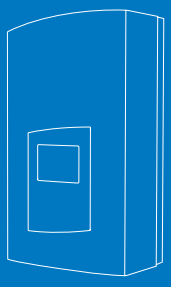
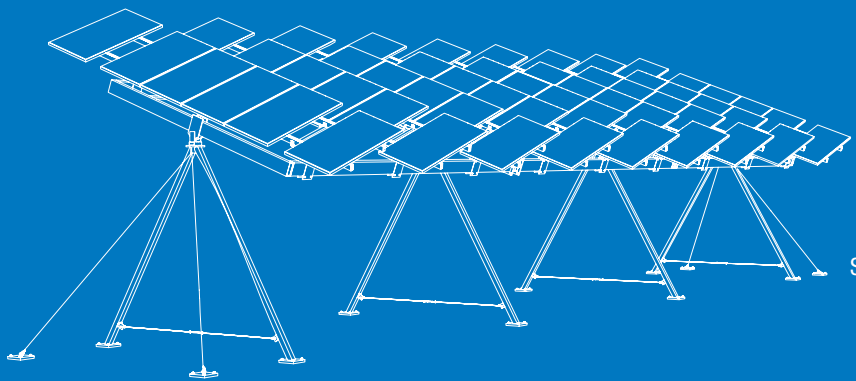
CONERGY
Solares Kühlen
Solarthermie
Wind
Photovoltaik
UNSERE WELT
Bioenergie
Geothermie

STECKT VOLLER



IPG String vision

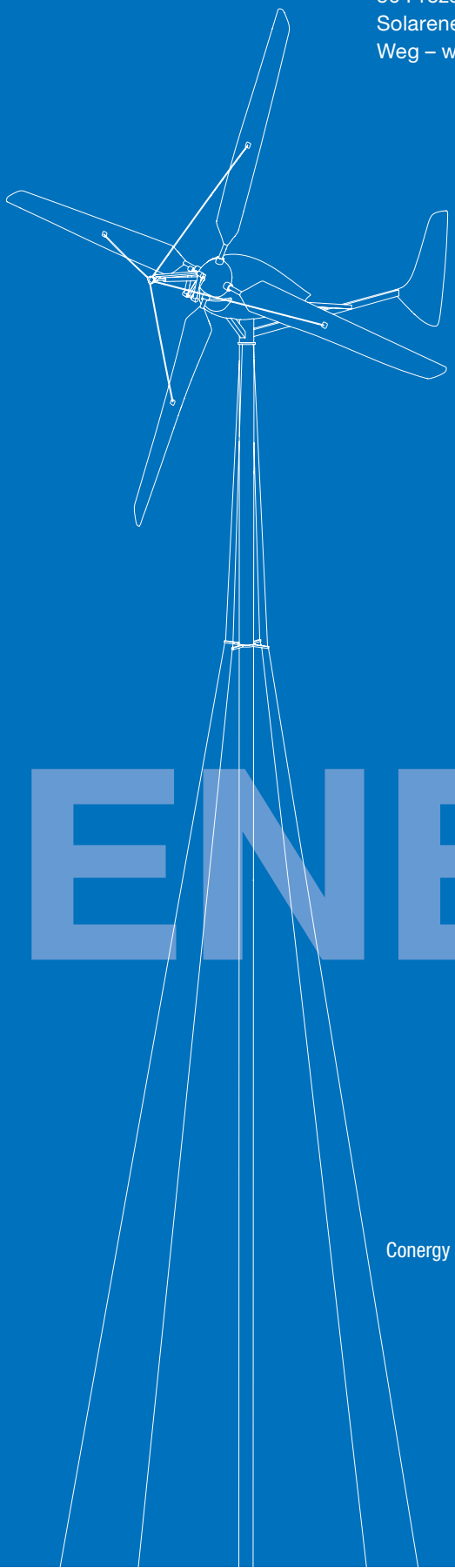


SolarOptimus

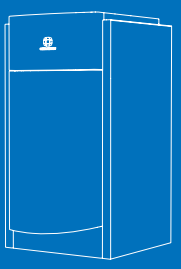
Konzernkennzahlen ▶

50 / 50 / 08

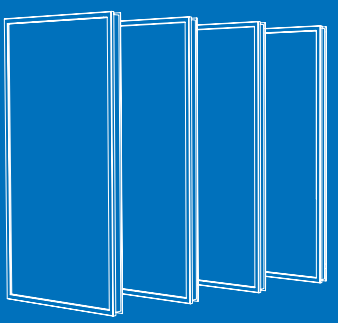
Für jeden Energiebedarf weltweit bieten wir die beste regenerative Systemlösung mit starken Marken und einer unternehmerischen Organisation. Ab 2008 wollen wir über 50 Prozent des Gesamtumsatzes im Ausland erzielen sowie über 50 Prozent mit zur Solarenergie komplementären regenerativen Produkten. Wir sind bereits jetzt auf dem Weg – wachsen Sie mit uns!



Conergy SWT 7500 DC



Conergy HPS Serie



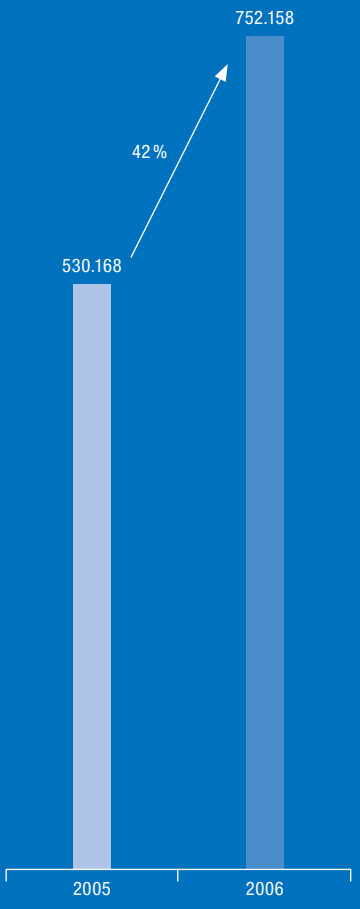
Conergy F-Serie

ENERGIE.

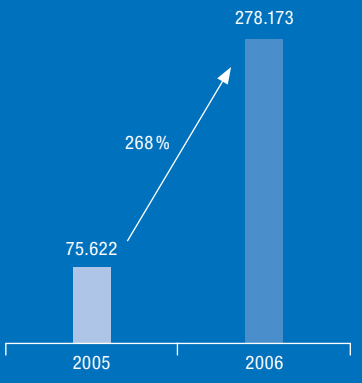
Konzern-Kennzahlen

		2006	2005
Umsatz	TEUR	752.158	530.168
Deutschland	TEUR	473.985	454.546
international	TEUR	278.173	75.622
EBIT	TEUR	52.068	47.435
EBIT-Marge	in %	6,9	8,9
Konzernüberschuss	TEUR	30.204	27.795
Bilanzsumme	TEUR	698.397	346.289
Eigenkapital	TEUR	183.861	151.330
Eigenkapitalquote	in %	26,3	43,7
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	TEUR	–122.757	–15.694
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	TEUR	–203.854	15.178
Ergebnis je Aktie	in EUR	1,01	0,98
Durchschnittliche Anzahl der Aktien (zum 31.12.)	in Tsd.	29.761	28.505
Mitarbeiter FTE[1] (zum 31.12.)		1.480	724
Deutschland		965	560
international		515	164

[1] Full Time Equivalents



Umsatzentwicklung
(in TEUR)



Umsatz außerhalb Deutschlands
(in TEUR)

Eine solide Gestelltechnik ist die Grundlage eines jeden langlebigen Solarsystems. Wie hier in Rangsdorf bei Berlin produzieren über 80 Mitarbeiter tagtäglich Gestelle und Solarkollektoren für den weltweiten Einsatz.

Nachwachsende Rohstoffe sind eine der wesentlichen Säulen der zukünftigen Energieversorgung. Deshalb arbeiten unsere erfahrenen Ingenieure an dem erfolgreichen Ausbau dieses Bereichs innerhalb der Conergy Gruppe. In Jüterbog errichten wir beispielsweise noch in 2007 eine der größten Biogasanlagen Deutschlands.

In Bad Vilbel forscht das Conergy Team an neuen und immer effizienteren Lösungen für die Umwandlung von solarem Gleichstrom in Wechselstrom. Diese Arbeit macht sich bezahlt: Conergy Wechselrichter gehören zu den leistungsstärksten auf dem Markt.

Inhalt

Vorstand und Aufsichtsrat

10 Vorwort
13 Bericht des Aufsichtsrats
15 Die Mitglieder des Aufsichtsrats
16 Der Vorstand
18 Corporate Governance
20 Vergütungsbericht
(Teil des Konzernlageberichts)
23 Die Aktie

Unsere Welt steckt voller Energie

30 Conergy auf dem Weg vom solaren Systemanbieter zum vollintegrierten Renewables Konzern
32 Strom aus Erneuerbaren Energien
34 Umweltgerechte Wärme und Kühlung für jeden Bedarf
36 Forschung und Entwicklung
38 Conergy – Unsere Markenwelt für Handel und Installateure
40 SunTechnics – Unsere Markenwelt für die schlüsselfertige Installation
44 Epuron – Unsere Markenwelt für Investoren in regenerative Großprojekte
48 Management des Wachstums
50 Human Resources

Konzernlagebericht

58 Allgemeines
67 Geschäftsentwicklung
69 Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage
75 Die Aktien der Conergy AG
76 Vergütungsbericht für den Vorstand und den Aufsichtsrat der Conergy AG
77 Risikobericht
82 Forschung und Entwicklung
84 Ausblick
86 Nachtragsbericht

Konzernabschluss

92 Gewinn- und Verlustrechnung
93 Bilanz
94 Kapitalflussrechnung
95 Eigenkapitalentwicklung
96 Notes
139 Bestätigungsvermerk

Weitere Informationen

144 Glossar
148 Kontakt und Impressum
Finanzkalender
Unternehmensstruktur

Sehr geehrte Aktionärinnen
und Aktionäre,

im Tagesgeschäft beschäftige ich mich vornehmlich mit zukunftsgerichteten Themen. Ein Geschäftsbericht bietet daher eine schöne Gelegenheit, auf die vergangenen zwölf Monate zurückzublicken. Die Conergy konnte dabei wieder große Schritte auf dem Weg zur Umsetzung ihrer Strategie machen und ihre globale Marktposition weiter substanziell verbessern.

Inzwischen beschäftigen wir über 1.600 Mitarbeiter verteilt auf fünf Kontinente. Unser organisatorischer Fokus liegt auf der optimierten Ausrichtung nach den Bedürfnissen unserer unterschiedlichen Kundengruppen. Dafür wollen wir die lokale Präsenz durch unsere kompetenten Vertriebsmitarbeiter und unsere schnellen Serviceteams intensivieren. Unsere Produkte sollen einfacher zu installieren und zu bedienen sowie in ihrer Leistungsfähigkeit den Wettbewerbsprodukten überlegen sein. Dies schaffen wir durch die Integration unserer Vertriebsmitarbeiter, Ingenieure und auch unserer Kunden in die Entwicklungsprozesse unserer Produkte. Die Ergebnisse können sich sehen lassen. Nicht nur unsere Wechselrichter haben in Tests gewonnen, sondern auch unsere Kleinwindkraftanlagen, unsere solarthermischen Systeme und unsere Befestigungssysteme sind technologisch überlegen. Unsere Kunden haben neben unserer kompetenten Leistung auch Freude an der Produktgestaltung, für die wir dieses Jahr wieder zwei renommierte Awards erhalten haben.

Diese Strategie, den Kunden vor Ort zu betreuen, seine Bedürfnisse zu verstehen und daraus die Produkte weiterzuentwickeln, war auch unsere Leitlinie für die größte Reorganisation seit Bestehen der Conergy Gruppe. Dazu haben wir unsere Kompetenzen über die jeweiligen Produktfelder in sogenannten „Global Technology Teams“ (GTT) gebündelt. Diese messen wir an der Erfüllung der Kundenbedürfnisse und an den vergleichbaren Wettbewerbsprodukten. Wir streben an, in allen Produktfeldern „best practice“, also erste Wahl für den Kunden zu sein. Dabei entwickeln und produzieren wir nur die Produkte, bei denen wir technologisch nachhaltig einen Vorsprung und günstigere Einstiegskosten generieren können. Die übrigen kaufen wir auf dem Weltmarkt auch weiterhin zu.

Über unsere drei Vertriebsmarken Conergy (für alle Wiederverkäufer), SunTechnics (für alle Endkunden und Betreiber) sowie Epuron, der vormaligen voltwerk, (für private und institutionelle Investoren in regenerative Kraftwerke) erreichen wir die jeweiligen Kunden mit klaren und differenzierten Markenwelten. Alle drei Marken konnten wir marktführend positionieren und das Profil sowie die lokale Präsenz deutlich verbessern. Durch die Zusammenlegung der Vertriebe AET und Conergy auf nur einen schlagkräftigen Conergy Markenvertrieb können wir unsere Wiederverkaufskunden noch fokussierter und qualitativ hochwertiger bedienen.

Die Conergy Gruppe ist nun in drei Ebenen unterteilt. Die drei Markenvertriebe werden technologisch durch unsere Kompetenzteams, die GTTs, unterstützt. Das optimale Zusammenwirken im dynamischen Wachstum ist aber auch dem Engagement unserer zentralen Dienstleistungen, den Shared Services, zu verdanken. Innovative Personalentwicklungssysteme machen die Conergy Gruppe für unsere Mitarbeiter genauso attraktiv, wie die IT für eine professionelle Datenverarbeitung sorgt. Mit dieser neuen Organisationsstruktur sind wir so zukunftsfähig aufgestellt, dass wir weitere Jahre mit den absehbar hohen Wachstumsraten gut und profitabel bewältigen können.

Die Leistungsfähigkeit unserer Organisation zeigte sich auch in der homogenen Integration der in 2006 getätigten zwölf Übernahmen und 26 Gründungen von Auslandsgesellschaften. Mit diesen haben wir Kundenzugang über erfahrene Vertriebsorganisationen und neue Produktkompetenzen in die Organisation geholt.

Mit einem Umsatzwachstum von 42 Prozent auf 752 Millionen Euro sind wir wieder schneller als der Markt und die meisten unserer Wettbewerber gewachsen. Dennoch haben wir unser selbst gestecktes Ziel von 800 Millionen verfehlt. Dieses Ziel hätten wir erreichen können, wenn wir nicht durch verspätete Lieferungen von im Schwerpunkt speziellen PV-Modulen aus Asien den Anschluss von zwei Großkraftwerken erst in 2007 realisieren müssten. Gerade diese relative Abhängigkeit von Vorlieferanten bestätigt uns in unserer Entscheidung, im Sommer 2007 die modernste Fertigung von Solarmodulen in Betrieb zu nehmen und damit unsere Grundversorgung von qualitativ hochwertigsten Modulen selbst in die Hand zu nehmen. Deutlich übererfüllt haben wir unser Ziel für den Auslandsanteil. Statt geplanter 25 Prozent konnten wir 37 Prozent erzielen. Auch der Anteil der Non-PV-Produkte erhöhte sich schneller als geplant auf 26 Prozent, damit konnten wir uns strategisch besser entwickeln als erwartet.

Unsere neue Produktionsstätte ist für die Branche ein Meilenstein, der sich in Größe, Effizienz und Integration messen lässt. Die Conergy Gruppe ist auch in der Fähigkeit einzigartig, die Entwicklungsabteilungen für Solarmodule mit denen für Wechselrichter und Befestigungssysteme im Haus zusammenzuführen. Die Ergebnisse werden innovative Produktmerkmale sein, die dem Kunden neue Lösungen im Gesamtsystem und im Service bieten. Neben den eigenproduzierten Modulen werden wir aber auch weiterhin mit ausgewählten, führenden Produzenten zusammenarbeiten. Die Lieferantenanzahl werden wir deutlich reduzieren, um in einem langfristig angelegten Modulmix unseren Kunden ein komplettes Spektrum an Lösungen anbieten zu können.

Neben unserer Vorfreude auf die kommenden Produktinnovationen, sehen wir dem Geschäftsjahr 2007 aufgrund unseres verdreifachten Auftragsbestands Anfang Januar von über 800 Millionen Euro sehr optimistisch entgegen. Gemeinsam mit dem Volumen aus den in 2006 verschobenen Projekten erwarten wir einen Umsatz von 1,25 Milliarden Euro, was einem Wachstum von 66 Prozent entspricht. Die für unser Geschäftsmodell deutlich günstigere Marktversorgungslage mit Solarmodulen, aber auch die besseren Ertragsmargen im Wärmebereich bieten dabei gesundes Potenzial für eine überdurchschnittliche Steigerung unserer Gewinne.

Alles spricht also für ein spannendes und wachstumsstarkes Jahr für die Conergy, von dem Sie als Aktionäre sicherlich auch positiv profitieren werden können.

Mit freundlichen Grüßen

Hans-Martin Rüter
Hamburg, den 12. März 2007

Bericht des Aufsichtsrats

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. 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. Wir haben uns intensiv mit der operativen Planung für das Jahr 2007 und mit der mittelfristigen Finanz- und Bilanzplanung befasst und stimmten der vom Vorstand vorgelegten Jahresplanung für das Geschäftsjahr 2007 zu. An den Sitzungen haben Mitglieder des Vorstands regelmäßig teilgenommen. In Entscheidungen von wesentlicher Bedeutung für das Unternehmen waren wir eingebunden. Der Aufsichtsrat trat im Jahr 2006 zu vier 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.

Schwerpunkte

Im Zuge der strategischen Weiterentwicklung des Konzerns war der Aufsichtsrat intensiv in die Strategiegespräche eingebunden. Hierbei wurde insbesondere die Entscheidung zum Bau der Solarfabrik in Frankfurt/Oder umfassend erörtert. Darüber hinaus haben wir uns mehrfach mit Projekten für Neugründungen und Akquisitionen zum konsequenten Ausbau der Conergy zu einem weltweit führenden Anbieter für regenerative Energiesysteme befasst. 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

Der Bilanzausschuss hat im Jahr 2006 fünfmal, der Präsidialausschuss zweimal getagt. Der Bilanzausschuss hat sich intensiv mit dem Risikomanagement des Konzerns und mit Fragen der Rechnungslegung nach IFRS und der Revision befasst, im Präsidialausschuss wurden Vorstandsangelegenheiten behandelt. Er hat zudem die Prüfungsschwerpunkte des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2006 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 2006 berücksichtigt. Am 5. Dezember 2006 haben der Vorstand und der Aufsichtsrat eine neue Entsprechenserklärung 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 Lagebericht für die Conergy AG, bzw. den Konzern, jeweils vom Vorstand zum 31. Dezember 2006 aufgestellt, sowie die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers Deloitte & Touche GmbH vor. Der Abschlussprüfer hat uneingeschränkte Bestätigungsvermerke erteilt. Im Bilanzausschuss und in der Bilanzsitzung des Aufsichtsrats am 22. März 2007 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 22. März 2007 haben wir den Jahresabschluss gebilligt. Damit ist der Jahresabschluss im Sinne von § 172 AktG festgestellt. Wir haben in der gleichen Sitzung den Konzernabschluss gebilligt. Dem Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des Bilanzgewinns hat sich der Aufsichtsrat angeschlossen.

Angaben nach § 315 Abs. 4 HGB
Der Vorstand hat im Lagebericht der Conergy AG und im Konzernlagebericht die Angaben gemäß § 289 Abs. 4 bzw. § 315 Abs. 4 HGB gemacht und diese erläutert. Die Angaben beziehen sich insbesondere auf die Regelungen zur Ernennung und Abberufung der Mitglieder des Vorstands und die Änderung der Satzungsbestimmungen, die Befugnisse des Vorstands, insbesondere hinsichtlich der Möglichkeit, Aktien auszugeben oder zurückzukaufen, sowie die Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals. Der Aufsichtsrat hat diese Angaben und Erläuterungen geprüft. Nach dem Ergebnis unserer Prüfung sind die Angaben nach § 289 Abs. 4 bzw. § 315 Abs. 4 HGB sowie die Erläuterungen des Vorstands zutreffend.

Zur weiteren Unterstützung der Unternehmensstrategie wird der variable Anteil der Vorstandsvergütung ab 2007 stärker an die nachhaltige Unternehmensentwicklung gekoppelt. Hierzu wurde ein Long Term Incentive Plan eingeführt, der die bisherige Tantiemenregelung für den Vorstand ergänzt. Nähere Angaben dazu enthält der Vergütungsbericht.

Mit Wirkung zum 1. März 2007 hat der Aufsichtsrat Herrn Christian Langen in den Vorstand berufen. Er verantwortet die Bereiche Vertrieb und Internationalisierung und war zuvor in Australien und Neuseeland für den Aufbau der Conergy Aktivitäten verantwortlich. Der bisherige Vertriebsvorstand Albert Edelmann scheidet aus familiären Gründen aus dem Vorstand der Conergy aus. Wir möchten uns ganz herzlich für sein Engagement in den vergangenen Jahren bedanken, in denen er wesentlich an der erfolgreichen Entwicklung der Conergy Gruppe mitgewirkt hat.

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.

Dieter Ammer
Hamburg, im März 2007

Die Mitglieder des Aufsichtsrats und ihre Mandate (Stand 8. März 2007)

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 AG Aufsichtsratsmitglied der IKB Deutsche Industriebank AG Aufsichtsratsmitglied der Heraeus Holding GmbH Aufsichtsratsmitglied tesa AG
Alexander Rauschenbusch (stellv. Vorsitzender)	2000	Geschäftsführer der Grazia Equity GmbH Geschäftsführer der 5r private Equity KG Aufsichtsratsmitglied der WANZL GmbH und Co. Holding KG
Andreas Rüter	2000	Partner der Grazia Equity GmbH Aufsichtsratsmitglied der Reldata Inc. Aufsichtsratsvorsitzender der Völcker Informatik AG
Dr. Dr. h. c. Andreas J. Büchting	2005	Sprecher des Vorstands der KWS SAAT AG
Oswald Metzger	2005	Mitglied des Landtages von Baden-Württemberg (MdL)
Eckhard Spoerr	2005	Vorstandsvorsitzender der freenet.de AG Vorstandsvorsitzender der mobilcom AG Aufsichtsratsmitglied der aktiencheck.de AG Aufsichtsratsmitglied der financial advertising AG Aufsichtsratsvorsitzender der Strato AG

Der Vorstand

Hans-Martin Rüter, Vorstandsvorsitzender

Hans-Martin Rüter (geb. 1965) ist Diplom-Ingenieur. Die ersten Photovoltaik-Anlagen plante und montierte er als Gründer der SunTechnics GmbH bereits 1996. 1998 gründete er die Conergy GmbH und war seit der Gründung deren Geschäftsführer. Seit der Umwandlung in eine AG ist er Vorstandsvorsitzender und verantwortlich für die Ressorts Strategie, Anlagenbau und Marketing. Hans-Martin Rüter ist Präsident des größten deutschen Solarverbandes BSW (Bundesverband Solarwirtschaft e. V.) und wurde Anfang 2007 bei den European Business Awards als Unternehmer des Jahres ausgezeichnet.

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 an war er neun Jahre als Vorstand Finanzen und IT der Berentzen-Gruppe AG tätig. Heiko Piossek ist seit 2005 CFO der Conergy AG und verantwortlich für die Ressorts Finanzen, IT und Personal.

Dr. Edmund Stassen

Dr.-Ing. Edmund Stassen (geb. 1968) ist Diplom-Ingenieur und war ab 1995 für ein führendes Recycling-Unternehmen tätig. Dort war er 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 und Entwicklung.

Nikolaus Krane

Nikolaus Krane (geb. 1965) ist Diplom-Ingenieur und arbeitete sechs Jahre als Unternehmensberater bei der Bossard Consultants GmbH. Hierbei war er auf internationaler Ebene tätig und beriet Unternehmen in Schweden, Frankreich, Südafrika, den USA sowie in Deutschland. 1998 wechselte Nikolaus Krane als Geschäftsführer zur Conergy, wo er im Jahr 2000 in den Vorstand berufen wurde. Dort ist er verantwortlich für Projektentwicklung im Bereich Wind- und Bioenergie sowie Contracting. Nikolaus Krane ist zudem Geschäftsführer der Conergy Tochter Epuron GmbH sowie Geschäftsführer der Conergy Services GmbH.

Christian Langen

Christian Langen (geb. 1972) ist Diplom-Kaufmann mit internationaler Berufserfahrung in Handel und Beratung. Er war zwei Jahre lang im Vorstand (COO) eines von ihm mitgegründeten Handelsunternehmens. Anschließend war er in Vertriebs- und Organisationsprojekten in einer renommierten Unternehmensberatung tätig. Seit 2004 hat er den erfolgreichen Auf- und Ausbau der australischen Geschäftsaktivitäten der Conergy geleitet. Christian Langen ist seit März 2007 Mitglied des Vorstands und verantwortlich für die Bereiche Internationalisierung und Vertrieb.

Corporate Governance

Eine an Transparenz und Wertsteigerung orientierte Unternehmensführung ist für das Management der Conergy von hoher Bedeutung. Deshalb entspricht die Conergy AG den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 12. Juni 2006 ohne Ausnahme. Die Unternehmensführung wird damit transparent und nachvollziehbar gemacht, und somit das Vertrauen der internationalen und nationalen Anleger, der Kunden, der Mitarbeiter und der Öffentlichkeit gestärkt. Darüber hinaus erfüllt die Conergy freiwillig auch zahlreiche, nicht verbindliche Empfehlungen des Kodex. Die jeweils aktuelle Entsprechenserklärung ist auf der Website der Conergy AG (www.conergy.de) im Bereich Investor Relations veröffentlicht.

Der gesamte Bereich Corporate Governance ist in der Conergy-eigenen Rechtsabteilung angesiedelt und auch der Compliance Officer ist aus dieser Abteilung bestellt. Dort führen wir natürlich auch Insiderverzeichnisse, in die alle relevanten Personen aufgenommen werden.

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 17 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 2006 trat der Aufsichtsrat viermal zusammen. Der Aufsichtsrat hat zwei Ausschüsse gebildet: den Präsidialausschuss und den Bilanzausschuss.

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 2006 beliefen sich die Gesamtbezüge der Mitglieder des Vorstands der Conergy AG auf TEUR 1.795 (2005: TEUR 1.889). Die Einzelaufstellung der Gehälter ist im Vergütungsbericht auf der Seite 20 enthalten.

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

Entsprechenserklärung zum 5. Dezember 2006
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 5. Dezember 2006 haben Vorstand und Aufsichtsrat der Conergy AG die Entsprechenserklärung nach § 161 AktG abgegeben.

Seit der letzten Entsprechenserklärung vom 2. Dezember 2005 hat die Conergy AG den Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ bis zum 24. Juli 2006 (Kodexfassung vom 2. Juni 2005) und ab dem 25. Juli 2006 (Kodexfassung vom 12. Juni 2006, veröffentlicht am 24. Juli 2006) entsprochen.

Die Conergy AG wird den Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ in der Kodexfassung vom 12. Juni 2006 entsprechen.

Die aktuelle Entsprechenserklärung ist auf der Website der Conergy AG (www.conergy.de) im Bereich Investor Relations einzusehen. Die Befolgung des Kodex ist auch in der Zukunft beabsichtigt.

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 § 15 a 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.

Vergütungsbericht

Der Vergütungsbericht richtet sich nach den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex und umfasst alle Angaben, die nach den Erfordernissen des deutschen Handelsrechts, erweitert durch das Gesetz über die Offenlegung der Vorstandsvergütungen (VorstOG), Bestandteil des Anhangs nach § 314 HGB bzw. des Lageberichts nach § 315 HGB sind. Im Detail werden sowohl Höhe und Struktur der Vergütung des Vorstands wie des Aufsichtsrats erläutert. Darüber hinaus macht der Bericht Angaben über den Aktienbesitz von Vorstand und Aufsichtsrat.

1. Vergütung des Vorstands
Die Vergütung der Vorstandsmitglieder wird vom Aufsichtsrat unter Einbeziehung von etwaigen Konzernbezügen in angemessener Höhe auf der Grundlage einer Leistungsbeurteilung festgelegt. Kriterien für die Angemessenheit der Vergütung bilden insbesondere die Aufgaben und der persönliche Beitrag des jeweiligen Vorstandsmitglieds. Darüber hinaus orientieren sich die Bezüge an der Größe des Unternehmens, seiner wirtschaftlichen und finanziellen Lage

sowie an Erfolg und Zukunftsaussichten des Unternehmens. Die Gesamtvergütung der Vorstandsmitglieder besteht je zur Hälfte aus einem fixen Monatsgehalt und einer variablen Tantieme, die in Abhängigkeit von dem Erreichen festgelegter Konzernkennzahlen für das jeweilige Geschäftsjahr berechnet wird. Die Höhe der variablen Komponente ist abhängig von der Umsatzsteigerung und dem EBITDA gemäß Businessplan. Die beiden Kriterien werden gewichtet zur Bestimmung des variablen Anteils herangezogen. Zusätzlich erhalten alle Vorstandsmitglieder Sachbezüge in Form von Dienstwagen und Zuschüssen zur Altersvorsorge. Als Vergütungsbestandteil sind diese Sachbezüge von den Vorstandsmitgliedern zu versteuern.

EUR	Gehalt	Jahresbonus	Sonstiges[1]	Gesamt
Hans-Martin Rüter	240.000	184.000	22.817	446.817
Nikolaus Krane	180.000	139.000	19.190	338.190
Heiko Piossek	180.000	139.000	23.690	342.690
Dr. Edmund Stassen	180.000	139.000	19.319	338.319
Albert Edelmann	180.000	139.000	10.228	329.228
Summe				**1.795.244**

[1] Die sonstigen Vergütungskomponenten beinhalten insbesondere unbare Elemente (u. a. Kraftfahrzeugüberlassung, Versicherungen, Übernahme von Umzugslasten) und die Zuschüsse zur Altersversorgung (Unterstützungskasse).

Der Aufsichtsrat hat für das Jahr 2007 das Vergütungssystem für den Vorstand modifiziert und in diesem Zusammenhang die variable Vergütung durch eine neue erfolgsbezogene, variable Vergütung ergänzt.

Die Vergütung des Vorstands setzt sich damit aus folgenden erfolgsunabhängigen und erfolgsbezogenen Komponenten zusammen:

- einer fixen Grundvergütung und
- einer variablen, an die Erreichung bestimmter Zielvorgaben geknüpften Vergütung, die folgende zwei Elemente enthält:
  - ein jährlich auszuzahlendes kurzfristiges Vergütungselement (Short Term Incentive, STI) und
  - ein auf drei Jahre ausgerichtetes langfristiges Vergütungselement mit Risikocharakter (Long Term Incentive, LTI).

Die variable Vergütung – Short Term Incentive und Long Term Incentive – ist stärker an die Leistung des Vorstands, die Entwicklung des Unternehmens und dessen nachhaltige Wertsteigerung gekoppelt und abhängig vom Grad des Erreichens festgelegter unternehmensbezogener Zielvorgaben sowie bestimmter persönlicher Zielvorgaben für jedes einzelne Vorstandsmitglied. Die unternehmensbezogenen Zielvorgaben orientieren sich an Umsatzwachstum (währungsbereinigt) und EVA® (Economic Value Added).

Ein Teilbetrag der variablen Vergütung kann jährlich in bar – als STI – ausgezahlt werden. Der verbleibende Betrag speist den LTI, der für die Dauer von drei Jahren konzipiert ist und jedes Jahr neu entsteht. Der LTI entwickelt sich in Abhängigkeit vom Wachstum des Unternehmenswerts (Compound Annual Growth Rate, CAGR), berechnet anhand von Umsatz- und EBIT-Multiples, die über die Laufzeit des LTI konstant gehalten werden.

2. Vergütung des Aufsichtsrats

Die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder wird durch den Beschluss der Hauptversammlung auf Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat festgelegt. Die Höhe orientiert sich an der Verantwortung und dem Tätigkeitsumfang der jeweiligen Aufsichtsratsmitglieder sowie an der wirtschaftlichen Lage und dem Erfolg des Unternehmens. Die Vergütung enthält neben einer festen auch eine ergebnisabhängige Komponente. Die aktuellen Vergütungsregeln für den Aufsichtsrat wurden von der Hauptversammlung am 29. Mai 2006 festgelegt und sind in § 13 der Satzung der Conergy AG enthalten. Danach erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrats eine feste Vergütung von jährlich EUR 15.000 und eine ergebnisabhängige Vergütung von EUR 500 pro voller EUR 1 Mio. Jahresüberschuss, maximal EUR 10.000. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats erhält das 2,5-Fache der festen und variablen Vergütung eines einfachen Mitglieds. Der stellvertretende Vorsitzende erhält das 1,5-Fache. Darüber hinaus werden den Ausschussmitgliedern EUR 500 je Sitzungstag vergütet.

EUR	Feste Vergütung	Variable Vergütung	Ausschuss-vergütung	Gesamt
Dieter Ammer (Vorsitzender)	37.500	25.000	3.000	65.500
Alexander Rauschenbusch (stellv. Vorsitzender)	22.500	15.000	3.500	41.000
Andreas Rüter	15.000	10.000	1.000	26.000
Dr. Dr. h. c. Andreas J. Büchting	15.000	10.000	0	25.000
Oswald Metzger	15.000	10.000	0	25.000
Eckhard Spoerr	15.000	10.000	2.000	27.000
Summe				**209.500**

Aktienbesitz des Vorstands und des Aufsichtsrats

Mitglieder des Vorstands hielten zum 31. Dezember 2006 insgesamt 5.738.668 Aktien. Dies entspricht 19,13 Prozent der von der Conergy AG ausgegebenen Aktien. Die Mitglieder des Aufsichtsrats hielten zum 31. Dezember 2006 insgesamt 7.585.416 Aktien. Dies entspricht 25,29 Prozent der von der Conergy AG ausgegebenen Aktien.

Die Aktie

Conergy Aktie zählt zu den Top-Performern in Deutschland 2006
Die Conergy Aktie hat auch im zweiten Jahr nach dem Börsengang eine deutlich aufsteigende Entwicklung gezeigt. Seit Jahresbeginn ist der Kurs unter Berücksichtigung des Aktiensplits um 77,2 Prozent auf 48,20 Euro (Schlusskurs am 29. Dezember 2006 im Vergleich zum Jahreseröffnungskurs: 27,20 Euro am 2. Januar 2006) gestiegen. Damit gehört die Aktie auch in diesem Jahr wieder zu den best performenden deutschen Wertpapieren und wächst als bester deutscher Solarwert stärker als der TecDAX, der als Leitindex der 30 führenden deutschen Technologieunternehmen im Vergleichszeitraum einen Wertzuwachs von rund 25 Prozent verzeichnen konnte. Seit Erstnotiz im März 2005 hat die Aktie der Conergy ihren Wert unter Berücksichtigung des Aktiensplits im Juni 2006 sogar weit mehr als verdoppelt und spiegelt damit die erfolgreiche Entwicklung der Unternehmensgruppe wider: Mit den erwarteten hohen Wachstumsraten in 2007 und 2008 baut die Conergy AG ihre Marktanteile in den weltweit boomenden Märkten für regenerative Energien weiter kräftig aus. Vor dem Hintergrund dieser angepeilten Unternehmensentwicklung erwarten wir, dass sich auch der Aktienkurs der Conergy weiter entsprechend positiv entwickeln kann.

