

Geschäftsbericht der wind 7 Aktiengesellschaft

I. Allgemeine Wirtschaftslage, Branchenentwicklung

Nach wie vor hat Deutschland im europäischen Vergleich – aber auch bei globaler Betrachtung – nur ein sehr geringes Wirtschaftswachstum vorzuweisen. Eine hohe Arbeitslosenquote belastet den Staatshaushalt. Gute Ideen sind in der Politik immer wieder vorhanden, die praktische Umsetzung von Reformen ist allerdings oft halbherzig, so dass kaum spürbare Verbesserungen erzielt werden. Die Investitionsfreude ist daher gering und viele Unternehmen, aber auch Privatpersonen, legen ihr Geld lieber im Ausland an.

Der Bereich der erneuerbaren Energien hat sich sehr unterschiedlich entwickelt: Die Solarbranche verzeichnet einen gigantischen Boom. Photovoltaikmodule sind für viele Monate im Voraus ausverkauft, die Produzenten sind entsprechend stark ausgelastet. Börsennotierte Aktiengesellschaften der Branche haben teilweise enorme Kursgewinne zu verzeichnen. Die Geothermie ist zwar weit entwickelt und hat auch in Deutschland großes Potential, steckt aber im Vergleich zu anderen Technologien noch in den Kinderschuhen. Einige Schritte weiter ist der Bereich Biomasse, jedoch trägt auch er bisher nur zu einem geringen Anteil zur Energieversorgung bei. Unverändert stark ist der Bestand an Wasserkraftwerken; das Wachstumspotential durch neue Kraftwerke oder die Modernisierung von Altanlagen ist in Deutschland jedoch sehr begrenzt. Die Windenergie hat insofern mittlerweile die Wasserkraft beim Anteil an der Gesamtstromerzeugung überholt. Der Vorsprung wird sich weiter vergrößern. Allerdings sind auch hier die Ausbaupotentiale in Deutschland begrenzt, da der überwiegende Teil der geeigneten Flächen bereits bebaut ist.

Letzteres ist auch der Grund, weshalb der Wettbewerb unter den Projektentwicklern immer größer wird. Es wird zunehmend schwieriger, noch geeignete Windpark-Standorte zu finden. Zudem werden die Genehmigungsverfahren immer aufwendiger. Oftmals führen sie trotz großer Anstrengungen und Investitionen nicht zum Erfolg. Zahlreiche Firmen sind aus diesen Gründen in einer wirtschaftlich angespannten Lage, börsennotierte Unternehmen der Sparte haben z. T. zweistellige Millionenverluste zu verzeichnen oder sind gar insolvent. Auch die Herstellerfirmen leiden unter dieser Entwicklung, weil die jährlichen Zubauraten stark zurückgegangen sind und diese nur teilweise durch Exportgeschäfte kompensiert werden konnten. Insgesamt ist in allen Sparten der Windenergiebranche deutlich wahrzunehmen, dass sich nahezu alle Unternehmen ins Ausland orientieren – eine logische Schlussfolgerung aus dem rückläufigen Geschäft in Deutschland.

Betreiber von Windkraftanlagen konnten 2004 erstmals etwas aufatmen, nachdem Sie vorher drei äußerst schlechte Windjahre und entsprechend massive Umsatzeinbußen zu verzeichnen hatten. Auch 2004 lag allerdings durchschnittlich noch rund 10 % unter dem langjährigen Mittel. Das Jahr 2005 fing mit einem äußerst windstarken Januar an; die Mehrerlöse wurden allerdings in den folgenden windschwächeren Monaten kompensiert.

Von besonderer Bedeutung für die Perspektiven der Windenergie sind die politischen Rahmenbedingungen. Da Teile der FDP offensiv die Abschaffung des EEG fordern und auch einige CDU/CSU-Politiker die erneuerbaren Energien kritisch sehen, wird die Situation nach einem möglichen Regierungswechsel mit hoher Wahrscheinlichkeit nicht besser. Auch dies spricht dafür, sich als Unternehmen der Windenergiebranche verstärkt im Ausland zu engagieren.

Sehr bemerkenswert ist die Entwicklung auf Investoreseite: Deutsche Anleger haben in vielen Fällen äußerst negative Erfahrungen gemacht, weil KG-Fonds die prospektierten Ausschüttungen - hauptsächlich wegen schlechter Windverhältnisse bzw. Fehleinschätzungen des Windpotentials, aber z. T. auch wegen technische Mängel - bei weitem verfehlt haben. Sie sind bei Neuinvestitionen entspre-

chend zurückhaltend. Viele Fonds-Initiatoren haben große Probleme Ihre Windparkangebote am Markt zu platzieren. Auf der anderen Seite ist ein sehr stark zunehmendes Interesse von ausländischen Investoren zu verzeichnen, die sich in Deutschland bei Windparkprojekten engagieren. Dies erfolgt allerdings nicht durch Fonds-Beteiligungen, sondern durch den Erwerb einzelner Maschinen oder auch ganzer Windparks. Es handelt sich sowohl um vermögende Privatinvestoren als auch um institutionelle Anleger.

II. Geschäftsverlauf, Lage des Unternehmens

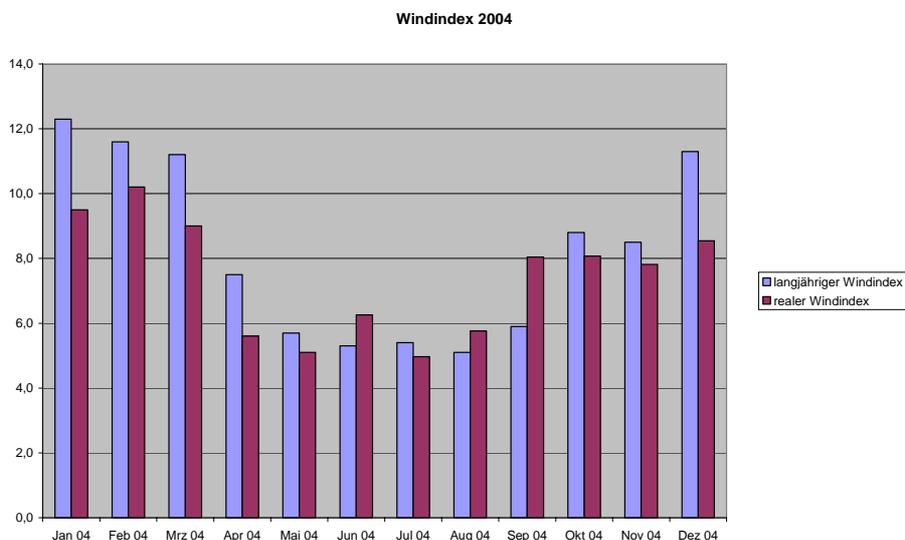
Noch im Jahr 2003 war die Existenz der wind 7 Aktiengesellschaft ernsthaft bedroht: Die Planrechnungen zeigten für das Jahr 2004 Liquiditätsengpässe, so dass der Vorstand frühzeitig reagierte und das Unternehmen durch den Verkauf der beiden Windparks Neufferchau und Extertal stabilisierte. Mit der Veräußerung von zwei weiteren Projekten (Siersleben und Helbra) konnte die wind 7 Ende 2004 auf eine so solide Basis gestellt werden, dass ihr Bestand dauerhaft gesichert ist: Selbst bei bloßer Fortschreibung des Status Quo (ohne Neuinvestitionen, zusätzliche Einnahmen aus anderen Geschäften oder Eigenkapitalzufuhr) könnte die wind 7 ihr Geschäft langfristig weiter betreiben.

