



Prof. Dr. Fritz Vahrenholt

Vorsitzender des Vorstands
der REpower Systems AG
in der Hauptversammlung 2005

Meine sehr verehrten Aktionärinnen und Aktionäre, liebe Gäste und Freunde der REpower Systems AG,

im Namen der Mitarbeiter und des Vorstands möchte ich Sie ganz herzlich zur vierten Hauptversammlung der REpower Systems AG begrüßen. Bislang waren die REpower- Hauptversammlungen immer eine gute Gelegenheit, mit einem gewissen Stolz über das Erreichte des vergangenen Geschäftsjahrs zu berichten. Umso schmerzlicher ist es, auf dieser HV den Rückblick auf ein schwieriges Geschäftsjahr 2004 zu halten. [...]

Für 2004 muss ich Ihnen bei einer leicht gestiegenen Gesamtleistung nicht nur einen deutlichen Ergebnisrückgang, sondern erstmalig in der Unternehmensgeschichte der REpower Systems AG ein negatives Betriebsergebnis mitteilen. [...] Der heimische deutsche Markt litt neben dem bereits erwarteten Mangel an attraktiven Standorten in 2004 an der Senkung der Einspeisevergütung, die viele Projekte als unwirtschaftlich entfallen ließ. Zudem führten admi-

nistrative Hemmnisse im Genehmigungsverfahren zu Verzögerungen bei der Realisierung einiger deutscher Projekte. Im Ergebnis führte dies zu einem Markteinbruch von mehr als 22 Prozent. [...] Weltweit verringerte die drastische Erhöhung der Stahlpreise durch den anhaltenden Rohstoffhunger in China die Profitabilität beim Anlagenbau. [...] Unter Druck kamen die Margen der Anlagenbauer ebenfalls durch den stagnierenden US-Windenergiemarkt, der einen erhöhtem Wettbewerb in den übrigen Schlüsselmärkten der Windindustrie mit der Folge sich unterbietender Preise auslöste. [...]

[...] Auch intern hatten wir noch nicht alle Hausaufgaben erfolgreich absolviert: Dem wegbrechenden deutschen Absatzmarkt ist REpower mit einer überproportional starken Ausweitung der Auslandsquote begegnet. Auf der letzten Hauptversammlung habe ich Ihnen versprochen, dass wir in 2004 mindestens 25 Prozent unseres Umsatzes im Ausland machen wollten. Rückblickend kann ich sagen, dass wir diese Zielsetzung noch

übertroffen haben – mit einer realisierten Auslandsquote von über 30 Prozent. [...] Ich habe auf unserer Hauptversammlung im letztem Jahr darauf hingewiesen, dass der Einstieg in neue Auslandsmärkte auch mit höheren Risiken verbunden sein kann. Tatsächlich wurde das Unternehmen damit vor neue Probleme und Herausforderungen gestellt. Insbesondere die unternehmenseigene Projektabwicklung konnte mit dem rasanten Wachstum nicht Schritt halten. Nicht alle Prozesse im Unternehmen waren ausreichend auf das Management internationaler Projekte justiert – mit der Folge, dass die Realisierung von zwei größeren Projekten zum Jahresende zu unerwarteten Problemen bei Aufstellung und Logistik führte und unvorhergesehene Kosten verursachte. Neben diesem Umstand kam noch erschwerend hinzu, dass die Konzernbeteiligungsgesellschaft Denker & Wulf AG rote Zahlen in der Projektentwicklung geschrieben hat.

Die dargestellten Umstände haben ihre Spuren im Zahlenwerk des Geschäftsjahrs 2004 hinterlassen. Wir

haben bei einer Gesamtleistung von EUR 301,4 Millionen (Vorjahr EUR 299,3 Millionen) ein Betriebsergebnis (EBIT) von EUR –3,4 Millionen gegenüber EUR 12,9 Millionen des Vorjahres erzielt. Nach Berücksichtigung von Einmaleffekten aus der Endkonsolidierung der Denker & Wulf AG sowie der erstmaligen Konsolidierung des Windparks Großvargula, Steuern, Zinsen und Minderheitenanteilen ergibt sich damit ein Jahresfehlbetrag von EUR –9,2 Millionen.