Regenerative Energieaktien im Aufwind
Nimmt man den RENIXX (Renewable Energy Industrial Index) als Maßstab, so hat sich ein Investment in Aktien aus dem Bereich Erneuerbare Energien im Jahr 2006 für Investoren in der Regel mehr als gelohnt. Das im Internet unter www.renewable-energy-industry.com zu findende regenerative Börsenbarometer hat das Jahr 2006 überaus erfolgreich abgeschlossen. Am letzten Handelstag des Jahres schloss er mit 925,61 Punkten (2. Januar 2006: 651,08 Punkte) und weist damit ein enormes Plus von 42,2 Prozent auf. Ab dem 2. Januar 2007 wird der neugewichtete Aktienindex RENIXX World übrigens die Performance der weltweit größten 20 (bisher 15) Unternehmen abbilden und die Aktie der Conergy ist natürlich weiter dabei.

Kurse performen je nach Technologie und Wachstumsstrategie zunehmend unterschiedlich
Nicht zuletzt aufgrund unsicherer Konjunkturaussichten in den USA, der Sorge bezüglich einer steigenden Inflation und einer damit einhergehenden Erhöhung des Zinsniveaus sowie schwankender Ölpreise haben die Kapitalmärkte über das Gesamtjahr 2006 ein uneinheitliches Bild abgegeben. Eine Entwicklung, die natürlich auch starken Einfluss auf den Kursverlauf regenerativer Energieaktien von Solar-, Wind- und Bioenergieunternehmen nahm. Waren Solaraktien 2005 fast ausnahmslos die Stars an den Börsen mit Kurszuwächsen von nicht selten über 100 Prozent, so orientierten sich die Kursverläufe zunehmend an der betriebswirtschaftlichen Entwicklung der einzelnen Unternehmen und deren Wachstumsperspektiven in einzelnen Technologien und Märkten. Diese

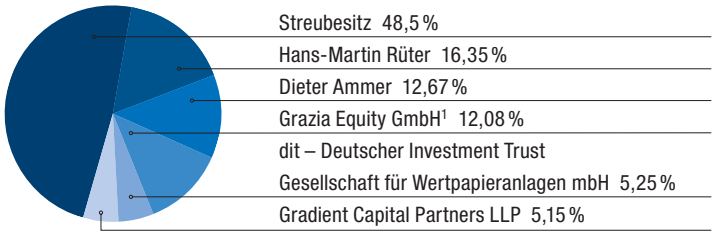
qualitative Unterscheidung und Bewertung der spezifischen Wachstumsperspektiven führte dazu, dass in 2006 im Gegensatz zur Conergy beispielsweise nur etwa jede dritte der in Deutschland notierten Solaraktien Kurszuwächse verzeichnen konnte. Demgegenüber gewannen auch andere regenerative Technologien wieder an Attraktivität am Kapitalmarkt. So konnten Bioenergieunternehmen erfolgreich an die Börse gehen und viele Windaktien eine wahre Renaissance erleben. Auch in diesen Geschäftsfeldern baut Conergy ihre Marktanteile kontinuierlich aus.

Kennzahlen zur Conergy Aktie	2006
Grundkapital in EUR	30.000.000
Anzahl der Aktien (zum 31.12.)	30.000.000
Marktkapitalisierung (zum 31.12.) in EUR	1.446.000.000
Schlusskurs in EUR (nach Aktiensplit)	48,20
Höchstkurs in EUR (nach Aktiensplit)	64,33
Tiefstkurs in EUR (nach Aktiensplit)	27,20
Durchschnittlicher Tagesumsatz in Stück	300.668

Bei Solaraktien lernt der Kapitalmarkt zunehmend zu unterscheiden

Längst hat der Kapitalmarkt gelernt, zwischen unterschiedlichen solaren Technologien wie Solarwärme oder Solarstrom durch Photovoltaik oder solarthermische Großkraftwerkstechnologie zu unterscheiden. Darüber hinaus wird natürlich auch die Strategie zur Positionierung entlang der Wertschöpfung und am Kunden unterschiedlich bewertet. Dabei gewinnt vor allem auch die Internationalisierung des Geschäfts zunehmend an Bedeutung. Die Wachstumsaussichten für Erneuerbare Energien entwickeln sich weltweit sehr positiv. Conergy hat eine marktführende Position aufgebaut und in der Vergangenheit bewiesen, stärker als die Märkte zu wachsen. Wir sind daher überzeugt, dass sich die positive Entwicklung der Conergy Group auch in den Aktienkursen der Zukunft widerspiegeln wird. Als Global Player und dank unserer Kompetenz in sich ergänzenden regenerativen Systemlösungen wird uns vielfach zugetraut, weitaus stärker von den Chancen der sich rund um die Welt entwickelnden Auslandsmärkte zu profitieren und gleichzeitig regionale Nachfrageschwankungen bei unterschiedlichen Technologien besser auspendeln zu können.

Aktionärsstruktur zum 31. Dezember 2006

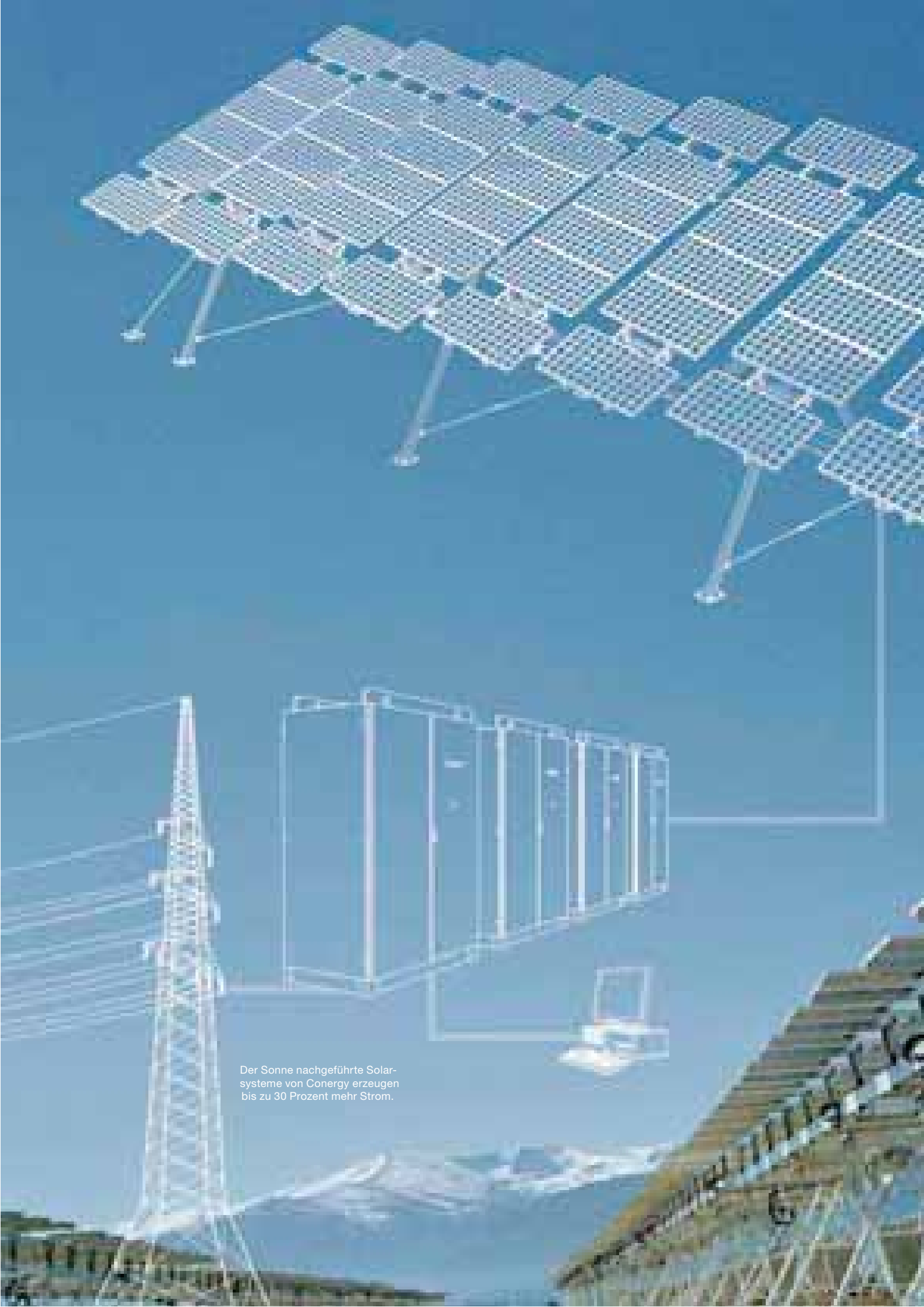


[1] Die Grazia Equity GmbH wird beherrscht durch Alexander Rauschenbusch (stellv. Vorsitzender des Aufsichtsrats) über die 5r Private Equity KG.

Intensivierung der Investor Relations bei Conergy
Zur Stärkung des Vertrauens in die Wachstumsperspektiven der Conergy haben wir unsere Investor Relations-Arbeit in diesem Jahr weiter verstärkt. Denn die intensive Betreuung von Investoren und Analysten hat für uns hohe Priorität. Hierzu besuchen unsere Vorstände gemeinsam mit dem IR-Team regelmäßig Finanzplätze wie beispielsweise Frankfurt, London, Paris und in der Schweiz. Darüber hinaus freuen wir uns sehr, dass insbesondere US-Investoren zunehmend Interesse an unserem Unternehmen zeigen. Mit der Teilnahme an Konferenzen und Roadshows in den USA intensivieren wir unseren Dialog mit der Financial Community und steigern so die Aufmerksamkeit für unsere Aktie auch im wichtigsten Kapitalmarkt der Welt.

Über 50 Nachrichten sorgten für positiven Newsflow
Darüber hinaus sorgt ein regelmäßiger Newsflow für eine kontinuierliche Aufmerksamkeit der Öffentlichkeit und des Kapitalmarkts an unserer Unternehmensentwicklung. Allein in 2006 haben über 50 Presse- und Ad-hoc-Mitteilungen zu einer positiven Wahrnehmung der Conergy und ihrer Markenwelten in den Medien beigetragen. Damit haben wir im Durchschnitt einmal die Woche insbesondere über unser stark wachsendes internationales Geschäft informiert. Unsere Unternehmenskommunikation arbeitet daran, unsere Markenbekanntheit bei internationalen Pressekonferenzen, Messebeteiligungen und Fachkonferenzen weltweit zu steigern. Davon profitiert nicht nur unser Produkt- und Dienstleistungsangebot, sondern auch die Aufmerksamkeit für unsere Aktie.

Entwicklung der Conergy Aktie im Geschäftsjahr 2006 (indiziert)



Der Sonne nachgeführte Solarsysteme von Conergy erzeugen bis zu 30 Prozent mehr Strom.

268 %

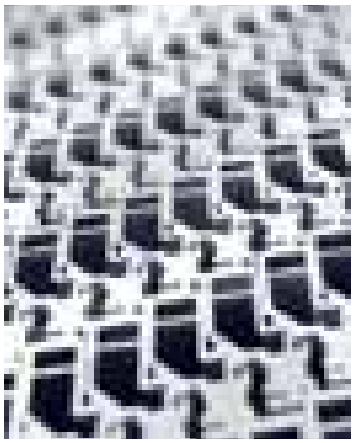
Umsatzsteigerung im Ausland.

Inhalt

30 Conergy auf dem Weg vom solaren Systemanbieter zum vollintegrierten Renewables Konzern
32 Strom aus Erneuerbaren Energien
34 Umweltgerechte Wärme und Kühlung für jeden Bedarf
36 Forschung und Entwicklung
38 Conergy – Unsere Markenwelt für Handel und Installateure
40 SunTechnics – Unsere Markenwelt für die schlüsselfertige Installation
44 Epuron – Unsere Markenwelt für Investoren in regenerative Großprojekte
48 Management des Wachstums
50 Human Resources

Conergy auf dem Weg vom solaren Systemanbieter zum vollintegrierten Renewables Konzern

Conergy stärkt führende Position als Systemintegrator
„Conergy ist heute bereits der weltweit führende Photovoltaik-Systemanbieter und auf dem Weg dorthin in anderen regenerativen Energien. Mit dieser Investition bauen wir die weltweit modernste Solarproduktion auf, mit der wir uns die Kosten- und die Qualitätsführerschaft auf dem Weltmarkt sichern und gleichzeitig die Basis für weiteres dynamisches Wachstum in unserem Kerngeschäft schaffen“, so Hans-Martin Rüter, Vorstandsvorsitzender und Gründer des Unternehmens, anlässlich der Pressekonferenz am 13. November 2006 auf dem Baugelände in Frankfurt/Oder. Mit dem Bau der modernsten Solarfabrik der Welt mit einer vollintegrierten Solarmodulproduktion hat Conergy einen neuen Meilenstein als innovativer Systemintegrator geschaffen.



Strategische Ausrichtung von Beginn an:
Das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile.
Und genau das war und ist die Philosophie von Conergy: Über ein umfassendes Angebot an verschiedenen Erneuerbare Energien-Lösungen bieten wir unseren Kunden das optimale System für den jeweiligen Bedarf und schaffen so wichtige Synergien für ein zusätzliches Wachstumspotenzial. Langfristig werden immer mehr Bereiche und Wertschöpfungsstufen innerhalb der Erneuerbare Energien-Märkte integriert – und erfolgreich entwickelt. Nach dem Aufbau eines Produktionsstandortes für Photovoltaik-Gestellsysteme über die Integration einer hochmodernen Produktion solarthermischer Kollektoren im Jahre 2003 bis zur Entwicklung von Wechselrichtern, kleinen Windkraftanlagen und Wärmepumpen bis hin zur Solarmodulproduktion in Frankfurt/Oder: Conergy setzt damit seine Strategie zum diversifizierten Systemanbieter für die Megasegmente der Erneuerbaren Energien konsequent fort.

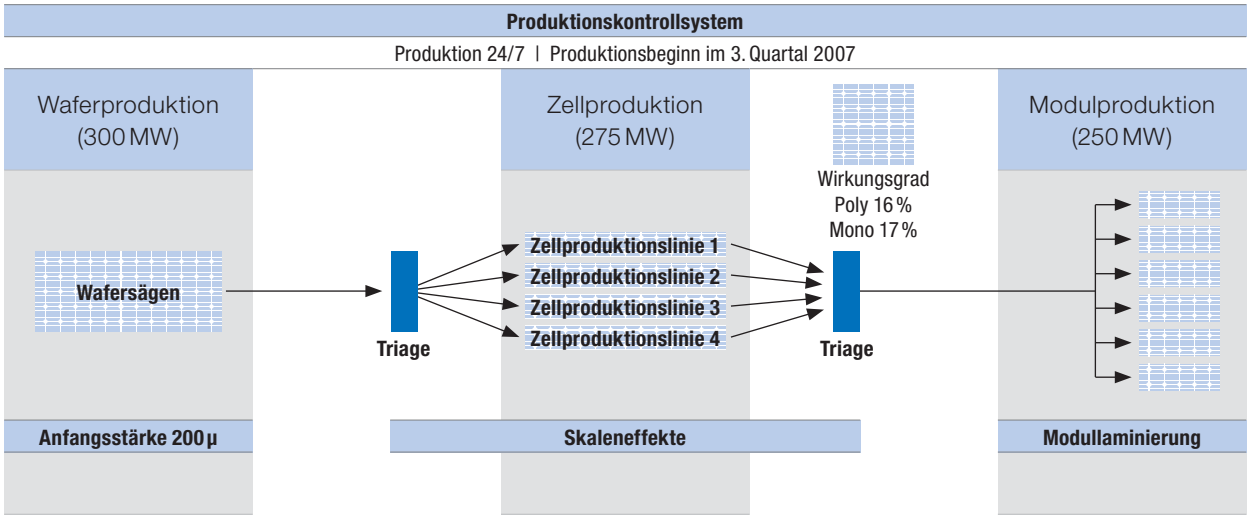
Mit immer neuen Produktentwicklungen wird das Produktportfolio mit bedarfsgerechten Innovationen erweitert. Hierdurch schaffen wir Begeisterung bei neuen Kundengruppen, legen den Grundstein für weitere Wettbewerbsvorteile und somit für zusätzliches Profit- und Wachstumspotenzial. Ein gutes Beispiel dafür: Neben Produkten und Systemen aus den Bereichen Strom und Wärme bietet die Conergy auch spezialisierte Dienstleistungen rund um das Thema regenerative Energien und Energieversorgung – wie im Bereich Betriebsführung: Conergy bietet hier technische und kaufmännische Dienstleistungen für regenerative Kraftwerke. Und wer als Immobilieneigentümer oder Industrieunternehmen kein wertvolles Kapital in die Energieversorgung investieren möchte, kann als Alternative mit Conergy Contracting zusammenarbeiten und sich auf sein Kerngeschäft konzentrieren.

Zur Unterstützung der erfolgreichen Systemintegration: Conergy steigt in die Weltspitze unter den Wafer-, Zell- und Modulherstellern auf

Zurück zur Solarfabrik in Frankfurt/Oder: Conergy wird zukünftig die wichtigsten Wertschöpfungsstufen in der Photovoltaik kontrollieren und ihre Systemkompetenz ausbauen. Mit der Bündelung von Forschung und Entwicklung an diesem Standort für Module, Wechselrichter und Gestelle werden Conergy Kunden in puncto Qualität, Preis und Stromertrag ständig optimierte Solarsysteme angeboten bekommen.

Die ersten Solarmodule werden schon in der zweiten Jahreshälfte 2007 vom Band laufen. Die Produktionskapazität erreicht 300 Megawatt bei Wafern, 275 Megawatt bei Zellen und 250 Megawatt bei Solarmodulen. Mit der weltweit ersten vollintegrierten Produktion schafft Conergy so einen Effizienzvorsprung gegenüber anderen Herstellern und zählt vom Start weg zur Weltspitze bei der Wafer-, Zell- und der Modulproduktion.

Die neuartige Anordnung der Produktionslinien in nur einer Halle verkürzt die Transportwege und trägt mit dem sehr hohen Automatisierungsgrad entscheidend zur deutlichen Reduzierung der Bruchrate bei den empfindlichen Zellen bei. Der Maschinenpark bietet viel Spielraum für weitere Effizienzsteigerungen, insbesondere durch eine stete Steigerung der Wirkungsgrade und eine Verringerung des Siliziumeinsatzes.



Strom aus Erneuerbaren Energien

Seit Thomas Alva Edisons erste Glühbirnen New York erleuchteten, ist Strom aus der modernen Welt nicht mehr wegzudenken: Heute illuminiert er Städte weltweit, heizt Wohnungen und bildet – mit anderen Energiequellen – Rückgrat und Lebensader von Grundversorgung und Fortschritt. Conergys Ansatz ist es auch bei der Stromgewinnung, Kunden weltweit die beste regenerative Energielösung anzubieten. Hierfür haben wir auch 2006 wieder eine breite Palette innovativer Produkte im Portfolio gehabt, die aus der Kraft der Sonne und des Windes nicht nur sauberen Strom produziert, sondern durch lokale Einspeisevergütungen vielen Kunden weltweit lukrative Verdienstmöglichkeiten eröffnet haben.

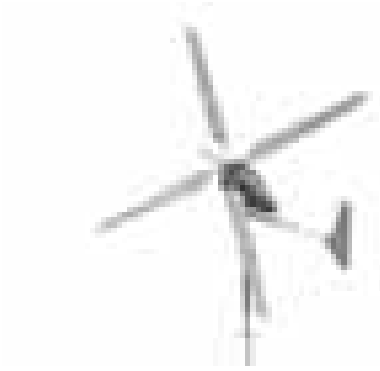
Photovoltaik
Täglich stellt die gewaltige Kraft der Sonne in weniger als vier Stunden genug Energie zur Verfügung, um den gesamten Weltjahresverbrauch abzudecken. Conergy Photovoltaik-Anlagen machen diese Kraft für den Menschen nutzbar: Dabei fangen PV-Module wie das polykristalline Qualitäts-Modul Conergy C 180 die Sonnenenergie ein und garantieren hohe Leistungserträge bei gleichbleibender Qualität und langer Lebensdauer. Perfekt auf die Bedürfnisse des Marktes zugeschnitten, zeichnen sie sich dank Plug-and-Play vor allem durch einfachen Einbau aus. Zur sicheren Befestigung dieser Module bietet Conergy unter anderem die hochwertige Aufdachlösung SunTop III oder die Indachlösung Solardach III an. Bei Flachdach- oder Bodenmontage werden die Module mithilfe des SolarSimplex oder des SolarFamulus sicher verankert.

Doch nicht nur bei den einfachen Gestellen, auch im Bereich kompletter Nachführsysteme hat Conergy 2006 ganz neue Maßstäbe gesetzt – und mit dem SolarOptimus ein speziell für die Anforderungen in strahlungsintensiven, südlichen Regionen konzipiertes Solar-Produkt entwickelt. Dabei sorgt die Gründung auf mehreren Einzelfundamenten für eine hohe Festigkeit und lässt das System auch widrigsten Bedingungen trotzen. Indem er die Photovoltaik-Module immer optimal zur Richtung der einfallenden Strahlung ausrichtet, werden mit dem SolarOptimus bis zu 30 Prozent mehr Stromausbeute erreicht.

Den von Conergy Modulen erzeugten solaren Gleichstrom wandeln Wechselrichter in netzkonformen Wechselstrom – und speisen ihn für den Kunden lukrativ ins öffentliche Netz. Dabei kommen die neu entwickelten String-Wechselrichter der Conergy IPG Serie hauptsächlich in kleinen bis mittleren Anlagen zum Einsatz und ermöglichen sogar die trafolose Verwendung von Dünnschichtmodulen. Neuartige Balance Mode-Technologie sowie erprobte, langlebige Komponenten in den designprämierten Geräten garantieren einen Spitzenwirkungsgrad, höhere Sicherheit und schonenden Modulanschluss. So sorgt dieser Wechselrichter für eine maximale Leistung der Solaranlage. Und für höchste Energieerträge, und das Jahr für Jahr.

Höchste Energieerträge für solare Großanlagen liefern auch die Zentralwechselrichter der Conergy IPG Serie. Ihre überdurchschnittlichen Werte beim Wirkungsgrad erreichen die Geräte durch den Einsatz neuester IGBTs (Insulated Gate Bipolar Transistors) mit Trench-Gate-Struktur, durch die Integration von Eisenpulver-Drosseln sowie durch hochwertige Transformatoren mit Eigenverlusten unter einem Prozent. Damit sind diese Produkte gerade für die flexible Anlagendimensionierung besonders geeignet und sind in zahlreichen Produkttests als Testsieger hervorgegangen.

Meilenstein der Photovoltaik: Das neue Conergy Werk in Frankfurt/Oder
2006 hat Conergy mit der Errichtung der weltweit modernsten Produktionsstätte für Solarmodule in Frankfurt/Oder einen Grundstein für weiteres dynamisches Wachstum im Kerngeschäft gelegt. Das Unternehmen wird für den Aufbau einer bislang weltweit einzigartigen, vollintegrierten Massenproduktion vom Wafer über die Zelle bis zum Modul rund 250 Millionen Euro in der ersten Ausbaustufe investieren; und mittelfristig auf dem Gelände der ehemaligen Chipfabrik über 1.000 Arbeitsplätze schaffen. Bereits Mitte 2007 werden dort State-of-the-art-Module vom Band laufen, bei einer Produktionskapazität von 300 Megawatt bei Wafern, 275 Megawatt bei Zellen und 250 Megawatt bei Solarmodulen. Damit kann Conergy als erstes Solarunternehmen alle Komponenten einer Solaranlage zukünftig aus einer Hand anbieten und so Kompatibilität, Installation und Kommunikation der Komponenten zukünftig noch besser aufeinander ausrichten.



Sicher auch im stärksten Sturm: Kleinwindkraftanlagen von Conergy
Windkraftanlagen bieten eine kostengünstige Lösung, um Strom effizient zu produzieren und Unabhängigkeit von steigenden Strom- bzw. Dieselpreisen zu gewinnen. Im Bereich der Windenergie verfügt Conergy über mehr als 15 Jahre Erfahrung in Entwicklung und Implementierung. Gerade die 2006 entwickelten Kleinwindkraftanlagen der Conergy SWT Serie mit einer Leistung von 6 bis 7,5 Kilowatt verfügen über ein hohes Maß an Zuverlässigkeit und Effizienz. Die patentierte passive Pitch-Regelung ermöglicht einen stabilen Energieertrag bei starken Winden und garantiert Sturmsicherheit durch Blattverstellung auch ohne ein Betonfundament. Installiert und montiert werden die Anlagen einfach von Hand und benötigen auch im Gebrauch nur ein Minimum an Wartung.

Umweltgerechte Wärme und Kühlung für jeden Bedarf

Die Heizung ist der größte Energieverbraucher im Haushalt. In deutschen Privathaushalten werden im Durchschnitt 89 Prozent der Gesamtenergie für Heizungswärme und Warmwasser aufgewendet – Wärme, die uns die Sonne kostenlos zur Verfügung stellt.

Ein guter Grund warum Conergy auch in 2006 die Entwicklung zum Systemanbieter im Bereich der solaren Wärmeerzeugung weiter vorantrieb. Die solare Erwärmung des Trinkwassers ist noch immer die populärste Anwendung solarthermischer Systeme. Doch auch die Nachfrage nach Erzeugung von Wärme, die für technische Prozesse und Verfahren genutzt wird, oder der Einbau von Kombisystemen zur Heizungsunterstützung stieg im abgelaufenen Geschäftsjahr ungebrochen an. Insgesamt wurden in Deutschland bisher fast eine Million Solarwärmeanlagen mit einer Gesamtwärmeleistung von mehr als 5,6 Gigawatt installiert.

Die höheren Investitionskosten gegenüber Heizungssystemen mit fossilen Brennstoffen amortisieren sich bereits nach wenigen Jahren, da solarthermische Anlagen je nach Ausrichtung und Region gut 60 Prozent des Energiebedarfs in Haushalten für die Warmwasseraufbereitung und Heizung ersetzen.

Durch die Integration der Drain-Back-Technologie in die solarthermischen Systeme erschließt sich auch das Marktpotenzial der nordeuropäischen Länder mit ihren wechselhaften Wetterbedingungen. Denn die Gefahr der durch Frost entstehenden Schäden am Kollektor verhinderte bis dato den Durchbruch dieser Technologie. Drain-Back sorgt dafür, dass die Wärmeträgerflüssigkeit des Kollektorkreislaufes automatisch in ein Auffanggefäß abgelassen wird, wenn die Temperaturen in den kritischen Bereich sinken. Steigt die Temperatur wieder, wird auch der Kollektor wieder automatisch befüllt.

Die gleiche Technologie kommt auch in extrem heißen Klimazonen zum Einsatz. Für das kommende Jahr wird eine stark gesteigerte Nachfrage nach solarthermischen Energielösungen für den spanischen Markt, auf dem Conergy bereits Marktführer für Solarsysteme ist, erwartet. Die Drain-Back-Technologie verhindert in diesem Fall, dass Kollektoren durch Überhitzen Schaden nehmen und sich automatisch entleeren.

Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres intensivierte Conergy ihr Engagement im Bereich einer weiteren zukunftsweisenden Technologie: der Nutzung von Umweltwärme, und stieg in die Produktion von Wärmepumpen ein.

Wärmepumpen nutzen die Energie aus Umgebungsluft, Wasser oder des Erdreichs, um Heizungswärme zu produzieren. Die Nachfrage für diese regenerative Systemtechnologie wird sich angesichts steigender Kosten für Öl und Gas in den nächsten Jahren weltweit vervielfachen. Aktuell wächst der Markt in Deutschland für Wärmepumpen um über 100 Prozent.

Mit einer Systemtechnologie zur kombinierten Nutzung von Erd- und Solarwärme können Hausbesitzer ihre jährlichen Heizungskosten gegenüber herkömmlichen Ergas- oder Ölheizungen signifikant reduzieren und sich sogar autark von fossilen Brennstoffen machen. Dabei sind die Einsatzmöglichkeiten der Conergy Wärmepumpen, die in Güstrow hergestellt werden, noch vielfältiger. Im Umkehrbetrieb können sie, neben der Warmwasserproduktion, im Winter heizen und im Sommer kühlen. Alle Wärmepumpentypen verfügen optional auch über ein Zusatzmodul zur Lüftung und Wärmerückgewinnung. Die Leistungspalette der Wärmepumpen, die Conergy herstellt, reicht von Kleinwärmepumpen von 1,5 Kilowatt für Privathäuser bis hin zu Großwärmepumpen mit einer Leistung von 1,1 Megawatt.

Auch im Bereich der solaren Kühlung feierte Conergy mit einer innovativen Assisted-Solar-Cooling-Lösung einen Markteintritt in ein weiteres lukratives Geschäftsfeld. Solare Kühlsysteme wandeln Sonnenlicht und Wärme direkt in kaltes Wasser zur Einspeisung in Klimaanlagen um, ohne erst Solarstrom zu erzeugen, was mit einer geringeren Effizienz verbunden wäre.

Das von Conergy entwickelte System besteht neben dem Kollektorfeld aus einem 20-Fuß-Container, der alle notwendigen Komponenten beinhaltet. Der Container wird außerhalb des Gebäudes aufgestellt und mit dem zu klimatisierenden Gebäude verbunden. Dank einfacher Plug-and-Play-Technologie von Conergy ist die Anlage danach sofort einsatzbereit. Dadurch verringern sich die Transport- und Installationskosten signifikant. Dieses kompakte System ist weltweit einmalig.

Die Chancen für die Anwendung solarer Kühlung in ausgewählten Zielmärkten sind enorm, da der Bedarf an Kühlung fast deckungsgleich mit dem Angebot an Sonnenenergie fällt und steigt. Dadurch wird nicht nur das öffentliche Stromnetz entlastet, sondern der Kunde ist auch unabhängiger von den steigenden Strompreisen.

Forschung und Entwicklung

Interview mit Dr. Tim Meyer, Leiter PV-Systemtechnik

Die Zukunft der Photovoltaik – wie wird sie aussehen?
Photovoltaik wird sich weiter zur internationalen Erfolgsstory entwickeln. Weltweit entstehen neue Absatzmärkte und werden das bisherige Wachstum von über 25 Prozent pro Jahr weiter antreiben. Besitzt die Photovoltaik heute bereits industriepolitisch eine große Bedeutung gerade in Deutschland, wird sie morgen aus keinem Energiemix mehr wegzudenken sein. In entlegenen Gebieten ohne Stromnetz übernimmt sie ja bereits jetzt eine tragende Rolle.

Diese Dynamik beherrscht auch die Technologieentwicklung für Produkte und Systemlösungen. PV-Systeme von morgen werden nicht nur kostengünstiger. Sie werden noch einfacher zu installieren und zu betreiben sein, noch höhere Erträge liefern und für unsere Kunden und in der Stromwirtschaft ganz neue Services erbringen.

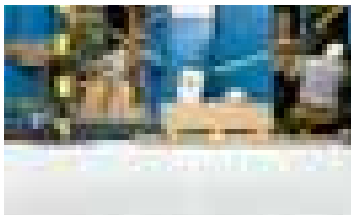
Welche technologischen Trends sehen Sie bei Solarsystemen?
Zunächst natürlich die weitere Effizienzsteigerung und Kostensenkung bei den Solarzellen und -modulen. Neue Produktionsverfahren mit geringeren Materialverbräuchen und höheren Wirkungsgraden sowie neue Zelltechnologien gewinnen Marktanteile.

Besonders spannend werden aber auch die Entwicklungen in der Systemtechnik sein. Drei Trends werden hier prägen: erstens werden die technologischen Grenzen bei den Produkten ausgereizt. Z. B. bei Wechselrichtern mit Wirkungsgraden über 98 Prozent und Lebensdauern, die an die 20 Jahre der PV-Module heranreichen. Zweitens werden die Systemintegration und der Betrieb von PV-Anlagen erheblich vereinfacht. Universell einsetzbare Produkte, noch größere Kompatibilität der Komponenten sowie Plug-and-Play-Lösungen ermöglichen den breiten Einsatz neuester Technologien und erfordern gleichzeitig weniger Spezialkenntnisse bei Planern, Installateuren und Betreibern als heute. Und drittens wird die Integration von großen Mengen Solarstrom in die Stromwirtschaft und ihre Kombination mit Windkraft, Biomasseanlagen und konventionellen Kraftwerken, Lastmanagement und Speichern zusätzliche Wertschöpfung erschließen. Solarsysteme werden hochwertigen Spitzenlaststrom erzeugen, PV-Wechselrichter werden z. B. durch Bereitstellen von Blindleistung auch nachts zur Netzstützung beitragen.

Wie positioniert sich Conergy in diesem Umfeld?
Als Anbieter von Technologie und Dienstleistungen für alle Erneuerbaren Energien können wir das Potenzial der oben beschriebenen Systemintegration in vollem Umfang ausschöpfen. Und als Anbieter über alle Wertschöpfungsstufen und den engen Kontakt zu unseren Kunden verfügen wir über eine hervorragende Kenntnis heutiger und zukünftiger Anforderungen an Produkte und Systeme. Daher setzen wir bei eigenen Entwicklungen stets auf Innovationen, mit denen wir grundsätzlich neue und verbesserte Lösungen aufzeigen können. Dies gilt für die europäischen wie für die weltweiten Märkte.

Welche Beispiele können Sie für 2006 nennen?
Im vergangenen Jahr haben wir beispielsweise das Nachführsystem Conergy SolarOptimus in den Markt eingeführt. Nachführsysteme erhöhen in sonnenreichen Gegenden den Stromertrag um bis zu 35 Prozent. Jedoch sind klassische Produktdesigns anfälliger bei starken Windlasten. Beim SolarOptimus wird die Windbelastung durch eine neuartige Geometrie und die Verteilung der Kräfte auf mehrere Lager drastisch reduziert. Dies erhöht die Lebensdauer und hilft, Material einzusparen.

Weitere Beispiele sind das neue Überwachungssystem Conergy SmartControl und der Anschlusskasten Conergy SmartConnect für PV-Großanlagen. Die Kommunikation des SmartControl basiert auf der robusten CAN-Bus-Technologie. CAN stammt ursprünglich aus der Automobilindustrie und feiert bei Conergy Premiere in der Solarbranche. Hier setzen wir Standards. Ebenfalls als Novum haben wir im SmartConnect erstmalig die passiven Sicherungen durch aktiv schaltbare Relais mit hoher Lebensdauer ersetzt. Neben einer umfassenden Überwachung der Stromerträge einzelner Modulstränge erlaubt das aktive Schalten echte Ferndiagnose und -wartung. Der zusätzlich erzielbare Energieertrag kann durch eine solche Strangüberwachung leicht über ein Prozent betragen. In der Finanzbranche ein ernst zu nehmender Wert.



