

Sunways AG



Wachstum nimmt Formen an
Hauptversammlung 2009

Michael Wilhelm, CEO
17. Juni 2009

Agenda

- **Geschäftsentwicklung 2008**
- **Rahmenbedingungen im Photovoltaik-Markt**
- **Sunways im aktuellen Marktumfeld**
- **Ziele und Perspektiven 2009/2010**





Meilensteine 2008

- Sicherstellung der langfristigen Rohstoffversorgung
- Aufbau und Ramp-up der Kapazitätserweiterung in Arnstadt
- Wirkungsgradsteigerungen im Zellbereich zur Sicherstellung der Technologieführerschaft
- Weitere Stärkung der Kundenbeziehungen in einem sich verändernden Marktumfeld
- Zusätzliche Effizienzverbesserungen und straffes Kosten- und Liquiditätsmanagement

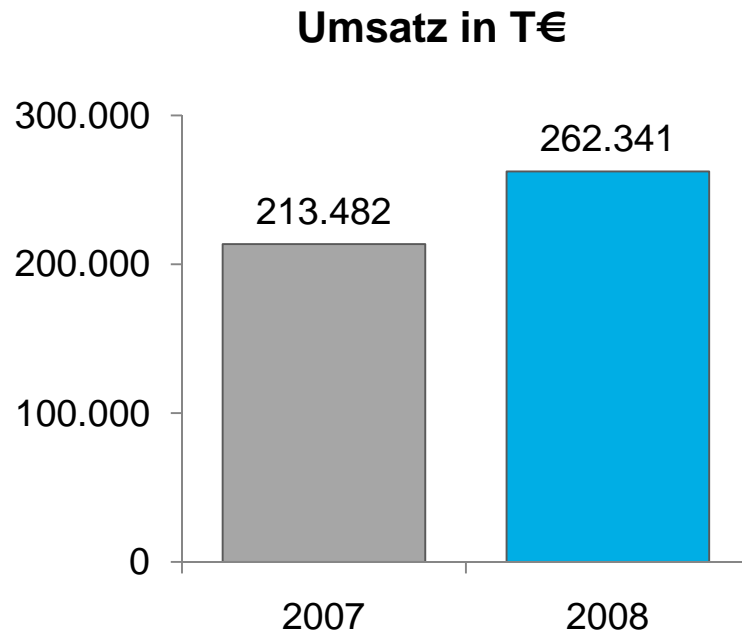


2008: Wachstum nimmt Formen an

- Rohstoffversorgung gesichert
 - Erfolgreiche Inbetriebnahme der Siliziumanlage bei LDK Solar
 - Regelmäßige Waferlieferungen seit Januar 2009
 - Zusätzlicher Langfristvertrag mit Deutscher Solar angelaufen
- Arnstadt ausgebaut
 - Produktionskapazität in Arnstadt von 30 auf 100 MW verdreifacht
 - Mitarbeiterzahl verdoppelt
- Vertriebspräsenzen in europäischen Kernmärkten erweitert
 - Büro in Bologna und Tochtergesellschaft der MHH in Toulouse gegründet
- Weiteres Unternehmenswachstum
 - Umsatzwachstum im In- und Ausland
 - Zuwachs im Invertergeschäft
 - Handelsgeschäft sehr positiv
 - Kompetenzen im Vorstand erweitert



2008: Wachstumskurs weiter fortgesetzt

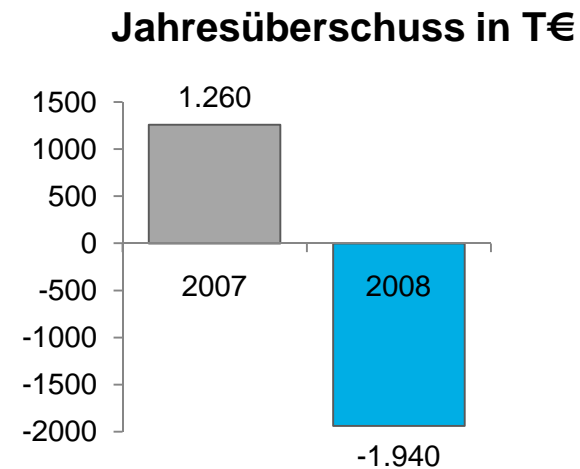
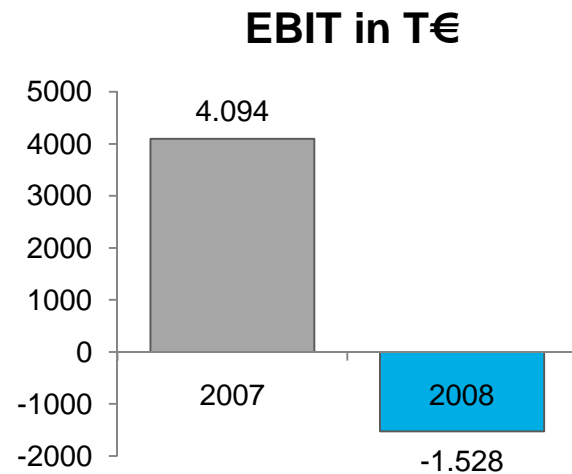


- Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um 23 % gestiegen
- Wachstumsträger erneut Segment Solarsysteme und -projekte

Rundungsdifferenzen möglich



2008: Ergebnis dreht durch hohe Kosten ins Minus



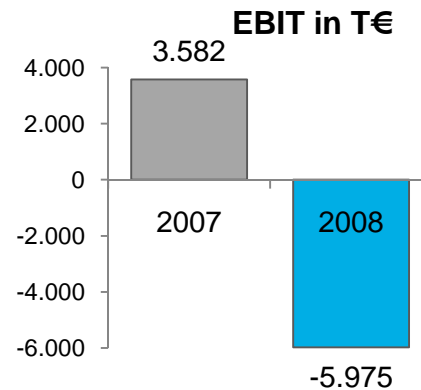
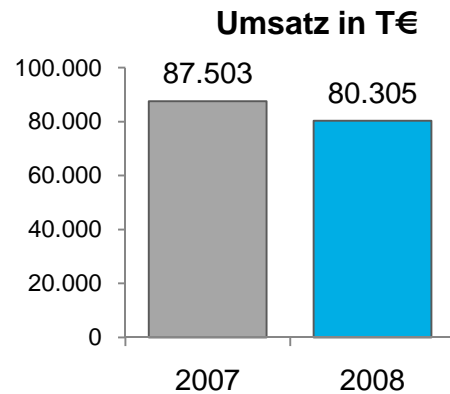
Konzernergebnis beeinträchtigt durch:

- Nochmals gestiegene Materialkosten
- Vorlaufkosten in Verbindung mit der Kapazitätserweiterung Arnstadt
- Aufwendungen in Zusammenhang mit der strategischen Neuausrichtung der Sunways AG

Rundungsdifferenzen möglich

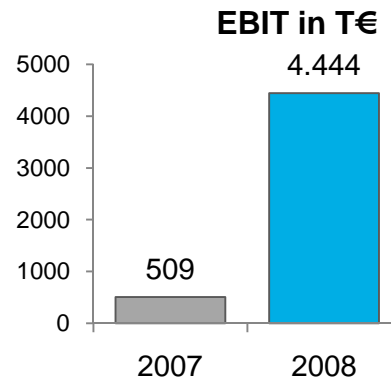
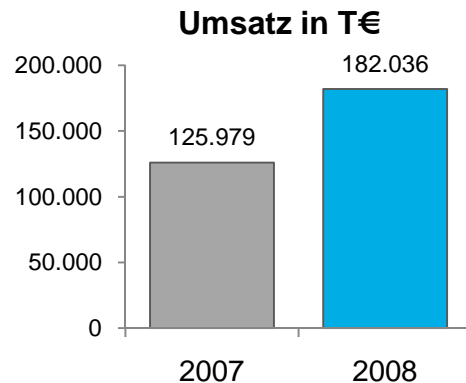


2008: Sehr gute Entwicklung im Systemsegment



Zellgeschäft:

- Umsatz inkl. 3,8 Mio. € für Anlagenverkauf an LDK Solar
- Umsatzrückgang durch:
 - Sinkende Verkaufspreise
 - Reduzierte Produktionsvolumen aufgrund von Lieferengpässen sowie hoher Rohstoffpreise



Systeme:

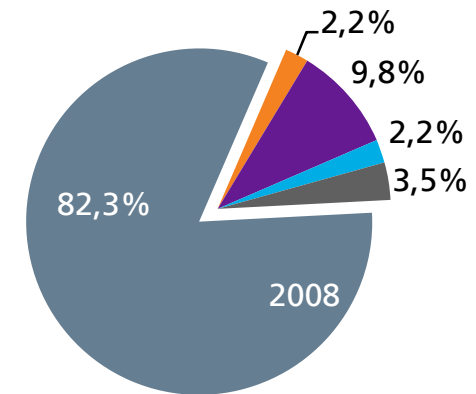
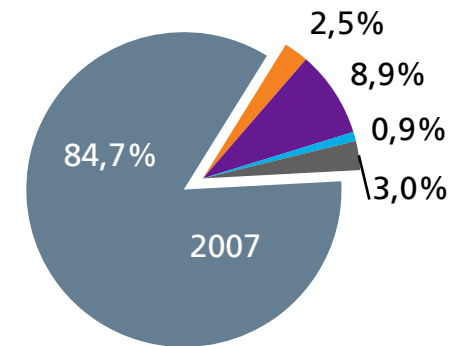
- Umsatz um 44 % gestiegen
- Umsatzträger: MHH und Inverter
- EBIT plus 773 % trotz gesunkener Verkaufspreise

Rundungsdifferenzen möglich



2008: Auslandsumsatz um 42 % gestiegen

Umsatz in T€	Inland			Ausland		
	2008	2007	Δ	2008	2007	Δ
Konzern	215.936	180.799	+19%	46.405	32.703	+42%
Zellen	58.378	65.033	- 10%	21.927	22.470	-2%
Systeme	157.558	115.746	+36%	24.478	10.233	+139%



2007 -> 2008

- Umsätze in Italien nahezu verdreifacht
- 35 % Wachstum in Spanien

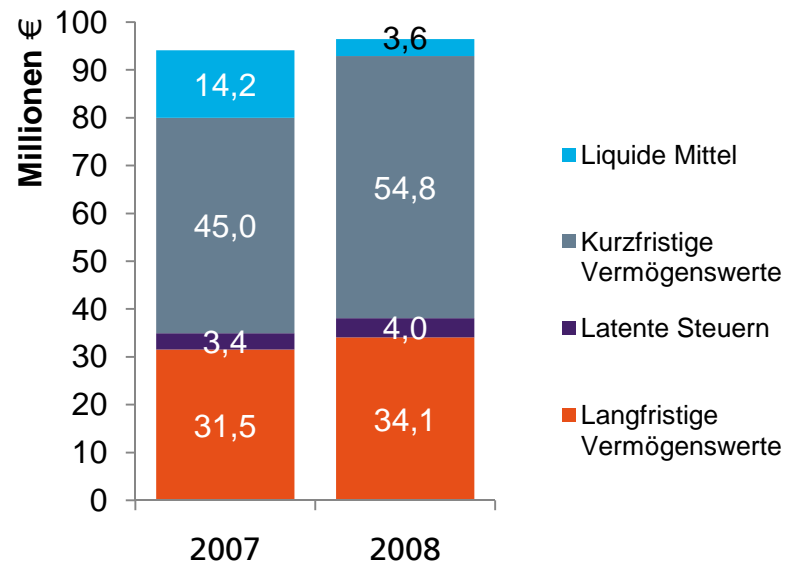
- Deutschland
- Schweiz
- Spanien
- Italien
- Sonstige