a) Projektverkäufe

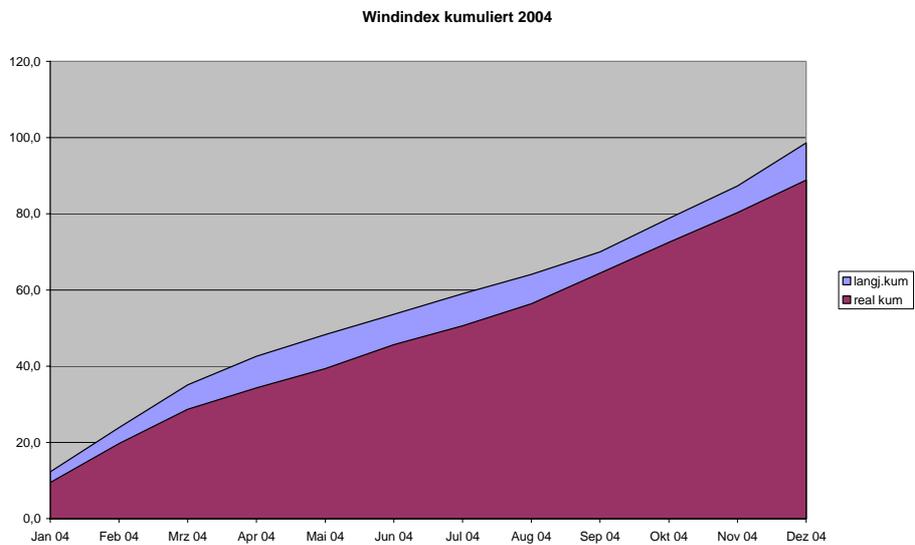
Von entscheidender Bedeutung ist, dass mit den Windparkverkäufen nicht nur Liquidität ins Unternehmen zurück geflossen ist, sondern in allen Fällen langfristige Verträge für die technische und kaufmännische Verwaltung der Parks mit den Investoren geschlossen werden konnten, so dass die wind 7 weiter an den Windparks verdient – ohne eigenes Kapital gebunden zu haben. Damit und durch weitere Betriebsführungsaufträge ist die lfd. Finanzierung der wind 7 sichergestellt, so dass nicht nur die vorhandene Substanz verwaltet werden kann, sondern auch die Möglichkeit besteht, interessante Zukunftsperspektiven erfolgreich umzusetzen und damit mittelfristig nennenswerte Gewinne zu erwirtschaften.

b) Windverhältnisse

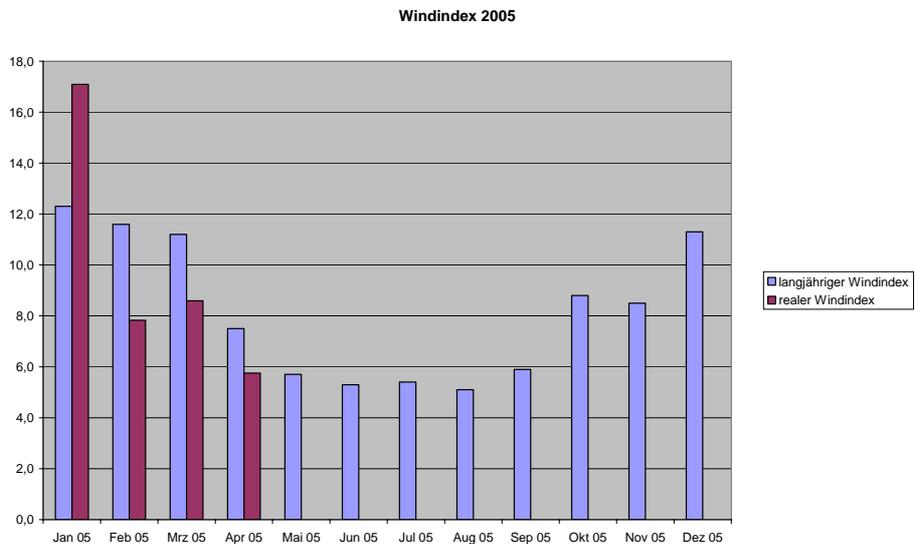
Das Windjahr 2004 war zunächst durch 5 unterdurchschnittliche Monate geprägt. Ab Juni wurde der langjährige Durchschnitt (mit starken Abweichungen in einzelnen Monaten) etwa erreicht. Dies führte zusammen mit dem windschwachen Jahresende in der Summe dazu, dass der langjährige Durchschnitt um ca. 10 % unterschritten wurde.



Nachfolgend die gleiche Grafik in kumulierter Betrachtung für 2004:



Das Windjahr 2005 begann im Januar außerordentlich stark, zehrte diesen Vorsprung jedoch in den Folgemonaten mehr als auf, so dass bis einschließlich April wiederum nur 92,5 % eines durchschnittlichen Jahres erreicht wurden. Windindexdaten für den Mai liegen noch nicht vor, jedoch wird auch dieser Monat leicht unterdurchschnittlich sein.



c) Windparkbestand

Nach der Veräußerung von 4 Windparks sind die Projekt Walsrode, St. Wendel und Ausleben im Bestand verblieben, wobei der Windpark Walsrode im Dezember 2004 noch um eine Maschine des Typs Enercon E-40 erweitert werden konnte. Sie wurde vollständig aus Eigenmitteln finanziert.