[...] Der Rückgang im Betriebsergebnis resultiert auch aus dem Anstieg der Materialaufwandsquote von 78,3 Prozent auf 79,5 Prozent in 2004 u.a. wegen der gestiegenen Stahlpreise sowie der Folgen von Verzögerungen und Schwierigkeiten bei der Realisierung erster ausländischer Großprojekte. Des Weiteren beruht er auf dem gegenüber 2003 um 8,1 Prozent gestiegenen Personalaufwand wegen der Erhöhung der Mitarbeiterzahl von 484 auf 558 Mitarbeiter – insbesondere in den Bereichen Service und Forschung & Entwicklung. [...]

[...] Aufgrund des negativen Jahresergebnisses müssen wir dieses Jahr erstmalig auf die Ausschüttung einer Dividende an unsere Aktionäre verzichten. Das trifft uns umso mehr, als dass wir uns in der Vergangenheit immer als Substanzwert mit einer guten Dividendenrendite angesehen haben. Und so wollen wir auch alles daran setzen, das Ruder herumzureißen und auf den Pfad einer erfolgreichen Dividendenpolitik zurückzukehren.

Wie stellen wir uns als Unternehmen dieser Aufgabe? Sicherlich nicht, in dem wir uns in Rechtfertigungen und Ursachenforschung verlieren. [...] Die Plattform unseres Restrukturierungskurses ist das zum Beginn des neuen Geschäftsjahres gestartete Wertsteigerungsprogramm REact, das mit der Unterstützung eines externen Beratungsunternehmens entwickelt wurde. Das Programm der Maßnahmen umfasst dabei Kostensenkungs- und Ergebnisverbesserungspotentiale in zweistelliger Millionenhöhe. Wir

planen, es bis 2006 umgesetzt zu haben. [...] Das bedeutet konkret

- ▷ Die Straffung des Vorstands und der unterstellten Aufbauorganisation
- ▷ Die Neustrukturierung der operativen Prozessketten, vom Vertrieb über den Einkauf, Projektmanagement und Service
- ▷ Die Stärkung des Projektmanagements
- ▷ Einsparungen durch Standardisierung unserer Produkte durch Reduzierung der Variantenvielfalt
- ▷ Die Erhöhung der Ergebnis- und Kostentransparenz durch effizientes dezentrales Controlling
- ▷ Die Führung des Bereichs Service als Profit Center mit festen Planvorgaben.

[...] Ihr Unternehmen, die REpower Systems AG, hat sich mit dem Verkauf der Denker&Wulf AG zum Jahresende als reiner Maschinenbauer positioniert – eine Entscheidung, die von der Financial Community durchweg positiv aufgenommen wurde.

Meine Damen und Herren, ich wollte Ihnen darlegen, dass Ihr Unternehmen auch nach Rückschlägen in der Unternehmensentwicklung eine strategische Wachstumsperspektive vor sich hat und die Entschlossenheit dafür hat, diese auch umzusetzen. Dabei geben uns auch die positiven Erregenschaften des vergangenen Geschäftsjahres den Mut, den künftigen Herausforderungen selbstbewusst entgegenzusehen. Dazu zähle ich

- ▷ REpower auf einem verbesserten Rang 3 der WEA-Hersteller in Deutschland
- ▷ Starker Ausbau des Auslandsgeschäfts: Steigerung der Auslandsquote von 3 auf 30 Prozent
- ▷ Erste internationale Großprojekte in Italien, dieses Jahr in Frankreich und England
- ▷ Abschluss eines Lizenzvertrages mit einem renommierten chinesischen Partner
- ▷ Konstant hohen Auftragseingang

▷ Entwicklung, Errichtung und Inbetriebnahme der weltgrößten Anlage REpower 5M

▷ Entwicklung eines innovativen Steuerungs- und SCADA-Systems

▷ Einführung des Optimierungspakets Energy+

Diese Entwicklung will ich Ihnen kurz in ein paar Daten und Fakten zur Entwicklung des Windenergiemarkts in 2004 einbetten. Weltweit wuchs der Windenergiemarkt 2004 mit einer neu installierten Nennleistung von 8.154 Megawatt, dies entspricht jedoch einem Rückgang um 2,3 Prozent gegenüber 2003.

