

SOLON informiert: Der Halbjahresbericht 30. Juni 1999

SOLON AG und SOLON-Gruppe: Kräftige Ausweitung des Geschäftes.

*Sehr geehrte Aktionärin,
sehr geehrter Aktionär,*

auf der ersten öffentlichen Hauptversammlung der SOLON AG am 29. Juni d.J. in Berlin wurden Vorstand und Aufsichtsrat für das Geschäftsjahr 1998 einstimmig entlastet. Für Ihre positive Begleitung und Zustimmung ein herzliches Dankeschön.

Nach Abschluß der ersten sechs Monate des laufenden Jahres stellen wir Ihnen die aktuellen Kennzahlen vor und geben Ihnen einen Ausblick auf die weitere Entwicklung bis zum Jahresende.

Die wesentlichen Eckwerte zum 30. Juni lauten:

| (TDM) | SOLON AG | | ENERGIEBISS | | SOLON-Gruppe | |
|--------------------------|----------|--------|-------------|-------|--------------|--------|
| | 1998 | 1999 | 1998 | 1999 | 1998 | 1999 |
| Umsatz | 407 | 3.091 | 1.460 | 3.531 | 1.867 | 6.341 |
| Gesamtleistung | 407 | 3.199 | 1.467 | 3.471 | 1.874 | 6.388 |
| Geschäftsergebnis | -2.188 | -1.492 | -268 | -274 | -2.456 | -1.766 |
| Auftragsbestand | 393 | 6.950 | 1.644 | 3.457 | 2.037 | 10.407 |
| Investitionen | 1.926 | 644 | 30 | 31 | 1.956 | 675 |
| Mitarbeiterzahl | 30 | 44 | 26 | 29 | 56 | 73 |

Das Geschäft unseres Tochterunternehmens ENERGIEBISS GmbH verläuft plangemäß. Als Kompetenzzentrum Vertrieb konnte die ENERGIEBISS von der einsetzenden Geschäftsbelegung voll profitieren.

Zum Stichtag 30. Juni 1999 lag der Auftragsbestand der Gruppe bei rd. 10 Mio. DM.

Dazu kommt der Großauftrag der üstra Hannoversche Verkehrsbetriebe AG für die SOLON AG über den Bau einer 250-kWp-Anlage auf dem Betriebshof Hannover-Leinhausen der Hannoverschen Stadtbahnen mit rd. 2,7 Mio. DM.

Die SOLON-Gruppe hat ein deutliches Wachstum erzielt. Damit liegt sie hochgerechnet auf der Zielgeraden für das laufende Jahr.

Der Großauftrag Paul-Löbe-Haus (Alsenblöcke) mit rd. 4,0 Mio. DM Volumen geht in diesen Wochen in die Produktion. Auf Grund von Abstimmungen mit dem Auftraggeber verzögerte sich der Produktionsbeginn. Daher konnten wir hieraus zum Stichtag 30.06.1999 noch keine Leistung buchen.

Weitere umsatzstarke Projekte, sowohl am Standort Berlin wie in der ganzen Bundesrepublik, werden die erwartete Geschäftsentwicklung einschließlich einer Ergebnisverbesserung abrunden.

Auch im Auslandsgeschäft der SOLON AG gibt es eine Reihe chancenreicher Verhandlungen, allerdings auch Verzögerungen bei Auftragsvergaben. Mit der Erteilung von Aufträgen wird in der zweiten Jahreshälfte gerechnet.

Darüber hinaus beginnt in diesen Wochen bei der SOLON AG die Produktion aus den aktuellen Aufträgen des Systemgeschäftes. Dazu wird die SOLON AG im Mehrschichtbetrieb arbeiten und damit die Produktionskapazität verdoppeln.

Für eine zusätzliche Verstärkung der Produktionskapazität sowie für die weitere positive Entwicklung unseres Unternehmens und unserer Gruppe hat die SOLON AG 100 % der Geschäftsanteile an der SolarWerk Gesellschaft für Energietechnik mbH, Teltow, übernommen.

Mit diesem Schritt kann die Kernkompetenz der SOLON AG im Bereich der Sondermodulproduktion ausgebaut und die Kapazität für künftige Aufträge deutlich erhöht werden.

Zugleich wird die Erweiterung der SOLON-Gruppe um das SolarWerk die Möglichkeiten für die strategischen Aktivitäten der SOLON AG weiter verbessern.

Insgesamt ist im nationalen Photovoltaikmarkt eine deutliche Belebung zu spüren. Für die SOLON-Gruppe bedeutet dies einen erkennbaren Schub in der Gesamtleistung, also im Bestandsaufbau und im Umsatz.

Im Auslandsgeschäft verzeichnen wir ebenfalls einen Aufwärtstrend. So hat unser junges Tochterunternehmen in Marokko, die SOLON Solar Industries, aktuell einen Auftragsbestand in Höhe von rd. 200 TDM; d.h. erstmals hat die SOLON Solar Industries Marktanteile in Marokko gewonnen.

Im laufenden Jahr werden wir in der Gruppe eine Gesamtleistung von 20 Mio. DM und mehr ansteuern. Insgesamt sehen wir in der zweiten Jahreshälfte 1999 eine kräftige Ergebnisverbesserung. Dies auch vor dem Hintergrund unseres guten Auftragsbestandes.

Auf der Grundlage Ihrer Anregungen im Rahmen der Hauptversammlung am 29. Juni d.J. werden wir zudem eine Reihe begleitender Maßnahmen durchführen, um den Unternehmenswert der SOLON AG zu steigern und die Unternehmenskommunikation zu verbessern.

Dabei wollen wir die führende Position des Unternehmens und der Gruppe in einem sich entwickelnden und zugleich wandelnden Markt erhalten.

Nach der erfolgreichen Positionierung unserer Gruppe im Markt und in der Öffentlichkeit wird der Vorstand der SOLON AG den weiteren Ausbau des Geschäftes im Rahmen der strategischen Ausrichtung forcieren.

Die strategische Ausrichtung wird sich auf die folgenden fünf Geschäftsfelder konzentrieren:

- Systemgeschäft
- Endkunden- und Handelsgeschäft
- Betreibergeschäfte
- Internationales Geschäft sowie
- Consulting

Die Kernkompetenz der SOLON AG als Systemhaus und die Kompetenzpartner in der SOLON-Gruppe bieten dabei die Basis für eine positive Entwicklung der Zukunft.

Berlin, im August 1999