Trotz des Aufbaus eines Lagers mit den meisten benötigten Teilen für die FRISIA-Windparks traten Anfang 2005 Anlagenstillstände auf, die relativ lange dauerten. Dies lag größtenteils darin begründet, dass es sich um Fehler und Komponentenausfälle handelte, die nicht voraussehbar waren. Aufgrund des geringen Anteils von Standardkomponenten, die in den FRISIA-Anlagen verbaut sind, werden oft Spezialanfertigungen benötigt, die eine lange Lieferzeit haben. Wo es angemessen erschien, wurde nun entsprechender Ersatz bevorratet, um künftig schneller reagieren zu können.

Die Inbetriebnahme der in Zusammenarbeit mit DMT installierten Condition Monitoring Systeme ist für mehrere Windparks erfolgreich abgeschlossen.

Die Projekte im Einzelnen:

Windpark Ausleben: Aufgrund des Verkaufes der anderen Windparks gewinnt auch das kleine Projekt mit 3 NORDTANK-Maschinen à 600 kW wieder an Bedeutung. Bis Ende Mai 2005 lag der Ertragsanteil bei 21,4 %. Der Windpark läuft unauffällig auf einem hohen Verfügbarkeitsniveau von 99,6 %. Es sind allerdings Getriebeschäden baugleicher Anlagen bekannt, so dass ähnliche Probleme auch bei den Anlagen der wind 7 drohen könnten.

Windpark Walsrode: Im Sept. 2004 wurde der letzte von 4 Generatoren der FRISIA-WEA auf Kosten der NEVAG erneuert. Außerdem musste im Oktober ein Getriebe getauscht werden. Dank des vorausschauenden Aufkaufs von Getriebeteilen aus der Insolvenzmasse der Dorstener Maschinen Fabrik durch die wind 7 konnte kurzfristig reagiert werden, so dass der Stillstand lediglich knapp zwei Wochen betrug. Für den Getriebeschaden stand die NEVAG in der Gewährleistungspflicht, so dass der wind 7 keine Kosten entstanden. Die Parkverfügbarkeit liegt 2005 mit 94,6 % auf einem für FRISIA guten Niveau. Ein Anlagenstillstand von ca. 2 Wochen aufgrund eines Defektes an der Steuerung verteilte leider ein besseres Ergebnis. Die 5. WEA vom Typ ENERCON E-40 ist planmäßig im Dezember`04 ans Netz gegangen und produziert nach der Einstellphase seit Februar zuverlässig.

Windpark St. Wendel: Der Standort St. Wendel hatte in der Vergangenheit das beste Windpotential. 2005 blieb er jedoch bisher hinter den Erwartungen zurück. Leider kam es aufgrund langer Lieferzeiten einiger Ersatzteile zu großen Einbußen in der Verfügbarkeit. Sie liegt zwar mit 90,5 % für FRISIA immer noch auf einem guten Niveau, bietet aber Optimierungspotential, was durch den weiteren Ausbau des Ersatzteillagers umgesetzt werden kann. Der letzte alte Generator im Windpark St. Wendel wurde im März 2005 auf Kosten der NEVAG getauscht, nachdem er vorher mit erhöhten Temperaturen, die zu einer Drosselung der Anlage führten, auffällig wurde.

Windpark Helbra: Der Windpark lief 2004 ohne größere Probleme, erreichte aber aufgrund des schlechten Standortes die Planwerte nicht. Er wurde im Dezember verkauft.

Windpark Siersleben: Zum Ablauf der Gewährleistungszeit Anfang 2004 traten bei 2 Maschinen Getriebeschäden auf, die vom Hersteller im Rahmen der Garantie behoben wurden. Ansonsten lief der Windpark von vereinzelt kleineren Fehlern (Pitch, Umrichter) abgesehen technisch unauffällig, blieb standortbedingt jedoch auch hinter den Erwartungen zurück. Er wurde ebenfalls im Dezember verkauft.

d) Liquidität

Die Abwicklung von Windparkverkäufen nimmt nach Vertragsunterzeichnung oftmals noch viele Monate - manchmal über ein Jahr - in Anspruch. Ausländische Investoren arbeiten in der Regel mit verschiedenen Beratern zusammen, ausländische Banken schalten meist deutsche Korrespondenzanwälte ein, so dass insgesamt ein erheblicher Abstimmungsbedarf vorhanden ist, bis endlich letzte Details von Besicherungsverträgen etc. ausgehandelt sind und Grundbucheintragungen vorgenommen werden können. Ein Großteil der Zahlungen fließt üblicherweise erst, wenn diese Dinge geklärt sind, so dass die wind 7 trotz bereits im Dezember 2003 und 2004 unterzeichneter Kaufverträge nicht zeitnah neu investieren konnte.

Da die Kaufpreiszahlungen allerdings oberhalb der Fremdfinanzierungssätze zu Gunsten der wind 7 verzinst werden, profitiert die Gesellschaft hier. Mittlerweile ist ein Großteil der Zahlungen erfolgt, so dass die wind 7 Mitte Juni 2005 über eine freie Liquidität von 1,5 Mio. € verfügt. Zusätzlich befinden sich 518 TEUR auf gesperrten Sonderkonten, die als Liquiditätsreserve für die Windparkfinanzierungen

dienen. Die letzten ausstehenden Zahlungen aus den Projektverkäufen von insgesamt 6,6 Mio. EUR erwartet der Vorstand innerhalb der nächsten Wochen.

e) Personal

Da die wind 7 in der Betriebsführung einen sehr hohen Qualitätsanspruch hat und deutlich umfangreichere Leistungen erbringt, als dies bei Wettbewerbern üblich ist, die Betreuung ausländischer Großinvestoren natürlich ein besonderes Engagement erfordert und darüber hinaus die Zahl der verwalteten Projekte zugenommen hat, musste die wind 7 das Team der technischen Betriebsführung im Sommer 2004 von zwei auf drei Mitarbeiter erhöhen, wobei die neue Kraft zunächst über mehrere Monate lang ein Praktikum absolviert hat, so dass die Mehrkosten im Jahre 2004 unwesentlich waren. In 2005 sollen die Mehrkosten dieser Personalstelle durch neu akquirierte Betriebsführungsverträge deutlich überkompensiert werden.

Außerdem wurde ab April 2004 ein fester Mitarbeiter für die Finanzabteilung eingestellt, dessen Aufgabenbereiche vorher von einem freien Berater wahrgenommen worden waren. Dieses Mandat hat die wind 7 beendet, so dass insgesamt keine Mehrkosten entstanden sind. Ansonsten blieb der Personalbestand 2004 unverändert.

