

Zwischenbericht Januar bis September 2001

Geschäftsverlauf im Plan

- ▶ Kapazität gegenüber Vorjahreszeitraum mehr als verdoppelt
 - ▶ 6-Tages-Produktionswoche erfolgreich eingeführt
 - ▶ Umzug der Modulproduktion planmäßig abgeschlossen
 - ▶ Im September 2001; 100kW Module für Projekt in den Neuen Bundesländern
-

Geschäftsverlauf

Marktentwicklung

Der Europäische Gerichtshof (EuGH) hat entschieden, dass es sich beim Stromeinspeisegesetz und Erneuerbare-Energie-Gesetz (EEG) um keine Beihilfen und keine Handelshindernisse handelt. Damit hat der EuGH klar die Position der rot-grünen Bundesregierung bestätigt. Wettbewerbskommissar Mario Monti und die großen deutschen Energieversorger hatten zuvor versucht, über den EuGH das alte Stromeinspeisegesetz und das EEG (gilt seit 1.4.2000) zu Fall zu bringen. Auch in Zukunft müssen die Energieversorgungsunternehmen die Einspeisung von Solarstrom gemäß EEG vergüten.

Das Europäische Parlament hat am 5. Juli 2001 in zweiter Lesung die Richtlinie zur Förderung von Strom aus erneuerbaren Energieträgern beschlossen. Die Richtlinie sieht vor, dass in der Europäischen Union der Anteil von Strom aus Sonne, Wasser, Wind und Biomasse bis zum Jahr 2010 von 13,9 auf 22,1 Prozent erhöht werden muss.

Der Bundesrechnungshof hat zudem den Vorwurf der Überförderung des 100.000-Dächer-Solarstrom-Programm (HTDP) zurückgewiesen und dessen Einstellung abgelehnt.

Die politischen Rahmenbedingungen setzen ein positives Zeichen. Die Bank Sarasin prognostiziert ein weltweites Wachstum des Photovoltaik-Marktes auf 1400MW in 2010.

Mit einer jährlich durchschnittlich verdreifachten Kapazitätsausweitung wächst die SOLON AG bereits heute stärker als der Markt.

Produktion:

Die Produktionserweiterung von 5 auf 6 Tage in der Woche wurde erfolgreich abgeschlossen. Die Produktionsleistung von Januar bis September 2001 stieg gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 134 % auf 2,8 MW.

Mitarbeiter:

Mit Umstellung auf die 6-Tage-Woche wurde im Rahmen der Realisierung des Unternehmenswachstums das Personal vorwiegend in der Produktion aufgestockt. Der SOLON-Konzern beschäftigte zum 30. September 2001 152 Mitarbeiter gegenüber 133 Mitarbeitern zum 30. September 2000.

Vertrieb:

Die SOLON AG konzentriert sich konsequent auf ihr Hauptgeschäftsfeld Standardmodule. Die Vertriebsumsätze dieses Bereiches haben sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum nahezu verdoppelt. Dabei stieg der Anteil hauseigener Module gegenüber Fremdmodulen. Der Vertrieb hat seine Beziehungen zu Großabnehmern weiter gefestigt mit dem Ziel, zunehmend das gesamte Bundesgebiet durch ein Vertriebsnetzwerk zu erschließen.

Auch das in den letzten Jahren in einer Vielzahl repräsentativer Projekte erworbene Know-how wird in der Zukunft aktiv eingesetzt. Im September wurde die Solon AG für die Lieferung einer komplette Dachanlage in der Größenordnung 100 kWp nebst Systemtechnik für die nachhaltige Elektrifizierung eines Geschäftshauses beauftragt.

Ertragslage

Gewinn- und Verlustrechnung

Tsd. €	SOLON-Teilkonzern Deutschland 1. - 3. Quartal 2001		
	2001	2000	Jahresplan 2001
Produktionsleistung in kWp	2.807	1.200	4.700
Gesamtleistung	9.436	10.217	17.942
Rohertrag	1.971	2.478	4.128
Betriebsergebnis	- 3.125	- 2.377	- 3.185
Finanzergebnis	- 340	- 218	- 344
Außerordentliches Ergebnis	- 286	648	- 2.334
Überschuss/ Verlust	- 3.751	- 1.947	- 5.863
Beteiligungsergebnis ASP AG und S.S.I.	- 275	492	- 256