Rundungsdifferenzen möglich

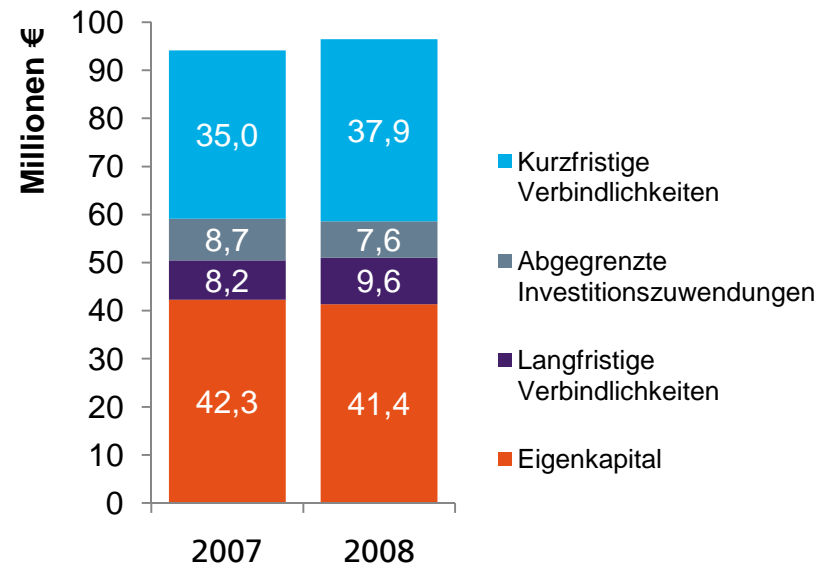


2008: Bilanzsumme und –struktur kaum verändert

Aktiva



Passiva



Agenda

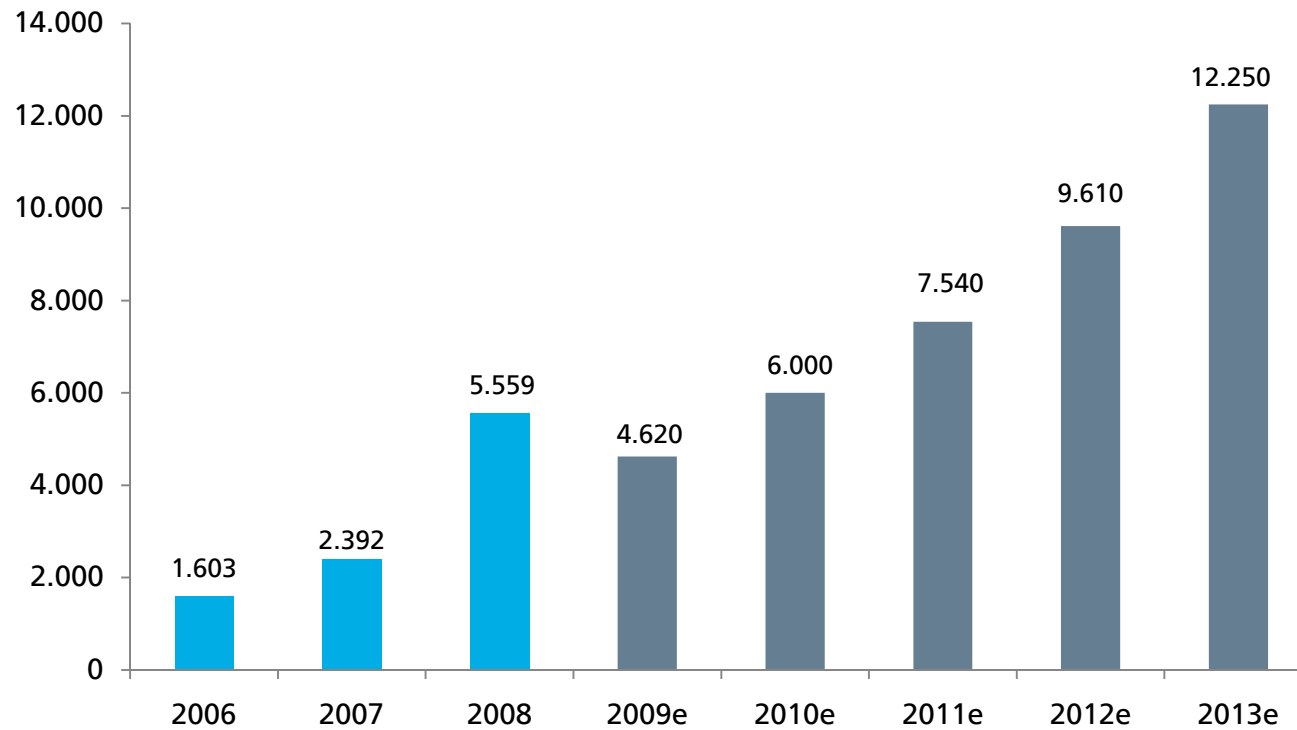
- Geschäftsentwicklung 2008
- Rahmenbedingungen im Photovoltaik-Markt
- Sunways im aktuellen Marktumfeld
- Ziele und Perspektiven 2009/2010