Insgesamt sieht der wind 7 Vorstand mittelfristig einen enorm großen Bedarf an professionellen Betriebsführungsdienstleistungen für Windparks. Um sich hier frühzeitig entsprechend zu positionieren und auch eine ausreichende Größe am Markt zu erreichen, wurde im Frühjahr 2005 ein Vertriebsmitarbeiter eingestellt, der zum Teil erfolgsorientiert bezahlt wird, so dass das Kostenrisiko für die wind 7 überschaubar ist. Nach einer Einarbeitungszeit von wenigen Monaten konnten zwischenzeitlich mehrere hochinteressante Geschäfte angebahnt werden, so dass in Kürze die ersten Erfolge zu verzeichnen sein dürften.

Sonstige personelle Veränderungen sind für 2005 nicht geplant. Lediglich für den Fall der Akquise umfangreicher Betriebsführungsverträge müsste das Personal in diesem Bereich entsprechend aufgestockt werden.

f) IT / Software

Neben den üblichen Microsoft-Office-Paketen setzt die wind 7 bei der Finanzbuchhaltung das Programm „Microsoft Business Solutions“ als Nachfolgeprodukt von „Navision“ ein. Für Planrechnungen auf Unternehmensebene aber auch Detailkalkulationen von Windparks wird mit „Professional Planer“ gearbeitet. Dieses Programm dient auch als Controlling-Tool. Die technische Verwaltung und das techn. Controlling der Windparks erfolgt überwiegend mit ROTORsoft, einem Produkt, das von der wind 7 Aktiengesellschaft mitentwickelt wurde. ROTORsoft ist zwischenzeitlich mit einer Reihe von renommierten Referenzkunden und rund tausend verwalteten Windkraftanlagen das mit Abstand erfolgreichste Produkt am Markt. Durch den Mitvertrieb konnte die wind 7 in 2004 erste Provisionseinnahmen realisieren.

Eine technische Herausforderung wird die noch weitergehende Vernetzung der verschiedenen Datenbanken und Softwareprodukte sein. Hierdurch können zahlreiche Prozesse automatisiert und Fehler aufgrund manueller Tätigkeiten vermieden werden.

g) Aufsichtsrat:

Der Vorstand hat sich im Jahre 2004 auf insgesamt vier Sitzungen ausgiebig mit dem Aufsichtsrat ausgetauscht, Strategien diskutiert und Entscheidungen abgestimmt. Darüber hinaus gab es einige Telefonkonferenzen. Außerdem hat der Vorstand den Aufsichtsrat regelmäßig mit schriftlichen Berichten ausführlich über die Entwicklung der Gesellschaft informiert.

h) Aktionärsstruktur:

Per 13.06.2005 war das Aktienkapital der wind 7 auf 1.411 Aktionäre verteilt. Dies sind im Vergleich zum Vorjahr 27 Aktionäre weniger. Es sind fünf institutionelle Investoren am Unternehmen beteiligt, die Aktien im Nennwert zwischen 36.000 EUR und 310.000 EUR besitzen. Die Gründer und Initiatoren der wind 7 halten insgesamt 793.090 EUR des Grundkapitals. Der Vorstandsvorsitzende Dirk Jesaitis hält dabei einen direkten und indirekten Bestand von insgesamt 319.530 EUR. Der überwiegende Teil der Aktien ist wie in den Vorjahren im Streubesitz.

Aktionärsstatus	Anzahl	Anteil am GK in Summe	Anteil am GK in Prozent	Anteil nach Anzahl
Gründer	1	50.000 €	0,55 %	0,07 %
Initiatoren	6	743.090 €	8,11 %	0,43 %
institutionelle Investoren	5	758.280 €	8,27 %	0,35 %
Privatinvestoren mit mehr als 100,000 €	1	111.000 €	1,21 %	0,07 %
Streubesitz, Privatanleger mit bis zu 90,000 €	1.398	7.505.230 €	81,90 %	99,08 %
Summen:	1.411	9.167.600 €	100,00 %	100,00 %

III. Einzelheiten zum Jahresabschluss

a) Investition und Finanzierung:

Durch den Verkauf einiger Windparks und die daraus resultierende Tilgung von Bankdarlehen konnten die langfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten von ca. 27,6 Mio. EUR per 31.12.2003 auf ca. 17,6 Mio. EUR per Ende 2004 reduziert werden. Die Zinslast verringerte sich von über 1,6 Mio. EUR auf gut 1,1 Mio. EUR. Bis Ende April konnten die Darlehen weiter auf ca. 11. Mio. EUR zurückgeführt werden. Zwischenzeitlich sind weitere Zahlungseingänge aus den Verkäufen erfolgt und zur Tilgung verwendet worden. Alle Darlehen, die in Verbindung mit den verkauften Windparks standen, sollen bis Juli 2005 komplett getilgt sein, so dass lediglich die Fremdfinanzierungen der Windparks Walsrode, St. Wendel und Ausleben in Höhe von insgesamt gut 6,2 Mio. EUR bestehen bleiben. Die Zinslast der wind 7 für Fremdkapital reduziert sich damit entsprechend. Das niedrige Zinsniveau der letzten Jahre konnte die wind 7 - teilweise durch Umfinanzierungen - voll ausnutzen. Durchschnittlich liegen die Fremdkapitalzinsen nur knapp über 5 %.

Das Stammkapital der Gesellschaft beträgt unverändert 9.167 TEUR. Hinzuzurechnen ist eine Kapitalrücklage in Höhe von 1.616 TEUR. Abzuziehen von diesen Werten sind die in den ersten Geschäftsjahren angefallenen Verluste in Höhe von insgesamt 3.962 TEUR, so dass das Eigenkapital der Gesellschaft aktuell 6.819 TEUR beträgt. Nach wie vor verfügt die Gesellschaft über ein genehmigtes Kapital in Höhe von insgesamt 4,5 Mio. EUR, so dass eine kurzfristige Kapitalerhöhung formal möglich wäre, wenn sich entsprechende Investoren finden.

b) Umsatz und Ertrag:

Trotz einer etwas besseren Windsituation in 2004 sind die Umsatzerlöse der Gesellschaft aufgrund des reduzierten Projektbestandes von 3,6 Mio. EUR in 2003 auf gut 2,6 Mio. EUR in 2004 zurückgegangen. Die sonstigen Einnahmen aus der Betriebsführung für Dritte konnten allerdings von ca. 18 TEUR in 2003 auf gut 96 TEUR in 2004 mehr als verfünffacht werden. Allein im ersten Quartal 2005 wurden hier bereits 44 TEUR erzielt, so dass von einer weiterhin deutlichen Steigerung in diesem Bereich auszugehen werden kann. Der Ausbau dieser Dienstleistungsgruppe ist nach wie vor eines der wichtigsten Themen für die wind 7.