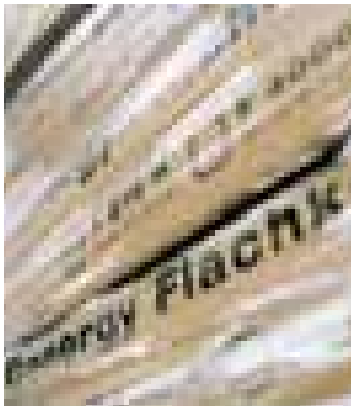
Wie erreichen und sichern Sie technologischen Vorsprung?
Wir haben Entwicklungsmannschaften für Wechselrichter und Produkte der Systemintegration. Diese binden viele Firmen und Institute mit Spezial-Know-how in ihre Arbeit ein. Auf diese Weise erhöhen wir nicht nur das Entwicklungstempo, sondern können auch von Technologien und Erfahrungen in ganz anderen Branchen als der Photovoltaik profitieren. Auch hier tritt die Solarenergie aus ihrer Nische heraus.

Conergy – Unsere Markenwelt für Handel und Installateure

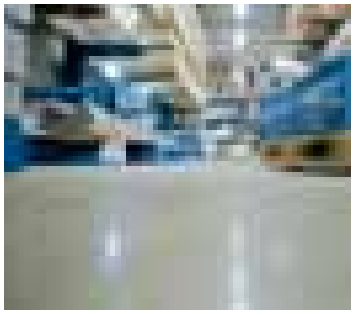
Neue Zielgruppen, neue Herausforderungen:
Marken-Energie für alle Partner
Conergy ist zuverlässiger Partner des Handwerks und Großhandels und baut das Vertriebsnetz permanent weiter aus. Wir werden sowohl kleine und mittlere Handwerksbetriebe als auch Key Accounts künftig noch erfolgreicher bedienen.

Denn seit Jahresbeginn 2007 werden Handelspartner und Installateure bei Conergy direkt über die Konzernmarke bedient. Damit profitieren sie von dem gebündelten Kundenservice und Marketing der bisher getrennt voneinander agierenden Vertriebsteams der AET und Conergy.

„Die Bündelung unserer Vertriebswege hat zum Ziel, unsere Kunden mit noch mehr Know-how und Effizienz dabei zu unterstützen, für jeden Energiebedarf weltweit die beste Erneuerbare Energien-Lösung zu finden. Darüber hinaus wird die Fokussierung auf die bekannte Marke der weltweit erfolgreichen Conergy es leichter machen, zusätzliches Nachfragepotenzial als Weltmarktführer auch im regenerativen B2B-Geschäft zu schaffen“, so Vertriebsvorstand Christian Langen.



Europaweiter Solarhandelsvertrieb der AET verschmilzt mit dem globalen Vertrieb der Conergy
Die Erfahrung aus mehr als 50.000 Erneuerbare Energie-Projekten auf fünf Kontinenten gibt der Conergy Gruppe den entscheidenden Know-how-Vorsprung, jedem Kunden weltweit die für seine Region optimale solare Systemtechnologie anzubieten. Die noch engere Verzahnung von Produktentwicklung und Vertrieb wird Synergien freisetzen, die sich unmittelbar in einem erweiterten Leistungs- und Servicepaket bemerkbar machen werden – und das für alle Kunden der Conergy. Der global aufgestellte Vertrieb der Conergy greift auf Erfahrungen aus zehn Jahren Kontakt mit Endkunden in 22 Ländern zurück und ist durch sein Leistungsspektrum weltweit einmalig: qualitativ hochwertigste Produkte, Beratung, Just-in-time-Belieferung auf die Baustellen und After-Sales-Service kommen direkt aus einer Hand.



Als kompetenter Partner des installierenden Handwerks zeichnet sich Conergy dabei nicht nur durch erstklassige Produktqualität und das hohe Technik-Know-how ihrer Mitarbeiter aus: Das Unternehmen schafft darüber hinaus mit sinnvollen Dienstleistungen wie den Conergy Services und professioneller Unterstützung bei Logistik- und Vermarktungsfragen sein wohl wichtigstes Produkt: Kundenzufriedenheit. Denn die Anforderungen an eine Erneuerbare Energien-Lösung können von Region zu Region höchst unterschiedlich sein. Installateure profitieren von dem europaweiten Erfahrungsvorsprung der Conergy Spezialisten, die sie optimal bei der Realisierung leistungsfähigster individueller Solarsysteme unterstützen.

Zudem bietet Conergy mit Inhouse-Schulungen und Fachseminaren auch umfangreichen Support bei der kontinuierlichen Weiterbildung. 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.

Alle kundennahen Ansprechpartner bleiben erhalten

Die kundennahen Vertriebsstandorte der AET in Deutschland, Frankreich, Spanien, Griechenland, Italien und in der Schweiz bleiben bestehen und bieten nach wie vor als Niederlassungen der Conergy durch den gebündelten Vertrieb die erweiterten Serviceleistungen.

Egal, wo auf der Welt: Conergy Mitarbeiter kennen die spezifischen Wünsche ihrer Zielgruppe genau. Sie beobachten permanent die Entwicklung des Erneuerbare Energien-Marktes in ihren Regionen und kreieren bedarfsgerechte, aus der Praxis entwickelte Angebote, die auf eine entsprechend positive Akzeptanz und wachsende Nachfrage stoßen.

SunTechnics – Unsere Markenwelt für die schlüsselfertige Installation

SunTechnics – *be a part of it*
SunTechnics ist auf den Endkunden-Vertrieb spezialisiert. Im Jahre 1996 von Hans-Martin Rüter in seinem Wohnzimmer als Ein-Mann-Betrieb für Photovoltaik-Anlagen in Hamburg gegründet, hat sich das Unternehmen zu einem international führenden Komplettanbieter für Erneuerbare Energien entwickelt. Mittlerweile treiben Martina Petersen und Christoph Koeppen als Geschäftsführer-Duo das weltweite Wachstum des Planungs- und Installationsunternehmen erfolgreich voran.

Dank des Erfahrungsvorsprungs und einer Vielzahl für die Solarbranche richtungsweisender Referenzprojekte sowie innovativer Dienstleistungsangebote gilt SunTechnics längst als Premium-Marke. Rund um die Welt werden maßgeschneiderte, schlüsselfertige Komplettsysteme zur Gewinnung von Strom und Wärme aus Sonnen- und aus Bioenergie für Kunden realisiert. Mit hohem Engineering-Know-how, innovativen Lösungen, höchster Qualität und umfassenden Serviceleistungen sichert SunTechnics ihren Vorsprung als Spezialanbieter vor dem Wettbewerb im regenerativen Energiebereich.

Individuelle Energielösungen komplett aus einer Hand
Ob Eigenheimbesitzer in Kalifornien oder Landwirt in Deutschland, ob Architekt in Spanien oder Hotelier in Griechenland oder ob koreanischer Industrieller oder indischer Regierungsabgeordneter: SunTechnics richtet sich mit ihrem Angebot an jeden Endkunden und Betreiber, der Erneuerbare Energien nutzen will und zugleich auf professionellen Komplettservice aus einer Hand setzt. Dabei bietet das Unternehmen passgenaue Technologielösungen in verschiedenen Bereichen der regenerativen Energien. Kunden erhalten ihr individuell geplantes, optimales Energiesystem in der Photovoltaik, der Solarthermie, der Gebäudetechnik und der Bioenergie. An Plätzen, wo eine reguläre Stromversorgung zu teuer, technisch schwierig oder gar unmöglich ist, stellen autarke Solarstromanlagen von SunTechnics oft die beste Alternative dar. Durch Bioenergie oder Windkraft oder andere Generatoren unterstützt, sorgen sie als Hybrid-Systeme für eine verlässliche Elektrifizierung.

Weltweit erhalten alle Kunden von SunTechnics eine optimale Beratung und Unterstützung rund um ihr Energiesystem: Ein breit gefächertes Service- und Vertriebsnetz mit regionalen Schwerpunkten sichert die umfassende Betreuung – vom ersten Beratungsgespräch zu Finanzierung und Technik über Planung und Installation bis hin zur Begleitung des laufenden Systems. Egal für welche Technologie sich der Kunde entscheidet: Die Anlagenbetreiber profitieren von Qualität, Service und Kundennähe.

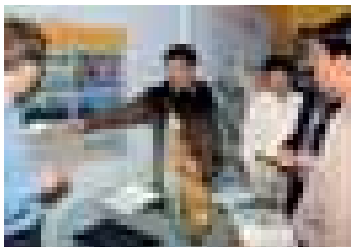
Neben der Ausstattung mit dem optimalen, schlüsselfertigen Energiesystem liefert SunTechnics ihren Kunden individuelle Wirtschaftlichkeitsberechnungen und darauf abgestimmte Finanzierungskonzepte wie Kreditfinanzierung oder Leasing – natürlich angepasst an die jeweilige Energieform. Denn Photovoltaik-, Thermie- oder Biogasanlagen rechnen sich unterschiedlich. Je nach Land und Energieart können Anlagenbetreiber auf variierende Fördermittel zurückgreifen. Ob Eigenverbrauch oder Einspeisung: SunTechnics hilft allen Kunden, maximale Erträge mit ihrem neu erworbenen Erneuerbare Energien-System zu erzielen. Und in vielen Ländern zeigt sich, dass sich eine Investition in eine Solarstrom- oder Biogasanlage nicht nur amortisiert, sondern auch einen finanziellen Gewinn ermöglicht.

Strom und Wärme aus regenerativen Systemen für jeden Bedarf

Die Erneuerbare Energien-Märkte wachsen weiter. Und mit ihnen SunTechnics. Komplementäre Geschäftsfelder werden identifiziert und ganzheitliche, innovative Energieversorgungskonzepte entwickelt. Dabei steht zunehmend die intelligente Verknüpfung verschiedener Erneuerbarer Energien-Technologien für eine optimale Gesamtlösung im Vordergrund. 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 ein Jahr später mit dem Einstieg in den Bereich Bioenergie konsequent fortgesetzt. 2006 folgte mit dem Angebot von Wärmepumpen der Einstieg in die Haustechnik, fortgeführt durch die Aufnahme der Pellet-Technologie in das Produktportfolio in 2007. Ebenfalls seit 2007 werden solare Kühlsysteme in heißen Regionen von SunTechnics schlüsselfertig installiert, um auch die Bedürfnisse nach Klimatisierung zu erfüllen.

SunTechnics jetzt noch näher am Endkunden
In der Vergangenheit hat SunTechnics in Deutschland eng und erfolgreich mit regionalen Handwerks- und Installationsunternehmen zusammengearbeitet. Das Marktwachstum in neuen Technologiefeldern, wie zum Beispiel Bioenergie und Haustechnik, sowie die Entwicklung zu ganzheitlichen Gesamtenergielösungen basierend auf der Kombination mehrerer Technologien, erforderten jedoch eine Anpassung der Vertriebsstruktur. Seit April 2007 setzt das Unternehmen deshalb auf ein kombiniertes Vertriebsmodell, welches aus einem aufgestockten Direktvertrieb mit starker regionaler Präsenz und einem zentralen Key-Account-Management für die verschiedenen Kundensegmente besteht. Mit der Vertriebsumstrukturierung geht einher, dass der Großteil der SunTechnics Verbundpartner seit dem Frühjahr von der Conergy betreut wird, die sich innerhalb der Unternehmensgruppe auf das Installateur- und Wiederverkäufergeschäft konzentriert. SunTechnics stellt mit diesem Schritt eine flächendeckende und strukturierte Marktbearbeitung in allen Segmenten über alle relevanten Technologien und eine größere Kundennähe sowie die Weiterentwicklung als Premium-Marke sicher.

Engineering-Know-how auf höchstem Niveau für alle Länder weltweit
Die Basis für den Erfolg von SunTechnics in ausländischen Märkten mit verschiedenen Bedürfnissen und Anforderungen ist das gebündelte Know-how ihrer Ingenieure. Die mehr als 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.



Menschen auf fünf Kontinenten profitieren bereits von den umfangreichen Erfahrungen der SunTechnics im Bereich Erneuerbarer Energien: Allein in 2006 hat der Systemintegrator seine weltweiten Aktivitäten in Italien, Belgien, Südkorea, Frankreich und Singapur ausgeweitet. SunTechnics Spanien hat die geschäftlichen Aktivitäten in 2006 massiv ausgebaut und hat sich mittlerweile als zweitwichtigster Markt innerhalb der SunTechnics Gruppe nach Deutschland etabliert. In Belgien hat SunTechnics das erfahrene und vollprofitable Unternehmen IZEN, spezialisiert auf den Vertrieb und die Installation von Erneuerbaren Energie-Systemen übernommen. In den USA wurden durch die Übernahme zweier Solarsystem-Integratoren in Kalifornien und in Pennsylvania die Geschäftsaktivitäten maßgeblich ausgeweitet. Die Gründung zusätzlicher Tochtergesellschaften sowie der Aufbau von Niederlassungen und Verkaufsbüros in weiteren Ländern werden kontinuierlich geplant und geprüft.

Auf die unterschiedlichen Kundenbedürfnisse und Anforderungen antwortet SunTechnics mit intelligenter Systemtechnik und spezifischen Serviceleistungen: Im weitläufigen Indien bewährt sich zum Beispiel mit Erfolg das sogenannte Shop-in-Shop-Konzept: In Städten als auch in ländlichen Gegenden werden in SunTechnics Geschäften unter anderem autarke Erneuerbare Energien-Lösungen vertrieben. Stadtbewohner können mit diesen Technologien auf der Tagesordnung stehende Stromausfälle überbrücken, netzferne Dörfer können mit Elektrizität für Beleuchtung, aber auch für Kühlschränke, Radio und Fernseher versorgt werden. Bis Ende 2007 sollen gleich in mehreren Bundesstaaten Shops eröffnet werden.

Darüber hinaus verfügt SunTechnics vor allem über hervorragende Kenntnisse in der weltweiten Installation von Solarkraftwerken. Projekte in Leistungsdimensionen mehrerer Megawatt stellen besonders hohe organisatorische sowie logistische Anforderungen. Von der Machbarkeitsstudie über die Planung bis zur Bauleitung und Baustellenkoordination, von der technischen Detaillösung über die termingetreue Durchführung bis zu Wartung und Monitoring der Anlagen nach Inbetriebnahme – die SunTechnics Ingenieure haben die Kompetenz und die Erfahrung, damit aus großen Projekten Erfolge werden – egal an welchem Ort. Neue Maßstäbe in der Fertigstellung schlüsselfertiger Solarparks haben SunTechnics Mitarbeiter zum Beispiel in Südkorea gesetzt: Nach nur sechs Wochen Installationszeit wurde im Südwesten des Landes ein Großprojekt mit einer Gesamtleistung von einem Megawatt erfolgreich ans Netz genommen. In Süden der Iberischen Halbinsel hingegen hat SunTechnics im Auftrag der Epuron Solarkraftwerke im Megawattbereich mit speziellen, zweiachsigen Nachführsystemen installiert, die nun für maximale Erträge sorgen. Auch in Deutschland hat sich SunTechnics als verlässlicher Realisierer von Projekten der Epuron erwiesen: Gleich zwei Dünnschicht-Megawattprojekte wurden in Bayern erfolgreich in Betrieb genommen. In Italien werden in 2007 erstmals solare Großprojekte von mehreren Megawatt von den erfahrenen SunTechnics Ingenieuren realisiert.

Epuron – Unsere Markenwelt für Investoren in regenerative Großprojekte

Die Epuron GmbH (ehemals voltwerk AG) ist eines der führenden Unternehmen für Projektentwicklung und strukturierte Finanzierung im Bereich der Erneuerbaren Energien. Das Unternehmen entwickelt, finanziert, realisiert und betreibt Solar- und Windparks. Darüber hinaus nutzt die Epuron GmbH ihr profundes Wissen und die langjährigen Erfahrungen für Projekte in den Bereichen Solarthermische Großkraftwerke und Bioenergie.

Das Geschäftsmodell der Epuron GmbH basiert auf der Realisierung der Projekte sowie deren Veräußerung an private und institutionelle Investoren, die ökologische Kapitalanlagen mit einer attraktiven Rendite verbinden möchten. Die gesetzlich garantierten Einspeisevergütungen bieten den Investoren eine hohe Prognose- und Ertragssicherheit. Davon profitieren die Umwelt und die Investoren.

Internationale Projekterfolge

Die Epuron GmbH hat seit Gründung im Jahr 1998 über 60 Großprojekte finanziert oder realisiert. Dabei war Photovoltaik in den ersten Jahren der Wachstumstreiber für das Geschäft der Epuron GmbH und ist auch heute noch ein wichtiges Standbein. So befinden sich PV-Großprojekte mit einer Gesamtleistung von 17 Megawatt in der Realisierung. Darunter auch zwei Dünnschicht-Großprojekte, die zu den größten in Deutschland zählen. Insgesamt hat das Unternehmen im PV-Bereich bislang europaweit Anlagen mit einer Gesamtkapazität von rund 60 Megawatt realisiert und finanziert. Damit ist Epuron das weltweit führende Unternehmen für Projektentwicklung und strukturierte Finanzierung im Bereich Photovoltaik. Längst aber wurden die Aktivitäten auch auf andere Technologien wie Wind- und Bioenergie ausgeweitet. Das Gesamtinvestitionsvolumen aller bislang realisierten Großprojekte beträgt mehr als eine halbe Milliarde Euro. Mit elf Niederlassungen auf vier Kontinenten ist das Unternehmen weltweit optimal für die weitere Expansion in den lukrativsten Märkten für Erneuerbare Energien aufgestellt.

Im Zuge dieser globalen Wachstumsstrategie baut die Epuron ihre internationalen Aktivitäten konsequent aus. In Madrid wurde mit einer Großbank eine Rahmenfinanzierung für Photovoltaik-Projekte in Höhe von 394 Millionen Euro abgeschlossen. Diese Vereinbarung sichert damit schon heute die Finanzierung von rund 45 Megawatt für 2007. In 2006 wurde in Südspanien bereits mit dem Bau verschiedener Projekte begonnen. Darunter ein der Sonne nachgeführter Solarpark, der zu den fünf größten weltweit zählt. Damit ist die Epuron GmbH auch auf der Iberischen Halbinsel das führende Projektentwicklungs-

und Finanzierungsunternehmen im Bereich der Photovoltaik. Weitere Photovoltaik-Projekte in Italien und Griechenland befinden sich in der Planung. Im kommenden Jahr wird das starke Wachstum in diesen Märkten fortgesetzt.

Im Geschäftsfeld Windenergie setzte die Epuron GmbH ihren Wachstumskurs ebenfalls erfolgreich fort. Das Unternehmen übergab unter anderem Windparks mit einer Gesamtleistung von rund 70 Megawatt an einen institutionellen Investor. Mit ersten Projekten in Italien, Frankreich und der Türkei ist zudem der Startschuss für die Internationalisierung des Windgeschäfts gefallen. Insgesamt sind Projekte mit einer Leistung von rund 600 Megawatt in der Pipeline.

Auch der Bereich Bioenergie wird für institutionelle Investoren zunehmend interessant. Dabei spielt der Bereich Biogasanlagen noch die größte Rolle, die als Beimischung zum Portfolio oder als Einzelinvestment bestens geeignet sind. Hierzu hat die Epuron GmbH im letzten Jahr ihre Aktivitäten ausgebaut und erste Biogasanlagen erfolgreich in Betrieb genommen. Um in Zukunft das Angebot noch stärker auszubauen, werden schon jetzt Biodiesel- und Bioethanol-Projekte entwickelt, die zu einer weiteren Diversifizierung genutzt werden.

Strukturierte Finanzierung, innovative Anlageprodukte und Investorenbetreuung

Die Epuron GmbH hat auf die Veränderungen des Marktumfeldes für geschlossene Fonds frühzeitig reagiert und bereits 2005 erste Maßnahmen getroffen. Die Konzentration auf institutionelle Anleger hat in 2006 zu deutlichen Erfolgen bei der Veräußerung großer Solar- und Windparks geführt. Rund die Hälfte des Gesamtumsatzes in 2006 wurde durch Projektverkäufe an institutionelle Investoren erzielt. Die Gründe für das steigende Interesse institutioneller Investoren an den Projekten sind vielfältig: Zum einen wünschen sich Investoren Beteiligungen, die oftmals in zwei- bis dreistellige Millionenhöhe reichen, zum anderen müssen die Investments möglichst international strukturiert sein. Dabei orientiert sich die Epuron GmbH konsequent an den Bedürfnissen der Kunden und den Anforderungen des Marktes. So bietet Epuron institutionellen Investoren Beteiligungen an einzelnen Projekten oder ganze Projektportfolios zum Kauf an. Durch die internationale Projekttätigkeit können Investoren ihr Portfolio nach Ländern und/oder nach Technologien diversifizieren.

Gute Kontakte zu Banken im In- und Ausland verschaffen der Epuron gute Fremdkapitalkonditionen für die Finanzierung der Projekte. Um das Fremdkapital zu strukturieren, nutzt das Unternehmen verschiedene Mittel, beispielsweise die Teilnahme an Bondemissionen. Außerdem strebt die Epuron Projektvorfinanzierungen an, wie sie beispielsweise für die Photovoltaik-Projekte in Spanien vereinbart wurden. Dies ermöglicht zusätzliche Handlungsspielräume, um Großprojekte im Bereich der Erneuerbaren Energien noch effizienter durchzuführen.

Alle Projektleistungen aus einer Hand
Die Stärke der Epuron GmbH beruht auf dem professionellen Management aller Projektphasen: Angefangen bei der Standort-Qualifizierung über die Bauüberwachung bis hin zur technischen Überwachung der Wind- und Solarparks liefert das Unternehmen alles aus einer Hand.

Projektphasen im Überblick:

Standort-Entwicklung	Finanzierung	Engineering	Beschaffung	Bau	Betriebsführung
l Standortqualifizierung und -entwicklung l Pachtverträge l Baugenehmigungsverfahren l Netzanschlussverfahren l Due Diligence	l Projektvalidierung l Vorfinanzierung l Strukturierung von Fremd- und Eigenkapital l Erstellung von Steuer- und Versicherungskonzepten l Erstellung, Prüfung und Verhandlung von Verträgen l Individuelle Projektplatzierung als Portfolio oder Einzelprojekt an Finanzinvestoren und strategische Investoren	l Bauzeichnung l Kostenkalkulation l Ertragsanalyse l Technische Planung – Conceptual Engineering – Basic Engineering – Detailed Engineering	l Einkaufsverhandlung l Logistische Dienste	l Baukoordination l Bauüberwachung l Netzanschluss l Qualitätsinspektion	l Technische Überwachung und Fehleranalyse l Instandhaltung und Wartung l Buchhaltung l Gesellschafterversammlung l Vertragscontrolling

In den neu erschlossenen Märkten verfügt das Unternehmen über erfahrene Projektmanager mit profundem Wissen über die lokalen Besonderheiten etwa bei Genehmigungsverfahren oder Vertragsrechten. So wird sichergestellt, dass sowohl die deutschen als auch die internationalen Projekte der Epuron höchsten Qualitätsmaßstäben genügen.

Technische und kaufmännische Betriebsführung
Die Kunden der Epuron GmbH profitieren von der langjährigen Erfahrung aus dem Betrieb der Solar- und Windparks. Die Betreiberkonzepte werden auch erfolgreich auf die internationalen Projekte angewendet, um an diesen Standorten einen reibungslosen Betrieb zu gewährleisten. Dazu gehören die Kontrolle über ein modernes Fernüberwachungssystem sowie die zuverlässige Instandhaltung und Wartung der Anlagen. So erreicht die Epuron eine maximale Leistungsfähigkeit und stellt sicher, dass die Anlagen über ihre gesamte Laufzeit optimale Erträge erwirtschaften.

EPURON
POWER FOR PORTFOLIOS

voltwerk wird Epuron
Epuron wird ihre Spitzenposition im Branchenumfeld in 2007 weiter ausbauen. Dazu wurde zum 1. Januar 2007 die voltwerk AG in Epuron GmbH umfirmiert. Das Unternehmen bringt damit die klare Internationalisierungsstrategie zum Ausdruck und reagiert auf die Sprachgewohnheiten der zunehmend globalen Kunden. Der neue Claim „Power for Portfolios“ unterstreicht zusätzlich das renditeorientierte Handeln im Sinne der Investoren.

Ein Beitrag zum Klimaschutz in Sinne der Investoren
Die Europäische Union hat klargestellt: Bis zum Jahr 2020 soll sich der Anteil der Erneuerbaren Energien am Energiemix in den Mitgliedsländern auf 20 Prozent erhöhen. Die Epuron GmbH wird ihren Teil dazu beitragen, dass dieses Ziel erreicht wird. Mit ihren Projekten ebnet sie den Weg zur Energiewende und schafft dabei gleichzeitig attraktive Anlagemöglichkeiten für private und institutionelle Investoren – und befindet sich damit auf dem besten Wege, um ihre Vision zu erreichen: Epuron wird das weltweit führende Unternehmen für Projektentwicklung und strukturierte Finanzierung im Bereich der Erneuerbaren Energien.

Management des Wachstums

Conergy wächst zu einem weltweit führenden Systemanbieter für regenerative Energien. Dafür beschäftigt die Gruppe bereits heute weltweit mehr als 1.600 Mitarbeiter. Für das Management des Wachstums wurden die Prozesse und Systeme in einer schlanken Pyramidenstruktur darauf ausgerichtet, kontinuierlich neue Geschäftseinheiten nahtlos in die Organisation zu integrieren. Unsere Management- und IT-Strukturen sind bereits heute darauf ausgelegt, unsere Vertriebe in den lukrativsten Wachstumsmärkten auf mehr als 100 Länder weiter auszubauen, vorhandene Marktpotenziale optimal auszuschöpfen und zusätzliche Synergien zu erschließen. Damit sich unsere Vertriebskanäle voll auf ihre Kundenwünsche konzentrieren können, stehen ihnen unsere Global Technology Teams (GTT) und Shared Services mit effizientem Support zur Seite.

Gebündelter Vertrieb schafft zusätzliches Nachfragepotenzial
Die Bündelung unserer Vertriebswege hat zum Ziel, unsere Kunden aus dem Handel und dem Handwerk mit noch mehr Know-how und Effizienz dabei zu unterstützen, für jeden Energiebedarf weltweit die beste Lösung für Erneuerbare Energien zu finden. Darüber hinaus wird die Fokussierung auf die bekannte Marke der weltweit erfolgreichen und börsennotierten Conergy es leichter machen, zusätzliches Nachfragepotenzial als Weltmarktführer auch im solaren B2B-Geschäft zu schaffen. Conergy gilt bereits heute als Europas umsatzstärkstes Solarunternehmen, wovon circa 40 Prozent auf den B2B-Vertrieb entfallen. Auch in weiteren schnell wachsenden Feldern der Erneuerbaren Energien, wie beispielsweise der Bioenergie, ist Conergy international führend.

Daneben ist die Conergy Gruppe weiterhin mit ihren Markenwelten SunTechnics und Epuron für die jeweiligen Zielgruppen vertreten, um alle zentralen Stufen der regenerativen Wertschöpfungskette abzudecken: SunTechnics spricht im B2C-Bereich als Premiumanbieter alle Endkunden und Betreiber an. Die Epuron entwickelt und finanziert Solar- und Windparks sowie solarthermische Kraftwerke und Bioenergieanlagen.

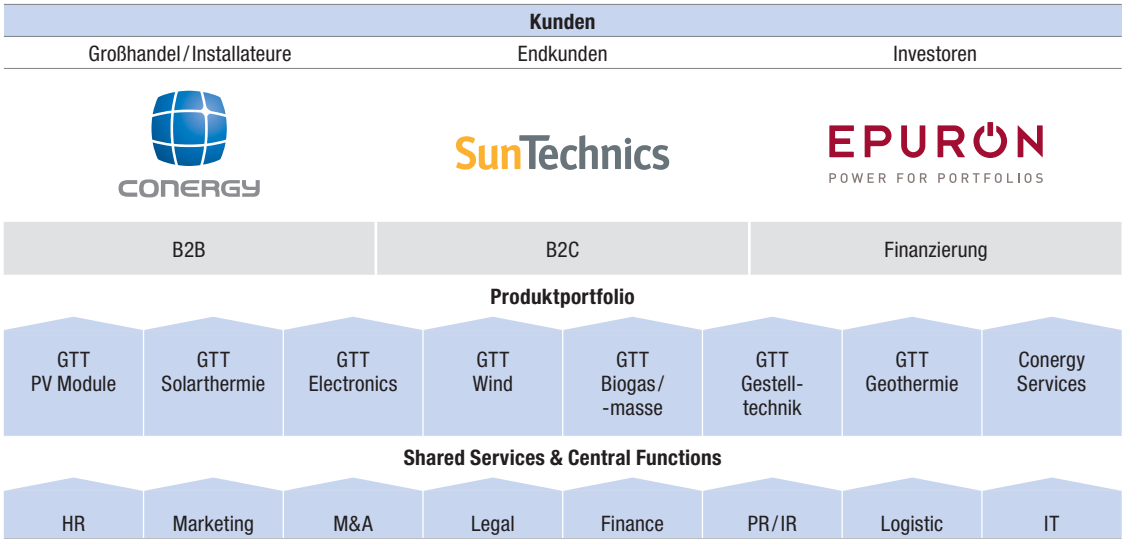
GTTs unterstützen regionale Vertriebsteams mit bedarfsorientiertem Technologietransfer
Neben dem starken Vertrieb über die drei Markenwelten sind die Global Technology Teams die zweite wichtige Säule der Conergy Gruppe. Sie bündeln das spezifische Know-how in den verschiedenen Technologien und Produktfeldern der Conergy Gruppe. Die GTTs sind in ihrem jeweiligen Bereich verantwortlich für das Portfolio-Management, die Produktentwicklung, den produktspezifischen Einkauf und Produktion, den Vertriebsaufbau wie auch das Produkttraining. Hier wird die marktnahe Entwicklung und Integration neuer Produkte und Technologien zu verkaufsfähigen Produkten mit klaren USPs vorangetrieben und parallel die Effizienz bestehender Systeme weiter verbessert.

Die kurzen Abstimmungswege innerhalb der einzelnen GTTs ermöglichen schnellere Entscheidungen und fördern marktnahe Konzeption, Innovation und Wachstum. Ihre starke Flexibilität und ihre kundennahe Ausrichtung machen die GTTs zu einem wesentlichen Wachstumstreiber der Conergy. Sie treffen auch in Abstimmung mit dem Vorstand die Entscheidung, ob Systemkomponenten eingekauft oder mit noch mehr Mehrwert für Kunden und Conergy künftig selbst entwickelt und produziert werden.

Shared Services unterstützen operativen Bereich und lassen Effizienzvorteile entstehen

Die Shared Services der Conergy Gruppe unterstützen die weltweit tätigen Einheiten, damit diese sich auf das operative Geschäft – den Vertrieb und die Vermarktung unserer Produkte – konzentrieren können. Wir können so gemeinsam die Ziele der Conergy Gruppe besser erreichen. Durch die Bündelung und Nutzung von spezifischem Know-how in den Shared Services-Bereichen können wir Synergien und Skaleneffekte nutzen und es ergeben sich so klare Kostenvorteile für die gesamte Gruppe.

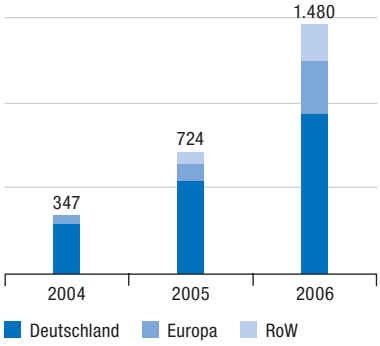
Die Unterstützung durch bewährte einheitliche Standards stellt gleichzeitig höchste Qualität aller Abläufe in den Tochtergesellschaften sicher. Die Dienstleistungen der Shared Services umfassen alle Leistungen, die gruppenweit zur Verfügung gestellt werden und in dem Leistungskatalog des jeweiligen Bereiches definiert sind. Die Shared Services sichern den reibungslosen Ablauf des operativen Geschäftes der Vertriebskanäle. Bestes Beispiel dafür ist unsere global aktive IT, die von Europe's 500 und Business Week für ihre ganzheitliche IT-Architektur zur Prozessunterstützung mit dem „Microsoft Special Award for most innovative Use of IT" ausgezeichnet wurde.



Human Resources

Engagement, Kompetenz und Leistungsbereitschaft unserer Mitarbeiter sind die entscheidende Basis für den weltweiten Erfolg der gesamten Conergy Gruppe. Dieses leidenschaftliche Engagement hat uns zu einem der führenden Anbieter für Erneuerbare Energien in mittlerweile 23 Ländern gemacht. Und damit das so bleibt, fördern wir den internationalen Erfahrungsaustausch und investieren umfangreich und kontinuierlich in die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter. Darüber hinaus eröffnen wir ihnen attraktive berufliche Karriereperspektiven in einem global wachsenden Konzern.

Entwicklung der Mitarbeiterzahl zum 31. Dezember 2006 (FTE)



Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat sich Zahl der Mitarbeiter mehr als verdoppelt. Zum 31. Dezember 2006 beschäftigte die Conergy Gruppe weltweit 1.480 Mitarbeiter (Vorjahr: 724). Besonders stark hat dabei die Anzahl der Mitarbeiter im Ausland zugenommen: mehr als 35 Prozent (Vorjahr: 23 Prozent) arbeiten in den Niederlassungen und Tochtergesellschaften rund um den Globus. Entsprechend der internationalen Wachstumsstrategie werden damit immer mehr Mitarbeiter kundennah in den lukrativsten regenerativen Märkten beschäftigt. Der Personalaufwand erhöhte sich entsprechend zum Aufbau neuer Geschäftsfelder in den lukrativsten Märkten für regenerative Energiesysteme im Berichtsjahr um 116 Prozent auf 58 Millionen Euro.

Die Personalstrategie der Conergy AG ist so ausgerichtet, dass sie den von Land zu Land unterschiedlichen Mitarbeiterbedürfnissen gerecht wird und gleichzeitig die unternehmerische Kultur der Conergy gemeinsam mit den neuen Kollegen gelebt wird. In interkulturellen Trainings werden die Führungskräfte und Teams der Conergy zielgerichtet auf neue Herausforderungen 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.