2009ff: PV-Markt nach Konsolidierung weiter positiv

Entwicklungsperspektive der weltweiten Solarmärkte im MWp



Quelle: European Photovoltaics Industry Association



Veränderte Rahmenbedingungen ab 2009

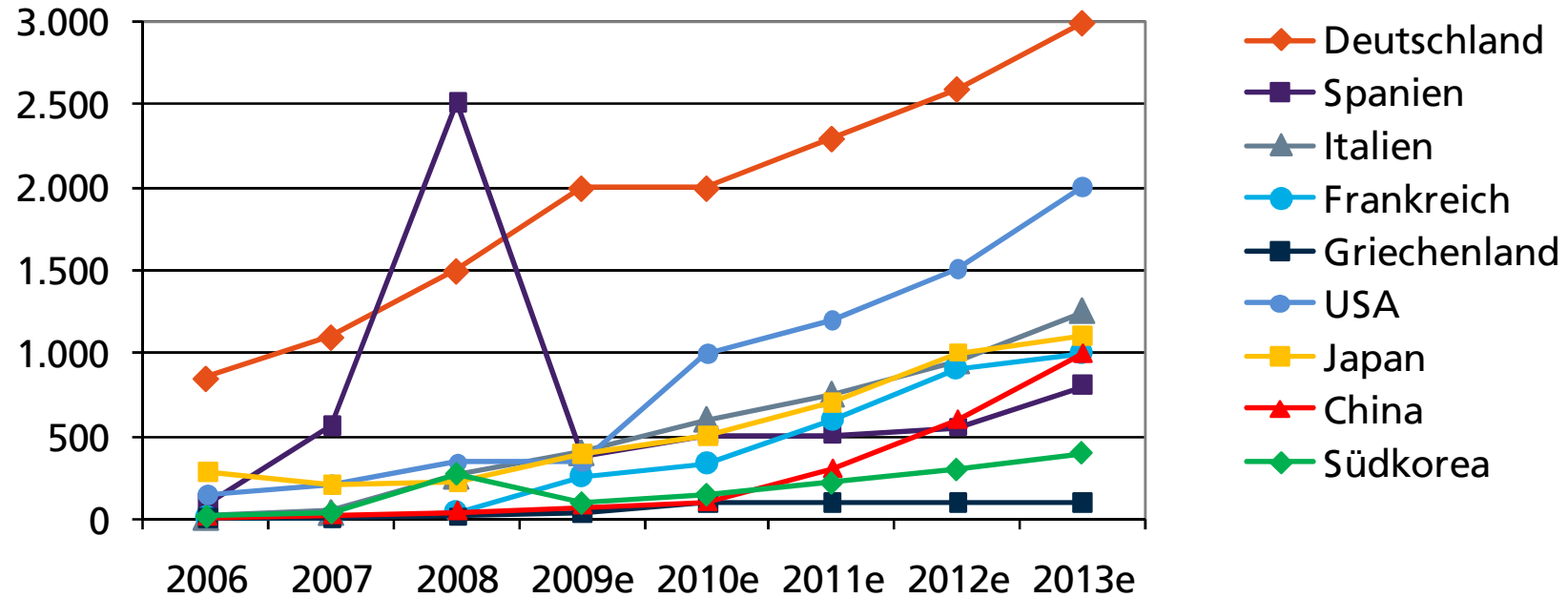
- Deutlicher geringere Rohstoffpreise an den Spotmärkten
- Weltweite Überkapazitäten
- Unvorhersehbar hoher und anhaltender Preisverfall bei PV-Komponenten

- Spürbare Investitionszurückhaltung von Unternehmen und Privathaushalten aufgrund der Wirtschafts- und Finanzlage
- Kreditfinanzierung von Großprojekten schwierig
- Einstieg weiterer Staaten mit individuellen Einspeisegesetzen für Strom aus PV-Anlagen (China + Japan)



2009: Deutschland weiter stärkster Wachstumsmarkt

Erwarteter Zubau in MW



Quelle: European Photovoltaics Industry Association

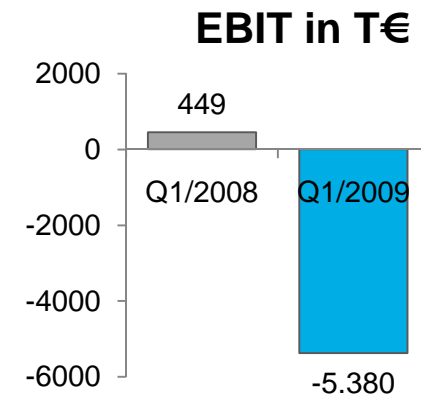
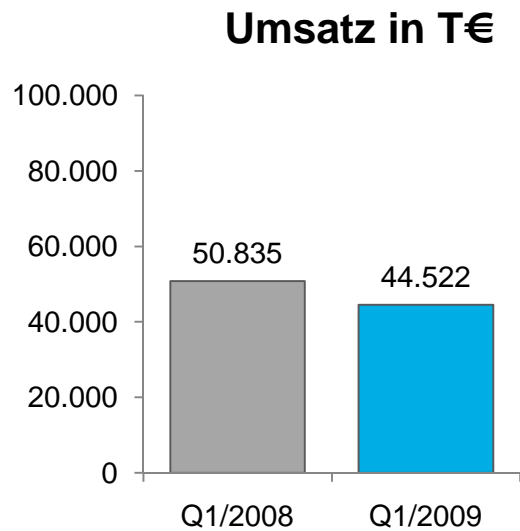
Agenda

- Geschäftsentwicklung 2008
- Rahmenbedingungen im Photovoltaik-Markt
- Sunways im aktuellen Marktumfeld
- Ziele und Perspektiven 2009/2010

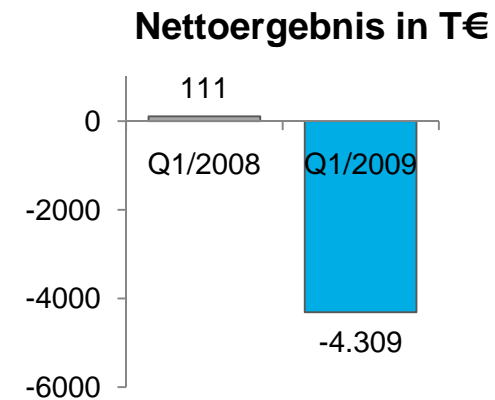




Q1/2009: Konzernumsatz gibt leicht nach



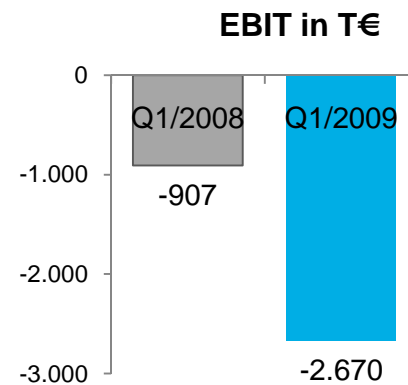
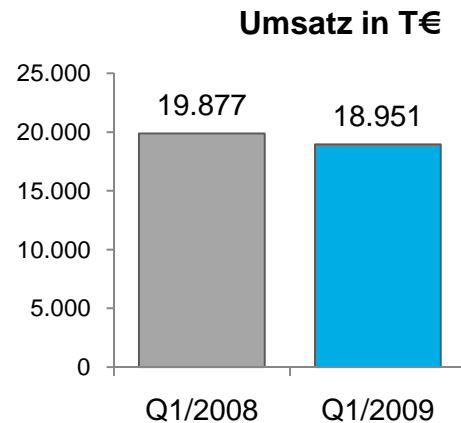
- Umsatz im Vergleich zu Q1/2008 um 12 % geringer
- Nachfrageeinbruch aus dem Ausland
- Weitere Umsatzsteigerung in Deutschland