Die Stromerlöse im Jahr 2005 sind aufgrund der Verkäufe vom Dezember 2004 weiter zurückgegangen. Im 1. Quartal betragen sie ca. 415 TEUR. Aufgrund der zusätzlichen Einnahmen und andererseits deutlich reduzierter Kosten konnte das 1. Quartal 2005 dennoch mit einem Überschuss von ca. 150 TEUR abgeschlossen werden. Ausschlaggebend war hier auch der besonders windreiche Januar.

c) Liquidität:

Die freie Liquidität der Gesellschaft hat sich von 126 TEUR per Ende 2003 auf 317 TEUR zum Jahreswechsel 2004 / 2005 erhöht. Zum Bilanzstichtag betrug sie nur 37 TEUR (Prüfungsbericht KPMG). Am 03.01.2005 jedoch erhöhte sich der Wert aufgrund eines Zahlungseingangs von 280 TEUR auf die genannten 317 TEUR.

Darüber hinaus verfügt die Gesellschaft über Liquiditätsreserven in Form von Bankguthaben und Geldmarktfondspapieren, die als Sicherheit für die Darlehen verpfändet sind. Aufgrund der Windparkverkäufe und entsprechend getilgter Darlehen ist der Bedarf dieser Liquiditätsreserven deutlich zurückgegangen. Der Bestand hat sich von rund 1,5 Mio. EUR per Ende 2003 auf gut 1 Mio. EUR verändert.

Mit Eingang der restlichen Kaufpreisforderungen aus den Windparkveräußerungen in Höhe von 14,1 Mio. EUR im Jahr 2005 und entsprechender Ablösung der Fremdfinanzierungen in Höhe von 11,1 Mio. EUR wird sich der Betrag der "gesperrten" Liquiditätsreserven einerseits um 527 TEUR reduzieren, andererseits die freie Liquidität sehr stark ansteigen. Der Vorstand geht davon aus, dass Mitte 2005 gut 3,5 Mio. EUR zur Verfügung stehen, die für Neuinvestitionen verwendet werden können.

d) Rückstellungen:

Neben ca. 44 TEUR Steuerrückstellungen, die fast exakt dem Vorjahreswert entsprechen, haben sich die sonstigen Rückstellungen von ca. 211 TEUR auf ca. 244 TEUR erhöht. Die größte Position ist dabei eine Drohverlustrückstellung von gut 100 TEUR für einen Zins-Swap. Dieser hatte zum Bilanzstichtag einen negativen Marktwert in entsprechender Höhe. Im Rahmen einer laufenden Finanzierung wäre dies bilanziell nicht zu berücksichtigen. Im vorliegenden Fall wurde allerdings der Windpark Siersleben verkauft, so dass die Tilgung der entsprechenden Darlehen zu erwarten war. Damit würde das Gegengeschäft zum Swap entfallen, weshalb der Marktwert als Rückstellung zu bilanzieren ist. Wird der Swap bei einer neuen Finanzierung "eingebaut", so dass wieder ein entsprechendes Gegengeschäft vorhanden ist, kann die Rückstellung aufgelöst werden. Die übrigen Rückstellungen setzen sich im Wesentlichen aus Beträgen für Anlagenrückbau, Tantiemen, offene Urlaubsansprüche, ausstehende Rechnungen und die Kosten für den Jahresabschluss zusammen.

e) Personal:

Die Personalkosten haben sich mit ca. 483 TEUR gegenüber 477 TEUR in 2003 nur minimal erhöht. Die Lohnanpassungen für Vorstand und Personal waren entsprechend moderat. Für 2005 ist aufgrund der Neueinstellungen (siehe II e) eine Erhöhung der Personalkosten zu erwarten, wobei auf der anderen Seite auch entsprechend gestiegene Einnahmen durch Projekthandel, Betriebsführungserlöse etc. erwartet werden. Die Personalkosten im 1. Quartal 2005 lagen bei 117 TEUR.

f) sonstige Betriebliche Aufwendungen:

Der Betrag ist insgesamt von 934 TEUR in 2003 auf 738 TEUR zurückgegangen. Darin enthalten sind 415 TEUR an Provisionszahlungen für den Verkauf der Windparks Helbra und Siersleben, wobei anzumerken ist, dass die erzielten Kaufpreise für die wind 7 trotz dieser Kosten relativ hoch waren. In diesen Summen sind auch die kompletten Due Diligence Kosten der Käuferseite für die Projektprüfungen etc. enthalten.

Eine weitere große Position bei den sonstigen Aufwendungen ist die oben schon erwähnte Rückstellung für den Swap mit gut 100 TEUR. Die restlichen 222 TEUR setzen sich im Wesentlichen zusammen aus Raumkosten (Miete, Strom etc.), Versicherungen, Kfz-Kosten, Rechts- und Beratungskosten, Werbe- und Reisekosten, Aufsichtsrat, Hauptversammlung, Datenverarbeitung und sonstige Verwaltungskosten.

IV. Chancen und Risiken

a) Politische und rechtliche Rahmenbedingungen

Die Ertragsituation der wind 7 hängt zum Teil noch wesentlich von den Regelungen des EEG ab: Alle Windparks erhalten für die Produktion pro kWh Stromerzeugung die gesetzlich fixierten Vergütungen. Dabei genießen die Projekte nach herrschender Meinung einen Bestandsschutz von 20 Jahren ab Inbetriebnahme. Änderungen am EEG wirken sich also für die bestehenden Projekte der wind 7 vss. nicht aus. Nach einem Regierungswechsel in Berlin könnten jedoch negative Veränderungen eintreten, die sich auf neue Projekte auswirken würden.

b) Wind

Lange ist man in der Branche davon ausgegangen, dass das durchschnittliche Windangebot im Mittel etwa um +/- 10 % schwankt. Nur einzelne Jahre sind hiervon deutlich abgewichen. Nachdem nun 4 Jahre in Folge deutlich unter dem langjährigen Mittel lagen, gibt es gewisse Zweifel an der Statistik. Die Klimaforscher gehen derzeit allerdings davon aus, dass es sich auch hierbei um normale Phänomene handelt, die bei langjähriger Betrachtung keineswegs ungewöhnlich sind und sich in den Folgejahren wieder ausgleichen sollten. Es gibt keine Anzeichen dafür, dass sich die durchschnittlichen Windgeschwindigkeiten in Deutschland in den nächsten 20 Jahren nennenswert verändern werden.