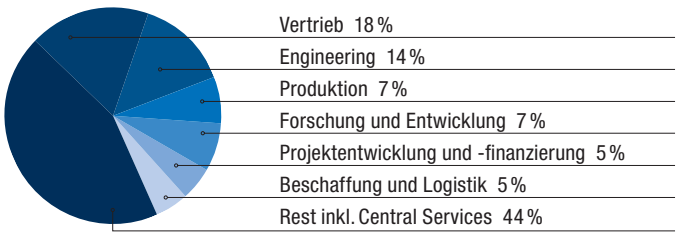
Aus- und Weiterbildung

Der Markt für Erneuerbare Energien entwickelt sich äußerst dynamisch. Um unsere Mitarbeiter auf die ständig wachsenden Anforderungen einzustellen, bieten wir mit der hausinternen Conergy Academy ein umfassendes Weiterbildungsprogramm an. Hier werden gewerbliche und angestellte Mitarbeiter in einer Vielzahl von Weiterbildungsprojekten auf die Anforderungen eines weltweit wachsenden Technologie-Konzerns vorbereitet. Erfolgreiches Arbeiten setzt vor allem Engagement, Erfahrung und Wissen voraus. Lernen am Arbeitsplatz und der Wissensaustausch mit Kollegen und Führungskräften ist eine wirkungsvolle und selbstverständliche Möglichkeit, Wissen zu erweitern. Schwerpunkte der Conergy Academy sind daher vor allem Produkttraining, Integrationsveranstaltungen, Training und Coaching, Potenzialerkennung und -bewertung sowie das Entwicklungscenter. So sieht sich Conergy auf bestem Weg, stets genügend Fachkräfte in dem noch jungen Arbeitsmarkt für regenerative Energien auch selbst weiterzuentwickeln. Ein weiterer wichtiger Weg ist die Ausbildung von Jugendlichen.

Vergütungssystem

Um das starke Wachstum der Conergy erfolgreich zu steuern, werden bereits seit zwei Jahren die Ziele der Organisation und deren Erreichung mittels Balanced Scorecard (BSC) kommuniziert und zeitnah verfolgt. Darin werden für alle Mitarbeiter die strategischen Ziele des Unternehmens transparent dargestellt und auf die jeweiligen Bereiche angewendet. 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. Darüber hinaus wird ein Teil des Bonus an das Ergebnis der Gesellschaft ausgerichtet und gibt damit allen Mitarbeitern die Möglichkeit, von dem Erfolg der Unternehmensgruppe zusätzlich zu profitieren.

Mitarbeiterstruktur zum 31. Dezember 2006



Altersvorsorge
Als stark wachsendes Unternehmen sind wir im besonderen Maße auf gut ausgebildete und erfahrene Mitarbeiter angewiesen. Motivation und Identifikation mit dem Unternehmen ist daher ein wichtiges Erfolgskriterium, um Mitarbeiter zu binden und das Unternehmen für neue Mitarbeiter attraktiv zu machen. Deshalb bietet Conergy ihren Mitarbeitern unter anderem die Möglichkeit für das Alter vorzusorgen, sich gegen Berufsunfähigkeit sowie Krankheit abzusichern und einen Hinterbliebenenschutz zu integrieren. Dabei wird auf eine größtmögliche Flexibilität der Lösungen geachtet. Hierbei bieten wir das gesamte Spektrum der steuerlich geförderten Bruttoentgeltumwandlungen zur Altersvorsorge an. Darüber hinaus bezuschussen wir den von jedem Mitarbeiter gewählten Betrag zur betrieblichen Altersvorsorge.

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 Hightech-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.

Ein Dank

2006 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!

Bioenergie wird in einem intelligenten Energiemix mit einem zunehmenden Anteil an Erneuerbaren Energien immer größere Bedeutung gewinnen, da sie grundlastfähigen Strom liefert.

26 %

Umsatzanteil im Bereich Solarthermie, Wind- und Bioenergie.

Inhalt

58 Allgemeines
67 Geschäftsentwicklung
69 Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage
75 Die Aktien der Conergy AG
76 Vergütungsbericht für den Vorstand und den Aufsichtsrat der Conergy AG
77 Risikobericht
82 Forschung und Entwicklung
84 Ausblick
86 Nachtragsbericht

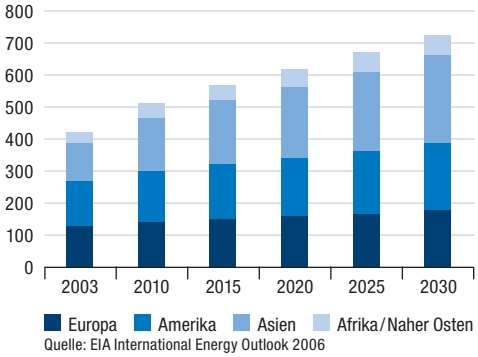
Konzernlagebericht der Conergy AG für das Geschäftsjahr 2006

A. Allgemeines

1. Marktentwicklung für regenerative Energiesysteme

Um dem weltweit weiter wachsenden Energiebedarf gerecht zu werden, sind laut IEA (Internationale Energieagentur) bis 2030 Investitionen mit einem Gesamtvolumen von USD 20,2 Bio. notwendig. 21 % davon werden in die Versorgung mit Öl, 19 % in Gas und rund 3 % in Kohle investiert. Der Löwenanteil von rund 56 % wird in den Ausbau der Elektrizitätswirtschaft fließen. In 2015 erwartet Conergy ein jährliches Marktvolumen für regenerative Energietechnik in der Größenordnung von USD 300 Mrd. Dabei werden netzgekoppelte solarthermische, photovoltaische oder auch Wind-Großkraftwerke ebenso an Bedeutung gewinnen, wie die dezentrale Energieversorgung durch intelligente Hybridsysteme, die ganze Gebäude oder Dörfer durch kombinierten Einsatz von Solar-, Wind- und Bioenergie rund um die Uhr autark mit Strom, Wärme oder auch Kühlung versorgen. Demgegenüber wird die Bedeutung kleinerer Systemlösungen, die heute noch etwa 60–70 % der Nachfrage ausmachen, tendenziell abnehmen.

Weltweiter Energieverbrauch nach Region
(in Billiarden Btu)



Quelle: EIA International Energy Outlook 2006

Nicht zuletzt auch vor dem Hintergrund des sich bereits heute immer deutlicher abzeichnenden Klimawandels wird die Einsicht bei der Bevölkerung und so auch der Politik wachsen, den Ausbau klimaschonender und vor Ort nutzbarer Technologien für einen intelligenten Energiemix der Zukunft voranzutreiben. Ein fundamentaler und globaler Trend, der längst zu immer konsequenterer Förderung Erneuerbarer Energien in immer mehr Ländern führt.

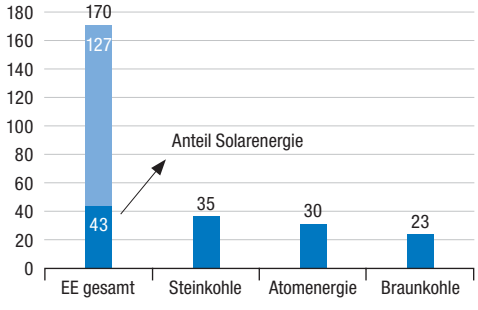
2. Deutschland bestes Beispiel für eine zunehmend unabhängigere Energieversorgung

Deutschland macht sich mehr und mehr unabhängig von teurer werdenden und umweltschädlichen fossilen Energieimporten. Der Anteil regenerativer Energiesysteme an der Energieversorgung in Deutschland wuchs in 2006 stärker als je zuvor. Laut BEE (Bundesverband Erneuerbare Energien e. V.) wurden bundesweit bereits 7,7 % (Vorjahr: 6,8 %) des gesamten Strom-, Wärme- und Kraftstoffbedarfs durch Wind, Wasser, Sonne, Bioenergie und Erdwärme gedeckt. Dies entspricht dem Verbrauch von mehr als zehn Millionen Haushalten. Bei der Stromproduktion stieg der Anteil Erneuerbarer Energien bereits auf 11,6 % (Vorjahr: 10,5 %). Beim steigenden deutschen Wärmeverbrauch wurde der Anteil von Bioenergie, Solarwärme und Erdwärme auf 6,2 % (Vorjahr: 5,9 %) gesteigert. Durch den Einsatz Erneuerbarer Energien konnten in 2006 Importe von Öl, Gas, Kohle und Uran im Wert von EUR 4,2 Mrd. vermieden werden. Gleichzeitig belegt eine Studie des DLR (Deutsches Zentrum für Luft- und Raumfahrt) und des Fraunhofer-Institutes ISI, dass alleine durch Strom aus Erneuerbaren Energien eine Einsparung externer Kosten für Umweltschäden in Höhe von EUR 3,2 Mrd. gegengerechnet werden kann.

3. Vom Ausbau Erneuerbarer Energien profitiert auch die Volkswirtschaft

Darüber hinaus wurden bis heute bereits über 170.000 Arbeitsplätze in diesen Zukunftstechnologien mit weltweitem Exportpotenzial geschaffen. Dank dieser Vorreiterrolle zählen deutsche Unternehmen wie Conergy zu den Markt- und Technologieführern in der regenerativen Energietechnik. Wird die Förderung konsequent fortgesetzt, bleibt der deutsche Binnenmarkt eine stark wachsende Ausgangsbasis für die einheimischen Unternehmen, um ihre Weltmarktanteile durch den konsequenten Ausbau der Massenproduktion für immer kostengünstigere Technologien voranzutreiben. Gleichzeitig wird der Zielwert 2010 von 12,5 % Anteil laut einer Studie des DLR (Deutsches Zentrum für Luft- und Raumfahrt) sicher erreicht und die Zielmarke 2020 von mindestens 20 % mit großer Wahrscheinlichkeit überschritten. Darüber hinaus erreichen die vermiedenen CO_2-Emissionen allein durch den konsequenten Ausbau der Erneuerbaren Energien ein Volumen, das nicht nur in Deutschland, sondern auch in Europa von erheblicher Bedeutung sein wird, die über dem Kyoto-Protokoll liegenden Ziele zu erreichen.

Jobmotor Erneuerbare Energien in Deutschland
(Arbeitsplätze in Tausend)

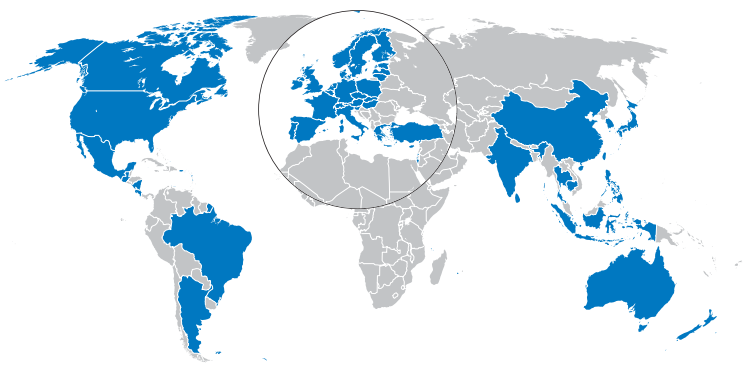


Quelle: BSW, BMU, Informationskreis Kernenergie; Stand 2005

4. Ausbau Erneuerbarer Energien wird weltweit bereits in 48 Ländern gefördert

Regenerative Technologien werden weltweit immer stärker gefördert und eingesetzt. Dabei erweist sich das deutsche Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) selbst als Exportschlager. Denn aus politischer Sicht hat das deutsche EEG inzwischen eine ausgesprochen hohe Attraktivität erreicht, was auch von der EU-Kommission kürzlich bestätigt wurde. EEG-ähnliche Fördermodelle werden bereits in knapp 30 Ländern (darunter 16 EU-Länder und eine wachsende Anzahl von US-Bundesstaaten) eingesetzt. In zahlreichen weiteren Ländern wird über eine Einführung diskutiert. Darüber hinaus initiieren einige Regierungen auch andere Marktanreizprogramme. Die Stromerzeugung aus Erneuerbaren Energien wird derzeit in 48 Ländern, darunter 14 Entwicklungsländer, gefördert. Auch 18 US-Bundesstaaten und drei kanadische Provinzen haben ihre ambitionierten Ausbauziele für Erneuerbare Energien festgelegt. Bis 2020 will China 17 % seines gesamten Energiebedarfs aus erneuerbaren Quellen decken, trotz stark steigendem Energieverbrauch. Heute sind es lediglich 3 % der Energie. In Kalifornien soll bis 2020 ein Drittel des Strombedarfs mit regenerativen Energien gedeckt werden; inklusive der großen Wasserkraft sogar 48 %. Der heutige Anteil beträgt rund 11 %. In Europa gibt eine EU-Richtlinie Ziele für den Anteil Erneuerbarer Energien am gesamten Stromverbrauch für jeden Mitgliedstaat vor. Derzeit sind nur Deutschland, Spanien, Dänemark und Finnland auf dem Weg, ihre für 2010 gesetzten Zielvorgaben zu erreichen. Alle anderen EU-Regierungen sind aufgefordert, diesen Weg ebenfalls konsequent einzuschlagen. Dies sind die Triebfedern des boomenden Auslandsgeschäfts der Conergy. Der Weltmarktanteil der deutschen Solarunternehmen lag im vergangenen Jahr bei 25 %. Im Jahr 2000 waren es 7 %. Bei Windenergieanlagen erreichen deutsche Unternehmen bereits einen Weltmarktanteil von 40 % bei einer Exportquote von 71 %. Ein Ziel, das die deutsche Solarindustrie ebenfalls anstrebt.

Erneuerbare Energien werden weltweit gefördert

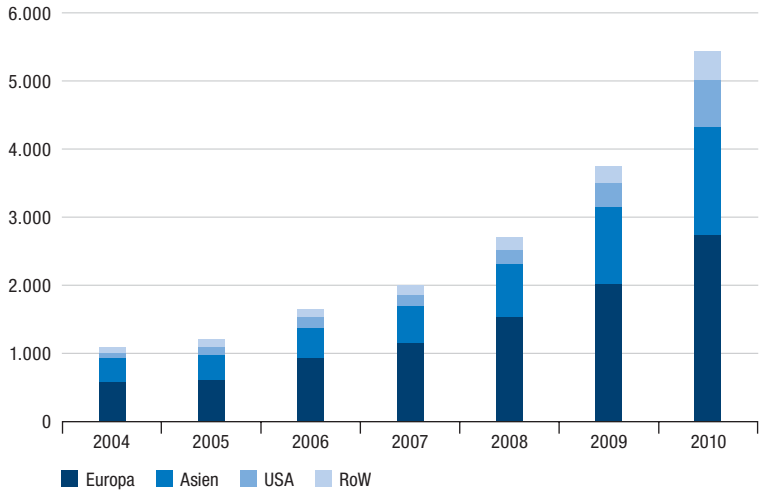


Länder mit EE-Förderung

5. Solarindustrie nutzt Kostensenkungspotenziale zur Nachfragesteigerung

Wegen des enormen Nachfrageüberhangs ist der Preis für Solarsysteme und deren Komponenten seit 2004 jährlich um etwa 7 % angestiegen. Auf diesem Preisniveau ging die Nachfrage vor allem aus dem landwirtschaftlichen Bereich stark zurück. Parallel dazu erhöhte sich das Angebot, was zu einem Angebotsüberhang führte. Bis Jahresende 2006 sank dadurch der Großhandelspreis von Solarmodulen um etwa 20 %. Für 2007 erwartet Conergy einen weiteren Preisrückgang um etwa 7–10 %. Damit ist eine Investition in ein eigenes Solardach wieder attraktiv in Deutschland. Entsprechend wird wieder ein starkes Wachstum der Nachfrage erwartet. Die in Spanien, Frankreich, Italien oder auch Griechenland eingeführten Netzeinspeisetarife für Solarstrom lassen auch dort eine substanzielle Steigerung der Nachfrage erwarten.

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

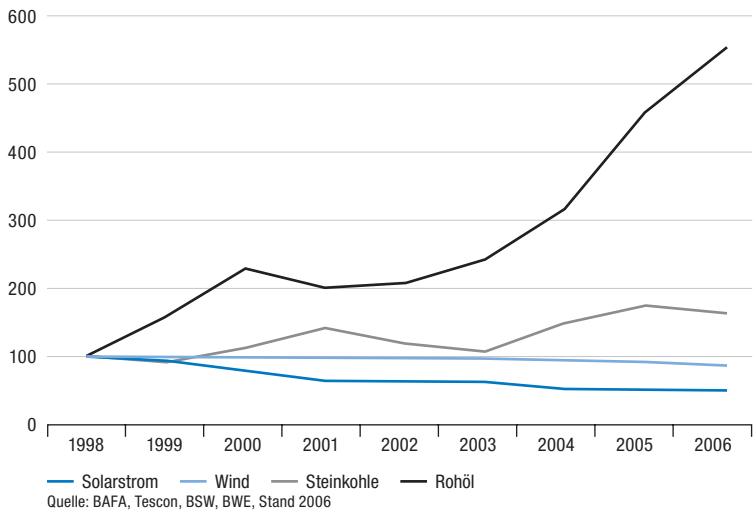


Quelle: EPIA market study, Dezember 2005 – Accelerated Scenario

6. Erneuerbare Energiesysteme werden immer wettbewerbsfähiger

Die Kosten für Rohöl sind zwischen 1995 und 2006 von knapp USD 17 auf rund USD 60 je Barrel (159 Liter) angestiegen. Auch der Weltmarktpreis für Steinkohle ist in diesem Zeitraum gestiegen: von knapp EUR 41 pro Tonne auf über EUR 57 – die Preise für Uran haben sich sogar fast versiebenfacht. Aufgrund der weltweit steigenden Nachfrage nach Energie und der Verknappung endlicher Ressourcen wird sich dieser Trend fortsetzen. Den Studien der US-amerikanischen Investmentbank Goldman Sachs und des Hamburger Weltwirtschaftsinstituts zufolge könnte der Preis für Rohöl aufgrund der starken Nachfrage in Zukunft auf mehr als USD 100 je Barrel klettern. Denn 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. Während die herkömmlichen Energieträger immer teurer werden, sind die Kosten für Erneuerbare Energien in den letzten 15 Jahren bereits um etwa die Hälfte gesunken. Bis 2020 strebt die Branche eine weitere Kostensenkung von 40 % an. Erneuerbare Energien werden daher voraussichtlich in 10 bis 15 Jahren voll wettbewerbsfähig sein.

Erneuerbare Energien werden immer günstiger (in %)



Quelle: BAFA, Tescon, BSW, BWE, Stand 2006

7. Zunehmende Massenproduktion sorgt für Effizienzsprünge und sinkende Kosten

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 werden Systeme zur Nutzung regenerativer Energien durch die Massenproduktion ihrer Komponenten immer kostengünstiger. Mit den Systemkosten sinkt auch der Preis für Strom, Wärme oder Kühlung aus Solaranlagen, Windparks oder Bioenergieanlagen. Gleichzeitig wird weltweit kräftig in Forschung und Entwicklung investiert, was die Energieausbeute immer effizienter macht. Effekte, die die Wettbewerbsfähigkeit regenerativer Energiesysteme weiter verbessern. Damit wird das zukünftige Wachstum immer selbstverständlicher und unabhängiger von staatlichen Marktanreizprogrammen.

8. Zahlreiche Studien stellen eine Vervielfachung des solaren Marktwachstums in Aussicht

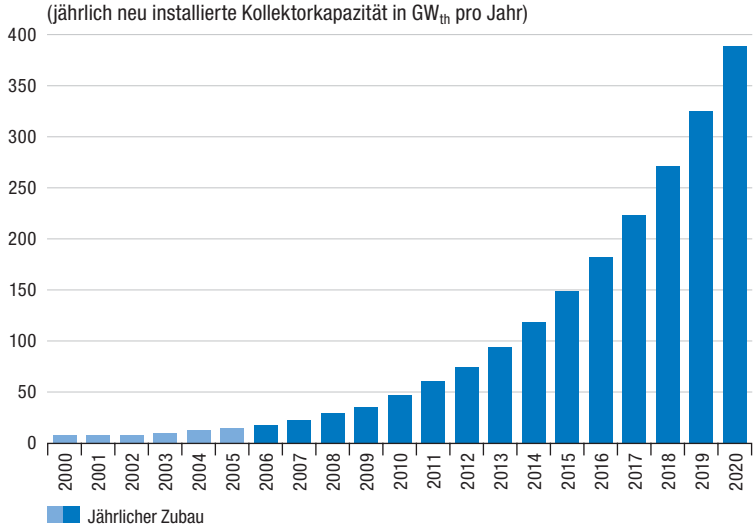
Das enorme Wachstumspotenzial für die verschiedenen Technologien für Wärme und Strom aus Sonnenlicht wird durch eine Vielzahl von Studien belegt. Die optimistischsten Marktstudien wie beispielsweise die der EPIA (European Photovoltaic Industry Association) gehen sogar von jährlichen Marktwachstumsraten von über 30 % aus. Aber auch die traditionell als konservativ eingeschätzte Prognose des Schweizer Bankhauses Sarasin geht davon aus, dass das Wachstum der drei solaren Anwendungen Photovoltaik, Solarthermie und solarthermische Kraftwerke langfristig durch starke Nachfrageschübe gesichert wird. Die Schweizer Experten für nachhaltige Investments erwarten in deren aktueller Solarstudie aus dem November 2006 weltweite Wachstumsraten für Solarzellen in den nächsten 15 Jahren von durchschnittlich 20 %. Damit wurden die Schätzungen erhöht, mit einer erwarteten weltweit installierten Leistung von mehr als 3 Gigawatt im Jahr 2010.

Dabei wird der relative Anteil Deutschlands trotz wachsendem Markts von heute 43 % auf unter 20 % im Jahr 2020 abnehmen. Dies wird in Anbetracht etlicher Schwellen- und Entwicklungsländer geschehen, die zunehmend Photovoltaik zur ländlichen Elektrifizierung einsetzen. Ein wichtiger Zukunftsmarkt für die Solarstromproduktion, denn in diesen oft sonnenreichen Ländern haben bereits heute rund zwei Milliarden Menschen keinen Zugang zu einem verlässlichen Stromnetz. In zahlreichen dieser Wachstumsmärkte – wie Indien, Mexiko, Brasilien, China oder auch Singapur – ist Conergy bereits heute kundennah mit eigenen Niederlassungen vertreten und profitabel im Geschäft. Hier profitiert Conergy von ihrer Kompetenz, verschiedene Produkte zur kombinierten Nutzung von Solar-, Wind- oder auch Bioenergie in autarken Hybridsystemen einsetzen zu können.

9. Solarthermie wächst noch stärker als Photovoltaik

Für die Solarthermie erwartet das Bankhaus Sarasin bis zum Jahr 2010 ein noch höheres weltweites Wachstum von jährlich 25–30 %. Hohe Öl- und Gaspreise erweisen sich hier als Wachstumstreiber. Denn kaum eine andere Technologie spart so viele fossile Brennstoffe und CO_2 ein wie die Solarwärme. Sollten Preise für Öl und Gas wie vielfach erwartet weiter steigen, dürfte dies auf politischer Ebene weitere Unterstützungsprogramme nach sich ziehen, sodass sogar deutlich höhere Wachstumsraten möglich werden. Beschleunigt wird diese Entwicklung auch von regenerativen Kühlsystemen, bei denen solarthermische Kollektoren wie auch die Wärmepumpen der Conergy im Umkehrbetrieb im Winter zum Heizen und im Sommer zur Kühlung eingesetzt werden. Mit Systemtechnologien zur kombinierten Nutzung von Erd- und Solarwärme können Hausbesitzer ihre jährlichen Heizungskosten gegenüber herkömmlichen Erdgas- oder Ölheizungen reduzieren und sich sogar autark von fossilen Brennstoffen machen. Diese Zukunftstechnologien produzieren direkt Wärme oder Kühlung, was effizienter ist, als der Umweg über die Stromproduktion und zudem deren Nachfrage zu Spitzenlastzeiten entlastet. Eine Studie bezifferte den europäischen Klimatisierungsmarkt auf EUR 4,3 Mrd. im Jahr 2005, wovon allein auf Spanien und Italien 49 % entfallen.

Sarasin-Prognose des weltweiten Solarkollektoren-Marktes
(jährlich neu installierte Kollektorkapazität in GW_{th} pro Jahr)



Quelle: Sarasin, 2006

10. Solarthermische Kraftwerke können Strom zu wettbewerbsfähigen Preisen liefern

Für solarthermische Kraftwerke geht eine aktuelle Studie von Greenpeace und der ESTIA (European Solar Thermal Industry Association) davon aus, dass hier Kraftwerksleistungen von 6,5 Gigawatt bis 2015 aufgebaut werden. Um der Stromnachfrage gerade in südlichen Regionen zu Spitzenlastzeiten gerecht zu werden, bieten solarthermische Kraftwerke bereits heute wettbewerbsfähige Alternativen. Ihre Stromgestehungskosten sind in den besonders sonnenreichen Regionen im Vergleich zur Photovoltaik heute um bis zu 50 % niedriger. Darüber hinaus ist der Einsatz solarthermischer Großanlagen effizienter als die kostenintensive Vorhaltung ausreichend konventioneller Kraftwerkleistung für wenige Stunden während der heißesten Tageszeiten. Bei Bedarf können diese solaren Großkraftwerke auch 24 Stunden rund um die Uhr abrufbereit Strom liefern.

11. Anhaltender 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. Mit der im Sommer 2007 anlaufenden und vollintegrierten Wafer-, Zell- und Modulproduktion in Frankfurt/Oder plant Conergy ihre weltweit aktiven Vertriebskanäle künftig zu einem Großteil selbst mit Hightech-Komponenten zu versorgen. Darüber hinaus nachgefragte Technologien wie Dünnschicht und zusätzliche Mengen werden weiterhin am Weltmarkt zur Spitzenabdeckung von renommierten Lieferanten zugekauft.

12. Siliziumproduktion übersteigt wachsende Nachfrage spätestens ab 2008

Auch bei der künftigen Siliziumbeschaffung für die eigene Produktion kommen Conergy die substanziell wachsende Produktion und damit mittelfristig fallende Weltmarktpreise entgegen. Der Produktionskapazitätenausbau von Solarsilizium geht weit über die auf dem aktuellen Preisniveau nachgefragten Mengen hinaus. Selbst bei einem weltweiten Nachfragewachstum von jährlich mindestens 30 % dürfte ab 2008 auch nach Einschätzung vieler Analysten mehr als ausreichend Silizium für die Photovoltaikindustrie zur Verfügung stehen und damit noch schnelleres Wachstum bei weiter sinkenden Preisen ermöglichen.

Vor diesem Hintergrund baut Conergy ihre globalen Aktivitäten auch in der eigenen Solarmodulproduktion aus. 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

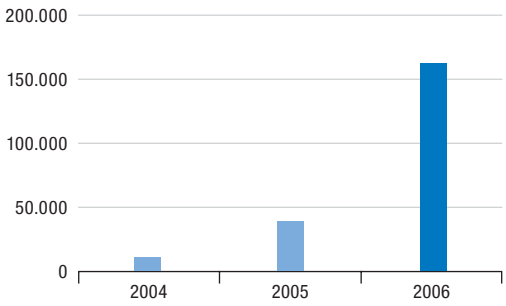
1. Conergy nach Solarumsätzen weiter Europas Nr. 1 und weltweit bereits die Nr. 2

Mit einer Umsatzsteigerung um 42 % auf EUR 752,2 Mio. (Vorjahr: EUR 530,2 Mio.) baut Conergy ihre weltweiten Marktanteile in den durchschnittlich etwa um 25 % wachsenden Märkten für regenerative Energiesysteme konsequent aus. Alle Vertriebskanäle haben zu diesem erfolgreichsten Geschäftsjahr seit Gründung 1998 mit wachsenden Umsätzen beigetragen. Darüber hinaus wurde der Auslandsumsatzanteil bereits auf 37 % (Vorjahr: 14 %, Planziel 2006: 25 %) und der Umsatzanteil mit Solarthermie, Wind- und Bioenergie auf 26 % (Vorjahr: 12 %, Planziel 2006: 20 %) gesteigert. Damit zeigt sich Conergy auf bestem Weg, ihre Wachstumsstrategie 50/50/08 erfolgreich umzusetzen. So werden zusätzliche Umsatz- und Gewinnpotenziale in den weltweit lukrativsten Märkten erschlossen, was das Unternehmen gleichzeitig unabhängiger von Angebots- und Nachfrageüberhängen in den zyklisch wachsenden Märkten für regenerative Systemtechnologie macht.

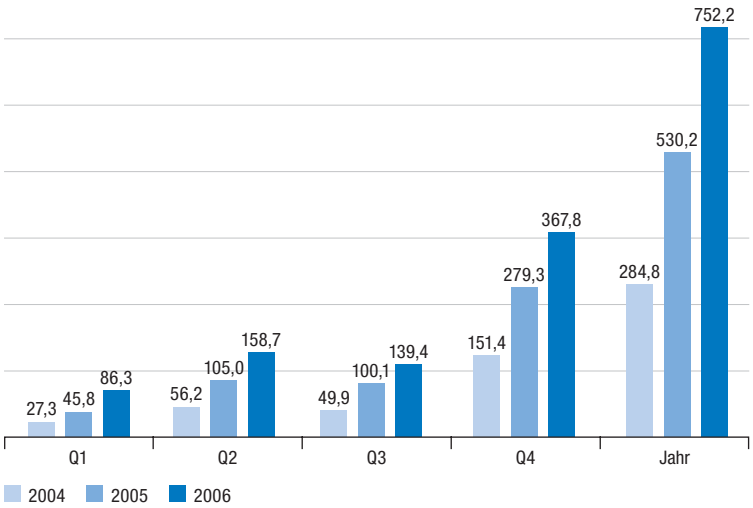
Vor dem Hintergrund der Preisentwicklung für Solarsysteme in Deutschland 2006 zeigte sich, wie Conergy mit zunehmender Flexibilität temporäre Nachfrageschwankungen in regionalen Märkten erfolgreich auspendelt. Da sich Solarsysteme in immer mehr Ländern für ihre Betreiber als attraktives Investment rechnen, führte der Nachfrageüberhang zu weiteren Preiserhöhungen für Solarmodule am Weltmarkt. Dies hatte zur Folge, dass auch die Endkundenpreise im ersten Halbjahr 2006 um etwa 10 % stiegen. Im Sommer wurde, wie von Conergy erwartet, das höchste Preisniveau überschritten. Die Großkundenpreise für Solarmodule sanken vor dem Hintergrund der etwa um 25 % wachsenden Modulproduktion sämtlicher Hersteller in Deutschland bis Jahresende um etwa 20 %. Der deutsche Markt macht nach wie vor noch etwa 40–50 % des Weltmarkts aus. Die weit überproportional wachsende Nachfrage in einigen Auslandsmärkten, wie beispielsweise Italien, Frankreich, Griechenland, Korea oder auch Kalifornien, bei vergleichsweise wesentlich kleinerem Marktniveau macht eine Internationalisierungsstrategie nötig aber auch attraktiv.

Als Basis für die Erreichung der Umsatzziele 2007 hat sich der bereits im Januar vorliegende Auftragsbestand gegenüber dem Vorjahresniveau mehr als verdreifacht. Damit hat Conergy bereits zu Jahresbeginn Aufträge für etwa 65 % des im Gesamtjahr geplanten Umsatzes in den Büchern. Zum Vergleich: zum selben Zeitpunkt im Vorjahr machten die sich in Vorbereitung befindenden Projekte nur etwa 30 % des für 2006 geplanten Umsatzes aus. Besonders erfreulich entwickelt sich das Solargeschäft in Spanien – dem weltweit aktuell wachstumsstärksten Markt. Etwa drei Jahre nach Einführung der für Endkunden attraktiven Förderbedingungen erweist sich der frühzeitige Markteintritt der Conergy als sehr vorteilhaft. Durch die Übernahme des spanischen Solargroßhändlers Albasolar im Jahr 2000, dem bereits 2001 eingeleiteten Aufbau des Endkundenvertriebsnetzes über die Marke SunTechnics und dem in 2005 erfolgten Einstieg der heutigen Epuron in die Planung und strukturierte Finanzierung regenerativer Großprojekte vor Ort konnten in 2006 bereits Solarprojekte mit einer Gesamtspitzenleistung von etwa 27 Megawatt auf der Iberischen Halbinsel realisiert werden. Damit gilt die Conergy Gruppe mit einem Marktanteil von über 30 % jetzt auch im Solargeschäft in Spanien als klare Nummer 1. Auch bei sich ändernden Einspeisevergütungen für die Photovoltaik werden nicht zuletzt auch die gesetzlich verankerten Auflagen zur Nutzung von Solarwärme bei allen Neubauten dafür sorgen, dass dieser Solarmarkt weiter zu den weltweit lukrativsten und wachstumsstärksten Regionen zählen wird.

Umsatz in Spanien (in TEUR)

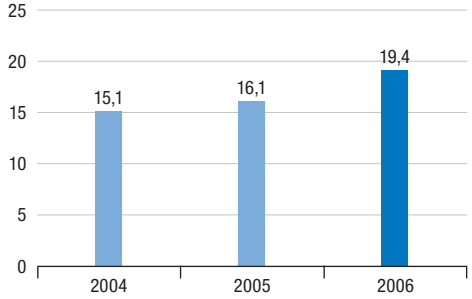


Umsatzerlöse nach Quartalen (in Mio. EUR)



C. Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage

Entwicklung der Rohertragsmarge (in %)



1. Entwicklung des Rohertrags

In 2006 stieg der Rohertrag auf EUR 146 Mio. (2005: EUR 86 Mio.). Die Rohertragsmarge erhöhte sich damit auf 19,4 % gegenüber 16,1 % im Vorjahr. Gründe hierfür sind insbesondere das wachsende Auslandsgeschäft bei Photovoltaik, das margenstärker als im Inland ist und eine weitere Vertiefung der Wertschöpfung in verschiedenen Bereichen der Produktion. Zusätzlich konnten über das internationale Großprojekt-Geschäft die sinkenden Verkaufspreise aus dem Handelsgeschäft mehr als kompensiert werden. Dies führte insgesamt zu einer Erhöhung der Rohertragsmarge.

2. Projects

Der Bereich Projects der Markenwelt Epuron (ehemals voltwerk) konnte den Umsatz bei der strukturierten Finanzierung und Realisierung von Solar-, Wind- und Bioenergie-Großkraftwerken um 91,5 % auf EUR 266,8 Mio. (Vorjahr: EUR 139,3 Mio.) am kräftigsten steigern. Dank der randvollen und internationaler ausgerichteten Projektpipeline konnte auch die Rohertragsmarge auf 23 % (Vorjahr: 9 %) über dem Gruppendurchschnitt von 19,4 % (Vorjahr: 16,1 %) verbessert werden.

3. Engineering

Auch beim weltweiten Endkundengeschäft der SunTechnics mit schlüsselfertigen regenerativen Energiesystemen wurde der Rohertrag und damit die Rohertragsmarge auf 23,3 % (Vorjahr: 19,3 %) deutlich verbessert. Der Umsatz konnte in 2006 um 32,7 % auf EUR 199,2 Mio. (Vorjahr: EUR 150,1 Mio.) gesteigert werden. Wegen des Aufbaus neuer Niederlassungen in Frankreich, Italien, Belgien, Südkorea, Singapur sowie des Ausbaus des kundennahen Vertriebsnetzes in Deutschland, Spanien, Indien und den USA wurde der Personalbestand in den Regionen bereits zur Vorbereitung auf das stark wachsende Geschäft in 2007 ausgerichtet. Damit einher ging ein im Vergleich zum Umsatzwachstum 2006 weit überproportionaler Anstieg der Personal- und Sachkosten um 205 % auf EUR 44,2 Mio. (Vorjahr: EUR 14,5 Mio.). Dank der zusätzlichen Vertriebsmitarbeiter und Ingenieure ist SunTechnics bestens auf Umsatzsprünge vorbereitet, was bereits in 2007 wieder steigende EBIT-Margen erwarten lässt.