Rundungsdifferenzen möglich

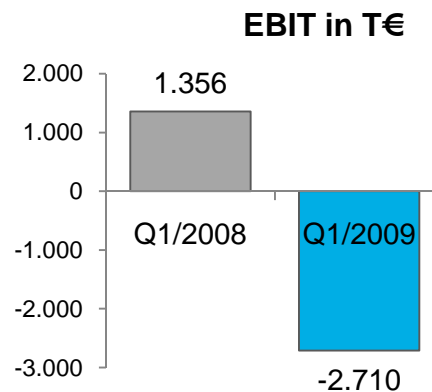
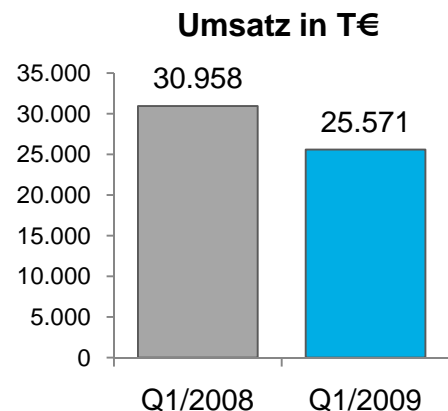


Q1/2009: Negative Ertragswirkung durch Preisverfall



Zellgeschäft:

- Umsatz bereinigt um den in Q1/08 eingeflossenen Umsatzbeitrag aus dem Anlagenverkauf an LDK nahezu auf Vorjahresniveau
- Produktion in Arnstadt durch volumenstarken Kundenauftrag ausgelastet



Systeme:

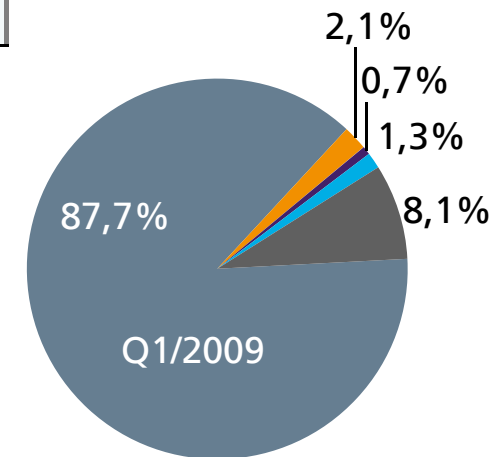
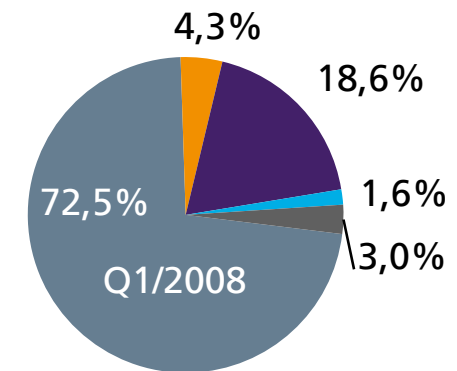
- Erheblicher Nachfragerückgang bei Invertern, u.a. aufgrund veränderter Gesetzgebung in Spanien
- Starker Preisverfall bei Modulen und Invertern

Rundungsdifferenzen möglich



Q1/2009: Inlandsumsatz weiter gesteigert

Umsatz in T€	Inland			Ausland		
	Q1/2009	Q1/2008	Δ	Q1/2009	Q1/2008	Δ
Konzern	39.061	36.875	+6 %	5.461	13.960	-61 %
Zellen	17.804	13.272	+34 %	1.147	6.605	-83 %
Systeme	21.257	23.603	-10 %	4.314	7.355	-41 %



Q1/2008 -> Q1/2009

- Auslandmärkte eingebrochen
- Umsatz im Kernmarkt Spanien nahezu vollständig weggefallen

- Deutschland
- Schweiz
- Spanien
- Italien
- Sonstige

Rundungsdifferenzen möglich

Agenda

- Geschäftsentwicklung 2008
- Rahmenbedingungen im Photovoltaik-Markt
- Sunways im aktuellen Marktumfeld
- Ziele und Perspektiven 2009/2010





Sunways AG: Heute und in Zukunft

- Anbieter von High-Performance Solarsystemlösungen
- Hersteller innovativer Produktkonzepte für die Automobilindustrie
- Partner renommierter Architekten für designorientierte PV-Gebäudeintegration



Kundenfokus und technologische Spitzenleistung stehen bei Sunways an erster Stelle