Dennoch kann natürlich nicht davon ausgegangen werden, dass nach 4 windschwachen Jahren nun besonders windstarke folgen müssen. Ein gewisses Risiko verbleibt insoweit auf der Ertragsseite, da die Wetterentwicklung nicht vorhersehbar ist.

c) Technik

Die vergangenen Jahre haben in der Windenergiebranche gezeigt, dass technische Risiken und insbesondere die daraus resultierenden Kosten für Reparatur- und Instandhaltungsarbeiten deutlich unterschätzt wurden. Im Gegensatz zu herkömmlichen Turbinen werden bei Windkraftanlagen Getriebe, Generatoren und insbesondere die verschiedenen Lager nicht über lange Zeit mit konstanten Drehzahlen, Temperaturen und Leistungen betrieben. Die eingesetzte Technik ist sehr stark schwankenden Lasten ausgesetzt, was in anderen Kraftwerksbereichen kaum vorkommt. Insofern sind die bisherigen Erfahrungen aus dem klassischen Maschinenbau nur bedingt übertragbar.

Die wind 7 hat diese Problematik früh erkannt und sich seit langem intensiv damit befasst. Die Mitarbeiter der Betriebsführung und auch die Vorstände haben an zahlreichen Gesprächsrunden teilgenommen, um den Informationsaustausch voranzubringen. Herr Groos ist im Vorstand des Betriebsführerbeirates im Bundesverband WindEnergie (BWE).

d) Geschäftskonzept und Wachstum

Das erweiterte Konzept der wind 7 hat sich als tragfähig erwiesen. Allerdings sind überproportionale Ergebnissteigerungen erst ab einer gewissen Unternehmensgröße erzielbar. Diese hat die Gesellschaft noch nicht erreicht. Da im Zeitraum von bis zu drei Jahren größere Eigenkapitalzuflüsse zwar theoretisch denkbar sind, jedoch nicht fest eingeplant werden können, setzt der Vorstand verstärkt auf den Ausbau des Dienstleistungsbereiches, um auch ohne größere Investitionen zusätzliche Erträge für die Gesellschaft generieren zu können.

Das Risiko ist diesbezüglich überschaubar, da die wind 7 für den Betrieb der eigenen Windparks das technische Know-how ohnehin ausbauen und gewisse Investitionen tätigen muss. Dieses betrifft insbesondere die Fortbildung der Mitarbeiter und die Anschaffung von ROTORsoft. Es erfordert insoweit nur relativ geringen Mehraufwand, dieses Know-how auch als Dienstleistung anzubieten.

Allerdings sind mit der Tätigkeit für Dritte natürlich auch Haftungsrisiken verbunden. Um Fehler zu vermeiden, wurden mit ROTORsoft zahlreiche Vorgänge automatisiert und Kontroll-Routinen eingeführt. Soweit möglich wurde der Versicherungsschutz der Gesellschaft (D&O, Haftpflicht) den neuen Risiken angepasst.

Auf der anderen Seite bieten sich in diesem Bereich Chancen, da Betreibergesellschaften, Banken und Fonds-Initiatoren erkannt haben, dass die techn. Betriebsführung von Windparks oft sehr unzureichend ist. Wichtig ist insbesondere die Verkürzung von Ausfallzeiten bzw. die Beschleunigung von Reparaturen. Darüber hinaus ist auch die konsequente Verfolgung von Versicherungs- oder Gewährleistungsansprüchen notwendig. Der hohe Qualitätsstandard der wind 7 ist in der Branche bekannt, so dass der Vorstand bezüglich der Akquisition von Betriebsführungsaufträgen optimistisch ist und z. B. für 2005 Umsätze von über 200 TEUR aus diesem Bereich mit deutlichen Steigerungen in den Folgejahren erwartet.

Große Umsatzsteigerungen wären nur durch die Zuführung von neuem Eigenkapital möglich. Der Vorstand führt diesbezüglich regelmäßig Gespräche mit potentiellen Investoren. Aufgrund der anhaltend schlechten Kurssituation von börsennotierten Unternehmen der Branche und der damit einhergehenden großen Enttäuschung vieler Anleger sieht der Vorstand hier allerdings kurzfristig nur geringe Erfolgs-Chancen.

e) Forderungsausfälle

Risiken durch nennenswerte Forderungsausfälle erwartet der Vorstand aktuell nicht, da die Käufer der veräußerten Windparks sehr solvent und die Finanzierungen gesichert sind. Die ausstehenden Restkaufpreis-Forderungen werden vss. schon in den nächsten Wochen bei der Gesellschaft eingehen. Die Stromerlöse der Windparks werden an Energieversorgungsunternehmen veräußert, die über eine gute Bonität verfügen, so dass auch hier keine Ausfälle zu befürchten sind. Bei Betriebsführungserlösen hat die wind7 überwiegend direkten Zugriff auf die Projektkonten, die treuhänderisch verwaltet werden.

f) Versicherungen

Die Schadenquoten sind bis 2003 stark gestiegen und haben zu erheblichen Verschlechterungen der Bedingungswerke und ansteigende Prämien geführt. Seit 2004 zeichnet sich eine positive Entwicklung ab. Die wind 7 ist zunächst nicht betroffen, da für nahezu alle Windparks mit der Allianz langjährige Verträge geschlossen werden konnten. Dennoch muss die Gesellschaft davon ausgehen, dass nach Ende der vereinbarten Laufzeiten die Versicherungsprämien ansteigen und die Konditionen verschlechtern werden. Dies gilt sowohl für die bestehenden Projekte, als auch für ggf. neu zu erwerbende Windparks. In den Planrechnungen der Gesellschaft ist dies berücksichtigt.

g) Netzwerk

Die hervorragenden Kontakte der Gesellschaft in der Windenergiebranche konnten im Geschäftsjahr 2004 nicht nennenswert zu einer positiven Entwicklung beitragen, da keine Ausweitung der geschäftlichen Aktivitäten und insbesondere keine Neuinvestitionen möglich waren. Seit Dez. 2004 hat sich diese Situation positiv verändert: Erste Vermittlungsgeschäfte konnten erfolgreich abgeschlossen werden. Diverse Projektangebote werden derzeit geprüft - sowohl für Eigeninvestitionen als auch für Dritte. Vorteilhaft waren die guten Verbindungen außerdem beim fachlichen Austausch auf technischer Ebene.

h) Währungsrisiko

Da die wind 7 aktuell ausschließlich in Deutschland investiert ist und auch mit ausländischen Kunden auf Euro-Basis abgerechnet wird, existiert kein Währungsrisiko. Sofern Neuinvestitionen im Ausland getätigt werden, beschränkt sich dies nach Planung des Vorstandes ausschließlich auf Länder, die der Euro-Zone angehören, so dass auch dann kein Währungsrisiko entsteht.