4. B2B-Vertrieb (DMS&CS und Wholesale)
Das Solargeschäft im Vertrieb der AET an Installateure und der Herstellermarke Conergy über den Handel wurde durch die im Kernmarkt Deutschland seit Sommer 2006 bis Jahresende um etwa 20 % niedrigeren Endkundenpreise für Photovoltaik-Systeme stark beeinflusst. Die sinkenden Preise konnten in 2006 noch nicht vollständig durch entsprechend niedrigere Beschaffungskosten bei den Zulieferern kompensiert werden. Wegen des Preisrutsches zum Jahresendgeschäft fiel die Rohertragsmarge des Segments Wholesale im Vertrieb an Installateure auf 9,9 % (2005: 15 %). Dem Vertrieb der Herstellermarke Conergy gelang wegen der tieferen Wertschöpfung bei Gestellen und Wechselrichtern eine Rohertragsmarge in Höhe von 17,1 % (Vorjahr: 25,5 %).

5. Personal- und Sachkosten
Die Personal- und Sachkosten stiegen insgesamt überproportional von EUR 49,8 Mio. in 2005 um 143,6 % auf EUR 121,3 Mio. in 2006. Beim Jahresvergleich ist zu beachten, dass in 2006 erhebliche Vorlaufleistungen zur Erhöhung der Wertschöpfung und zur Vorbereitung auf den in 2007 angepeilten Umsatzsprung auf EUR 1,25 Mrd. geleistet wurden. Neben dem nachhaltig stark wachsenden operativen Geschäft konnten während der Berichtsperiode weitere wichtige Meilensteine zur Erschließung zusätzlichen Umsatzpotenzials kundennah in den für regenerative Energiesysteme lukrativsten Märkten erreicht werden. In 2006 wurden 20 eigenständige Vertriebsgesellschaften frühzeitig in Ländern mit vielversprechendem Wachstumspotenzial aufgebaut. Darüber hinaus wurden auch die vorhandenen operativen Einheiten bereits in 2006 erheblich personell aufgestockt. Zum 31. Dezember 2006 beschäftigte Conergy weltweit 1.480 Mitarbeiter (Vorjahr: 724).

6. Ergebnisentwicklung
Der Jahresüberschuss lag mit EUR 30,2 Mio. um 8,7 % über Vorjahr (2005: EUR 27,8 Mio.). Ergebnisbelastend wirkten Sonderaufwendungen zur Erschließung zusätzlicher internationaler Märkte (EUR 8,7 Mio.) und der Einritt in neue komplementäre Technologien zum Ausbau der Produktpalette für regenerative Energiesysteme (EUR 12,2 Mio.). Darin enthalten sind auch die bereits in 2006 entstandenen Kosten für den Aufbau der vollintegrierten solaren Wafer-, Zell- und Modulproduktion zur Vertiefung der Wertschöpfung im Kerngeschäft Photovoltaik in Frankfurt/Oder. Demgegenüber stehen Sondererlöse in Höhe von EUR 15,0 Mio., die hauptsächlich aus dem Verkauf zweier Grundstücke erzielt wurden.

Bereits für das laufende Geschäftsjahr erwartet Conergy zusätzliches Margenpotenzial aus diesen Investitionen in die internationalen Märkte und komplementären Technologien außerhalb der Photovoltaik. Weiterhin ist aus dem wachsenden Auslandsgeschäft und höheren Erträgen in den Bereichen Solarthermie und Bioenergie mit höheren Margen zu rechnen.

7. Übersicht der in 2006 gegründeten und akquirierten Gesellschaften der Conergy Gruppe

Name	Marke	Standort
Conergy Pte. Ltd.	Conergy	Singapur
Conergy España SL	Conergy	Spanien
Conergy Central Services LLC	Conergy	USA
Conergy Energia Solar Ltda.	Conergy	Brasilien
Conergy Contracting GmbH	Conergy	Deutschland
Conergy Estonia OÜ	Conergy	Estland
Conergy Limited	Conergy	Korea
Conergy Alternatif Enerji Sistemleri Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi	Conergy	Türkei
SunTechnics Energy Systems Pte. Ltd.	SunTechnics	Singapur
SUNTECHNICS IMPIANTI ENERGETICI SRL	SunTechnics	Italien
SunTechnics – Systèmes d'énergies SARL	SunTechnics	Frankreich
SunTechnics Sistemas de Energia Ltda.	SunTechnics	Brasilien
SunTechnics Energy Systems EPE	SunTechnics	Griechenland
SunTechnics Limited	SunTechnics	Korea
SunTechnics Installation & Services Inc.	SunTechnics	USA
SunTechnics Instalaciones & Mantenimiento SL	SunTechnics	Spanien
EPURON LLC	EPURON	USA
VOLTWERK ITALIA S.R.L.	EPURON	Italien
EPURON Pte. Ltd.	EPURON	Singapur
EPURON Vierte Management GmbH	EPURON	Deutschland
EPURON Fünfte Management GmbH	EPURON	Deutschland
Énergie Éolienne Lusanger S.A.R.L.	EPURON	Frankreich
Parc Éolien de la Chaude Vallée S.A.R.L.	EPURON	Frankreich
Parc Éolien du Mélier S.A.R.L.	EPURON	Frankreich
Parc Éolien de Morvillers S.A.R.L.	EPURON	Frankreich
Parc Éolien de Bonneuil S.A.R.L.	EPURON	Frankreich

Darüber hinaus wurden 12 Unternehmen akquiriert und in die Markenwelten der Conergy integriert, die weitere Kundenpotenziale und komplementäre Technologien in die Gruppe für künftiges Wachstum einbringen.

Name	Marke	Standort	Technologie
Conergy Services Ost GmbH	Conergy	Deutschland	Wind / Service
Cap-Aus Pty Limited	Conergy	Australien	Solarthermie
Conergy Limited	Conergy	Zypern	Photovoltaik
Riposol Handels GmbH	Conergy	Österreich	Solarthermie
Conergy GmbH	Conergy	Österreich	Solarthermie
Conergy GmbH	Conergy	Schweiz	Solarthermie
Conergy BVBA	Conergy	Benelux	Solarthermie
Güstrower Maschinen Bau GmbH	Conergy	Deutschland	Wärmepumpen
Conergy SolarModule GmbH	Conergy	Deutschland	Photovoltaik
Sun Technics Energy Systems NV	SunTechnics	Benelux	Photovoltaik
D&J Electric Inc.	SunTechnics	USA	Photovoltaik
SAGAP ELEKTRIK ÜRETIM ANONIM ŞIRKETI	EPURON	Türkei	Wind

Nachdem der Umsatz in 2006 zu über 93 % durch die bereits etablierten operativen Einheiten realisiert wurde, werden diese Übernahmen und Neugründungen bereits in 2007 substanzielle Beiträge zum Ausbau des internationalen Geschäfts mit regenerativen Energiesystemen leisten. Dies zeigt sich beispielsweise durch den in Januar 2007 mehr als verdreifachten Auftragsbestand. Dank der Akquisitionen im Bereich Umweltwärme verfügt Conergy beispielsweise jetzt für alle Vertriebskanäle über bedarfsgerechte Systemtechnologie zur kombinierten Nutzung von Erd- und Solarwärme. Mit dem ganzheitlichen Angebot der Conergy können Hausbesitzer ihre jährlichen Heizungskosten gegenüber herkömmlichen Erdgas- oder Ölheizungen signifikant reduzieren und sich sogar autark von fossilen Brennstoffen machen. Dabei sind die Einsatzmöglichkeiten der regenerativen Wärmesysteme von Conergy noch vielfältiger. Neben der Warmwasserproduktion können sie im Umkehrbetrieb im Winter heizen und im Sommer kühlen.

8. Sonstige betriebliche Erträge / Andere aktivierte Eigenleistungen

Der Anstieg der sonstigen betrieblichen Erträge resultiert hauptsächlich aus dem Verkauf zweier Grundstücke in Höhe von EUR 15,0 Mio. Darüber hinaus sind in dieser Position auch Erträge aus der Erstkonsolidierung eines Windprojekt-Joint Venture in der Türkei (EUR 3,3 Mio.) und aktivierte Entwicklungsleistungen ausgewiesen. Den sonstigen betrieblichen Erträgen stehen Aufwendungen für die beschleunigte Internationalisierung des Geschäfts (EUR 8,7 Mio.) und Investitionen in den Ausbau der Produktlinien für regenerative Energiesysteme (EUR 12,2 Mio.) gegenüber.

9. Bilanzstruktur und Finanzlage

Die Bilanzsumme hat sich von EUR 346,3 Mio. auf EUR 698,4 Mio. im Jahr 2006 erhöht. Ein wesentlicher Grund dafür ist das in 2006 um EUR 96,8 Mio. gestiegene Anlagevermögen. Dieses resultiert unter anderem aus den geleisteten Anzahlungen auf Maschinen bei der HighSi GmbH am Standort Frankfurt/Oder (EUR 48,7 Mio.), dem Goodwill aus Unternehmenskäufen (EUR 22,6 Mio.) und den aktivierten Entwicklungskosten (EUR 8,6 Mio.). Ein weiterer Grund für die Erhöhung der Bilanzsumme liegt im Anstieg des Umlaufvermögens. Die Haupttreiber waren das umsatzstarke Jahresendgeschäft sowie das sprunghaft gestiegene weltweite Großprojektgeschäft. Entsprechend haben sich auch die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen substanziell erhöht. Durch die im zweiten Halbjahr 2006 begonnene Umstellung von Zahlungskonditionen bei Lieferanten und die Einführung liquiditätsschonender Finanzierungskonzepte für Großprojekte wird für 2007 eine Reduzierung des Working Capital in Relation zum Umsatz erwartet.

Das langfristig gebundene Vermögen ist in voller Höhe durch das Eigenkapital gedeckt. Es macht aktuell 19,9 % der Bilanzsumme aus (Vorjahr: 7,6 %) und entfällt mit EUR 119,5 Mio. auf das Anlagevermögen (Vorjahr: EUR 22,6 Mio.).

Die Gründe für die deutliche Erhöhung der kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten liegen hauptsächlich in der Finanzierung des Working Capitals für das deutlich gestiegene Projektvolumen sowie den Anzahlungen für Maschinen zum Aufbau der vollintegrierten solaren Wafer-, Zell- und Modulproduktion in Frankfurt/Oder. Die Finanzierung erfolgt durch die Inanspruchnahme der vorhandenen Kreditlinien: Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit in Höhe von TEUR 224.310 besteht im Wesentlichen aus der Ausweitung der Kontokorrentinanspruchnahmen. Hierfür wurden im Geschäftsjahr 2006 bilaterale Kreditlinien mit Banken über EUR 512,0 Mio. abgeschlossen. Diese Kreditlinienausweitung diente vorrangig zur Finanzierung des Working Capitals und getätigter Investitionen. Aus dem Verkauf eigener zurückgekaufter Aktien sind dem Unternehmen Mittel in Höhe von EUR 11,2 Mio. zugeflossen. Im Conergy Konzern werden zudem Innenfinanzierungseffekte durch Cashpooling-Strukturen sowie durch ein Inhouse Banking-Konzept genutzt, wobei die operativen Einheiten zentral über die Conergy AG finanziert werden und Liquidität optimiert konzernweit verteilt wird. Die durchschnittlichen Fremdkapitalkosten betragen 2006 3,6 % der durchschnittlichen Bruttofinanzschulden des Conergy-Konzerns.

10. Eigenkapitalquote
Die Conergy Gruppe weist eine solide Eigenkapitalquote von 26,3 % aus (Vorjahr: 43,7 %). Das von EUR 151,3 Mio. in 2005 auf EUR 183,9 Mio. gestiegene Eigenkapital ist in erster Linie auf den im Betriebsjahr erzielten Gewinn zurückzuführen.

11. 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. Die Aktien der Conergy AG

Die Aktien der Conergy AG werden seit dem erfolgreichen Börsengang am 17. März 2005 unter dem Börsenkürzel „CGY“ und der WKN 604002 und ISIN DE0006040025 im Frankfurter Prime Standard geführt.

Die Zulassung des gesamten Grundkapitals der Gesellschaft zum Börsenhandel im Amtlichen Markt mit gleichzeitiger Zulassung zum Teilbereich des Amtlichen Markts mit weiteren Zulassungsfolgepflichten (Prime Standard) an der Frankfurter Wertpapierbörse wurde erteilt. Gehandelt werden aktuell 30 Millionen auf Inhaber lautende Stammaktien. Die Rechte und Pflichten bestimmen sich nach dem Aktiengesetz. Der Streubesitz beträgt bei Berücksichtigung aller Aktionäre, die weniger als 3 % besitzen, 48,5 %. Über 10 % der stimmberechtigten Aktien hielten zum Stichtag 31. Dezember 2006: Hans-Martin Rüter (16,35 %), Dieter Ammer (12,67 %) und Grazia Equity GmbH (12,08 %).

Der Prime Standard ist ein Börsensegment für die Notierung von Aktien an der Frankfurter Wertpapierbörse. Neben dem Prime Standard gibt es ferner den General Standard. Im General Standard gelten die Anforderungen des Gesetzgebers für den Amtlichen Markt bzw. den Geregelten Markt. Im Prime Standard müssen Emittenten über das Maß des General Standard hinausgehende internationale Transparenzanforderungen erfüllen. Diese sind:

- Quartalsweise Berichterstattung in deutscher und englischer Sprache
- Anwendung internationaler Rechnungslegungsstandards (IFRS/IAS oder US-GAAP)
- Veröffentlichung eines Unternehmenskalenders
- Durchführung mindestens einer Analystenkonferenz außerhalb der Bilanzpressekonferenz
- Ad-hoc-Mitteilungen in deutscher und englischer Sprache.

1. Dividende

Conergy beabsichtigt, auch in absehbarer Zukunft weiterhin den überwiegenden Teil des Jahresüberschusses zur Sicherung und zum Ausbau der bestehenden Marktposition sowie der Umsetzung der strategischen Ziele ganz oder teilweise zu thesaurieren. Das Unternehmen wird unter Berücksichtigung seiner finanziellen Lage, seiner Liquiditätsbedürfnisse sowie der rechtlichen, steuerlichen und sonstigen Rahmenbedingungen prüfen, ob (und wenn in welchem Umfang) Dividenden ausgeschüttet werden. Dafür wird der Vorstand dem Aufsichtsrat einen Gewinnverwendungsvorschlag zur Prüfung vorlegen, ob unter anderem ein Teil des Bilanzgewinns 2006 zur Zahlung einer Dividende verwendet werden soll.

2. Weitere Angaben nach §315 Abs. 4 HGB:
Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 28. Mai 2011 einmal oder mehrfach um insgesamt bis zu TEUR 15.000 durch Ausgabe von neuen Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2006).

Die Ernennung und Abberufung der Mitglieder des Vorstands richtet sich nach den §§ 84 f. AktG. Satzungsänderungen erfolgen nach den Regelungen der §§ 179 ff. AktG.

E. Vergütungsbericht für den Vorstand und den Aufsichtsrat der Conergy AG

Angaben zur Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat finden sich im Corporate Governance-Bericht auf Seite 20.

F. 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. Wirtschaftliche Risiken

Das starke Wachstum der Conergy Gruppe könnte durch allgemeine wirtschaftliche Risiken beeinträchtigt werden. Darüber hinaus könnte der Verlust von Führungskräften oder Mitarbeitern in Schlüsselpositionen die Aktivitäten beeinträchtigen, falls dies nicht zeitnah kompensiert werden könnte. Um in diesem Bereich eine noch bessere Steuerung und Kontrolle zu erreichen, wird die IT für die Anforderungen eines global aktiven Unternehmens ausgebaut und weiterentwickelt.

Obwohl die Conergy Gruppe über langfristige Lieferantenbeziehungen und Lieferverträge verfügt, kann nie zu 100 % sichergestellt werden, dass sämtliche Lieferverpflichtungen eingehalten werden. Fällt ein Lieferant aus oder erfüllt seine Lieferverpflichtungen nicht wie vereinbart, kann Conergy auf andere Lieferanten ausweichen, was jedoch unter Umständen zu Störungen oder Verzögerungen im Betriebsablauf führen könnte.

Durch den Aufbau einer eigenen und vollintegrierten solaren Wafer-, Zell- und Modulproduktion wird die Planungssicherheit für eine direkte Just-in-time Belieferung auf den Baustellen im Kerngeschäft Photovoltaik deutlich gesteigert. Die Conergy Gruppe geht insbesondere in Deutschland von einer Konzentration des Photovoltaik-Marktes und einem intensiveren Wettbewerb mit tendenziell sinkenden Systemkostenpreisen aus. Durch die Vertiefung der Wertschöpfung mittels Eigenproduktion von Wafern, Zellen und Modulen sowie Wechselrichtern und Gestelltechnik erschließt Conergy zusätzliches Gewinnpotenzial, um die eigenen Margen auch im Binnenmarkt für Photovoltaik-Systeme mindestens stabil zu halten.

2. Branchenspezifische Risiken
In der Ausweitung der internationalen Aktivitäten, der Vervollständigung der Wertschöpfungskette und der Diversifikation in andere Bereiche der Erneuerbaren Energien sehen wir zusätzliches Umsatz- und Ergebnispotenzial für das Wachstum und das Ergebnis der Conergy Gruppe. Dies beinhaltet jedoch auch Risiken. Änderungen regulatorischer Rahmenbedingungen, wie beispielsweise bei Marktanreizprogrammen zur Anschubfinanzierung für regenerative Energiesysteme, können die Nachfrage beispielsweise nach Photovoltaik-Anlagen, aber auch anderen Produkten und Dienstleistungen der Conergy Gruppe sehr stark positiv wie auch negativ beeinflussen. Dies könnte das Wachstum der Gruppe in einzelnen Märkten beeinträchtigen. Grundsätzlich sehen wir einen fundamentalen Trend auf globaler Basis, die Förderung Erneuerbarer Energieprojekte in immer mehr Regionen für unterschiedliche Technologien auszuweiten. Marktanreizprogramme sollen zusätzliche Nachfrage für regenerative Energiesysteme schaffen. Eine Entwicklung, von der Conergy plant, als einer der weltweit führenden regenerativen Systemanbieter mit aktuell 23 internationalen Vertriebsniederlassungen weit überproportional zu profitieren. 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
Im Rahmen der Durchführung von Großprojekten im Bereich der Erneuerbaren Energien geht die Epuron Gruppe die üblichen Risiken eines Generalunternehmers ein. Außerdem erbringt die Epuron Gruppe im Rahmen der Projektentwicklung Vorleistungen, die im Falle einer Verhinderung der Projektrealisierung unvergütet bleiben. Darüber hinaus ist die SunTechnics Gruppe als Vertragspartner der Epuron üblichen Gewährleistungsrisiken ausgesetzt. Dies könnte dazu führen, dass einzelne Projekte nicht gewinnbringend oder kostendeckend umgesetzt werden. Das Devisen- und Zinsmanagement ist in der Conergy Gruppe zentral organisiert, was durch entsprechende Richtlinien dokumentiert ist. Das Nettoexposure der jeweilgen Fremdwährung, insbesondere Yen und US-Dollar, wird konzernweit im Treasury ermittelt. Um das Risiko aus Wechselkursschwankungen bei Warengeschäften einzugrenzen, geht die Conergy Gruppe Devisengeschäfte ein. Die Absicherung von Wechselkurs- und Zinsrisiken ist Bestandteil des Risikomanagements der Conergy Gruppe. Kurssicherungsgeschäfte werden abgeschlossen für in Fremdwährung laufende Lieferantenverpflichtungen aus Wareneinkäufen in Yen und US-Dollar. Dennoch wirkt sich eine dauerhaft ungünstige Entwicklung der Wechselkurse nachteilig aus. Zinssicherungsgeschäfte werden hauptsächlich für das Projektgeschäft abgeschlossen.

Durch den Bau der vollautomatisierten und vollintegrierten Produktion für Wafer, Zellen und Module in Frankfurt/Oder ergeben sich eine Vielzahl von Chancen. Unter anderem plant Conergy die Prozesskosten gegenüber bisherigen Produktionskonzepten zu senken. Bei dem Aufbau dieser weltweit einzigartigen Produktionsstätte und deren späterem Betrieb entstehen aber auch Risiken wie zum Beispiel das Risiko eines verzögerten oder nicht vollen Produktionsstarts und die nicht termingerechte oder ausreichende Belieferung mit dem Vorprodukt Solarsilizium.

Um eine reibungslose Beschaffung sicherzustellen sind eine Vielzahl von Maßnahmen getroffen worden, wie zum Beispiel eine sehr detaillierte Planung und Überwachung des Projektfortschritts, eine sehr gute Kommunikation mit allen Behörden und Lieferanten sowie kontinuierliche Anlagentests und Schulungen der Mitarbeiter bei den Anlagenherstellern. Weiterhin sind kritische Produktionssysteme redundant vorhanden und die einzelnen Produktionsprozesse können unabhängig voneinander betrieben werden. In Bezug auf die Siliziumbeschaffung werden intensive Verhandlungen über kurzfristige und langfristige Lieferverträge geführt. Grundsätzlich geht Conergy durch die weltweit stärker als die Nachfrage wachsenden Produktionskapazitäten der führenden Siliziumhersteller von einer Marktentspannung aus, die von Conergy bereits bis Ende dieses Jahres erwartet, jedoch erst ab 2008 voll eintreten wird. Darauf ist die Projektplanung zur vollen Auslastung der eigenen Produktionskapazitäten der Conergy ausgerichtet.

4. Rechtliche Risiken
Der Schutz an geistigem Eigentum ist für den Erfolg der Conergy Gruppe wichtig. Trotzdem kann auch durch Rechtsschutz 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. Darüber hinaus wurden das Qualitätsmanagement und das Reklamationssystem „Conergy Customer Agent“ weiterentwickelt. 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 weitreichende 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
Die Conergy Gruppe betreibt ein aktives Versicherungsmanagement und für wesentliche Gefahren sind Versicherungen zur Risikominimierung abgeschlossen. Es bestehen insbesondere internationale Versicherungsprogramme für die Sach- und Betriebsunterbrechungs-, Betriebshaftpflicht- und Transportversicherung. Weiterhin bestehen D&O-Versicherungen für Vorstände, Aufsichtsräte und Führungskräfte der Konzerngesellschaften mit entsprechendem Selbstbehalt.

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 konzerneinheitlichen 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. Dieses Risikomanagementsystem ermöglicht dem Vorstand wesentliche Risiken frühzeitig zu identifizieren und entsprechende Maßnahmen zur Gegensteuerung einzuleiten.

8. Preisänderungsrisiko

Dem allfälligen Währungsrisiko trägt die Conergy AG mit den oben erwähnten Kurssicherungsgeschäften Rechnung. Das Zinsrisiko, das aus möglichen Marktzinssatzschwankungen 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.

9. 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.

10. Liquiditätsrisiko

Um Schwierigkeiten bei der Beschaffung liquider Mittel zur Erfüllung fälliger Verbindlichkeiten zu vermeiden, arbeitet Conergy mit verschiedenen Kreditinstituten zusammen und verhandelt kontinuierlich über die Einräumung ausreichender Kreditlinien mit dem Ziel das Risiko zu begrenzen, dass Liquiditätsengpässe aus Zahlungsstromschwankungen entstehen.

G. Forschung und Entwicklung

Conergy ist heute bereits der weltweit führende Photovoltaik-Systemanbieter und befindet sich auch in anderen regenerativen Energien auf dem Weg an die Spitzenposition. Die Erfahrung der über 500 Ingenieure aus der Systemoptimierung, Produktentwicklung, Forschung und Entwicklung wird genutzt, um auch bei der eigenen Produktion die Kosten- und die Qualitätsführerschaft auf dem Weltmarkt zu sichern. Dies ist die Basis für weiteres dynamisches Wachstum im solaren Kerngeschäft. Ziel der Bündelung der Forschung und Entwicklung für Module, Wechselrichter und Gestelle ist, den Kunden in puncto Qualität, Preis und Stromertrag ständig optimierte Solarsysteme anzubieten. Die Kontrolle dieser wichtigsten Wertschöpfungsstufen in der Photovoltaik dient auch dazu, den Technologievorsprung beim solaren Anlagenbau zu festigen und ihn auch bei der Produktion kontinuierlich auszubauen.

1. Tiefere Eigenwertschöpfung bringt mehr Verlässlichkeit bei Qualität und Modulversorgung

Mit der vollintegrierten Produktion sieht Conergy einen eigenen Effizienzvorsprung gegenüber anderen Herstellern bei der Wafer-, Zell- und Modulproduktion. Mit Systemkomponenten aus dem eigenen Haus ist Conergy in der Lage, die Einstandskosten zu reduzieren und für die hauseigenen Vertriebe in 22 Ländern wesentlich mehr Verlässlichkeit bei Qualität und Versorgung zu schaffen. Dies hat insbesondere auf einem Markt, der wegen der weltweit stark wachsenden Nachfrage immer wieder von Zulieferengpässen geprägt wird, große Bedeutung. Zudem erwarten Marktexperten nach der sukzessiven Erweiterung der Silizium-Produktionskapazitäten durch die weltweit führenden Hersteller kräftige Wachstumsimpulse mit enormem Kostensenkungspotenzial für die Photovoltaik.

2. Effizienzvorsprung beim Produktionsaufbau durch renommierte Partner

Technologisch profitiert Conergy beim Aufbau der eigenen Wafer-, Zell- und Modulproduktion vom Erfahrungsvorsprung führender Zulieferer für solare Produktionslinien, was sich unter anderem in überdurchschnittlich hohen Wirkungsgraden der Solarmodule niederschlagen wird. Ziel bei monokristallinen Zellen ist ein Wirkungsgrad von über 17 %. Die neuartige Anordnung der Produktionslinien in nur einer Halle verkürzt die Transportwege und trägt mit dem sehr hohen Automatisierungsgrad entscheidend zur Reduzierung der Bruchrate bei den empfindlichen Zellen bei. Der Maschinenpark bietet viel Spielraum für weitere Effizienzsteigerungen insbesondere durch eine stete Steigerung der Wirkungsgrade und eine Verringerung des Siliziumeinsatzes. Die Produktion wird mit einer Zelldicke

von 200 µm starten und ist auf eine Reduzierung auf 160 µm ausgelegt. Damit wird im Vergleich zu den meisten anderen Produktionen weniger Silizium für die eigenen Module benötigt.

3. Conergy entwickelt gesamte solare Systemtechnologie weiter

Darüber hinaus erwartet Conergy, auch bei der Weiterentwicklung der solaren Wechselrichter über neue Topologien die Spitzenwirkungsgrade weiter zu verbessern. Mit dem Gestellsystem SolarOptimus zählt Conergy auch zu den weltweit führenden Anbietern der Sonne nachgeführter Gestelltechnologie. Bei der Überwachung der Anlagenleistung von Solarparks wird 2007 eine neue Ära mit modernster Leittechnologie beginnen. In Zukunft werden viele Hundert Modulstränge vor Ort nicht mehr aufwendig per Hand geprüft. Conergy bietet ihren Kunden eine echte Fernwartung, die Überwachung und Steuerungsprozesse bis hin zum zeitnahen Berichtswesen automatisiert.

4. Weiterentwicklungen in den Bereichen Solar- und Geothermie, Bio- und Windenergie

Auch im Bereich Solarthermie verschafft sich Conergy Kostenvorteile dank zunehmender Massenproduktion. Mit unserer neuen Drain-Back-Technologie wird in Nordeuropa eine neue Qualitätsebene auf den Markt eingeführt. In heißeren Breitengraden werden Marktanteile dank der neuen Thermosyphon-Systeme ausgebaut. Für ein ganzheitliches Angebot zur Nutzung der Umweltwärme entwickelt und produziert Conergy aufeinander abgestimmte solarthermische Kollektoren und geothermische Wärmepumpen. Mit dieser Systemtechnologie zur kombinierten Nutzung von Erd- und Solarwärme können Hausbesitzer ihre jährlichen Heizungskosten gegenüber herkömmlichen Erdgas- oder Ölheizungen signifikant reduzieren und sich sogar autark von fossilen Brennstoffen machen. Dabei sind die Einsatzmöglichkeiten der Wärmepumpen von Conergy noch vielfältiger. Im Umkehrbetrieb können sie, neben der Warmwasserproduktion, im Winter heizen und im Sommer kühlen. Dafür bietet Conergy Wärmepumpen in zwei für den Installateur leicht zu montierenden Produktvarianten. Bei der Windenergie wird ein spannungsgestuftes Generatorenkonzept die Energieausbeute bei überwiegend schwachen und mittleren Windstärken entscheidend verbessern. Dies erhöht die Leistungsfähigkeit in weltweit anstehenden Elektrifizierungsprojekten, die Conergy zunehmend als Hybridlösungen mit Photovoltaik kombiniert anbietet. Bei der Bioenergie nutzt Conergy ihren Entwicklungsvorsprung und wächst weiter überdurchschnittlich im Bereich Biogas.

H. Ausblick

Auch in 2007 bahnt sich wieder ein Rekordjahr für Anbieter regenerativer Energiesysteme an. Conergy plant, ihren Umsatz um über 60 % gegenüber dem Vorjahr auf etwa EUR 1,25 Mrd. zu steigern. Damit werden die weltweiten Marktanteile in den im Durchschnitt jährlich um etwa 25 % wachsenden Märkten weiter deutlich ausgebaut. Die in das erste Quartal 2007 wegen Lieferverzögerungen bei Solarmodulen und Windrädern zum Jahreswechsel verschobenen Projekte mit einem Umsatz von EUR 53 Mio. werden dazu beitragen, auch den Jahresüberschuss in 2007 deutlich zu steigern. Als gute Basis dafür hat sich der bereits im Januar vorliegende Auftragsbestand gegenüber dem Vorjahresniveau mehr als verdreifacht. Dies deckt bereits zum Jahresbeginn etwa 65 % des Umsatzziels für das Geschäftsjahr ab (Vorjahr: 30 %). Dafür hat sich die Conergy unter anderem einen umfassenden Liefervertrag mit Chinas führendem Modul- und Zell-Hersteller Suntech Power geschlossen: Danach sollen in 2007 Solarmodule im Wert von über USD 270 Mio. an den Vertrieb der Conergy Gruppe geliefert werden.

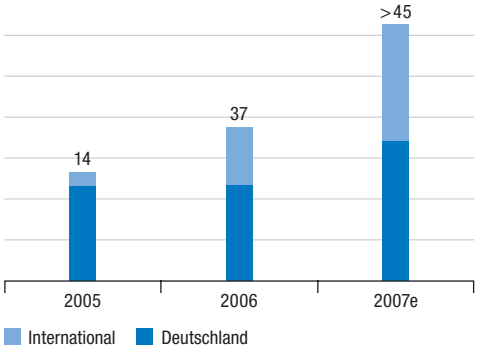
Für 2007 erwartet Conergy, dass sich der Gewinn auch durch höhere Margen im weiter wachsenden Auslandsgeschäft und höhere Erträge in den Bereichen Solarthermie und Bioenergie überdurchschnittlich verbessert. Durch die erfolgreiche Umsetzung der Wachstumsstrategie 50/50/08 erschließt Conergy dafür kontinuierlich zusätzliches Umsatz- und Gewinnpotenzial. Darüber hinaus soll die Vertiefung der Wertschöpfung im Kerngeschäft Photovoltaik durch die vollintegrierte solare Wafer-, Zell- und Modulproduktion in Frankfurt/Oder bereits ab Sommer 2007 ebenfalls einen substanziellen und bei voller Produktion in 2008 stark wachsenden Beitrag zur Ergebnisverbesserung beisteuern.

Das am Energiebedarf der Kunden ausgerichtete Systemangebot verschiedener regenerativer Technologien schafft Synergien in allen Vertriebskanälen. Der dafür gebündelte Vertrieb 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.

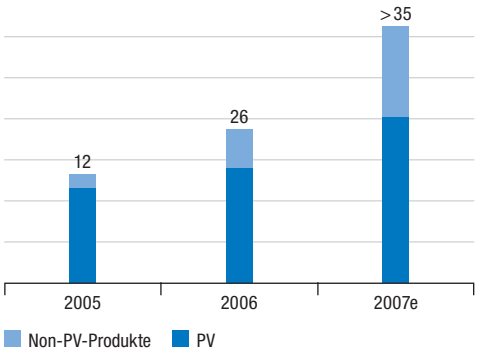
Die optimale Ausrichtung der regenerativen Systeme an den regional höchst unterschiedlichen Umweltanforderungen und den Kundenbedürfnissen nach Strom, Wärme oder Kühlung stehen bei Conergy im Vordergrund. Für den Ausbau der Technologieführ-

rerschaft bei der regenerativen Systemtechnik wird verstärkt in Forschung und Entwicklung investiert. Darüber hinaus sind weitere Zukäufe von Unternehmen mit führenden Technologien in Vorbereitung.

Anteil des Auslandsumsatzes steigt (in %)



Umsatzanteil der Non-PV-Produkte steigt (in %)



1. Conergy über Plan zur erfolgreichen Umsetzung der Wachstumsstrategie 50/50/08

Die Conergy Gruppe verfolgt eine klar kundenfokussierte Strategie, die darauf abzielt, jedem Energieverbraucher die bestgeeignetsten Technologien in den für Erneuerbare Energien attraktiven Märkten anzubieten. Dank der zielgruppenspezifischen Ausrichtung über drei eindeutig voneinander abgegrenzte Markenwelten werden solare Großhändler, Installateure, gewerbliche oder private Endkunden wie auch Fondsinvestoren 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 außerhalb Deutschlands 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 vielversprechendsten 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.

Für 2006 plante Conergy eine Steigerung des Auslandsumsatzes auf 25 % und eine Steigerung des Umsatzes außerhalb des Kerngeschäfts Photovoltaik auf 20 %. Mit einer Steigerung des Auslandsumsatzes auf 37,0 % in 2006 (Vorjahr: 14,3 %) und einer Steigerung der Umsatzanteils bei Solarthermie, Bio- und Windenergie auf 26 % (Vorjahr: 12,0 %) lag Conergy über Plan, um ihre Wachstumsstrategie 50/50/08 erfolgreich umzusetzen und in diesen komplementären Geschäftsfeldern zusätzliches Umsatz- und Profitpotenzial zu erschließen. Für 2007 hat Conergy das Ziel, den Auslandsumsatzanteil bereits ein Jahr vor Plan auf über 45 % auszubauen und den Umsatzanteil mit zur Photovoltaik komplementären Technologien auf über 35 % weiter zu steigern.