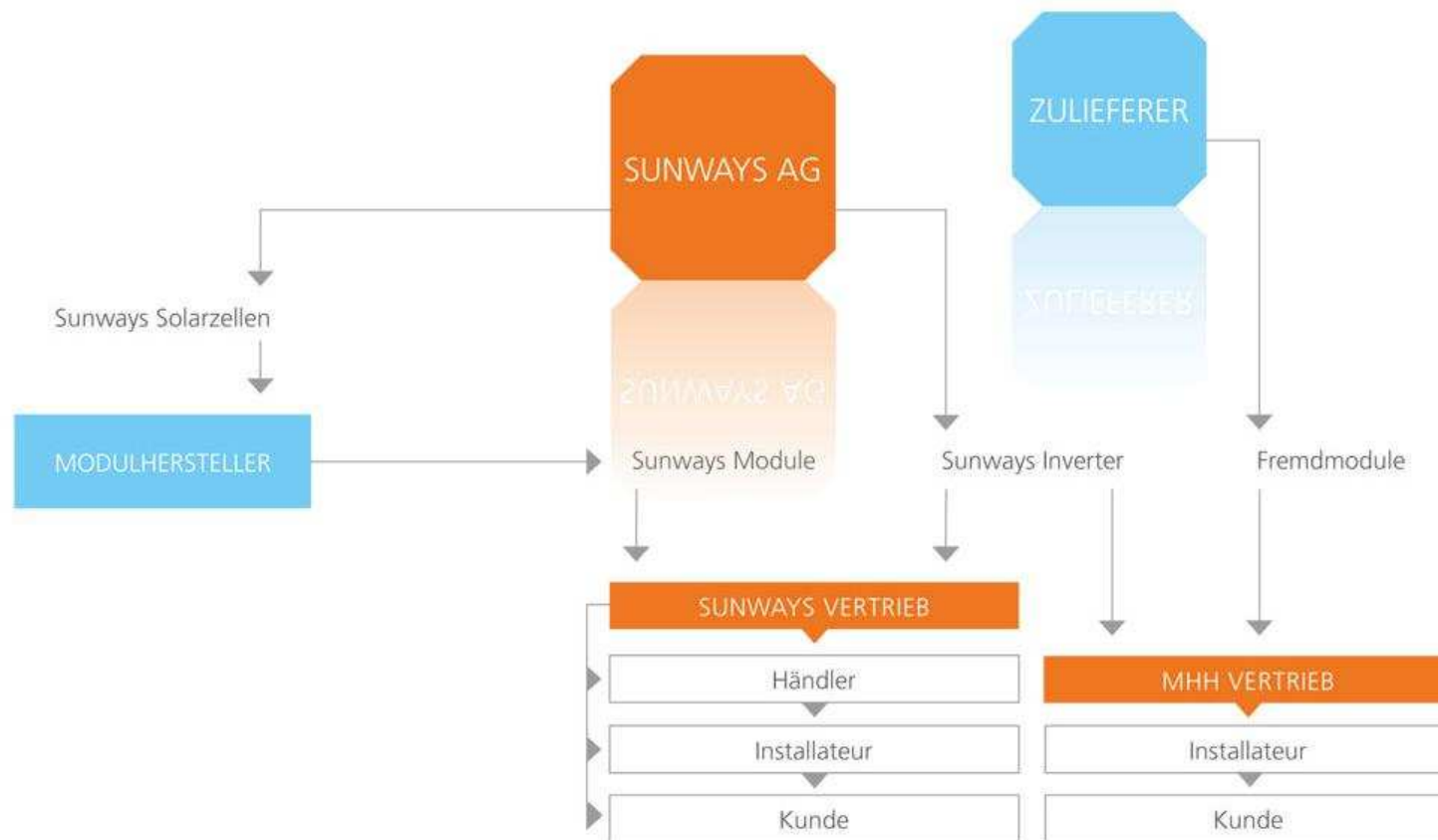
Installateure und Händler: Zusätzliche Vertriebspower nutzen

- Sunways on Tour (Neukundenakquise)
 - Regelmäßige Informationsveranstaltungen in Deutschland, der Schweiz, Italien und Spanien
- Sunways Seminare (Wissensaufbau und Kundenbindung)
 - Mehrmals monatlich Trainings- und Weiterbildungsangebote für Installateure und Händler im Schulungszentrum in Konstanz
- Partner-Zertifizierung (Qualitätssicherung)
 - Zertifizierung als Sunways-Installations-Partner und Service-Partner nach Absolvierung eines praktischen und theoretischen Ausbildungsprogramms
 - Ausweitung Service-Partner Programm auf Spanien für 2. Halbjahr geplant





Sunways oder MHH: Vertriebsweg je nach Kundenbedürfnis





2009: Erfolgreicher Messeauftritt Intersolar

Photovoltaik-Leitmesse Ende Mai in München

- Trotz angespannter wirtschaftlicher Rahmenbedingungen mehr Besucher als im Vorjahr
- Intensive Kontaktpflege mit Bestandskunden und Handelspartnern
- Eine Vielzahl von erfolgsversprechenden nationalen und internationalen Neukontakten
- Aktuell systematische Nachbearbeitung der Neukontakte durch Sunways Vertriebsteam





Europa + USA: Erweiterung der Vertriebspräsenz

- Aktuell Standorte in Spanien, Italien, Frankreich
- Vertriebskooperation in Griechenland läuft an
 - Lieferungen im Volumen von > 1 MW bereits erfolgt
- Weitere mittelfristige Zielmärkte
 - Tschechien, Bulgarien, Türkei, Israel
 - Für USA werden aktuell technische Voraussetzungen für Module und Inverter geschaffen
 - Erste Gespräche mit möglichen Vertriebspartnern in USA geführt