V. Perspektiven / strategische Ausrichtung

a) Kerngeschäft und Hauptumsatzträger:

Durch den Verkauf von insgesamt vier Windparks verfügt die wind 7 im 1. Halbjahr 2005 noch über drei eigene Projekte mit insgesamt 12 Windkraftanlagen. Der daraus erwartete Jahresumsatz für 2005 liegt bei 1,4 Mio. EUR (Basis: Windverhältnisse entsprechend dem langfristigen Durchschnitt). Im 1. Quartal 2005 wurden 415 TEUR erzielt.

b) neue Projekte:

Das Management prüft derzeit eine Vielzahl von Projekten, die der wind 7 zum Kauf angeboten wurden. Da wesentliche Zahlungen aus den Windparkverkäufen erst zum Ende des 2. Quartals 2005 geflossen sind, konnten vorher noch keine Windparks gekauft werden. Neuinvestitionen werden daher erst im 2. Halbjahr 2005 umsatzwirksam. Bei der Übernahme bestehender Windparks würden naturgemäß sofort Erträge fließen. Neue Projekte, die erst noch errichtet werden müssen, bringen entsprechend später einen Deckungsbeitrag.

c) Handel / Vermittlung:

Nachdem das Management der wind 7 zunächst aus dem eigenen Bestand vier Windparkprojekte erfolgreich an ausländische Investoren vermarkten konnte, besteht weiterhin eine große Nachfrage. Die Partner (insbesondere auch ausländische Korrespondenzanwälte, Banken, etc.) sind mit der Zusammenarbeit außerordentlich zufrieden und haben großes Interesse daran bekundet, weiter eng mit der wind 7 zusammenzuarbeiten. Aus diesem Grund prüft die wind 7 seit einiger Zeit nicht nur Windparkprojekte für den Eigenerwerb, sondern insbesondere auch für die Weitergabe an Investoren. Zwei Vermittlungsgeschäfte über insgesamt drei Windkraftanlagen konnten bereits erfolgreich abgeschlossen werden, wobei die wind 7 nicht nur einmalige Provisionen in der Größenordnung von mehreren zehntausend EUR verdient, sondern gleichzeitig auch langfristige Betriebsführungsverträge für die Verwaltung der Projekte mit den Investoren abschließen konnte. Mehrere konkrete Geschäfte befinden sich derzeit in der Anbahnung. Der Vorstand geht davon aus, dass in diesem Bereich noch Einnahmen im Bereich von bis zu mehreren 100 T€ erzielt werden können.

d) Beratungsleistungen:

Im Frühjahr 2005 ist die wind 7 von einem mittelständischen Projektentwicklungsunternehmen gebeten worden, Hilfestellung bei der Eigenkapitalbeschaffung, der Fremdfinanzierung und auch der Gestaltung von Kaufverträgen etc. zu geben, da die wind 7 hier über ein besonderes Know-how verfügt. Die Betriebsführung soll hier voraussichtlich zusammen mit dem Partnerunternehmen, das den Windpark entwickelt hat, übernommen werden. Je nach gewünschtem Leistungsumfang von Investorensseite sind hier 2 bis 3 % der Umsatzerlöse als Vergütung realistisch.

e) Betriebsführung:

Wie geplant hat die wind 7 den Bereich der Betriebsführung als Dienstleitung ausgebaut. Die Einnahmen konnten bereits nachhaltig erhöht werden [siehe III. b)]. Da mehrere Verträge in fortgeschrittenen Verhandlungen stehen, erwartet der Vorstand hier noch eine deutliche Steigerung.

Versicherer und insbesondere auch finanzierende Banken erkennen zunehmend, wie wichtig eine qualitativ hochwertige Betriebsführung für die Wirtschaftlichkeit von Windparks ist. Nachdem das Thema viele Jahre lang stark vernachlässigt wurde, steigen die Anforderungen merklich. Ältere Betriebsführungsverträge haben oftmals nur einen minimalen Leistungsumfang, der auf nur einer Seite beschrieben ist. Viele Betreiber haben überhaupt keine professionelle Betriebsführung. Die Standardverträge der wind 7 in diesem Bereich haben einen Leistungsumfang, der auf 30 Seiten genau definiert ist und nicht nur quantitativ sondern insbesondere auch qualitativ weit über dem Branchendurchschnitt liegt. Detailinformationen hierzu können bei der Gesellschaft abgefordert oder auch im Internet unter www.wind7.ag (Menüpunkt „Betriebsführung“) eingesehen werden.

Insgesamt erwartet die wind 7 in diesem Marktbereich ein sehr großes Geschäftspotential. Mit zunehmendem Wachstum bzw. Erhöhung des Verwaltungsbestandes kann eine noch weitergehende Professionalisierung erreicht werden. Insbesondere steigt damit auch die Effizienz, so dass die Gewinnmarge erhöht werden kann. Aus diesem Grund verhandelt die wind 7 seit einiger Zeit mit einem Partnerunternehmen, das derzeit rund 50 Anlagen verwaltet und diesen Bestand relativ zeitnah deutlich erhöhen wird, über die gemeinsame Gründung einer neuen Betriebsführungsgesellschaft, an der dann beide paritätisch beteiligt wären. Die personelle Besetzung und das Know-how der beiden bisherigen Betriebsführungen würden sich hervorragend ergänzen.

f) Auslandsgeschäfte:

a) Investoren: Die wind 7 hat bereits in den vergangenen zwei Jahren eine Reihe von sehr erfolgreichen Geschäften mit ausländischen Investoren - vornehmlich aus Dänemark - abschließen können. Verkauft wurden dabei bisher ausschließlich Windparks in Deutschland. Zwischenzeitlich gibt es auch sehr konkretes Interesse an Auslandsprojekten, in die man gemeinsam mit der wind 7 investieren möchte. Hier sieht der Vorstand ein sehr großes Geschäftspotential.

Auch der Kreis potentieller Investoren hat sich deutlich vergrößert. Neben Dänemark gibt es zwischenzeitlich z. B. sehr enge Kontakte zu Investoren aus Großbritannien und der Schweiz. Dabei handelt es sich sowohl um sehr vermögende Privatinvestoren als auch um institutionelle Anleger, die dreistellige Millionenbeträge in Windparkprojekte in ganz Europa investieren möchten.

b) Projekte: Da das Marktpotenzial für neue Windkraftprojekte in Deutschland einerseits sehr begrenzt ist und andererseits in der Regel auch nur Renditen unterhalb von 10 % erreicht werden können, prüft das Management der wind 7 schon seit geraumer Zeit verschiedene Auslandsmärkte. Nach sorgfältigen Analysen und der Abwägung von Chancen und Risiken ist der Vorstand zu der Überzeugung gelangt, dass u. a. Griechenland derzeit interessant ist. Viele Projektentwickler - insbesondere auch aus Deutschland - haben hier zwar in den letzten Jahren schlechte Erfahrungen gemacht und sich aus dem Markt zurückgezogen. Das Projektentwicklungsgeschäft wird auch von der wind 7 als schwierig und risikoreich betrachtet.