I. Nachtragsbericht

Vorgänge von besonderer Bedeutung nach Schluss des Geschäftsjahres
Der Geschäftsverlauf zum Jahresbeginn 2007 erfolgt planmäßig. Bis zum 23. Februar 2007 haben sich seit Jahresbeginn folgende Meilensteine ergeben:

1. **Wholesale Segment AET verschmilzt mit DMS&CS in der Conergy Markenwelt zu B2B-Vertrieb**

Seit dem 1. Januar 2007 firmiert Europas führender Solargroßhändler AET unter dem Namen Conergy. Durch die Bündelung der Vertriebsaktivitäten profitieren Großhandel und Installateure so von der hohen Bekanntheit der Marke und dem direkten Kontakt zum Hersteller. Die Conergy Gruppe schafft durch diesen Schritt Synergien im indirekten Vertrieb und reduziert Kosten durch die Konzentration beim Marketing.

2. **Conergy übernimmt zweitgrößtes Solarunternehmen Kanadas**

Durch die mehrheitliche Übernahme der ETI SOLAR Energy Technologies Inc. zählt Conergy jetzt auch in Kanada zu den führenden solaren Systemanbietern. Dank des kundennahen solaren Vertriebsnetzes mit mehr als 100 Handelspartnern stärkt Conergy ihre Position in den wachstumsstarken Regionen Nordamerikas. Steve Wiebe, der heutige Präsident und Gründer von ETI SOLAR, entwickelte das junge Unternehmen zu dem zweitgrößten Solarunternehmen Kanadas mit einem Umsatz auf etwa EUR 5,4 Mio. und einem Marktanteil von über 10 %.

3. **Umbau-Arbeiten für weltweit modernste Solarfabrik der Conergy termingerecht abgeschlossen**

Sämtliche Rohbaumaßnahmen in der ehemaligen Chipfabrik in Frankfurt/Oder wurden Ende Januar 2007 vollständig abgeschlossen. Seitdem geht der Aufbau der Produktion innerhalb des Gebäudes voran. Auch die Liefertermine für die Großkomponenten sind fest zugesagt. Conergy liegt damit leicht vor Plan, sodass die Modulproduktion von Conergy wie geplant ab Sommer 2007 beginnen kann.

4. Conergy und Suntech Power schließen Solarmodul-Liefervertrag über USD 270 Mio. für 2007

Conergy hat sich mit einem umfassenden Liefervertrag mit Suntech Power eine Vervielfachung der gegenüber 2006 an Conergy gelieferten Menge Solarmodule von Chinas führendem Modul- und Zell-Hersteller gesichert. In 2007 sollen Solarmodule im Wert von über USD 270 Mio. an den Vertrieb der Conergy Gruppe geliefert werden. Die qualitativ hochwertigen und effizienten Suntech Power-Module werden auf den Baustellen der Conergy Gruppe in aktuell 23 Ländern zum Einsatz kommen. Mit diesem Vertrag hat Conergy die Menge der Module bereits gesichert, die sie für das geplante Wachstum ihres weltweiten Solargeschäfts in 2007 angesetzt hat. Des Weiteren erstreckt sich die Partnerschaft mit Suntech Power auf die gemeinsame Realisierung bestimmter Produkt-Features, um die Ansprüche der Conergy Kunden weltweit optimal zu befriedigen.

Hamburg, 23. Februar 2007
Conergy AG
Der Vorstand

Hans-Martin Rüter Chief Executive Officer	Nikolaus Krane	Heiko Piossek	Dr. Edmund Stassen	Albert Edelmann

Mit Systemtechnologie von Conergy zur kombinierten Nutzung von Erd- und Solarwärme können Hausbesitzer ihre jährlichen Heizungskosten gegenüber herkömmlichen Ergas- oder Ölheizungen signifikant reduzieren und sich sogar autark von fossilen Brennstoffen machen.

1,25

Milliarden Euro geplanter Umsatz für 2007.

Inhalt

92 Gewinn- und Verlustrechnung
93 Bilanz
94 Kapitalflussrechnung
95 Eigenkapitalentwicklung
96 Notes
139 Bestätigungsvermerk

Gewinn- und Verlustrechnung des Conergy Konzerns vom 1. Januar bis 31. Dezember 2006

TEUR	Notes	2006	2005
Umsatzerlöse	33	752.158	530.168
Veränderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen		3.448	128
Materialaufwand		–610.019	–444.741
Rohertrag		**145.587**	**85.555**
Personalaufwand	35	–58.393	–27.027
Andere aktivierte Eigenleistungen		9.543	2.589
Sonstige betriebliche Erträge	34	23.163	12.076
Sonstige betriebliche Aufwendungen	36	–62.871	–22.812
Sonstige Steuern		–100	–74
EBITDA		**56.929**	**50.307**
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände, Sachanlagen und Finanzanlagen	20	–4.861	–2.872
EBIT		**52.068**	**47.435**
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge		1.104	1.858
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	44	–7.201	–222
Aufgrund eines Teilgewinnabführungsvertrags abgeführter Gewinn		–6	–4
EBT		**45.965**	**49.067**
Aufwendungen Börsengang	35, 36	0	–2.865
Ertragsteuern	37	–15.380	–17.989
Konzernergebnis		**30.585**	**28.213**
Ergebnisanteile anderer Gesellschafter		–381	–418
Auf Anteilseigner der Conergy AG entfallender Konzernüberschuss		**30.204**	**27.795**
Ergebnis je Anteil (unverwässert) in EUR	38	1,01[1]	0,98[1]
Ergebnis je Anteil (verwässert) in EUR	38	1,01[1]	0,98[1]

[1] Das Grundkapital der Gesellschaft erhöhte sich zum Juni von bislang 10 Mio. EUR auf 30 Mio. EUR. Insgesamt wurden 20.000.000 Stück Gratisaktien ausgegeben. Damit verdreifachte sich auch die Anzahl der Conergy Aktien mit der Folge einer rechnerischen Drittelung des Kurses und damit auch des Gewinns je Aktie. Das Vorjahr wurde entsprechend angepasst.

Bilanz des Conergy Konzerns zum 31. Dezember 2006

TEUR	Notes	31.12.2006	31.12.2005
AKTIVA			
Langfristige Vermögenswerte			
Immaterielle Werte	17, 20	25.982	5.810
Goodwill	17, 20	29.394	6.777
Sachanlagen	18, 20	63.227	9.899
Finanzanlagen	19, 20	849	144
Langfristige Forderungen und sonstige Vermögenswerte	23, 24	1.592	147
Latente Steuerforderungen	21	17.639	2.454
Langfristige Rechnungsabgrenzungsposten	26	553	1.095
Langfristige Vermögenswerte, gesamt		**139.236**	**26.326**
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte	22	106.502	54.922
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	23	373.248	129.769
Sonstige Forderungen und Vermögenswerte	24	53.675	8.206
Flüssige Mittel	25	24.639	126.940
Kurzfristige Rechnungsabgrenzungsposten	26	1.097	126
Kurzfristige Vermögenswerte, gesamt		**559.161**	**319.963**
Aktiva, gesamt		**698.397**	**346.289**
PASSIVA			
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	27	30.000	10.000
Rücklagen	27	130.401	128.109
Ausgleichsposten aus der Währungsumrechnung	27	219	75
Bilanzergebnis	27	21.814	12.294
Minderheitenanteile		1.427	852
Eigenkapital, gesamt		**183.861**	**151.330**
Langfristiges Fremdkapital			
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	32	1.792	286
Langfristige Rückstellungen	29	2.152	1.015
Latente Steuerschulden	21	24.232	4.662
Langfristige Rechnungsabgrenzungsposten	32	5.435	1.370
Langfristiges Fremdkapital, gesamt		**33.611**	**7.333**
Kurzfristiges Fremdkapital			
Kurzfristige Finanzschulden	30	221.909	5.590
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	31	166.963	132.207
Erhaltene Anzahlungen	22, 23	15.152	6.176
Kurzfristige Steuerschulden	28	7.059	18.596
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	32	69.665	24.937
Kurzfristige Rechnungsabgrenzungsposten	32	177	120
Kurzfristiges Fremdkapital, gesamt		**480.925**	**187.626**
Passiva, gesamt		**698.397**	**346.289**

Kapitalflussrechnung des Conergy Konzerns vom 1. Januar bis 31. Dezember 2006

TEUR	2006	2005
Periodenergebnis (einschließlich der Ergebnisanteile von Minderheitsgesellschaftern)	**30.585**	**28.213**
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	4.861	2.872
Sonstige zahlungsunwirksame Erträge (–) / Aufwendungen (+)	144	40
Zinsen und ähnliche Erträge	–1.104	–1.858
Zinsaufwendungen	7.201	222
Ertragsteuern	15.380	17.989
Aufwendungen für den Verkauf von eigenen Anteilen	0	4.532
Betriebsergebnis vor Änderungen des Nettoumlaufvermögens	**57.067**	**52.010**
Zunahme (–) / Abnahme (+) der Vorräte	–38.902	–38.551
Zunahme (–) / Abnahme (+) der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	–238.661	–102.917
Zunahme (+) / Abnahme (–) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	31.667	103.799
Zunahme (+) / Abnahme (–) der erhaltenen Anzahlungen	7.784	2.454
Zunahme (–) / Abnahme (+) anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzurechnen sind	–40.457	–11.913
Zunahme (+) / Abnahme (–) anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzurechnen sind	37.493	9.142
Aus laufender Geschäftstätigkeit erwirtschaftete Zahlungsmittel	**–184.009**	**14.024**
Gezahlte Zinsen	–5.191	–222
Erhaltene Zinsen	1.104	1.810
Gezahlte Ertragsteuern	–15.758	–434
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	**–203.854**	**15.178**
Einzahlungen aus Abgängen von Sachanlagevermögen	1.939	167
Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	–22.577	–4.883
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	–60.038	–6.209
Auszahlungen für Erwerb von Anteilen an Tochterunternehmen	–41.446	–4.769
Sonstige Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	–635	0
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	**–122.757**	**–15.694**
Netto-Cashflow	**–326.611**	**–516**
Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen	11.199	107.624
Auszahlungen im Zusammenhang mit Eigenkapitalbeschaffung	0	–4.532
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzkrediten	216.123	5.360
Auszahlungen für Dividenden	–3.012	0
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	**224.310**	**108.452**
Veränderung Zahlungsmittelfonds	**–102.301**	**107.936**
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente[1]		
Stand am 01.01.	126.940	19.004
Stand am 31.12.	24.639	126.940
	–102.301	**107.936**

[1] 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 2006

TEUR	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen	Neubewertungsrücklage IAS 39	Ergebnisvortrag	Jahresergebnis	Ausgleichsposten Währungsumrechnung	Eigenkapital der Conergy-Aktionäre	Anteile anderer Gesellschafter	Gesamtes Eigenkapital
Stand am 01.01.2005	**8.700**	**2.303**	**2.638**	**–731**	**6.956**		**35**	**19.901**	**142**	**20.043**
Kapitalerhöhung	1.300	68.903						70.203		70.203
Verkauf eigener Aktien		37.017	760					37.777		37.777
Aufwendungen der Eigenkapitalbeschaffung		–4.532						–4.532		–4.532
Satzungsmäßige Umgliederung bei Tochtergesellschaften			485		–485					
Verbrauch der Neubewertungsrücklage				731				731		731
Übrige Veränderungen					9			9	16	25
Konsolidierungskreisänderungen									276	276
Differenzen aus der Währungsumrechnung							40	40		40
Einstellung in die Neubewertungsrücklage				–1.446				–1.446		–1.446
Einstellungen in andere Gewinnrücklagen der Conergy AG			22.714			–22.714				
Einstellungen in die gesetzliche Rücklage der EPURON GmbH			27			–27				
Entnahme aus der Gewinnrücklage für eigene Aktien			–760		760					
Konzernjahresüberschuss						27.795		27.795	418	28.213
Stand am 31.12.2005	**10.000**	**103.691**	**25.864**	**–1.446**	**7.240**	**5.054**	**75**	**150.478**	**852**	**151.330**
Stand am 01.01.2006	**10.000**	**103.691**	**25.864**	**–1.446**	**12.294**		**75**	**150.478**	**852**	**151.330**
Kapitalerhöhung	20.000	–20.000								
Verkauf eigener Aktien		11.198						11.198		11.198
Einstellung in die Gewinnrücklagen			23.570		–23.570					
Satzungsmäßige Umgliederung bei Tochtergesellschaften			6.121		–6.121					
Verbrauch der Neubewertungsrücklage				1.446				1.446		1.446
Übrige Veränderungen					21			21	194	215
Differenzen aus der Währungsumrechnung							144	144		144
Einstellung in die Neubewertungsrücklage				–8.045				–8.045		–8.045
Dividendenzahlungen					–3.012			–3.012		–3.012
Einstellungen in die gesetzliche Rücklage			2		–2					
Entnahme aus den Gewinnrücklagen			–12.000		12.000					
Konzernjahresüberschuss						30.204		30.204	381	30.585
Stand am 31.12.2006	**30.000**	**94.889**	**43.557**	**–8.045**	**–8.390**	**30.204**	**219**	**182.434**	**1.427**	**183.861**

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 2006 verabschiedeten und publizierten, am Abschlussstichtag verpflichtend in der EU 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 zugrunde. Die Voraussetzungen gemäß § 315 a HGB für die Aufstellung des Konzernabschlusses nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, sind erfüllt.

Das International Accounting Standards Board (IASB) hat eine Reihe von Änderungen bei bestehenden IFRS sowie einige neue IFRS verabschiedet, die seit dem 1. Januar 2006 verpflichtend anzuwenden sind. Auswirkungen auf den Konzernabschluss der Conergy AG haben sich hieraus nicht ergeben, da die Änderungen bzw. neuen IFRS bereits im Vorjahr angewandt worden sind bzw. Sachverhalte regeln, die die Conergy AG nicht betreffen. Conergy wendet IFRS 7 und IFRS 8 nicht frühzeitig an. Deren erstmalige Anwendung wird voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen auf den Conergy Konzernabschluss haben.

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.

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 Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt.

Der Konzernabschluss basiert auf dem historischen Anschaffungskostenprinzip und wird in Übereinstimmung mit den nachfolgend dargestellten Konsolidierungs-, Bilanzierungs- und Bewertungs-

methoden aufgestellt. Nach nationalem Recht darf der IFRS-Konzernabschluss nach Billigung durch den Aufsichtsrat nur in Ausnahmefällen geändert werden.

Der vorliegende Konzernabschluss enthält folgende wesentliche 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. Abweichend von den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften wird daher durch einen 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 der Marktwert aus der Bewertung der Devisentermingeschäfte erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst.

Die Bilanzierung von anderen Rückstellungen erfolgt nur, sofern Verpflichtungen gegenüber Dritten bestehen und die Eintrittswahrscheinlichkeit 50 % übersteigt. Sogenannte 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 -verminderungen 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 im Jahr 2005 wurden sowohl neue Aktien als auch eigene Anteile ausgegeben. Sofern sich die angefallenen Aufwendungen des IPO auf Aktien aus Kapitalerhöhung gegen Bareinlagen beziehen, wurden sie nach IAS 32 erfolgsneutral im Eigenkapital verrechnet.

2. Konsolidierungskreis und -methoden

In den Konzernabschluss zum 31. Dezember 2006 sind neben dem Mutterunternehmen Conergy AG 21 inländische und 55 ausländische Tochterunternehmen einbezogen. Die Einbeziehung in den Konzernabschluss erfolgt zu dem Zeitpunkt, an dem die Conergy AG die Möglichkeit der Beherrschung erlangt.

Anzahl der vollkonsolidierten Unternehmen	Inland 2006	Ausland 2006	Gesamt 2006	Gesamt 2005
Stand 1. Januar	15	23	38	22
Zugang	7	32	39	17
Abgang	0	0	0	1
Stand 31. Dezember	**22**	**55**	**77**	**38**

Über die im Berichtsjahr erfolgten Unternehmenserwerbe und Neugründungen wird unter Note 41 berichtet.

Eine Aufstellung der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen zum 31. Dezember 2006 ist in der folgenden Tabelle dargestellt. Das Geschäftsjahr der Conergy AG und ihrer einbezogenen Tochterunternehmen entspricht dem Kalenderjahr.

Folgende Unternehmen werden aus Wesentlichkeitsgründen nicht in den Konzernabschluss einbezogen: die Conergy Central Services LLC (USA), die Conergy Limited (Korea), die Conergy Alternatif Enerji Sistemleri Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi (Türkei), die SunPower Solartechnik GmbH (Deutschland) sowie Betreibergesellschaften inklusive Vorratsgesellschaften im In- und Ausland.

	Unternehmen	Sitz		Gezeichnetes/ Kommandit-Kapital	Beteiligungsquote zum 31.12.2006
1	Conergy Vertriebs GmbH & Co. KG (ehem. AET Alternative-Energie-Technik GmbH)	Sulzbach-Neuweiler	TEUR	1.000	100 %
2	Conergy España SL (ehem. AET ALBASOLAR SL)	Madrid (Spanien)	TEUR	178	100 % [1]
3	AET Swiss AG	Küsnacht (Schweiz)	TCHF	400	100 % [1]
4	Conergy S.A.S. (ehem. AET FRANCE Société par actions simplifiée)	Brignoles (Frankreich)	TEUR	75	100 % [1]
5	Conergy E.P.E. (ehem. AET SOLION E.P.E.)	Athen (Griechenland)	TEUR	50	100 % [1]
6	Conergy S.R.L. (ehem. AET ITALIA S.R.L.)	Vicenza (Italien)	TEUR	50	100 % [1]
7	Conergy Limited (ehem. AET SOLAR LIMITED)	Limassol (Zypern)	TCYP	10	100 % [1] *
8	Riposol Handels GmbH	Althofen (Österreich)	TEUR	35	99,01 % [1] *
9	SunTechnics GmbH	Hamburg	TEUR	1.000	100 %
10	SunTechnics Solartechnik GmbH	Wien (Österreich)	TEUR	35	100 % [2]
11	SUNTECHNICS SISTEMAS DE ENERGIA, SLU	Madrid (Spanien)	TEUR	6	100 % [2]
12	SunTechnics Instalaciones & Mantenimiento SL	Madrid (Spanien)	TEUR	3	100 % [3] *
13	SunTechnics Installations & Wartungs GmbH	Stuttgart	TEUR	100	100 % [2]
14	SunTechnics – Energia Solar Unipessoal, Lda.	Lissabon (Portugal)	TEUR	5	100 % [2]
15	SunTechnics AG	Luzern (Schweiz)	TCHF	100	100 % [2]
16	SunTechnics Fabrisolar AG	Küsnacht (Schweiz)	TCHF	200	100 % [4]
17	SunTechnics Energy Systems EPE	Athen (Griechenland)	TEUR	18	99,83 % [2] *
18	SunTechnics – Systèmes d'énergies SARL	Paris (Frankreich)	TEUR	5	100 % [2] *
19	SunTechnics Bioenergy GmbH	Willich	TEUR	498	100 % [2]
20	SunTechnics Energy Systems Pty Limited	Sydney (Australien)	AUD	1	100 % [2]
21	SunTechnics Energy Systems Private Limited	Bangalore (Indien)	TINR	13.150	99 % [2]
22	SUNTECHNICS IMPIANTI ENERGETICI SRL	Vicenza (Italien)	TEUR	10	100 % [2] *
23	SunTechnics Energy Systems Pte. Ltd.	Singapur (Singapur)	SGD	1	100 % [2] *
24	SunTechnics Limited	Seoul (Korea)	TKRW	200.000	100 % [2] *
25	Sun Technics Energy Systems NV (ehem. IZEN NV)	Lille (Belgien)	TEUR	125	100 % [2] *
26	SunTechnics Sistemas de Energia Ltda.	São Paulo (Brasilien)	TBRL	50	100 % [2] *
27	SunTechnics Energy Systems Holding Inc.	Wilmington (USA)	TUSD	350	100 % [2]
28	SunTechnics Energy Systems Inc.	Sacramento (USA)	TUSD	250	100 % [5]
29	SunTechnics Installation & Services Inc.	Sacramento (USA)	TUSD	10	100 % [6] *
30	D&J Electric Inc.	Cottonwood (USA)	TUSD	19	100 % [6] *
31	EPURON GmbH (ehem. voltwerk AG)	Hamburg	TEUR	2.800	100 %
32	EPURON Management GmbH (ehem. voltwerk Management GmbH)	Leipzig	TEUR	25	100 % [7]
33	EPURON Zweite Management GmbH (ehem. voltwerk Zweite Management GmbH)	Hamburg	TEUR	25	100 % [7]
34	EPURON Dritte Management GmbH (ehem. voltwerk Dritte Management GmbH)	Hamburg	TEUR	25	100 % [7]
35	EPURON Vierte Management GmbH (ehem. voltwerk Vierte Management GmbH)	Hamburg	TEUR	25	100 % [7] *
36	EPURON Fünfte Management GmbH (ehem. voltwerk Fünfte Management GmbH)	Hamburg	TEUR	25	100 % [7] *
37	voltwerk Energy Park 51 GmbH & Co. KG	Hamburg	EUR	500	100 % [8] *

* Neu hinzugekommen im Geschäftsjahr 2006
[1] über Conergy Vertriebs GmbH & Co. KG
[2] über SunTechnics GmbH
[3] über SUNTECHNICS SISTEMAS DE ENERGIA, SLU
[4] über SunTechnics AG
[5] über SunTechnics Energy Systems Holding Inc.
[6] über SunTechnics Energy Systems Inc.
[7] über EPURON GmbH
[8] über EPURON Dritte Management GmbH
[9] über EPURON S.A.R.L.
[10] über Compagnie des Énergies Renouvelables S.A.R.L. (LaCER)
[11] über EPURON Spain SLU
[12] über Conergy Holding Inc.
[13] über Conergy España SL
[14] über Conergy Pty Limited
[15] über Conergy Services GmbH

	Unternehmen	Sitz		Gezeichnetes/ Kommandit-Kapital	Beteiligungs-quote zum 31.12.2006
38	EPURON Invest GmbH (ehem. voltwerk – ökologische Beteiligungen GmbH)	Hamburg	TEUR	25	100 % [7]
39	Parc Éolien des Hauts Moulins S.A.R.L.	La Chapelle Lasson (Frankreich)	TEUR	1	100 % [7] *
40	Parc Éolien Moulins des Champs S.A.R.L.	La Chapelle Lasson (Frankreich)	TEUR	1	100 % [7] *
41	Énergie Éolienne Lusanger S.A.R.L.	Paris (Frankreich)	TEUR	2	100 % [7] *
42	EPURON S.A.R.L. (ehem. HÉOLIS ÉNERGIES S.A.R.L.)	Paris (Frankreich)	TEUR	15	100 % [7]
43	Compagnie des Énergies Renouvelables S.A.R.L. (LaCER)	Paris (Frankreich)	TEUR	40	75,25 % [9]
44	Parc Éolien de la Chaude Vallée S.A.R.L.	Paris (Frankreich)	TEUR	8	100 % [10] *
45	Parc Éolien du Mélier S.A.R.L.	Paris (Frankreich)	TEUR	8	100 % [10] *
46	Parc Éolien de Morvillers S.A.R.L.	Paris (Frankreich)	TEUR	8	100 % [10] *
47	Parc Éolien de Bonneuil S.A.R.L.	Paris (Frankreich)	TEUR	8	100 % [10] *
48	EPURON Spain SLU (ehem. VOLTWERK Energias Nuevas S.L.U.)	Madrid (Spanien)	TEUR	3	100 % [7]
49	VoltSol S.L.	Madrid (Spanien)	TEUR	3	100 % [11]
50	SAGAP ELEKTRIK ÜRETIM ANONIM ŞIRKETI	Ankara (Türkei)	TTRY	26.400	95 % [7] *
51	EPURON Pty Ltd. (ehem. TAURUS Energy Pty Limited)	Sydney (Australien)	TAUD	320	85 % [7]
52	VOLTWERK ITALIA S.R.L.	San Giorgio Del Sannio (Italien)	TEUR	10	51 % [7] *
53	EPURON Pte. Ltd. (ehem. voltwerk Singapore Pte. Ltd.)	Singapur (Singapur)	SGD	1	100 % [7] *
54	EPURON LLC (ehem. voltwerk LLC)	Wilmington (USA)	TUSD	1	100 % [12] *
55	Conergy España S.A.	Madrid (Spanien)	TEUR	65	100 % [13] *
56	Conergy Estonia OÜ	Tallin (Estland)	TEEK	400	51 % *
57	Conergy Energia Solar Ltda.	São Paulo (Brasilien)	TBRL	1.043	100 % *
58	Conergy Holding Inc.	Wilmington (USA)	TUSD	5.000	100 %
59	Conergy Inc.	Santa Fe (USA)	TUSD	16	100 % [11]
60	Conergy Mexico S. de R.L. de C.V.	Mexico City (Mexiko)	TMXN	888	85 % [11]
61	Conergy Pty Limited	Sydney (Australien)	AUD	200	90 %
62	Cap-Aus Pty Limited	Perth (Australien)	TAUD	5.335	100 % [14] *
63	Conergy Services GmbH	Hamburg	TEUR	25	100 %
64	Conergy Services Ost GmbH	Bockelwitz	TEUR	200	80 % [15] *
65	Creaglas Creative Glasbauelemente GmbH	Löbichau	TEUR	143	100 %
66	Conergy Contracting GmbH	Hamburg	TEUR	50	80 % *
67	Conergy GmbH (ehem. Vögelin GmbH)	Flurlingen (Schweiz)	TCHF	50	100 % *
68	Conergy Limited	Hongkong (Hongkong)	THKD	100	100 %
69	conernet.com GmbH	Hamburg	TEUR	25	100 %
70	Conergy Pte. Ltd.	Singapur (Singapur)	SGD	1	100 % *
71	Conergy Customer Care GmbH	Hamburg	TEUR	26	100 %
72	Conergy Real Estate GmbH & Co. KG	Hamburg	TEUR	51	100 %
73	Güstrower Maschinen Bau GmbH	Güstrow	TEUR	25	100 % *
74	Conergy BVBA (ehem. Zen International Production & Trade BVBA)	Lille (Belgien)	TEUR	125	100 % *
75	Conergy SolarModule GmbH (ehem. HighSi GmbH, Hamburg)	Frankfurt/Oder	TEUR	25	100 % *
76	Conergy GmbH (ehem. Suntec Produktions GmbH)	Althofen (Österreich)	TEUR	36	98,02 % *

* Neu hinzugekommen im Geschäftsjahr 2006
[1] über Conergy Vertriebs GmbH & Co. KG
[2] über SunTechnics GmbH
[3] über SUNTECHNICS SISTEMAS DE ENERGIA, SLU
[4] über SunTechnics AG
[5] über SunTechnics Energy Systems Holding Inc.
[6] über SunTechnics Energy Systems Inc.
[7] über EPURON GmbH
[8] über EPURON Dritte Management GmbH
[9] über EPURON S.A.R.L.
[10] über Compagnie des Énergies Renouvelables S.A.R.L. (LaCER)
[11] über EPURON Spain SLU
[12] über Conergy Holding Inc.
[13] über Conergy España SL
[14] über Conergy Pty Limited
[15] über Conergy Services GmbH

Alle Unternehmenszusammenschlüsse werden nach der Erwerbsmethode bilanziert. Dabei werden bei erstmalig konsolidierten Tochterunternehmen alle Vermögenswerte und Schulden mit ihrem Fair Value zum Erwerbszeitpunkt angesetzt. Positive Unterschiedsbeträge (Goodwill) werden einem jährlichen Impairment-Test unterzogen, negative Unterschiedsbeträge werden ertragswirksam im Erwerbsjahr vereinnahmt.

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

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 20 Jahren für gewerbliche Schutzrechte und zwischen drei und fünf Jahren für Software beträgt, bewertet. Der Werteverzehr wird unter den Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen und Finanzanlagen 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 Vermögenswerte, Sachanlagen und Finanzanlagen erfasst.

Aktivische Unterschiedsbeträge aus der Kapitalkonsolidierung, die im Rahmen der Kaufpreisallokation nach der Neubewertung aller bilanzierten Vermögenswerte und Schulden verbleiben, werden als Geschäfts- oder Firmenwert (Goodwill) aktiviert. Nach Aufdeckung aller stillen Reserven verbleibende negative Unterschiedsbeträge werden im Erwerbszeitpunkt gemäß IFRS 3 (Business Combinations) sofort erfolgswirksam vereinnahmt.

Geschäfts- oder Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung werden in Übereinstimmung mit IFRS 3, IAS 36 (Impairment of Assets) regelmäßig einmal pro Jahr – bei Vorliegen von Anhaltspunkten auch zwischendurch – auf Wertminderungen hin überprüft und gegebenenfalls auf den niedrigeren erzielbaren Betrag (Recoverable Amount) abgeschrieben. Dabei wird der Buchwert dem erzielbaren Betrag, der mithilfe 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. Erbbaurecht

Entgeltlich erworbene Erbbaurechte werden zu Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige, lineare Abschreibungen pro rata temporis entsprechend der Vertragslaufzeit, die 99 Jahre beträgt, bewertet. Der Werteverzehr wird unter den Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen und Finanzanlagen erfasst. Die Erbbauverpflichtungen werden unter den sonstigen finanziellen Verpflichtungen (Note 43) erläutert.

5. 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 entsprechend des Wahlrechts in IAS 20.24 (Government Grants related to Assets) passivisch abgegrenzt und entsprechend der Laufzeit der jeweiligen Anlagegüter erfolgswirksam vereinnahmt. Geringwertige Anlagegüter mit Anschaffungskosten bis EUR 410 werden aus Vereinfachungsgründen im Jahr des Zugangs abgeschrieben und im Anlagenspiegel als Abgang ausgewiesen.

Fremdkapitalkosten werden grundsätzlich in der Periode erfolgswirksam als Aufwand erfasst, in der sie angefallen sind. Bei vorliegen eines qualifizierten Vermögenswertes werden die direkt zurechenbaren Fremdkapitalkosten als erlaubte Alternative nach IAS 23.11 (Borrowing Costs) den Anschaffungs- oder Herstellungskosten zugeordnet. Nicht direkt zurechenbare Finanzierungsvolumina sind hinsichtlich ihrer Kosten anteilig dem erworbenen oder hergestellten Vermögenswert hinzuaktiviert.

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

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

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 temporäre 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, dabei werden die individuellen Ertragsteuersätze, die Gültigkeit haben für den Zeitraum des Eintritts der steuerlichen Ent- oder Belastung, angesetzt. Für die inländischen Unternehmen werden für die Steuerberechnungen die Gewerbeertragsteuer, Körperschaftsteuer und Solidaritätszuschlag berücksichtigt.

Latente Steuerschulden und -ansprüche werden saldiert, soweit Aufrechnungsmöglichkeiten nach § 226 Absatz 4 Abgabenordnung 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 und den Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen wird die FIFO-Methode angewendet.

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

Fertigungsaufträge werden nach IAS 11 (Construction Contracts) bilanziert. Der anzusetzende Fertigstellungsgrad (Percentage of Completion – PoC) wird dabei entsprechend der unterschiedlichen Businessmodelle auf zwei verschiedene Arten ermittelt.

Bei Großprojekten (Umsatzvolumen größer/gleich TEUR 1.000) wird der Fertigstellungsgrad grundsätzlich nach der Vollendung fest definierter Projektabschnitte (Milestone-Methode) ermittelt.

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 Fertigungsaufträge erfolgt unter den Forderungen beziehungsweise Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Soweit die kumulierte Leistung (Auftragskosten und Auftragsergebnis) die Zahlungseingänge aus Teilabrechnungen 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 43 Großprojekte sowie diverse Vertriebsprojekte wurde eine Teilgewinnrealisierung nach der PoC-Methode 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 angesetzt. Den erkennbaren Einzelrisiken wird durch entsprechende Einzelwertberichtigungen Rechnung getragen.

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 werden bei erstmaligem Ansatz mit ihrem beizulegenden Zeitwert erfasst. In den Folgeperioden werden Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

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

15. Währungsumrechnung
Die Jahresabschlüsse der Tochtergesellschaften außerhalb des Geltungsbereichs des Euros 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 Bilanzstichtagskursen. Die Posten der Gewinn- und Verlustrechnung werden mit den Jahresdurchschnittskursen umgerechnet. Die Währungsdifferenzen werden gemäß IAS 21.17 (Changes in Foreign Exchange Rates) ergebniswirksam erfasst. Währungsdifferenzen im Eigenkapital werden erfolgsneutral behandelt und in einen Ausgleichsposten aus Währungsumrechnung eingestellt.

Für die Währungsumrechnung werden folgende wesentliche Wechselkurse zugrunde gelegt:

		Kurs in EUR am Bilanzstichtag		Jahresdurchschnittskurs in EUR	
Währung		31.12.2006	31.12.2005	2006	2005
100	JPY	0,67	0,72	0,69	0,73
1	USD	0,79	0,85	0,80	0,80

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.

Für Devisentermingeschäfte erfolgt eine Marktwertbewertung zum Bilanzstichtag. Sofern diese Devisentermingeschäfte die Voraussetzungen eines Hedge-Accounting erfüllen, werden die Bewertungsänderungen erfolgsneutral im Eigenkapital als Cash Flow Hedge in der Neubewertungsrücklage gemäß IAS 39 (Financial Instruments) erfasst.

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

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind Annahmen getroffen und Schätzungen verwandt worden, die sich auf Ausweis und Höhe der bilanzierten Vermögenswerte und 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.

B. Erläuterungen zur Bilanz

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

Die Zugänge betreffen im Wesentlichen aktivierte Geschäfts- oder Firmenwerte (Goodwill) aus Unternehmenserwerben in Höhe von TEUR 22.617 sowie eigene Entwicklungsleistungen in Höhe von TEUR 8.590.

Im Einzelnen wurden die Gesellschaften AET SOLAR Limited (Zypern), Riposol Handels GmbH (Österreich), D&J Electric Inc. (USA), IZEN NV (Belgien), SAGAP ELEKTRIK ÜRETIM ANONIM ŞIRKETI (Türkei), Cap-Aus Pty Limited (Australien), Conergy Services Ost GmbH (Deutschland), HighSi GmbH (Deutschland), Suntec Produktions GmbH (Österreich), Vögelin GmbH (Schweiz), Zen International Production & Trade BVBA (Belgien), Güstrower Maschinen Bau GmbH (Deutschland) erworben.

Des Weiteren wurden die restlichen Anteile von folgenden Gesellschaften gleichfalls unter Erhöhung des Goodwills erworben: AET France S.A.S. (Frankreich), AET Solion E.P.E. (Griechenland), SunTechnics Bioenergy GmbH (Deutschland), Conergy Inc. (USA), Conergy Pty Limited (Australien), Creaglas Creative Glasbauelemente GmbH (Deutschland).

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

Die Zugänge betreffen im Wesentlichen geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau des Produktionsstandorts Frankfurt/Oder in Höhe von TEUR 45.099.