Spezialzellen: Erschließung zusätzlicher Märkte

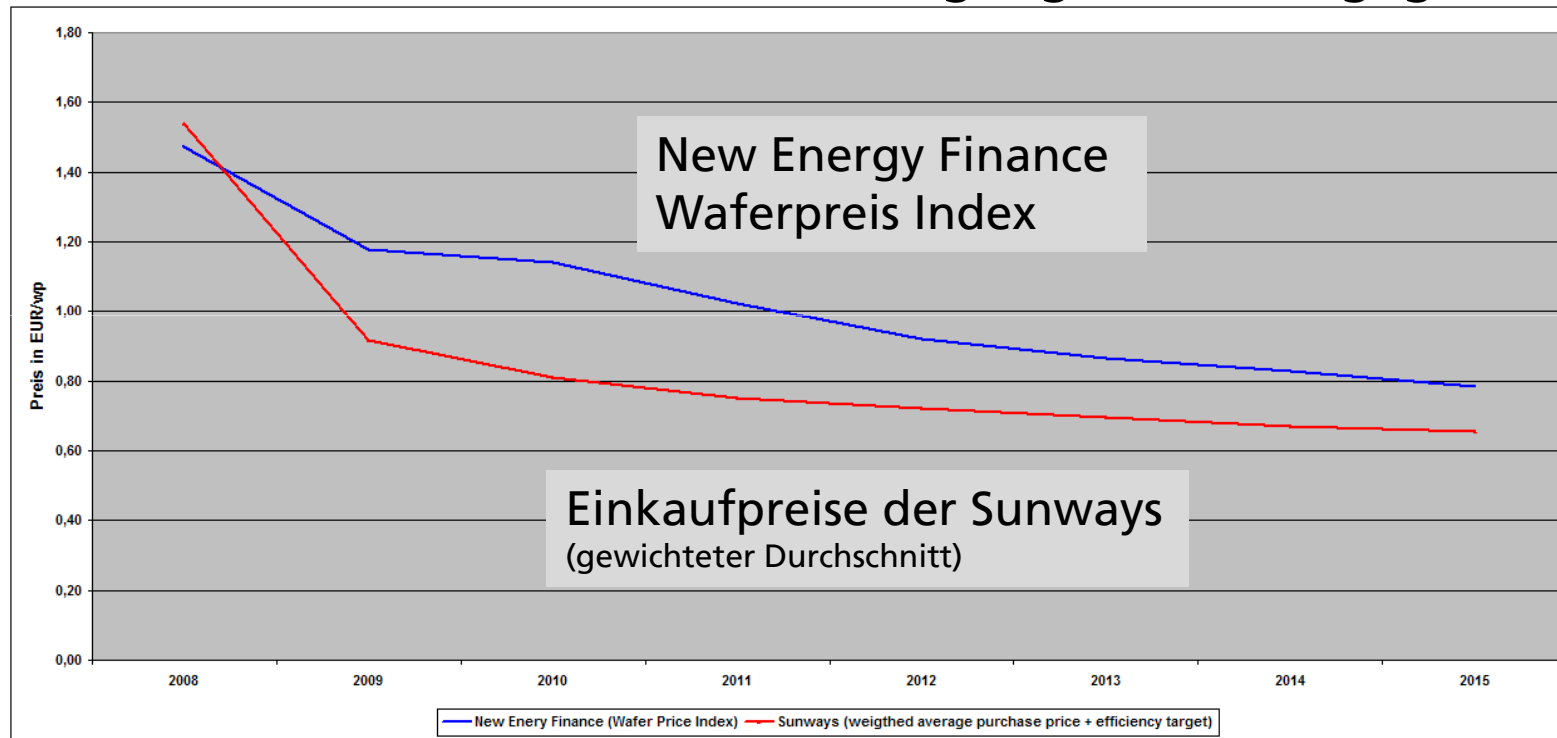
- Weltweit erfahrenster Hersteller für Spezialzellen für die Autoindustrie
 - 3,5 Millionen Sonderzellen für den Einbau in Premium-KFZ seit 2005 an Webasto geliefert
- Regelmäßige Beteiligung an prestigeträchtigen Architekturprojekten zur Integration von Solarzellen in Gebäudehüllen
 - z. B. neue Konzernzentrale der Novartis in Basel





Sunways Langfristverträge: Im Industrievergleich weiterhin attraktiv

Wirtschaftlichkeit der Rohstoffversorgung weiterhin gegeben



Quelle: New Energy Finance, Sunways

Anmerkung: Kalkulation mit 1,35 US-\$/€; Annahme Sunways-spezifische Wirkungsgradsteigerung



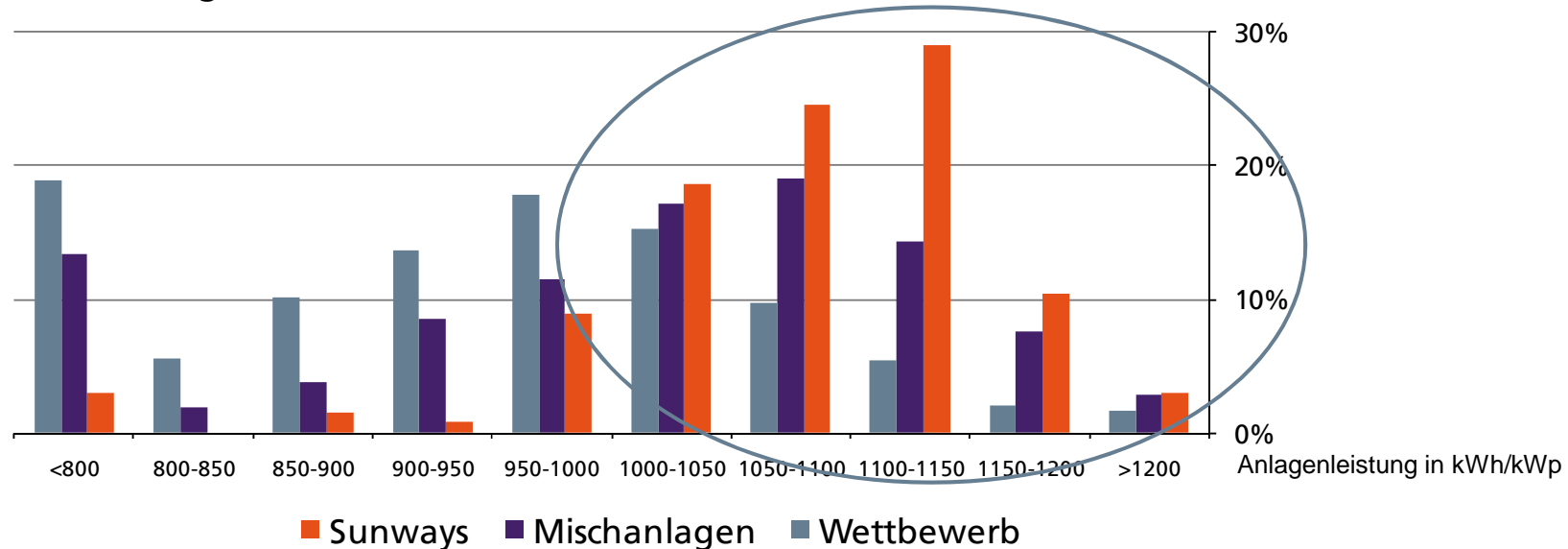
Forschungsschwerpunkte: Materialreduzierung und Wirkungsgradsteigerung

- Kooperationen
 - Institut für Solarenergieforschung, Hameln (ISFH)
 - Fraunhofer Institut für Solare Energiesystem (ISE)
 - Fraunhofer Institut für Werkstoffmechanik (IWM)
- Nationale und regionale Forschungsinitiativen
 - „Solarvalley Mitteldeutschland“ – Spitzencluster-Wettbewerb des Bundesministeriums für Bildung und Forschung
 - Solarfocus: Solarsilizium – Forschungscluster
- Forschungsbeispiele:
 - Entwicklung von Solarzellenprozessen mit passivierter Rückseite und Laser-Fired Contacts als Clustervorhaben
 - Entwicklung eines Verfahrens zur Vermeidung der Degradation von monokristallinem Silizium
 - Ressourcenschonende und schädigungsarme Solarzellen-Herstellungsprozesse



