Quartal 2006 (Januar bis März)  
Telefonkonferenz mit Analysten und Investoren

### **29. Mai 2006**

Ordentliche Hauptversammlung, Hamburg

### **9. August 2006**

Veröffentlichung Zwischenbericht  
2. Quartal 2006 (April bis Juni)  
Telefonkonferenz mit Analysten und Investoren

### **13. November 2006**

Veröffentlichung Zwischenbericht  
3. Quartal 2006 (Juli bis September)  
Telefonkonferenz mit Analysten und Investoren

## ZUKUNFTSGERICHTETE AUSSAGEN

Dieser Geschäftsbericht 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 zu Grunde 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.

## KONTAKT

### Presse

Thorsten Vespermann  
(Head of Corporate Communications)  
Tel.: +49 (0)40 / 23 71 02-171  
Fax: +49 (0)40 / 23 71 02-144  
E-Mail: presse@conergy.de

### Investor Relations

Ulrike Kretschmer  
Tel.: +49 (0)40 / 23 71 02-168  
Fax: +49 (0)40 / 23 71 02-144  
E-Mail: investor@conergy.de

## IMPRESSUM

### Herausgeber

Conergy AG  
Anckelmannsplatz 1  
20537 Hamburg

### Konzept und Redaktion

Ulrike Kretschmer, Tilman Birlin

### Gestaltung und Produktion

Thaya Schroeder, Christiane Wildförster

### Fotografie (Seite 2–9, 13, 14, 40, 41, 48 und 51–56)

Dirk Uhlenbrock

### Druck

W. Zertani, Druckerei und Verlag

Dieser Bericht ist auch in englischer Sprache erhältlich. Beide Versionen stehen im Internet als Download zur Verfügung.

Weitere Exemplare sowie zusätzliches Informationsmaterial über den Conergy Konzern schicken wir auf Anfrage gerne zu.

**Conergy AG**  
Anckelmannsplatz 1  
20537 Hamburg  
[www.conergy.de](http://www.conergy.de)