Die wind 7 wird aber solche Risiken im Ausland nicht übernehmen, sondern vielmehr mit lokalen Partnern zusammenarbeiten und als Investor für schlüsselfertige Projekte auftreten. Hier fließen erst dann Zahlungen, wenn sämtliche Genehmigungen und Verträge, sowie eine positive Due Diligence unabhängiger Rechtsanwälte vorliegen. Die Finanzierungsstruktur über ein Konsortium von deutschen und griechischen Banken ist bereits erfolgreich praktiziert, so dass die wind 7 über alle Möglichkeiten und Kontakte verfügt, um hier mit minimalem Risiko erfolgreich investieren zu können. Aufgrund erheblicher EU-Subventionen (einmalige Zuschüsse in Höhe von rund 30 % der Gesamtinvestition!) und durchschnittlicher Windgeschwindigkeiten, die an vielen Standorten noch weit über den besten Möglichkeiten in Deutschland liegen, sind – selbst bei sehr konservativer Kalkulation mit hohen Sicherheitsabschlägen – Renditen von deutlich über 10 % möglich. Ähnlich wie in Deutschland besteht dabei eine gesetzliche Regelung zur Vergütung und Abnahmepflicht der Energieversorger.

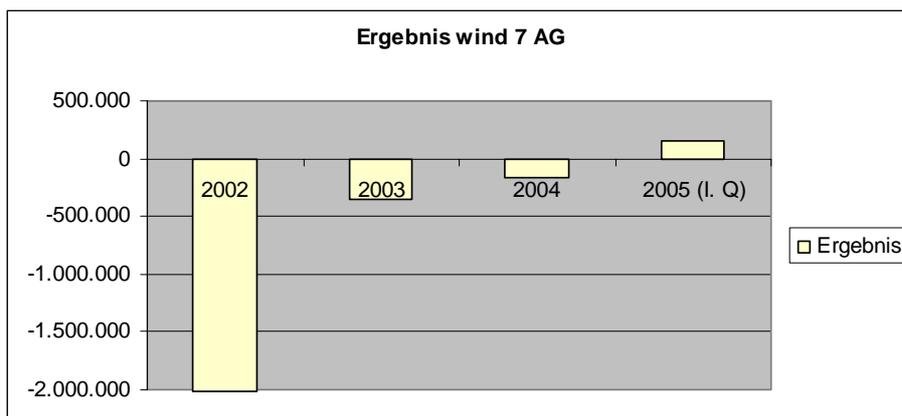
Die wind 7 prüft in Griechenland derzeit parallel eine Reihe von Projekten, wobei neben der Sicherheit und der Rentabilität auch eine möglichst zeitnahe Umsetzung höchste Priorität hat. Bei einem kleineren Projekt plant der Vorstand die vollständige Übernahme in den Eigenbestand. Größere Projekte würde die wind 7 gemeinsam mit Finanzinvestoren übernehmen, wobei die Verwaltung und Betriebsführung der Projekte bei der wind 7 läge, was zusätzlichen Ertrag bringt. Darüber hinaus lassen sich auch hier im Bereich der Abwicklung und Vermittlung Margen in erheblicher Höhe realisieren.

VI. Zusammenfassung

Nach einem schwierigen Konsolidierungsprozess befindet sich die wind7 Aktiengesellschaft heute in einer sehr guten Ausgangslage für die Zukunft: Mit mehreren Mio. EUR an freier Liquidität ergeben sich in verschiedenen Bereichen sehr gute Perspektiven und Investitionsmöglichkeiten. Trotz der offensichtlichen Schwierigkeiten in Deutschland, die insbesondere Projektentwickler und Hersteller betreffen, gibt es in speziellen Bereichen noch erhebliches Wachstumspotenzial. Dies ist insbesondere die Betriebsführung von Windparks: In Deutschland stehen weit über sechzehntausend Windkraftanlagen. Aufgrund dieses sehr großen Bestandes nimmt auch die Möglichkeit zu, bestehende Projekte zu erwerben bzw. an Investoren zu vermitteln. Erste Geschäfte dieser Art hat die wind 7 bereits erfolgreich abgewickelt.

Dass die Zukunft der Windenergie insbesondere auch im Ausland liegt, hat die wind 7 bereits frühzeitig erkannt und sich seit Jahren mit verschiedenen Märkten befasst. Neben Griechenland wurden z. B. die Chancen in Spanien, Frankreich, Italien, Dänemark, Großbritannien und sogar China untersucht. Somit konnte ein sehr umfassendes Netzwerk von Kontakten aufgebaut werden, wodurch die wind 7 heute in einer sehr guten Ausgangslage ist, das internationale Geschäft erfolgreich auszuweiten.

Neben dem Kerngeschäft des eigenen Betriebs von Windparks ist die wind 7 damit heute sehr viel breiter aufgestellt. Dies hat insbesondere den Vorteil, dass die Gesellschaft nicht mehr einseitig von den Windverhältnissen abhängig ist. Darüber hinaus können im Bereich der Betriebsführung und der Vermittlungsgeschäfte erhebliche Einnahmen erzielt werden, ohne wesentliches Eigenkapital zu binden, was bei der Investition in eigene Windparks unumgänglich wäre. Die Verlustsituation der wind 7 konnte in den letzten 2 Jahren deutlich zurückgefahren werden; das erste Quartal 2005 schloss sogar mit einem Gewinn ab:



Der Vorstand ist optimistisch, diesen positiven Trend fortsetzen zu können. Bei gleichzeitig positiver Entwicklung der Kapitalmärkte kann damit mittelfristig auch an dem ursprünglichen Ziel eines Börsengangs festgehalten werden. Bei entsprechendem Interesse von Investorenseite wäre auch

eine weitere vorbörsliche Kapitalerhöhung denkbar. Mit zusätzlichem Eigenkapital und einem daraus resultierend größeren Bestand eigener Windparkprojekte könnte die wind 7 noch deutlich erfolgreicher agieren.

Eckernförde, den 12. Juni 2005

Dirk Jesaitis
(Vorstandsvorsitzender)

Stefan Groos
(Vorstand)