[...] Auch wenn der leichte Rückgang des Marktanteils der REpower Systems AG von 10,7 auf 9,2 Prozent ein Ansporn zur Verbesserung ist, konnte REpower in Deutschland seine Position ausbauen und von Rang vier auf Rang drei vorrücken. REpower liegt somit hinter den beiden Marktführern Enercon und Vestas vor GE, Nordex und Siemens (Bonus), was zeigt, dass man als vergleichsweise kleines Unternehmen mit motivierten Mitarbeitern und exzellenter Ingenieurskunst den Wettbewerb auch mit den Großen dieser Welt nicht zu scheuen braucht. [...]

[...] Auch wenn uns die erstmalige Abwicklung von internationalen Großprojekten vor unvorhergesehene Probleme stellte, war die Realisierung der ersten Großaufträge z.B. in Troia, Italien, mit 19 Anlagen vom Typ MM82 dennoch ein wichtiger und zukunftsweisender Schritt für den internationalen Track Record der REpower Systems AG. Mit der Gewinnung erster Aufträge in Großbritannien und Australien verzeichneten wir den Durchbruch auch in diesen beiden wichtigen Märkten.

Auf dem boomenden chinesischen Markt sind wir im letzten Jahr einen guten Schritt vorangekommen. Da wir derzeit keine eigene Produktionsstätte in China aufbauen wollen, bietet das Lizenzabkommen mit unserem renommierten chinesischen Partner Dongfang Steam Turbine Works – eines der bedeutenden chinesischen

Unternehmen im Dampfturbinen- und Gasturbinenbau – eine großartige Chance, mit unserer 1,5 Megawatt-Technologie in China optimal vertreten zu sein. [...] Darüber hinaus bestehen für China weiterhin die Lizenzverträge mit unseren bereits bekannten Lizenzpartnern Goldwind und Zheijang Windey, die die 43/600 und 48/750 produzieren und vertreiben.

Auch in Japan entwickelte sich unser Geschäft in 2004 sehr erfreulich, was aufs Neue unterstreicht, dass wir mit der Auswahl unseres Vertriebspartners Meidensha eine gute Hand bewiesen haben. Acht Anlagen des Typs MD77 wurden für ein Windparkprojekt an dem an der Westküste gelegenen Park Mushigamine geliefert. Für 2005 konnte REpower einen größeren Auftrag zur Lieferung von neun weiteren 1,5 Megawatt-Anlagen nach Hoiyo-Cho gewinnen.

Insgesamt gibt unser konstant hoher Auftragseingang Anlass zu Optimismus: Der Auftragsbestand per 31. Dezember 2004 umfasst 231 Windenergieanlagen (Vorjahr 236 Anlagen), dies entspricht einem Umsatzvolumen von EUR 338,6 Millionen (Vorjahr EUR 348,2 Millionen). [...]

Technologisch ist das Geschäftsjahr 2004 dadurch gekennzeichnet, dass sich eine unserer Visionen, die wir zum Börsengang 2002 ins Visier genommen hatten, im Jahre 2004 realisiert hat. Und damit spreche ich unser ambitioniertes Entwicklungsprojekt die REpower 5M an. Mit der planmäßigen Errichtung und Inbetriebnahme der weltweit größten Anlage ist uns ein technologischer Quantensprung gelungen. [...] Die Anlage, die bereits wenige Wochen nach der Errichtung in Volllast gelaufen ist, wird derzeit am Teststandort in Brunsbüttel ausführlich erprobt, so dass Ihr Unternehmen mit diesem Produkt optimal für den erwarteten Offshore-Boom im Jahre 2007 positioniert ist.

[...] Die energiewirtschaftliche Dimension der neuen Anlage wird an folgenden Zahlen deutlich: Die Anlage spielt in drei Monaten die Energie ein, die die Herstellung und die

Errichtung der Anlage verbraucht haben. In 20 Jahren produziert sie 80 mal die Energie, die wir in sie hineingesteckt haben.