Die im Rahmen des Mittelabflusses entstandenen Fremdkapitalzinsen am Produktionsstandort Frankfurt/Oder wurden den Maschinen und Technischen Anlagen zugeordnet.

Von den ausgewiesenen Anlagenabgängen betreffen TEUR 4.611 die im Rahmen eines Erbbaurechts veräußerten Betriebsgrundstücke aus den Produktionsstandorten aus Rangsdorf und Frankfurt/Oder. Der erzielte Veräußerungsertrag in Höhe von TEUR 15.009 ist unter den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen.

Außerplanmäßige Abschreibungen auf Sachanlagen waren nicht erforderlich.

19. Finanzanlagen

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

Außerplanmäßige Abschreibungen auf Finanzanlagen waren nicht erforderlich.

20. Anlagenspiegel

Konzern-Anlagenspiegel zum 31. Dezember 2005

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

	Abschreibungen						Buchwerte	
	01.01.2005	Zugänge aus Unternehmenserwerb	AfA Zugänge / AfA in Periode	Abgänge in Periode	Währungsdifferenz	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
	3.083	**19**	**1.115**	**168**	**2**	**4.051**	**12.587**	**5.665**
	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
	1.217	**85**	**1.512**	**1.035**	**6**	**1.785**	**9.899**	**4.240**
	0	0	245	0	0	245	66	17
	2	0	0	0	0	2	2	1
	0	0	0	0	0	0	10	0
	0	0	0	0	0	0	66	0
	2	**0**	**245**	**0**	**0**	**247**	**144**	**18**
	4.302	**104**	**2.872**	**1.203**	**8**	**6.083**	**22.630**	**9.923**

Konzern-Anlagenspiegel zum 31. Dezember 2006

	Anschaffungskosten						
TEUR	**01.01.2006**	**Währungs-differenz**	**Zugänge aus Unterneh-menserwerb**	**Zugänge in Periode**	**Abgänge in Periode**	**Um-buchungen**	**31.12.2006**
Immaterielle Vermögensgegenstände							
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	3.882	–8	8.739	4.720	170	0	17.163
Eigene Entwicklungsleistungen	4.505	0	6	8.584	142	0	12.953
Goodwill	8.251	0	13.344	9.273	0	0	30.868
	16.638	**–8**	**22.089**	**22.577**	**312**	**0**	**60.984**
Sachanlagen							
Grundstücke und Gebäude	4.390	–2	2.205	3.152	4.622	120	5.243
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	6.439	–39	1.511	8.491	2.466	1.732	15.668
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	855	–8	7	48.395	87	–1.852	47.310
	11.684	**–49**	**3.723**	**60.038**	**7.175**	**0**	**68.221**
Finanzanlagen							
Anteile an verbundenen Unternehmen	311	0	26	64	0	0	401
Wertpapiere des Anlagevermögens	4	0	44	0	0	0	48
Beteiligungen	10	0	0	100	0	0	110
Sonstige Ausleihungen	66	0	0	471	0	0	537
	391	**0**	**70**	**635**	**0**	**0**	**1.096**
	28.713	**–57**	**25.882**	**83.250**	**7.487**	**0**	**130.301**

	Abschreibungen						Buchwerte	
	01.01.2006	Zugänge aus Unternehmenserwerb	AfA Zugänge / AfA in Periode	Abgänge in Periode	Währungsdifferenz	31.12.2006	31.12.2006	31.12.2005
	1.194	82	1.211	169	–5	2.313	14.850	2.688
	1.383	6	575	142	0	1.822	11.132	3.122
	1.474	0	0	0	0	1.474	29.394	6.777
	4.051	**88**	**1.786**	**311**	**–5**	**5.609**	**55.376**	**12.587**
	53	446	89	20	–1	567	4.676	4.337
	1.732	1.110	2.986	1.386	–15	4.427	11.241	4.707
	0	0	0	0	0	0	47.310	855
	1.785	**1.556**	**3.075**	**1.406**	**–16**	**4.994**	**63.227**	**9.899**
	245	0	0	0	0	245	156	66
	2	0	0	0	0	2	46	2
	0	0	0	0	0	0	110	10
	0	0	0	0	0	0	537	66
	247	**0**	**0**	**0**	**0**	**247**	**849**	**144**
	6.083	**1.644**	**4.861**	**1.717**	**–21**	**10.850**	**119.452**	**22.630**

21. Latente Steueransprüche bzw. -verbindlichkeiten

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

TEUR	01.01.2006	Zugänge aus Unternehmens-erwerb	Aufwand / Ertrag aus GuV	Währungs-kursdiffe-renzen	Erfolgsneutral	31.12.2006
Aktive latente Steuern auf:						
steuerliche Verlustvorträge	2.068	1.112	12.011	0	0	15.191
Marktbewertung Devisen-termingeschäfte	964	0	330	0	5.450	6.744
sonstige aktive Latenzen	102	0	–102	397	0	397
	3.134	**1.112**	**12.239**	**397**	**5.450**	**22.332**
Passive latente Steuern auf:						
aktivierte Entwicklungskosten	–1.226	0	–3.225	0	0	–4.451
Teilgewinnrealisierung gemäß PoC	–2.728	0	–17.763	0	0	–20.491
Rücknahme Personalrück-stellungen	–640	0	–848	0	0	–1.488
sonstige passive Latenzen	–748	–2.253	–49	555	0	–2.495
	–5.342	**–2.253**	**–21.885**	**555**	**0**	**–28.925**
Saldo latente Steuern	**–2.208**	**–1.141**	**–9.646**	**952**	**5.450**	**–6.593**

Die aktiven und passiven latenten Steuern werden innerhalb der einzelnen Gesellschaften saldiert. Hierdurch ergeben sich für die Konzernbilanz aktive latente Steuerforderungen von TEUR 17.639 und passive latente Steuerschulden von TEUR 24.232.

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	31.12.2006	31.12.2005
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	4.109	1.906
Unfertige Erzeugnisse und Leistungen	12.722	4.458
Fertige Erzeugnisse und Waren	61.449	19.047
Geleistete Anzahlungen	28.222	29.511
	106.502	**54.922**

Die Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe in Höhe von TEUR 4.109 betreffen im Wesentlichen Befestigungssysteme für Module am Produktionsstandort Rangsdorf.

Unter den unfertigen Erzeugnissen und Leistungen befinden sich in Höhe von TEUR 3.855 die zum Stichtag angefallenen Auftragskosten für Projekte der SunTechnics Bioenergy GmbH, SUNTECHNICS SISTEMAS DE ENERGIA, SLU sowie der EPURON Pty Ltd. Weiterhin enthalten die unfertigen Erzeugnisse Windenergieanlagen im Wert von TEUR 6.453 für das Projekt Lusanger in Frankreich.

Die geleisteten Anzahlungen betreffen im Wesentlichen die Projekte der EPURON GmbH und der SAGAP ELEKTRIK ÜRETIM ANONIM ŞIRKETI. Dem stehen erhaltene Anzahlungen in Höhe von TEUR 15.152 (Vorjahr: TEUR 6.176) 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 373.248 (Vorjahr: TEUR 129.769) sind Forderungen aus PoC (Fertigungsaufträgen) in Höhe von TEUR 130.089 (Vorjahr: TEUR 34.838) enthalten. Zurechenbare erhaltene Anzahlungen in Höhe von TEUR 38.809 (Vorjahr: TEUR 0) aus Großprojekten wurden mit den Forderungen verrechnet. Nähere Erläuterungen zu PoC werden in Note 8 beschrieben.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mit einer Restlaufzeit von mehr als zwölf Monaten liegen nicht vor (Vorjahr: TEUR 11).

Für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind Wertminderungsaufwendungen in Form von Einzel- und Pauschalwertberichtigungen in Höhe von TEUR 1.051 (Vorjahr: TEUR 234) angefallen, die in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten sind.

24. Sonstige Forderungen und Vermögenswerte
Sonstige Vermögenswerte in Höhe von TEUR 1.592 (Vorjahr: TEUR 136) haben eine Restlaufzeit von mehr als zwölf Monaten.

25. Flüssige Mittel
Die flüssigen Mittel belaufen sich im Geschäftsjahr 2006 auf TEUR 24.639 (Vorjahr: TEUR 126.940). Die Veränderungen im Bestand zum Vorjahr sind in der Konzern-Kapitalflussrechnung erläutert (Note 39).

Die flüssigen Mittel enthalten Zahlungsmitteläquivalente (Wertpapiere) gemäß IAS 7 in Höhe von TEUR 868 (Vorjahr: TEUR 66.272).

Als Zahlungseingang aus Verkaufserlösen zu den Grundstücksverkäufen in Frankfurt/Oder und Rangsdorf sind bis zur Bilanzaufstellung TEUR 19.620 realisiert. Der Ausweis zum Bilanzstichtag erfolgt unter den sonstigen kurzfristigen Vermögenswerten.

26. Rechnungsabgrenzungsposten
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten in Höhe von TEUR 553 (Vorjahr: TEUR 1.095) haben eine Restlaufzeit von mehr als zwölf Monaten.

27. Eigenkapital, Anteile anderer Gesellschafter

Gezeichnetes Kapital
Durch den Aktiensplit, Beschluss der Hauptversammlung vom 29. Mai 2006, hat sich das Grundkapital der Conergy AG verdreifacht auf nun TEUR 30.000 (Vorjahr: TEUR 10.000). Es ist eingeteilt in 30.000.000 nennwertlose Stückaktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von EUR 1,00 je Aktie.

Genehmigtes Kapital
Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 28. Mai 2011 einmal oder mehrfach um insgesamt bis zu TEUR 15.000 durch Ausgabe von neuen Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2006).

Kapitalrücklage
Gemäß Hauptversammlungsbeschluss vom 29. Mai 2006 führte die Conergy AG einen Aktiensplit im Berichtsjahr durch. Zur Durchführung der Kapitalerhöhung wurden TEUR 20.000 aus der Kapitalrücklage entnommen.

Aufgrund der Veräußerung aller eigenen Anteile wurden TEUR 11.198 in die Kapitalrücklage eingestellt.

Gewinnrücklagen
Aus dem Jahresergebnis 2005 der Conergy AG wurden gemäß Hauptversammlungsbeschluss vom 29. Mai 2006 TEUR 22.000 in die Gewinnrücklagen eingestellt.

Aus dem Jahresergebnis 2005 der EPURON GmbH (ehemals voltwerk AG) wurden gemäß Hauptversammlungsbeschluss vom 24. August 2006 TEUR 4.531 in die Gewinnrücklagen eingestellt.

Für das abgelaufene Geschäftsjahr hat die Conergy AG TEUR 12.000 aus den Gewinnrücklagen entnommen und in den Bilanzgewinn eingestellt.

Alle weiteren Einstellungen in die Gewinnrücklagen betreffen die Bilanzergebnisse der Tochtergesellschaften aus dem Geschäftsjahr 2005.

Neubewertungsrücklage
Die Marktwertbewertung derivativer Finanzinstrumente (vgl. Note 44) hat zu einem Verlust i. H. v. TEUR 16.700 geführt. Darin enthaltene Devisentermingeschäfte wurden gemäß IAS 39 (Financial Instruments) in Höhe ihres effizienten Anteils, gemäß IAS 12.61 (Income Tax) nach Abzug darauf entfallender aktiver latenter Steuern, erfolgsneutral in Höhe von TEUR 8.045 in die Neubewertungsrücklage eingestellt.

Ausgleichsposten aus der Währungsumrechnung
Im Ausgleichsposten aus der Währungsumrechnung werden im Berichtsjahr erfolgsneutral zu behandelnde Währungsdifferenzen i. H. v. TEUR 219 (Vorjahr: TEUR 75) eingestellt.

Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter
Der Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter in Höhe von TEUR 1.427 (Vorjahr: TEUR 852) enthält zum 31. Dezember 2006 die Anteile außenstehender Gesellschafter der Suntec Produktions GmbH (Österreich), Conergy Pty Limited (Australien), Conergy Estonia OÜ (Estland), Conergy Mexico S. de R.L. de C.V. (Mexiko), Cap-Aus Pty Limited (Australien), Conergy Services Ost GmbH (Deutschland), Conergy Contracting GmbH (Deutschland), Sun-Technics Energy Systems EPE (Griechenland), TAURUS Energy Pty Limited (Australien), VOLTWERK ITALIA S.R.L. (Italien), SAGAP ELEKTRIK ÜRETIM ANONIM ŞIRKETI (Türkei), Compagnie des Énergies Renouvelables S.A.R.L. (LaCER) (Frankreich) sowie der Riposol Handels GmbH (Österreich).

Zum 31. Dezember 2006 werden keine eigenen Anteile gehalten. Die Anzahl der im Umlauf befindlichen voll eingezahlten Anteile entwickelte sich wie folgt:

	Datum des Erwerbs	Anzahl Inhaber-aktien
Stand 31.12.2001		**8.700.000**
Rückkauf von eigenen Anteilen	25.10.2002	–870.000
Stand 31.12.2002		**7.830.000**
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
Stand 31.12.2003		**7.879.749**
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
Stand 31.12.2004		**7.919.750**
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
Stand 31.12.2005		**9.919.750**
Zugang durch Aktiensplit	29.05.2006	19.839.500
Abgang von eigenen Aktien (Aktienverkauf)	29.12.2006	240.750
Stand 31.12.2006		**30.000.000**

28. Kurzfristige Steuerschulden

Im Laufe des Jahres entwickelten sich die kurzfristigen Steuerschulden wie folgt:

TEUR	Stand 01.01.2006	Zugänge aus Unterneh-menserwerb	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	Stand 31.12.2006
Kurzfristige Steuerschulden	18.596	162	17.168	1.590	7.059	7.059

29. Rückstellungen

Die Rückstellungen entwickelten sich wie folgt:

TEUR	Stand 01.01.2006	Zugänge aus Unternehmenserwerb	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	Stand 31.12.2006
Gewährleistung	1.015	131	238	178	1.422	2.152

Die Rückstellungen für Gewährleistungen wurden für eventuelle Nacharbeiten für abgeschlossene Großprojekte und Gewährleistungen im Rahmen der gesetzlichen Produktgarantie für selbst hergestellte Erzeugnisse gebildet.

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 „Sonstigen Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungsposten" (Note 32) aufgeführt.

30. Finanzschulden

Die Finanzschulden gliedern sich wie folgt:

TEUR	31.12.2006	31.12.2005
Kontokorrentschulden	221.909	5.590
Darlehensschulden	0	8
	221.909	**5.598**

Die kurzfristigen Finanzschulden TEUR 221.909 (Vorjahr: TEUR 5.590) bestehen aus Kontokorrentinanspruchnahmen von bilateralen Kreditlinien bei Hausbanken.

Die Zinsen für die Inanspruchnahme werden auf variabler Basis berechnet.

31. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Wie auch im Vorjahr sind sämtliche Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von TEUR 166.963 (Vorjahr: TEUR 132.207) innerhalb eines Jahres fällig.

32. Sonstige Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungsposten

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

TEUR	31.12.2006	31.12.2005
Steuerverbindlichkeiten	23.711	17.021
Drohverluste der Währungsgeschäfte	16.700	2.410
Kaufpreisverbindlichkeiten im Rahmen von Unternehmenserwerben	14.935	0
Verbindlichkeiten aus Personalaufwendungen	6.144	3.890
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	5.611	1.490
Verbindlichkeiten für ausstehende Rechnungen	4.964	632
Verbindlichkeiten für Jahresabschlusskosten (Rückstellung nach HGB)	555	261
Erhaltene Darlehen	596	278
Übrige sonstige Verbindlichkeiten	3.853	731
	77.069	**26.713**

Bei den Kaufpreisverbindlichkeiten im Rahmen von Unternehmenserwerben haben TEUR 11.901 eine Restlaufzeit unter einem Jahr.

Die Verbindlichkeiten aus Personalaufwendungen setzen sich hauptsächlich aus Verpflichtungen für Urlaubsrückstände, Bonus- und Tantiemezahlungen sowie Verbindlichkeiten aus sozialer Sicherheit zusammen.

Die Steuerverbindlichkeiten in Höhe von TEUR 23.711 (Vorjahr: TEUR 17.021) betreffen hauptsächlich die Umsatzsteuer und sind innerhalb eines Jahres fällig.

In den übrigen sonstigen Verbindlichkeiten in Höhe von TEUR 3.853 (Vorjahr: TEUR 731) sind sonstige Rückstellungen nach HGB im Wesentlichen für Rechtsstreitigkeiten und Aufsichtsratsvergütungen enthalten.

Sonstige Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungsposten in Höhe von TEUR 7.227 (Vorjahr: TEUR 1.648) haben eine Restlaufzeit über zwölf Monate.

Die sonstigen Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungsposten sind in der Bilanz auf die Posten langfristige finanzielle Verbindlichkeiten (TEUR 1.792), langfristige Rechnungsabgrenzungsposten (TEUR 5.435), sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten (TEUR 69.665) und den kurzfristigen Rechnungsabgrenzungsposten (TEUR 177) aufgegliedert.

C. Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

33. Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse stammen zu 47 % 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	2006	2005
Erlöse aus dem Verkauf von Gütern	351.615	341.353
Erlöse aus der Erbringung von Leistungen	400.543	188.815
	752.158	**530.168**

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 136.515 (Vorjahr: TEUR 34.333). Nähere Erläuterungen zu PoC werden in Note 8 beschrieben.

34. Sonstige betriebliche Erträge

Die Sonstigen betrieblichen Erträge setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2006	2005
Verkauf Grundstücke (Erbbaurecht)	15.009	0
Erstkonsolidierung Windprojekt Türkei	3.279	0
Erträge aus Kursdifferenzen	3.138	474
Erstattung aus SunTechnics Garantien	525	365
Sachbezüge	463	256
Schadensersatz Lieferanten Photovoltaik / Wind	0	6.096
Bewertung von kurzfristigen Verbindlichkeiten	0	3.579
Zahlungseingang auf abgeschriebene Forderungen	0	90
Übrige Erträge	749	1.216
	23.163	**12.076**

Die ausgewiesenen Erträge aus Grundstücksverkäufen teilen sich auf die Produktionsstandorte Frankfurt/Oder (TEUR 14.782) und Rangsdorf (TEUR 227) auf.

Die Erträge aus der Erstkonsolidierung betreffen den Unternehmenserwerb SAGAP ELEKTRIK ÜRETIM ANONIM ŞIRKETI in der Türkei. Der gemäß IFRS 3.56 (Business Combinations) erfolgswirksam vereinnahmte negative Unterschiedsbetrag begründet sich insbesondere aus stillen Reserven in immaterielle Vermögenswerte aus Projektrechten zur Errichtung eines Windparks.

35. Personalaufwand

Am 31. Dezember 2006 wurden einschließlich Geschäftsführer und Vorstände 1.480 Mitarbeiter FTE (Full Time Equivalents) (Vorjahr: 724) im Konzern beschäftigt. Die durchschnittliche Zahl der Arbeitnehmer der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen beträgt 1.125 (Vorjahr: 579). Hiervon entfallen 795 Mitarbeiter auf Deutschland, 203 Mitarbeiter auf Europa und 127 Mitarbeiter auf den Rest der Welt.

Ergebnisbeteiligungen für Führungskräfte sind über individuelle Tantiemevereinbarungen geregelt.

Personalaufwendungen im Vorjahr in Höhe von TEUR 971 wurden als Aufwendungen Börsengang unter dem EBT gesondert ausgewiesen.

TEUR	2006	2005
Löhne und Gehälter	49.560	22.796
Soziale Abgaben	8.833	4.231
	58.393	**27.027**

36. Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die Sonstigen betrieblichen Aufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2006	2005
Rechts- und Beratungskosten	8.966	2.498
Werbekosten	8.017	3.507
Raumkosten	6.617	3.332
Reise- und Bewirtungskosten	6.240	2.306
Human Resource	5.741	2.878
Nebenkosten Geldverkehr	3.629	760
Kommunikation	3.219	1.452
Bewertung von Devisentermingeschäften	1.196	0
Kfz-Kosten (inkl. Steuern)	2.817	1.192
Aufwendungen aus Garantien, Gewährleistungen und Reklamationen	2.590	1.060
Versicherungen und Beiträge	2.434	834
Entwicklungskosten	2.021	708
Kosten technischer Anlagen, Maschinen und EDV	1.656	466
Sonstige Kosten	7.728	1.819
	62.871	**22.812**

Sonstige betriebliche Aufwendungen für Rechts- und Beratungskosten sowie Bankprovisionen im Vorjahr in Höhe von TEUR 1.894 wurden als Aufwendungen Börsengang 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	2006	2005
Tatsächlicher Steueraufwand	7.366	14.195
Steuergutschriften für Vorjahre	–1.590	0
Latenter Steuerertrag aus steuerlichen Verlustvorträgen	–12.011	–217
Latenter Steueraufwand aus Teilgewinnrealisierung (PoC)	17.763	2.240
Latenter Steueraufwand aus aktivierten Entwicklungskosten	3.225	846
Sonstige Anpassungen latenter Steuern	669	1.027
Steuerertrag aus Schuldenkonsolidierung	–231	0
Steueraufwand aus Zwischengewinneliminierung	189	–102
	15.380	**17.989**

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	2006	2005
Ergebnis vor Ertragsteuern (inkl. Ergebnis fremder Anteilseigner)	**45.972**	**46.202**
Erwarteter Ertragsteueraufwand (40,4 %)	18.567	18.666
Periodenfremde Steueraufwendungen / -erträge	–1.590	195
Steuern auf permanente Differenzen	297	0
Wertberichtigung aktive latente Steuern	883	0
Steueraufwand aus negativem Unterschiedsbetrag	–1.340	0
Anpassung zur Berücksichtigung abweichender ausländischer Steuern	–610	–237
Steuern auf mit der Kapitalrücklage verrechnete Kosten für Eigenkapitalbeschaffung	0	–743
Übrige Anpassungen (unterschiedliche Hebesätze u. a.)	–827	108
Ertragsteuern	**15.380**	**17.989**

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 32,5 %, für Österreich von 34 %, für Frankreich von 33,33 %, für die USA von 40 %, für Australien von 30 %, für Italien von 33 % und für die Schweiz von 24,7 % zugrunde 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:

	2006	2005
Den Anteilseignern der Conergy AG zuzurechnendes Konzernergebnis in TEUR	30.204	27.795
Durchschnittliche Anzahl von ausgegebenen Anteilen in Tausend	29.761[1]	28.505[1]
Unverwässertes Ergebnis je Anteil in EUR	1,01	0,98
Verwässertes Ergebnis je Anteil in EUR	1,01	0,98

[1] Durch Aktiensplit vom 29.05.2006 verdreifachte sich die Anzahl der ausgegebenen Aktien von 9.919.750 auf 29.759.250. Das Vorjahr wurde entsprechend angepasst.

D. Sonstige Angaben

39. Konzern-Kapitalflussrechnung

In den Unternehmen werden nur solche Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente 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.

Abweichend zum Vorjahr sind Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzkrediten der Finanzierungstätigkeit zugeordnet worden. Die Vorjahreszahlen sind entsprechend angepasst worden.

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

TEUR	2006	2005
Barzahlungsverpflichtungen aus Unternehmenserwerben	43.459	4.793
zuzüglich Zahlungen aus Unternehmenserwerben Vorjahre	3.109	208
abzüglich übernommene flüssige Mittel	2.209	232
Mittelabfluss aus Unternehmenserwerben	**44.359**	**4.769**

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. Projects: Epuron Gruppe (bis 31.12.2006 voltwerk)
   Die Epuron Gruppe ist zuständig für die Planung, Finanzierung und Realisierung von Großprojekten im Bereich der Solar-, Bio- und Windanlagen.

2. Engineering: SunTechnics Gruppe
   Die SunTechnics Gruppe ist zuständig für die Planung, Realisierung und Ingangsetzung von Solar- und Bioanlagen jeglicher Größe.

3. Wholesale: Conergy Vertriebs Gruppe (bis 31.12.2006 AET)
   Die Conergy Vertriebs 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, Europe 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 den Einkaufspreisen entsprechen. Die Transfers werden im Rahmen der Konsolidierung eliminiert.

Primäre Segmentberichterstattung
Gewinn- und Verlustrechnung vom 1. Januar bis 31. Dezember 2006

TEUR	Projects		Engineering	
	2006	2005	2006	2005
Umsatzerlöse Extern	266.799	139.269	199.183	150.112
Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	1.224	6.372	144.027	89.466
Segmentumsatzerlöse	**268.023**	**145.641**	**343.210**	**239.578**
Anteil in Prozent	35,6	27,5	45,6	45,2
EBITDA	**45.588**	**12.423**	**6.349**	**16.150**
EBIT = Segmentjahresergebnis	**45.262**	**12.116**	**5.385**	**15.651**
Anteil in Prozent	86,9	25,5	10,3	33,0
Ertragsteuern	–17.158	–4.866	–1.989	–684
Konzernjahresergebnis				

Bilanz zum 31. Dezember 2006

TEUR	Projects		Engineering	
	31.12.2006	31.12.2005	31.12.2006	31.12.2005
AKTIVA				
Langfristige Vermögenswerte	35.102	6.218	15.188	6.457
Kurzfristige Vermögenswerte	271.053	90.286	219.445	109.941
Ertragsteueransprüche	203	205	3.670	780
Segmentvermögen (exkl. Ertragsteueransprüche)	**306.155**	**96.504**	**234.633**	**116.398**
Anteil in Prozent	45,0	28,1	34,5	33,8
PASSIVA				
Langfristiges Fremdkapital	4.491	3.088	7.146	4.056
Kurzfristiges Fremdkapital	227.099	75.915	219.190	94.210
Ertragsteuerschulden	18.695	7.014	5.186	798
Segmentschulden (exkl. Ertragsteuerschulden)	**231.590**	**79.003**	**226.336**	**98.266**
Anteil in Prozent	47,9	46,0	46,8	57,2

Kennzahlen

TEUR	Projects		Engineering	
	31.12.2006	31.12.2005	31.12.2006	31.12.2005
Segmentinvestitionen	26.705	2.162	9.675	2.358
Abschreibungen	326	307	963	499
Mitarbeiter (FTE Stichtag 31.12.)	85	53	508	239

Wholesale		DMS&CS		Konsolidierung		Konzern	
2006	**2005**	**2006**	**2005**	**2006**	**2005**	**2006**	**2005**
173.412	165.085	112.764	75.702	0	0	752.158	530.168
38.804	10.557	369.745	306.898	–553.800	–413.294	0	0
212.216	**175.642**	**482.509**	**382.601**	**–553.800**	**–413.294**	**752.158**	**530.168**
28,2	33,1	64,1	72,2	–73,6	–78,0	100,0	100,0
1.451	**19.469**	**–182**	**2.275**	**3.724**	**–10**	**56.929**	**50.307**
1.224	**19.361**	**–3.507**	**316**	**3.705**	**–10**	**52.068**	**47.435**
2,4	40,8	–6,7	0,7	7,1	0,0	100,0	100,0
–846	–806	4.570	–11.736	42	102	–15.380	–17.989
						30.585	**28.213**

Wholesale		DMS&CS		Konsolidierung		Konzern	
31.12.2006	**31.12.2005**	**31.12.2006**	**31.12.2005**	**31.12.2006**	**31.12.2005**	**31.12.2006**	**31.12.2005**
6.045	2.515	168.817	23.772	–103.556	–15.091	121.597	23.872
97.461	65.828	485.609	264.187	–514.407	–210.278	559.161	319.963
112	237	12.311	1.130	1.343	102	17.639	2.454
103.506	**68.343**	**654.426**	**287.959**	**–617.963**	**–225.369**	**680.758**	**343.835**
15,2	19,9	96,1	83,7	–90,8	–65,5	100,0	100,0
725	123	64.003	1.618	–66.986	–6.212	9.379	2.672
96.956	46.532	440.819	130.881	–510.199	–178.510	473.866	169.029
650	427	6.232	15.020	528	0	31.291	23.258
97.681	**46.655**	**504.822**	**132.499**	**–577.185**	**–184.722**	**483.245**	**171.701**
20,2	27,2	104,5	77,2	–119,4	–107,6	100,0	100,0

Wholesale		DMS&CS		Konsolidierung		Konzern	
31.12.2006	**31.12.2005**	**31.12.2006**	**31.12.2005**	**31.12.2006**	**31.12.2005**	**31.12.2006**	**31.12.2005**
3.823	351	96.589	10.990	–27.661	0	109.131	15.861
227	108	3.325	1.958	19	0	4.861	2.872
128	80	759	352	0	0	1.480	724

Sekundäre Segmentberichterstattung
Gewinn- und Verlustrechnung vom 1. Januar bis 31. Dezember 2006

TEUR	Deutschland		Europa (ohne Deutschland)	
	2006	2005	2006	2005
Umsatzerlöse Extern	473.985	454.546	230.442	55.311
Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	506.401	408.132	47.187	5.162
Segmentumsatzerlöse	**980.386**	**862.678**	**277.629**	**60.473**
Anteil in Prozent	130,3	162,7	36,9	11,4
EBITDA	**27.351**	**45.802**	**31.491**	**3.691**
EBIT = Segmentjahresergebnis	**23.333**	**43.328**	**31.021**	**3.350**
Anteil in Prozent	44,8	91,3	59,6	7,1
Ertragsteuern	–6.846	–16.805	–10.751	–848
Konzernjahresergebnis				

Bilanz zum 31. Dezember 2006

TEUR	Deutschland		Europa (ohne Deutschland)	
	31.12.2006	31.12.2005	31.12.2006	31.12.2005
AKTIVA				
Langfristige Vermögenswerte	193.960	33.058	8.477	2.943
Kurzfristige Vermögenswerte	757.304	492.281	263.028	29.208
Ertragsteueransprüche	12.931	1.333	782	587
Segmentvermögen (exkl. Ertragsteueransprüche)	**951.265**	**525.339**	**271.505**	**32.151**
Anteil in Prozent	139,7	152,8	39,8	9,4
PASSIVA				
Langfristiges Fremdkapital	60.082	3.719	7.053	4.834
Kurzfristiges Fremdkapital	712.821	315.914	225.387	24.257
Ertragsteuerschulden	18.528	22.424	10.083	717
Segmentschulden (exkl. Ertragsteuerschulden)	**772.903**	**319.633**	**232.440**	**29.091**
Anteil in Prozent	159,9	186,2	48,1	16,9

Kennzahlen

TEUR	Deutschland		Europa (ohne Deutschland)	
	31.12.2006	31.12.2005	31.12.2006	31.12.2005
Segmentinvestitionen	110.219	12.469	7.170	1.417
Abschreibungen	4.087	2.306	489	510
Mitarbeiter (FTE Stichtag 31.12.)	965	560	312	107

RoW		Konsolidierung		Konzern	
2006	**2005**	**2006**	**2005**	**2006**	**2005**
47.731	20.311	0	0	752.158	530.168
212	0	–553.800	–413.294	0	0
47.943	**20.311**	**–553.800**	**–413.294**	**752.158**	**530.168**
6,4	3,8	–73,6	–78,0	100,0	100,0
–5.636	**823**	**3.724**	**–10**	**56.929**	**50.307**
–5.991	**766**	**3.705**	**–10**	**52.068**	**47.435**
–11,5	1,6	7,1	0,0	100,0	100,0
2.175	–438	42	102	–15.380	–17.989
				30.585	**28.213**

RoW		Konsolidierung		Konzern	
31.12.2006	**31.12.2005**	**31.12.2006**	**31.12.2005**	**31.12.2006**	**31.12.2005**
22.715	2.962	–103.556	–15.091	121.597	23.872
53.236	8.752	–514.407	–210.278	559.161	319.963
2.583	432	1.343	102	17.639	2.454
75.951	**11.714**	**–617.963**	**–225.369**	**680.758**	**343.835**
11,2	3,4	–90,8	–65,5	100,0	100,0
9.230	331	–66.986	–6.212	9.379	2.672
45.858	7.368	–510.199	–178.510	473.866	169.029
2.152	118	528	0	31.291	23.258
55.088	**7.699**	**–577.185**	**–184.722**	**483.245**	**171.701**
11,4	4,5	–119,4	–107,6	100,0	100,0

RoW		Konsolidierung		Konzern	
31.12.2006	**31.12.2005**	**31.12.2006**	**31.12.2005**	**31.12.2006**	**31.12.2005**
19.403	1.975	–27.661	0	109.131	15.861
266	56	19	0	4.861	2.872
203	57	0	0	1.480	724

41. Unternehmenserwerbe

An folgenden Unternehmen wurden im Geschäftsjahr Anteile erworben – die Angaben zu Umsatz und Ergebnis beziehen sich dabei auf den Zeitraum seit Akquisition:

Gesellschaft	Geschäfts-bereich	Datum des Erwerbs	Erworbene Anteilsquote	Kaufpreis in TEUR	Gesamte Anteilsquote zum 31.12.2006	Umsatzerlöse 2006 in TEUR	Ergebnis 2006 in TEUR
Conergy S.A.S. (ehem. AET FRANCE Société par actions simplifiée)	Wholesale	19.01.2006	20,00 %	350	100,00 %	6.005	–199
Conergy Limited (ehem. AET SOLAR LIMITED)	Wholesale	23.05.2006	100,00 %	550	100,00 %	790	–114
Conergy E.P.E. (ehem. AET SOLION E.P.E.)	Wholesale	11.04.2006	24,90 %	357	100,00 %	3.567	–170
Riposol Handels GmbH	Wholesale	20.07.2006	99,01 %[1]	1.184	99,01 %	3.517	313
D&J Electric Inc.	Engineering	18.10.2006	100,00 %	1.654	100,00 %	1.078	503
Sun Technics Energy Systems NV (ehem. IZEN NV)	Engineering	19.06.2006	100,00 %	1.456	100,00 %	3.650	–56
SunTechnics Bioenergy GmbH	Engineering	30.08.2006	20,00 %	2.200	100,00 %	100	–1.062
SAGAP ELEKTRIK ÜRETIM ANONIM ŞIRKETI	Projects	31.12.2006	95,00 %	14.306	95,00 %	0	0
Cap-Aus Pty Limited	DMS&CS	06.04.2006	100,00 %	1.333	100,00 %	1.773	–146
Conergy Inc.	DMS&CS	30.03.2006	20,00 %	5.034	100,00 %	23.216	342
Conergy Pty Limited	DMS&CS	09.06.2006	10,00 %	0	90,00 %	2.001	–681
Conergy Services Ost GmbH	DMS&CS	01.01.2006	80,00 %	1.256	80,00 %	1.101	121
Creaglas Creative Glasbauelemente GmbH	DMS&CS	03.05.2006	18,00 %	20	100,00 %	0	0
Conergy SolarModule GmbH (ehem. HighSi GmbH)	DMS&CS	31.05.2006	100,00 %	25	100,00 %	0	8.365
Conergy GmbH (ehem. Suntec Produktions GmbH)	DMS&CS	20.07.2006	98,02 %	4.398	98,02 %	0	54
Conergy GmbH (ehem. Vögelin GmbH)	DMS&CS	18.10.2006	100,00 %	4.537	100,00 %	1.849	48
Conergy BVBA (ehem. Zen International Production & Trade BVBA)	DMS&CS	19.06.2006	100,00 %	300	100,00 %	713	–56
Güstrower Maschinen Bau GmbH	DMS&CS	31.12.2006	100,00 %	4.500	100,00 %	0	–3

[1] über 50 %ige Beteiligung der Conergy Vertriebs GmbH & Co. KG

Wären die Unternehmen zum 1. Januar 2006 erworben worden, wären die Konzernumsatzerlöse bzw. der Konzernjahresüberschuss um EUR 22,2 Mio. bzw. EUR 1,8 Mio. höher ausgefallen.