Alle Angaben nach HGB-Richtlinien

SOLON-Teilkonzern Deutschland: Solon AG, Energiebiss GmbH, SolarWerk GmbH

SOLON-Auslandstöchter: ASP AG, Schweiz und S.S.I., Marokko

SOLON-Minderbeteiligungen: Soline GmbH, Berlin

Umsatz und Ergebnis

Die Gesamtleistung im Teilkonzern Deutschland nahm zum 30. September 2001 um 7,6% auf Euro 9,4Mio gegenüber Vorjahreszeitraum ab. Hierbei ist insbesondere zu berücksichtigen, dass im Geschäftsjahr 2001 verstärkt reine Laminieraufträge angenommen wurden. Dieser Aspekt hat zwar Auswirkungen auf die Umsatzerlöse, nicht jedoch auf den Rohertrag. Hier handelt es sich um Aufträge, bei denen der Kunde die Zellen stellt; Materialaufwand für Zellen fällt demnach nicht an.

Im Standardmodulbereich stiegen die Umsätze der SOLON AG um 101%. Der Umsatzanteil der Energiebiss GmbH aus Großhandel stieg um 97%.

Im Rahmen der Restrukturierung des SOLON-Konzerns fielen bis Quartalsende September 2001 erhöhte Materialkosten und außerordentliche Kosten an. Dagegen war das Quartalsergebnis per September 2000 positiv beeinflusst von außerordentlichen Erträgen.

Das Ergebnis entwickelt sich planmäßig.

Ausblick

Die SOLON AG lernt aus den Erfahrungen der Vergangenheit. Die in diesem Jahr eingeleiteten Maßnahmen zur umfassenden Reorganisation und die klare Fokussierung auf die Stabilisierung der gesamten Gruppe zeigen eine Trendwende an.

Mit dem Wechsel des Produktionsstandortes hat die SOLON AG den Schritt in die industrielle Modulproduktion vollzogen. Auf 3.300m² mit Ausbaumöglichkeiten rücken gleichzeitig Produktion, Einkauf und Vertrieb zusammen. Klare Strukturen und Verantwortlichkeiten in den einzelnen Bereichen und eine enge Zusammenarbeit werden die Abläufe effizienter und professioneller gestalten.

Allein durch den Umzug wird eine monatliche Kapazitätssteigerung von bisher 400kW auf 800kW erzielt. Nach Erweiterung der Produktion im zweiten Halbjahr nächsten Jahres kann die SOLON AG eine nochmalige Kapazitätssteigerung auf monatlich 1,7 MW erzielen. Parallel zur Kapazitätsausweitung mindern sich die direkten Produktionskosten. Der Um- und Zusammenzug allein spart bereits Mietkosten in Höhe von gut Euro 150.000,00 im Jahr. Der richtige Schritt in eine rentable SOLON-Zukunft!

Mit der bisherigen Fertigungskapazität ist die SOLON AG an die kostendeckende Rohertragsgrenze gestoßen. Diese Schwelle wird mit der in 2002 geplanten Produktionsleistung in Höhe von 10MW deutlich durchbrochen.

Die gesicherte Produktion stärkt die Vertriebsaktivitäten, die sich zunehmend auf Kunden im Großabnahmebereich mit festen Verträgen konzentrieren. Dabei wird ein bundesweiter Vertrieb angestrebt. Auch unser in der Vergangenheit erworbenes Know-how im Projektgeschäft wird in der Zukunft einen festen Geschäftsanteil besetzen.

Ein positives Feed Back für den eingeschlagenen Expansionskurs erhielt die SOLON AG auch auf Konferenz „European Photovoltaic Solar Energy“ im Oktober diesen Jahres. Es hat sich die Einschätzung erhärtet, dass auch für die nächsten Jahre trotz weltweitem Produktionsausbau mit einem Nachfrageüberhang zu rechnen ist. Die SOLON AG konnte ihre Partnerbeziehungen festigen. Die Gespräche konkretisieren sich nun in Abnahmeverträgen. Wobei sich der eingeschlagene Weg zu mehr Einbindung der Kunden durch Verträge mit Zellbeistellung als richtig erwiesen hat.

Berlin, im November 2001

SOLON AG für Solartechnik

- Der Vorstand -

Investor Relations:

SOLON AG

Investor Relations

Schlesische Straße 27

10997 Berlin

Telefon: 030/61 07 09 - 27/28

Telefax: 030/61 07 09 - 99

E-Mail: investor@solonag.com