Im Vorjahr habe ich Ihnen über die erfolgreiche Markteinführung der 2-Megawatt-Anlage REpower MM82 berichtet. 2004 wurde diese in großem Umfang in die Serie gebracht und ist für uns ein ganz wichtiges Zugpferd gerade in internationalen Märkten geworden. Deshalb lag ein Augenmerk in 2004 auch auf der technologischen Anpassung der MM82 für internationale Märkte: aus der Plattform wurden zahlreiche Varianten und Ausführungsversionen entwickelt, zertifiziert und teilweise auch vermessen. [...] Schon in diesem Jahr werden wir mehr als 2 Megawatt-Anlagen bauen als 1,5 Megawatt-Anlagen. Aber wir bleiben nicht stehen. Im Herbst dieses Jahres werden wir die ersten MM92, eine 2-Megawatt-Anlage mit 92 Meter Rotordurchmesser, aufstellen und damit eine überzeugende Antwort im Wettbewerb auf weniger windstarken Flächen haben. Auch das ist 2004 vorbereitet worden.

[...] Zur Steigerung der Ertragskraft unserer bestehenden Produkte wurde im Geschäftsjahr 2004 das Optimierungspaket Energy+ eingeführt. Aufgrund von Optimierungen in Regelung und Aerodynamik gelang es, den Energieertrag der 1,5 Megawattanlage MD77 anzuheben. Dadurch wurde die Wettbewerbsfähigkeit der bewährten MD-Technologie abermals verbessert, was sich auch positiv auf den zukünftigen Produktzyklus auswirken dürfte. Ein ähnliche Verbesserung wollen wir auch bei der 2 Megawatt-Klasse in diesem Jahr erreichen.

[...] Die im Jahr 2003 eingeleitete Dezentralisierung des Services wurde vergangenen Jahres weiter vorangetrieben und der Ausbau der Servicestationen läuft derzeit auf Hochdruck, so dass in Deutschland 97 Prozent der von uns gewarteten Anlagen in weniger als zwei Stunden erreichbar sind. Unter anderem dank dieser schnellen Einsatzfähigkeit konnte sich REpower im jährlichen Service-Ranking des Bundesverbandes Windenergie

erneut als zweitbesten Hersteller hinter dem Marktführer Enercon etablieren. Auch wirtschaftlich sind die Erlöse aus dem Bereich Service immer mehr von Bedeutung für das Gesamtunternehmen; 2004 tragen sie mit EUR 13,5 Millionen zum Gesamtumsatz bei und das wird in der Zukunft bei steigender Anzahl installierter Anlagen immer mehr werden.

Natürlich begleitet uns wirtschaftliches Streben nach Profitabilität bei all unseren Unternehmensprozessen – und wird in Anbetracht des unbefriedigenden Ergebnisses 2004 auch die Triebfeder für die kommenden Jahre sein. Allerdings verstehen wir uns bei REpower als nachhaltig wirtschaftendes Unternehmen, das heißt wir sind ebenso dem sozialen und gesellschaftlichen Umfeld verpflichtet. Dazu gehört, dass wir umweltfreundliche Technologien, die die Wettbewerbsfähigkeit von CO₂-freien Energieträgern fördern, produzieren. Dazu zählt zum Beispiel auch, dass wir in 2004 erneut einen Anstieg der Auszubildendenquote (von 4,8 auf 5,7 Prozent) vorweisen konnten. Zwölf Ausbildungsplätze wurden allein im vergangenen Jahr neu geschaffen, darüber hinaus waren 49 Praktikanten und Diplomanden bei REpower beschäftigt. Das ist nicht nur für die Zukunft REpowers wichtig, sondern soll in Zeiten hoher Arbeitslosigkeit und fehlender Ausbildungsplätze auch eine unternehmerische Pflicht sein. Insgesamt waren 558 Mitarbeiter bei REpower zum Jahresende beschäftigt, was einer Steigerung gegenüber dem Vorjahr um 13 Prozent entspricht. Mit Stolz stellen wir fest, dass es uns gelungen ist, unsere starke technologische Orientierung selbst beim rasantem Personalwachstum der vergangenen Jahre aufrecht zu halten – es ist immer noch jeder fünfte Mitarbeiter bei REpower Ingenieur. [...]