Anlagenerträge: Sunways Komponenten machen den Unterschied

Jahreserträge 2008



- Sunways-Solarsysteme oder Mischanlagen lagen 2008 immer an der Spitze der Erträge
 - Höhere Modulleistung durch Leistung+-Versprechen
 - Überdurchschnittlich hoher Wirkungsgrad der Wechselrichter

Quelle: Grotkasten, PVLog, Solarlog: Auswertung der Erträge von 1.646 Solaranlagen im Jahr 2008



Sunways Produkte: Exzellente Leistung und höchstes Design vereint

- Erstklassige und verlässliche Leistungsfähigkeit unserer Solarzellen, -module und Inverter in der Praxis

- 17 der 20 ertragstärksten Solaranlagen 2008 werden mit Sunways Modulen betrieben (www.pvlog.de)



- Regelmäßig prämiertes Produktdesign der Sunways Module und Inverter

- Reddot design award 2009, 2008, 2000
 - Internationaler Designpreis Baden Württemberg 2008, 2007, 2004
 - if Product Design Award 2008, 2004
 - DesignPlus-Preis des Rates für Formgebung 2007





Agenda

- Geschäftsentwicklung 2008
- Rahmenbedingungen im Photovoltaik-Markt
- Sunways im aktuellen Marktumfeld
- Ziele und Perspektiven 2009/2010



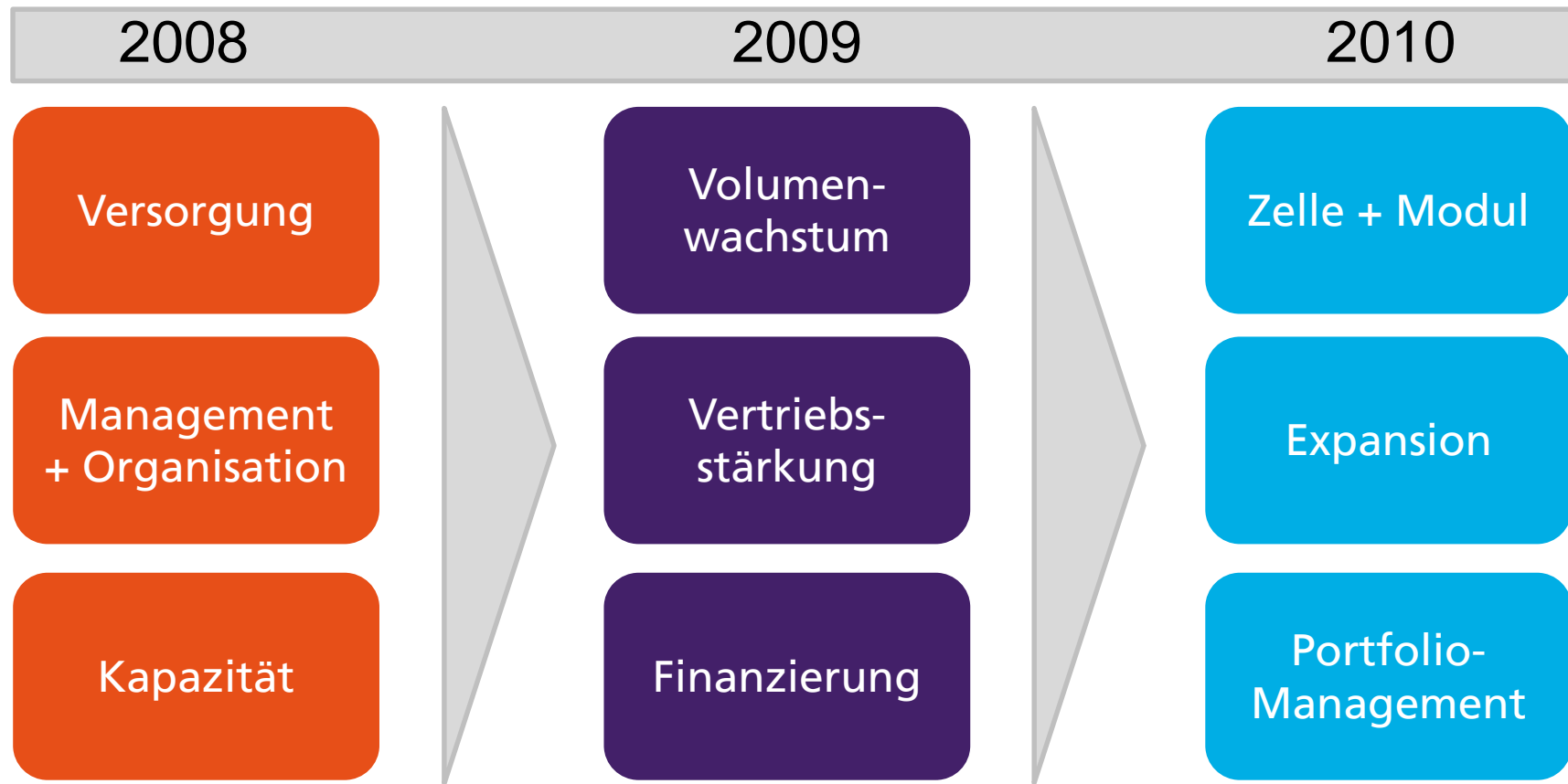


Wachstumsperspektiven 2009

- 2. Quartal 2009: Verhalten optimistisch
 - Nachfrage gegenüber Q1/2009 und Vorjahreszeitraum angestiegen
 - Materialaufwandsquote durch Wirksamwerden der günstigeren Rohstoffversorgung gesunken
- Gesamtjahr 2009: Ertragsverbesserung 2009 fest im Visier
 - Ausnutzung der erweiterten Zellkapazitäten
 - Verbesserung der Konzernmarge durch Forcierung des Systemgeschäfts
 - Weitere Optimierung von internen und externen Kostenstrukturen
 - Sicherung der für das weitere Unternehmenswachstum nötigen Finanzmittel



Perspektive: Potenziale als Technologieführer nutzen



Sunways AG

Wachstum nimmt Formen an
Hauptversammlung 2009

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!