Die Zahlungen für den Goodwill für die Firmen Conergy Limited Ltd. (Zypern), Riposol Handels GmbH (Österreich), D&J Electric Inc. (USA), Sun Technics Energy Systems NV (Belgien), SAGAP ELEKTRIK ÜRETIM ANONIM ŞIRKETI (Türkei), Cap-Aus Pty Limited (Australien), Conergy Services Ost (Deutschland), Conergy SolarModule GmbH (Deutschland), Conergy GmbH (Österreich), Conergy GmbH (Schweiz), Conergy BVBA (Belgien) und Güstrower Maschinen Bau GmbH (Deutschland) basieren auf zukünftigen Marktentwicklungen.

Der Gesamtkaufpreis der Unternehmenserwerbe setzt sich wie folgt zusammen:

TEUR	
Barzahlungen Unternehmenserwerbe	40.485
Künftige Earn-Out-Zahlungen aus Unternehmenserwerben	2.974
	43.459

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

Buchwerte in TEUR	SunTec / Riposol	ZEN / IZEN	Vögelin	CAP AUS	Service Ost	GMB	SAGAP	Übrige Akquisitionen	Summe
Langfristige Vermögenswerte									
Immaterielle Werte	10	1			80	4	125	87	307
Goodwill									
Sachanlagen	977	378	41	225	57	311	89	89	2.167
Finanzanlagen	61	9							70
Langfristige Forderungen und sonstige Vermögenswerte	128	10	2			2			142
Latente Steuerforderungen									
Langfristige Rechnungsabgrenzungsposten									
Langfristige Vermögenswerte, gesamt	**1.177**	**397**	**44**	**225**	**137**	**317**	**214**	**176**	**2.687**
Kurzfristige Vermögenswerte									
Vorräte	1.756	863	215	708		275	8.862		12.678
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.153	799	640	488	289	437		13	4.818
Sonstige Forderungen und Vermögenswerte	199	135	25	8	1	556	5.654	42	6.620
Flüssige Mittel	43	9	861	30	320	688	1	257	2.209
Kurzfristige Rechnungsabgrenzungsposten	29	3		46	13	33			124
Kurzfristige Vermögenswerte, gesamt	**4.179**	**1.809**	**1.741**	**1.280**	**623**	**1.989**	**14.517**	**311**	**26.449**
Langfristiges Fremdkapital									
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	2.099	464		726		340			3.628
Langfristige Rückstellungen				67	160			7	234
Latente Steuerschulden									
Langfristige Rechnungsabgrenzungsposten									
Langfristiges Fremdkapital, gesamt	**2.099**	**464**		**793**	**160**	**340**		**7**	**3.862**

Buchwerte in TEUR	SunTec / Riposol	ZEN / IZEN	Vögelin	CAP AUS	Service Ost	GMB	SAGAP	Übrige Akquisitionen	Summe
Kurzfristiges Fremdkapital									
Kurzfristige Finanzschulden		151					45		196
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.133	580		349	54	354		620	3.089
Erhaltene Anzahlungen			3				1.189		1.192
Kurzfristige Steuerschulden	228	21	123			56			428
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	420	290	47	217	57	663	347	23	2.064
Kurzfristige Rechnungsabgrenzungsposten	9								9
Kurzfristiges Fremdkapital, gesamt	**1.790**	**1.042**	**174**	**565**	**111**	**1.073**	**1.581**	**643**	**6.979**

Purchase Price Allocation
Im Rahmen der Erstkonsolidierung bei Unternehmenszusammenschlüssen sind gemäß IFRS 3 und IAS 38 die beizulegenden Zeitwerte der erworbenen Vermögenswerte und Schulden im Rahmen der sogenannten Purchase Price Allocation (Kaufpreisverteilung) zu bewerten.

Vögelin GmbH
Am 18. Oktober 2006 erwarb die Conergy AG 100 % der Anteile an der Vögelin GmbH mit Sitz in Flurlingen (Schweiz), die seit Oktober 2006 als Tochtergesellschaft des Unternehmens konsolidiert wird. Die Anschaffungskosten beliefen sich auf TEUR 4.537.

Ausgehend von der endgültigen Kaufpreisallokation sind TEUR 637 als Kundenbeziehungen in den immateriellen Vermögenswerten aktiviert worden, die der Abschreibung unterliegen, und TEUR 2.590 dem Geschäfts- und Firmenwert zugeordnet worden. Die Abschreibung der Kundenbeziehungen orientiert sich an dem Produktlebenszyklus einer PV-Anlage von 20 Jahren.

SAGAP ELEKTRIK ÜRETIM ANONIM ŞIRKETI
Am 31. Dezember 2006 erwarb die EPURON GmbH 95 % der Anteile an der SAGAP ELEKTRIK ÜRETIM ANONIM ŞIRKETI mit Sitz in Ankara (Türkei), die seit Dezember 2006 als Tochtergesellschaft des Unternehmens konsolidiert wird. Die Anschaffungskosten beliefen sich auf TEUR 14.306. Nach der Kaufpreisallokation wurden TEUR 6.898 als immaterieller Vermögenswert (Lizenz) aktiviert. Die Lizenz ermächtigt die SAGAP ELEKTRIK ÜRETIM ANONIM ŞIRKETI zur Errichtung und zum Betrieb eines Windenergieparks in Bilecik (Türkei). Die Lizenz umfasst alle behördlichen Genehmigungen und Erlaubnisse zur Errichtung und Führung des Windenergieparks. Auf-

grund der Aufdeckung der stillen Reserven entstand in der Konsolidierung ein negativer Unterschiedsbetrag i. H. v. TEUR 3.279, der im Geschäftsjahr 2006 erfolgswirksam vereinnahmt worden ist.

Suntec Produktions GmbH
Am 20. Juli 2006 erwarb die Conergy AG 98,02 % der Anteile an der Suntec Produktions GmbH mit Sitz in Althofen (Österreich), die seit Juli 2006 als Tochtergesellschaft des Unternehmens konsolidiert wird. Maßgebend für die Akquisition der Suntec Produktions GmbH war der Markteintritt in Österreich. Die Gesellschaft wurde in den Bereich DMS&CS integriert.

Die Anschaffungskosten beliefen sich auf TEUR 4.397 (darin enthaltene Earn-Out-Zahlungen von rund TEUR 1.096). Ausgehend von einer endgültigen Kaufpreisallokation sind TEUR 1.063 den Sachanlagen, TEUR 374 einer 50 %igen Beteiligung an der Riposol Handels GmbH sowie TEUR 2.549 dem Geschäfts- und Firmenwert zugeordnet worden.

Von den TEUR 1.063 Sachanlagen wurden TEUR 282 als Grundstücke und TEUR 781 als Gebäude aktiviert. Das Gebäude wird über eine Nutzungsdauer von 30 Jahren linear abgeschrieben.

D&J Electric Inc.
Am 18. Oktober 2006 erwarb die SunTechnics Inc. (USA) 100 % der Anteile an D&J Electric Inc. mit Sitz in Cottonwood (USA), die seit Oktober 2006 als Tochtergesellschaft des Unternehmens konsolidiert wird. Die Anschaffungskosten beliefen sich auf TEUR 1.654. Mit der Kaufpreiszahlung hat die SunTechnics Inc. (USA) Auftragsbestände im Wert von TEUR 128 erworben, die als immaterieller Vermögenswert aktiviert worden sind. Nach der Kaufpreisallokation verblieb ein Geschäfts- und Firmenwert i. H. v. von TEUR 2.100.

Güstrower Maschinen Bau GmbH
Am 31. Dezember 2006 erwarb die Conergy AG 100 % der Anteile an der Güstrower Maschinen Bau GmbH mit Sitz in Güstrow (Deutschland), die seit Dezember 2006 als Tochtergesellschaft des Unternehmens konsolidiert wird. Die Anschaffungskosten beliefen sich auf TEUR 4.500. Ausgehend von der endgültigen Kaufpreisallokation sind TEUR 1.100 als Kundenbeziehungen in den immateriellen Vermögenswerten aktiviert worden, die der Abschreibung unterliegen, TEUR 2.943 wurden dem Geschäfts- und Firmenwert zugeordnet. Die Abschreibungsdauer der Kundenbeziehungen beläuft sich auf 20 Jahre und orientiert sich am Produktlebenszyklus.

Wesentliche Akquisitionen nach dem Bilanzstichtag
Die Conergy AG erwarb zum 1. Januar 2007 80 % am zweitgrößten kanadischen Solarunternehmen ETI SOLAR Energy Technologies Inc. zu einem Kaufpreis von TEUR 2.635.

ETI SOLAR, mit Sitz in Edmonton, Alberta, ist spezialisiert auf Design, Marketing und Vertrieb von Photovoltaik-Systemen. Darüber hinaus unterstützt die Firma ihren festen Kundenstamm von über 100 Händlern bei der Erschließung von lokalen Absatzpotenzialen bei Systemen für den privaten und gewerblichen Gebrauch sowie bei Einbausystemen für Wohnmobile.

Die Unternehmensgründungen in 2006 gliedern sich wie folgt:

Gesellschaft	Geschäfts-bereich	Datum der Gründung	Anteilsquote	Gezeichnetes Kapital	
SunTechnics Installation & Services Inc. (USA)	Engineering	20.01.2006	100,00 %	TUSD	10
SUNTECHNICS IMPIANTI ENERGETICI SRL (Italien)	Engineering	30.01.2006	100,00 %	TEUR	10
SunTechnics Energy Systems Pte. Ltd. (Singapur)	Engineering	20.02.2006	100,00 %	SGD	1
SunTechnics Limited (Korea)	Engineering	24.01.2006	100,00 %	TKRW	200.000
SunTechnics – Systèmes d'énergies SARL (Frankreich)	Engineering	07.11.2006	100,00 %	TEUR	5
SunTechnics Energy Systems EPE (Griechenland)	Engineering	18.10.2006	99,83 %	TEUR	18
SunTechnics Instalaciones & Mantenimiento SL (Spanien)	Engineering	08.03.2006	100,00 %	TEUR	3
SunTechnics Sistemas de Energia Ltda. (Brasilien)	Engineering	22.11.2006	100,00 %	TBRL	50
EPURON LLC (ehem. Voltwerk LLC) (USA)	Projects	14.02.2006	100,00 %	TUSD	1
VOLTWERK ITALIA S.R.L. (Italien)	Projects	01.09.2006	51,00 %	TEUR	10
EPURON Pte. Ltd. (ehem. voltwerk Singapore Pte. Ltd.) (Singapur)	Projects	06.10.2006	100,00 %	SGD	1
EPURON Vierte Management GmbH (ehem. voltwerk Vierte Management GmbH) (Deutschland)	Projects	25.10.2006	100,00 %	TEUR	25
EPURON Fünfte Management GmbH (ehem. voltwerk Fünfte Management GmbH) (Deutschland)	Projects	25.10.2006	100,00 %	TEUR	25
Énergie Éolienne Lusanger S.A.R.L. (Frankreich)	Projects	01.08.2006	100,00 %	TEUR	2
Parc Éolien de la Chaude Vallée S.A.R.L. (Frankreich)	Projects	05.07.2006	100,00 %	TEUR	8
Parc Éolien du Mélier S.A.R.L. (Frankreich)	Projects	06.07.2006	100,00 %	TEUR	8
Parc Éolien de Morvillers S.A.R.L. (Frankreich)	Projects	05.07.2006	100,00 %	TEUR	8
Parc Éolien de Bonneuil S.A.R.L. (Frankreich)	Projects	01.02.2006	100,00 %	TEUR	8
Conergy Estonia OÜ (Estland)	DMS&CS	12.01.2006	51,00 %	TEEK	400
Conergy España S.A. (Spanien)	DMS&CS	09.02.2006	100,00 %	TEUR	65
Conergy Energia Solar Ltda. (Brasilien)	DMS&CS	24.01.2006	100,00 %	TBRL	1.043
Conergy Pte. Ltd. (Singapur)	DMS&CS	23.02.2006	100,00 %	SGD	1
Conergy Contracting GmbH (Deutschland)	DMS&CS	17.07.2006	80,00 %	TEUR	50
Conergy Central Services LLC (USA)[1]	DMS&CS	17.05.2006	100,00 %	USD	0
Conergy Limited (Korea)[1]	DMS&CS	12.12.2006	100,00 %	TKRW	50.000
Conergy Alternatif Enerji Sistemleri Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi (Türkei)[1]	DMS&CS	30.11.2006	100,00 %	TTRY	5

[1] im Jahr 2006 nicht konsolidiert

42. Eventualverbindlichkeiten

Eventualverbindlichkeiten zum Bilanzstichtag bestehen aus einer Patronatserklärung mit einer maximalen Verpflichtung gegenüber Konzernfremden von TEUR 19.407 (Vorjahr: TEUR 656). Des Weiteren hat die Conergy fünf Bankbürgschaften sowie Bürgschaften zur Sicherung von Anzahlungen in Höhe von TEUR 4.767 gewährt.

43. Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Zum 31. Dezember 2006 bestehen im Wesentlichen folgende Verpflichtungen aus der Pacht für eine Windkraftanlage, aus Kooperationsverträgen zur Produktion von Windturbinen und Anlagen zur Herstellung biogener Kraftstoffe sowie aus Miet- und Leasingverträgen für Büroräume und Pkw.

TEUR	2006	2005
Innerhalb eines Jahres	8.534	4.397
Zwischen einem Jahr und fünf Jahren	25.085	8.780
Später als fünf Jahre	1.301	0
	34.920	**13.177**

Darüber hinaus bestehen weitere finanzielle Verpflichtungen mit einem Jahresbetrag von TEUR 1.308 und einer Laufzeit von 99 Jahren betreffend die Betriebsgrundstücke zu den Produktionsstandorten Rangsdorf und Frankfurt/Oder. Hinsichtlich dieser Verpflichtungen hat die Conergy AG zwei weitere Patronatserklärungen abgegeben.

Der Gesamtbetrag der sonstigen finanziellen Verpflichtungen aus Rückkaufverpflichtungen von Anlagen beträgt TEUR 7.451, welche frühestens ab dem Jahr 2023 zu erfüllen sind.

Des Weiteren hat sich die Conergy AG zum Kauf von Solarmodulen für einen festen, auf eine Fremdwährung lautenden Betrag von JPY 17,9 Mrd. und USD 30 Mio. verpflichtet. Die Conergy AG hat zu diesem Zweck mehrere Devisentermingeschäfte mit JPY-Kursen und entsprechenden Fälligkeitsterminen abgeschlossen.

44. Derivative Finanzinstrumente

Aufgrund der Geschäftstätigkeit, insbesondere aufgrund eines internationalen Sourcings, ist der Konzern Wechselkursrisiken ausgesetzt, welche durch den Einsatz von derivativen Finanzinstrumenten gesichert werden.

Es erfolgt keine Nutzung zu spekulativen Zwecken, Vertragspartner sind ausschließlich Banken erstklassiger Bonität.

Zur Absicherung von Wareneinkäufen in Fremdwährung bestanden zum Bilanzstichtag Devisentermingeschäfte, welche in 2007 ausgeübt werden.

Gemäß IAS 39 wurde eine Sicherungsbeziehung zum originären Grundgeschäft hergestellt und die entsprechenden Marktwertschwankungen als Cash Flow Hedge in der Neubewertungsrücklage (vgl. Note 27) erfasst. Die im Eigenkapital erfassten Wertänderungen werden bei Ausübung der Finanzinstrumente erfolgswirksam erfasst. Zur Messung der Effektivität der Sicherungen werden gemäß den Anforderungen des Hedge Accountings regelmäßig retrospektive und prospektive Tests durchgeführt.

Zinsänderungsrisiken, welche Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit haben, wird durch den Einsatz von Zinsswaps begegnet. Die Marktwertschwankungen der Zinsswaps wurden am Bilanzstichtag zum Fair Value in den Zinsen und ähnlichen Aufwendungen in der Gewinn- und Verlustrechnung abgebildet.

45. Beziehungen zu nahestehenden Personen und Unternehmen

Als Vorstand waren im Geschäftsjahr 2006 folgende Personen tätig:

- Hans-Martin Rüter (Chief Executive Officer)
- Nikolaus Krane
- Heiko Piossek
- Dr. Edmund Stassen
- Albert Edelmann

Die Vergütungen des Vorstands betragen TEUR 1.795 (Vorjahr: TEUR 1.889). Davon entfallen TEUR 95 auf sonstige Vergütungen aus Sachbezügen für Kfz und soziale Sicherung. Zu den Grundzügen des Vergütungsberichts und den Angaben nach § 314 Nr. 6a S. 5 bis 9 HGB wird auf den Vergütungsbericht im Lagebericht verwiesen.

Die Vorstandsvergütungen gliedern sich wie folgt:

EUR	Gehalt	Jahresbonus	Sonstiges[1]	Gesamt
Hans-Martin Rüter	240.000	184.000	22.817	446.817
Nikolaus Krane	180.000	139.000	19.190	338.190
Heiko Piossek	180.000	139.000	23.690	342.690
Dr. Edmund Stassen	180.000	139.000	19.319	338.319
Albert Edelmann	180.000	139.000	10.228	329.228
Summe				**1.795.244**

[1] Die sonstigen Vergütungskomponenten beinhalten insbesondere unbare Elemente (u. a. Kraftfahrzeugüberlassung, Versicherungen, Übernahme von Umzugslasten) und die Zuschüsse zur Altersversorgung (Unterstützungskasse).

Als Aufsichtsrat waren im Geschäftsjahr 2006 folgende Personen tätig:

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

EUR	Feste Vergütung	Variable Vergütung	Ausschuss-vergütung	Gesamt
Dieter Ammer (Vorsitzender)	37.500	25.000	3.000	65.500
Alexander Rauschenbusch (stellv. Vorsitzender)	22.500	15.000	3.500	41.000
Andreas Rüter	15.000	10.000	1.000	26.000
Dr. Dr. h. c. Andreas J. Büchting	15.000	10.000	0	25.000
Oswald Metzger	15.000	10.000	0	25.000
Eckhard Spoerr	15.000	10.000	2.000	27.000
Summe				**209.500**

Im Geschäftsjahr 2006 erhielten die Mitglieder des Aufsichtsrats eine Gesamtvergütung von TEUR 210 (Vorjahr: TEUR 232).

Die in Note 2 dargestellten Tochtergesellschaften sind aufgrund der Stimmrechtsverhältnisse während des Geschäftsjahres nahestehende Unternehmen der Conergy AG. Transaktionen mit diesen Unternehmen werden in der Konzernkonsolidierung eliminiert. Wesentliche Transaktionen mit nicht konsolidierten Tochtergesellschaften wurden in 2006 nicht durchgeführt.

46. Erleichterungen nach § 264 Abs. 3 HGB

Die SunTechnics GmbH, Hamburg, und die AET Alternative-Energie-Technik GmbH, Sulzbach-Neuweiler, 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 Entsprechenserklärung

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

	TEUR
die Abschlussprüfungen	181
Steuerberatungsleistungen	133
sonstige Leistungen	84

49. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag
Der Geschäftsverlauf 2007 erfolgt planmäßig, ohne dass besondere Ereignisse eingetreten sind.

Hamburg, 23. Februar 2007
Conergy AG
Der Vorstand

Hans-Martin Rüter
Chief Executive Officer

Nikolaus Krane

Heiko Piossek

Dr. Edmund Stassen

Albert Edelmann

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den von der Conergy AG, Hamburg, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzernbilanz, Konzern-Kapitalflussrechnung, Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung und Konzern-Notes sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2006 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315 a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und über den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung gemäß § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer 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 in 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 des Vorstands 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 der Conergy AG, Hamburg, den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315 a 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 23. Februar 2007

Deloitte & Touche GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

(Ohlsen)	(ppa. Krantz)
Wirtschaftsprüfer	Wirtschaftsprüfer

Fernab des öffentlichen Stromnetzes liefern kombinierte Solar-, Wind- und Bionenergiesysteme von Conergy zuverlässig Energie rund um die Uhr.

1.480

Mitarbeiter beschäftigt Conergy weltweit.

Inhalt

144 Glossar
148 Kontakt und Impressum
Finanzkalender
Unternehmensstruktur

Glossar

CO_2
Kohlendioxid.

Drain-Back
Eine Technologie, die bei zu hohen oder zu niedrigen Temperaturen den Kollektor entleert und ihn somit vor Schäden schützt.

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.

Full Time Equivalents (FTE)
Rechnerische Anzahl der Vollzeitkräfte unter Umrechnung von Teilzeitkräften auf Vollzeitkräfte.

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

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

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

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/m² Bestrahlungsstärke (STC-Bedingungen, STC steht für Standard-Test-Conditions) gemessen.

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-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.

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.

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.

Silizium
Ausgangsstoff für die Herstellung von Solarzellen. Die Erdkruste besteht zu etwa 25,8 Gewichtsprozent aus Silizium. Damit ist es das zweithäufigste chemische Element nach Sauerstoff.

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.

Tracker
Gestelltechnik, mithilfe dessen Solarmodule der Sonne nachgeführt werden und so der Solarstromertrag gesteigert werden kann.

Umweltwärme
Mittels einer Wärmepumpe wird dem Erdreich oder der Umgebungsluft Energie entzogen.

W
Abkürzung für Watt.

Wärmepumpen
Wärmepumpen nutzen die Energie aus Umgebungsluft, Wasser oder des Erdreichs, um Heizungswärme zu produzieren.

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.

Vorstand und Aufsichtsrat
10 Vorwort
13 Bericht des Aufsichtsrats
15 Die Mitglieder des Aufsichtsrats
16 Der Vorstand
18 Corporate Governance
20 Vergütungsbericht
(Teil des Konzernlageberichts)
23 Aktie

Unsere Welt steckt voller Energie
30 Conergy auf dem Weg vom solaren Systemanbieter zum vollintegrierten Renewables Konzern
32 Strom aus Erneuerbaren Energien
34 Umweltgerechte Wärme und Kühlung für jeden Bedarf
36 Forschung und Entwicklung
38 Conergy – Unsere Markenwelt für Handel und Installateure
40 SunTechnics – Unsere Markenwelt für die schlüsselfertige Installation
44 Epuron – Unsere Markenwelt für Investoren in regenerative Großprojekte
48 Management des Wachstums
50 Human Resources

Konzernlagebericht
58 Allgemeines
67 Geschäftsentwicklung
69 Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage
75 Die Aktien der Conergy AG
76 Vergütungsbericht für den Vorstand und den Aufsichtsrat der Conergy AG
77 Risikobericht
82 Forschung und Entwicklung
84 Ausblick
86 Nachtragsbericht

Konzernabschluss
92 Gewinn- und Verlustrechnung
93 Bilanz
94 Kapitalflussrechnung
95 Eigenkapitalentwicklung
96 Notes
139 Bestätigungsvermerk

Weitere Informationen
144 Glossar
148 Kontakt und Impressum
Finanzkalender
Unternehmensstruktur

◄ Inhalt

Conergy

DMS&CS

Sales		
Conergy Vertriebs GmbH & Co. KG	Sulzbach-Neuweiler	100 %
└ Conergy S.A.S.	Brignoles (Frankreich)	100 %
└ Conergy E.P.E.	Athen (Griechenland)	100 %
└ Conergy S.R.L.	Vicenza (Italien)	100 %
└ Conergy Limited	Limassol (Zypern)	100 %
└ AET Swiss AG	Küsnacht (Schweiz)	100 %
└ Riposol Handels GmbH	Althofen (Österreich)	99,01 %
└ Conergy España SL	Madrid (Spanien)	100 %
Conergy Holding Inc.	Wilmington (USA)	100 %
└ Conergy Inc.	Santa Fe (USA)	100 %
└ Conergy Mexico S. de R.L. de C.V.	Mexico City (Mexiko)	85 %
Conergy Pty Limited	Sydney (Australien)	90 %
└ Cap-Aus Pty Limited	Perth (Australien)	100 %
Conergy Pte. Ltd.	Singapur (Singapur)	100 %
Conergy Limited	Seoul (Korea)	100 %
Conergy Alternatif Enerji Sistemleri Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi	Istanbul (Türkei)	100 %
Conergy Energia Solar Ltda.	São Paulo (Brasilien)	100 %
Conergy Limited	Hongkong (Hongkong)	100 %
Conergy Estonia OÜ	Tallinn (Estland)	51 %
Conergy Services GmbH	Hamburg	100 %
└ Conergy Services Ost GmbH	Bockelwitz	80 %
Conergy Contracting GmbH	Hamburg	80 %
Conergy Inc.	Alberta (Kanada)	80 %

Manufacturing		
Conergy GmbH	Flurlingen (Schweiz)	100 %
Creaglas Creative Glasbauelemente GmbH	Löbichau	100 %
Conergy BVBA	Lille (Belgien)	100 %
Conergy GmbH	Althofen (Österreich)	98,02 %
Conergy SolarModule GmbH	Frankfurt/Oder	100 %
Güstrower Maschinen Bau GmbH	Güstrow	100 %

Shared Services		
conernet.com GmbH	Hamburg	100 %
Conergy Central Services LLC	Wilmington (USA)	100 %[1]
Conergy Customer Care GmbH	Hamburg	100 %
└ Conergy Real Estate GmbH & Co. KG	Hamburg	100 %
Conergy España S.A.	Madrid (Spanien)	100 %

SunTechnics

Engineering

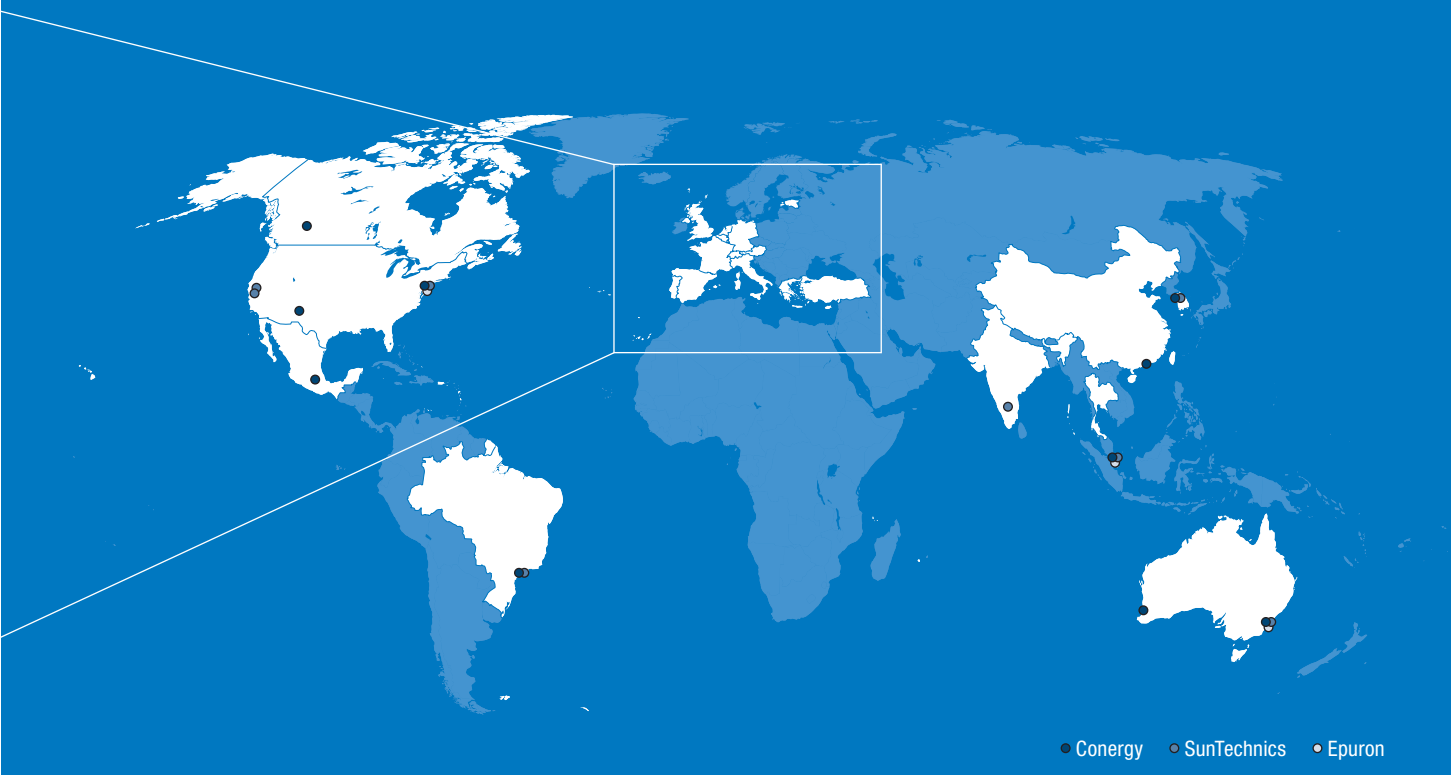
SunTechnics GmbH		
SUNTECHNICS SISTEMAS DE ENERGIA, SLU	Madrid (Spanien)	100 %
└ Suntechnics Instalaciones & Mantenimiento SL	Madrid (Spanien)	100 %
SunTechnics Installations- und Wartungs GmbH	Stuttgart	100 %
SunTechnics – Energia Solar Unipessoal, Lda.	Lissabon (Portugal)	100 %
SunTechnics Systèmes d'énergies SARL	Paris (Frankreich)	100 %
SunTechnics AG	Luzern (Schweiz)	100 %
└ SunTechnics Fabrisolar AG	Küsnacht (Schweiz)	100 %
SunTechnics Solartechnik GmbH	Wien (Österreich)	100 %
SunTechnics Solar Technology Energy Pty Ltd.	Sydney (Australien)	100 %
SunTechnics Energy Systems Private Limited	Bangalore (Indien)	99 %
SUNTECHNICS IMPIANTI ENERGETICI S.R.L.	Vicenza (Italien)	100 %
SunTechnics Energy Systems Pte Ltd.	Singapur (Singapur)	100 %
SunTechnics Limited	Seoul (Korea)	100 %
Sun Technics Energy Systems NV	Lille (Belgien)	100 %
SunTechnics Energy Systems Holding Inc.	Wilmington (USA)	100 %
└ SunTechnics Energy Systems Inc.	Sacramento (USA)	100 %
└ D&J Electric Inc.	Cottonwood (USA)	100 %
└ SunTechnics Installation & Services Inc.	Sacramento (USA)	100 %
SunTechnics Sistemas de Energia Ltda.	São Paulo (Brasilien)	100 %
SunTechnics Bioenergy GmbH	Willich	100 %
SunTechnics Energy Systems EPE	Athen (Griechenland)	99,83 %

EPURON

Projects

EPURON GmbH		
EPURON S.A.R.L.	Paris (Frankreich)	100 %
└ Compagnie des Énergies Renouvelables S.A.R.L. (LaCER)	Paris (Frankreich)	75,25 %
└ Parc Éolien de la Chaude Vallée S.A.R.L.	Paris (Frankreich)	100 %
└ Parc Éolien du Mélier S.A.R.L.	Paris (Frankreich)	100 %
└ Parc Éolien de Morvillers S.A.R.L.	Paris (Frankreich)	100 %
└ Parc Éolien de Bonneuil S.A.R.L.	Paris (Frankreich)	100 %
Parc Éolien des Hauts Moulins S.A.R.L.	La Chapelle Lasson (Frankreich)	100 %
Parc Éolien Moulins des Champs S.A.R.L.	La Chapelle Lasson (Frankreich)	100 %
Énergie Éolienne Lusanger S.A.R.L.	Paris (Frankreich)	100 %
EPURON Spain SLU	Madrid (Spanien)	100 %
└ VoltSol S.L.	Madrid (Spanien)	100 %
EPURON Pty Ltd	Sydney (Australien)	85 %
VOLTWERK ITALIA S.R.L.	San Giorgio del Sannio (Italien)	51 %
EPURON Pte. Ltd.	Singapur (Singapur)	100 %
EPURON Management GmbH	Leipzig	100 %
EPURON Zweite Management GmbH	Hamburg	100 %
EPURON Dritte Management GmbH	Hamburg	100 %
└ voltwerk Energy 51 GmbH & Co. KG	Hamburg	100 %
EPURON Vierte Management GmbH	Hamburg	100 %
EPURON Fünfte Management GmbH	Hamburg	100 %
SAGAP ELEKTRIK ÜRETIM ANONIM ŞIRKETI	Ankara (Türkei)	95 %
EPURON LLC	Wilmington (USA)	100 %[1]
EPURON Invest GmbH	Hamburg	100 %

[1] gehalten von Conergy Holding Inc. Wilmington (USA)



Finanzkalender 2007

30. März 2007

Veröffentlichung des Konzernabschlusses 2006
Bilanzpressekonferenz, Frankfurt am Main
Analysten- und Investorentreffen, Frankfurt am Main

16. Mai 2007

Veröffentlichung Zwischenbericht
1. Quartal 2007 (Januar bis März)
Telefonkonferenz mit Analysten und Investoren

11. Juni 2007

Ordentliche Hauptversammlung, Hamburg

15. August 2007

Veröffentlichung Zwischenbericht
2. Quartal 2007 (April bis Juni)
Telefonkonferenz mit Analysten und Investoren

12. November 2007

Veröffentlichung Zwischenbericht
3. Quartal 2007 (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 zugrunde liegenden Annahmen nicht korrekt waren, können die tatsächlichen Ergebnisse sowohl positiv als auch negativ wesentlich von denjenigen Ergebnissen abweichen, die in der zukunftsgerichteten Aussage als erwartete, antizipierte, beabsichtigte, geplante, geglaubte, projizierte oder geschätzte Ergebnisse genannt worden sind. Die Conergy AG übernimmt keine Verpflichtung und beabsichtigt auch nicht, diese zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren oder bei einer anderen als der erwarteten Entwicklung zu korrigieren.

Kontakt

Presse
Thorsten Vespermann
(Head of Corporate Communications)
Tel.: +49/40/2371 02-171
Fax: +49/40/2371 02-144
E-Mail: presse@conergy.de

Investor Relations
Christoph Marx
Tel.: +49/40/2371 02-247
Fax: +49/40/2371 02-144
E-Mail: investor@conergy.de

Impressum

Herausgeber
Conergy AG
Anckelmannsplatz 1
20537 Hamburg

Konzept und Redaktion
Ulrike Kretschmer, Christoph Marx

Gestaltung und Produktion
Thaya Schroeder, Christiane Wildförster

Fotografie (Seite 2/3, 4/5, 6/7 und 16)
Peter Hamel

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