Die heutige Hauptversammlung möchte ich zum Anlass nehmen, Ihnen einen Ausblick auf 2005 zu geben und eine Zwischenbilanz unserer Aktivitäten seit Jahresbeginn zu ziehen. Der Windenergiemarkt wird sich weltweit weiterhin positiv entwi-

ckeln, in Deutschland jedoch erneut um ca. 15 Prozent zurückgehen. Experten gehen von einem weltweiten Wachstum von rund 10.300 Megawatt an neu installierter Nennleistung aus, wobei ein wieder anziehender US-Markt wichtiger Wachstumsmotor sein wird. Wir sehen diese weltweite Entwicklung langfristig angelegt.

Das hat verschiedene Gründe: Der Bedarf an CO₂-freier Energie wird zunehmen. Wir sind in der Lage, Windenergie in den nächsten Jahren preiswerter anzubieten durch effizientere Anlagendynamik. Die Preise für die klassischen Energieträger Öl, Kohle, Gas und Uran werden dramatisch steigen. [...] Ich habe im letzten Jahr einen Ölpreis von mehr als 40 \$ pro Barrel Öl vorausgesagt und musste dafür manche Kritik einstecken. Kürzlich überraschte Goldman Sachs mit der Prognose von 105 \$ pro Barrel Öl in einigen Jahren. Soweit möchte ich hier nicht gehen, aber 60 bis 80 \$ pro Barrel Öl halte ich in fünf Jahren für unausweichlich. [...] Bei 80 \$ pro Barrel Öl und vergleichbaren Gas- oder Kohlepreisen wird Windenergie wettbewerbsfähig. Denn dann kostet die Kilowattstunde aus neuen Gas- und Kohlekraftwerken mehr als sechs Eurocent. Aber auch der Gas- und Zertifikatehandel hilft uns bei der Wettbewerbsfähigkeit: 20 Eurocent pro Tonne CO₂ macht etwa 1 Eurocent pro Kilowattstunde aus. Daher gilt meine Prognose des letzten Jahres: Windenergie wird zum Billigmacher im deutschen Energiemix des nächsten Jahrzehnts. Was erwarten wir daher von der Energiepolitik?

Von der Bundesregierung erwarten wir Kontinuität in der Entwicklung erneuerbarer Energien, insbesondere den Weg freizumachen für eine Offshore Windenergienutzung. D.h. die ersten Offshore-Windparks durch Bürgschaften zu ermöglichen, wie es im übrigen für die ersten Kernkraftwerke auch praktiziert wurde. Wir haben die Erwartung an die Länder, in denen wir tätig sind, Teststandorte für Spitzentechnologie aus Deutschland zur Verfügung zu stellen, damit diese weltmarktfähig wird. Ich finde es da-

her beschämend, dass das Bundesland unseres Unternehmenssitzes, Hamburg, uns nun nach fast einem Jahr nach Antragstellung hat wissen lassen, dass es in Hamburg keinen Standort für unsere 5 M-Anlage gibt, nachdem man unserem Wettbewerber aus Aurich zwischenzeitlich zwei Teststandorte [...] zur Verfügung gestellt hat. Das ist ein unfreundlicher Akt des Senats, der gerne die Unternehmenssteuern kassiert, aber sonst nichts zur Weiterentwicklung von REpower beitragen will. In diesen Tagen ist viel die Rede vom patriotischen Verhalten von Unternehmen. Wir versuchen dem gerecht zu werden. Wir erwarten aber auch von den Gebietskörperschaften patriotische Unterstützung der einheimischen Unternehmen. Wir müssen ja nicht Steuern in Hamburg zahlen.

REpower hat sich für 2005 die Rückkehr zum profitablen Wachstumskurs der vergangenen Jahre vorgenommen, das heißt, wir wollen noch in 2005 bei einem Wachstum der Umsatzerlöse den Turnaround auf EBIT-Basis schaffen. Dabei gehen wir davon aus, circa 200 Anlagen in 2005 zu errichten, davon über 50 Prozent im Ausland.

[...] Von strategischer Bedeutung war der im Zusammenhang mit unseren Geschäftszahlen im März verkündete Einstieg eines portugiesischen Großinvestors, des Stahl- und Metallbauunternehmens Martifer C.M. Martifer ist mit der Übernahme des Aktienpakets der ELBE Betreuungs- und Verwaltungsgesellschaft mit 19,5 Prozent unser größter Einzelaktionär geworden und gehört zum bedeutendsten Bauunternehmen Portugals, der Mota-Engil Gruppe, die auch an der Lissaboner Börse notiert ist. [...] Ich begrüße den Vertreter unseres neuen Großinvestors Martifer, Herrn Jorge Martins ganz ausdrücklich in Ihrer aller Namen. [...] Wir haben auch noch weitere gemeinsame Projekte in Planung. So wollen wir bereits in diesem Jahr ein gemeinsames Joint Venture in Portugal gründen, um die Vermarktung der REpower-Technologie in

diesem prosperierendem Zukunftsmarkt erfolgreich voranzutreiben.

Der Kapitalmarkt nahm die Verkündung unserer Geschäftszahlen 2004 erstaunlich gelassen entgegen. Wir können jedoch mit der Entwicklung unseres Aktienkurses im vergangenen Jahr schon allein in Ihrem Interesse keinesfalls zufrieden sein. Dennoch müssen wir die Aufnahme unseres Jahresergebnisses, die sich nicht in einen Einbruch unseres Aktienkurses widerspiegelte, als verhalten positives Zeichen werten, dass der Kapitalmarkt uns zutraut, REpower wieder auf Kurs zu bringen.

Wo stehen wir derzeit mit der Umsetzung? Nach dem in den ersten drei Monaten 2005 diverse Sofortmaßnahmen implementiert wurden, ist das Ihnen vorhin vorgestellte Restrukturierungsprogramm umfänglich von unserem Aufsichtsrat auf seiner Sitzung vom 16. März genehmigt worden. Erste Maßnahmen wie die Straffung der Organisation auf der Managementebene sind sofort in die Wege geleitet worden, so dass REpower nunmehr von einem von fünf auf drei Mitgliedern verkleinerten, der Größe des Unternehmens jedoch entsprechenden Vorstand straff geführt wird. [...]

Wir haben auf unserer Betriebsversammlung am 18. April den Mitarbeitern REact vorgestellt und die neuen Arbeitsstrukturen bekannt gegeben. Wir verfügen über eine den Änderungen – auch den unbequemen Änderungen – aufgeschlossene, flexible und motivierte Mannschaft. Dieses Team ist entschlossen, REpower wieder nach vorne zu bringen: mit Sorgfalt, Ausdauer und viel Einsatz. Ich bedanke mich auch im Namen meiner Vorstandskollegen bei unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für Ihr großes und immer wieder gezeigtes Engagement. Bei dieser Gelegenheit möchte ich mich im Namen des Vorstands bei unserem langjährigen Aufsichtsratsmitglied Frau Monika Kuck, die von Anfang an dabei war und heute ihr Mandat für Herrn Martins zur Verfügung gestellt hat, bedanken. Sie haben uns mit viel Einsatz und

Engagement begleitet. Herzlichen Dank dafür. Und besonders danke ich Ihnen, sehr geehrte Aktionäre, für Ihr Vertrauen in dieser schwierigen Zeit.

Gen Shen Bi. Gu haben wir von unserem chinesischen Lizenzpartner

gelernt: „Wer tiefe Wurzeln hat, muss den Wind nicht fürchten.“ Unsere Wurzeln sind unsere Mitarbeiter und unsere Anteilseigner. Ich würde das Sprichwort erweitern, wer tiefe und gute Wurzeln hat, kann Stürme über-

stehen und hat die Voraussetzung für Veränderung und Wachstum. Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

