



## **wind 7 AG - Newsletter Nr. 3 / 2005**

**Sehr geehrte Aktionärin, sehr geehrter Aktionär, liebe Windenergiefreunde!**

Da nun das Jahr 2005 fast vorbei ist, werden viele von Ihnen die Weihnachtszeit zur Erholung nutzen und einen Gang zurückschalten. Auch für uns ist dies der Moment, an dem wir durchatmen und das abgelaufene Geschäftsjahr noch einmal Revue passieren lassen möchten.

Das Wichtigste jedoch gleich vorab:

**Wir wünschen Ihnen und Ihren Familien ein frohes und besinnliches Weihnachtsfest 2005,  
viel Glück, Gesundheit und einen erfolgreichen Start in das neue Jahr.**

Das gesamte wind 7-Team freut sich darauf, gemeinsam mit Ihnen 2006 zu dem erfolgreichsten Jahr seit Bestehen der Gesellschaft zu machen.

Mit freundlichen Grüßen aus Eckernförde

Ties Kaiser, IR / PR

Harden Horeis, Vertrieb

### **Das Geschäftsjahr 2005 im Kurzüberblick**

Bereits 2004 hatte die Gesellschaft einen Konsolidierungsprozess eingeleitet und so auf die geänderten Rahmenbedingungen (Windaufkommen schwächer als prognostiziert / Anpassung des Windindexes / angespannte Finanzlage bei zahlreichen Windparks) reagiert. Neben dem Verkauf von Projekten aus dem Eigenbestand wurde konsequent an einer Erweiterung der Produktpalette gearbeitet: Durch Vermittlung von Projekten an ausländische Investoren, die professionelle Abwicklung und das Anbieten von Dienstleistungen zur technischen und kaufmännischen Betriebsführung konnte sich die Gesellschaft einen guten Ruf erarbeiten und durch die Übernahmen einiger Projekte in die Betriebsführung zusätzliche Einnahmen erwirtschaften. Die Verlustsituation der vergangenen Jahre wurde somit 2004 auf ein Minimum von rund 170 TEUR zurückgefahren. Da dieser Wert zudem noch eine Rückstellung von über 100 TEUR enthalten hatte, war das Ergebnis nicht mehr weit vom „Break Even“ entfernt.

Die wind 7 Aktiengesellschaft konnte folglich das Geschäftsjahr 2005 unter guten Vorzeichen beginnen, das erste Quartal 2005 wurde mit einem positiven Ergebnis abgeschlossen, im windschwachen Sommer betrug der Fehlbetrag zum Halbjahr lediglich ca. 20 TEUR.

Da der eigene Windparkbestand nach den Projektverkäufen 2003 / 2004 nur noch die Standorte Walsrode, St. Wendel und Ausleben umfasst, sind die Umsatzerlöse aus der Stromproduktion naturgemäß gesunken. Folglich kamen den anderen Geschäftsbereichen Betriebsführung und Vermittlung / Projekthandel deutlich größere Bedeutung zu als bisher. Der Vorstand hat dies erkannt und den Ausbau der Dienstleistungssparte 2005 als eines der wichtigsten Themen für die wind 7 Aktiengesellschaft vorangetrieben: Für die Vermittlung und Betreuung der Verkäufe der Windparks Damlos (2 WEA Südwind S-70) und Bonser Feld (1 WEA Enercon E-66) konnten Einnahmen verbucht werden, die dem Unternehmen zukünftig für neue Aktivitäten zur Verfügung stehen. Erfreulich ist zudem, dass sich die wind 7 Aktiengesellschaft in beiden Fällen die Betriebsführung sichern konnte.





Das Kernstück der Bemühungen war eine große Informationskampagne, um die kaufmännische und technische Betriebsführung, das Angebot von Beratungsleistungen sowie den Handel und die Vermittlung von Projekten voranzutreiben:

Die wind 7 Aktiengesellschaft hat sich 2005 erstmals mit einem eigenen Stand auf der weltweit größten Windenergie-Messe in Husum präsentiert. Die Vorstände Dirk Jesaitis und Stefan Groos sowie Mitarbeiter aus den Bereichen Vertrieb und Technik konnten in den 5 Messe-Tagen mehr als 100 Gespräche mit Aktionären, Geschäftspartnern und potentiellen Kunden führen.



Gleichzeitig war die Messe in Husum der Startschuss für eine Roadshow zum Thema „Professionelle Betriebsführung“: An sieben verschiedenen Standorten in Schleswig-Holstein hatte die wind 7 Ende Oktober / Anfang November eine Reihe von Informationsveranstaltungen durchgeführt, auf denen Interessenten sich kostenlos über professionelle Betriebsführung, Condition Monitoring Systeme für Windkraftanlagen sowie günstige Versicherungskonzepte (insbesondere auch für ältere Windkraftanlagen) informieren konnten. Die Veranstaltungen richteten sich vor allem an kleinere Betreiber, deren ganz individuelle Probleme in den anschließenden Diskussionen erörtert wurden.

Gegenwärtig wird im Unternehmen eine Fortsetzung der Veranstaltungsreihe geprüft. Anders als die Termine 2005 soll sich eine Roadshow dann vor allem auch an Versicherer und Finanzierer richten.

### **Derzeitige Lage der Gesellschaft und Perspektiven**

Die Erfahrungen der Vergangenheit haben gezeigt, dass es für die erfolgreiche Umsetzung des Geschäftsmodells der wind 7 von größter Bedeutung ist, dass die Gesellschaft ausreichenden Zugriff auf interessante Windparkprojekte hat. Schon bei den Vorbereitungen des für Ende 2002 geplanten Börsengangs war dies ein wichtiges Thema, auf das die Wirtschaftsprüfer und die involvierten Konsortialbanken größten Wert gelegt haben. Der Börsengang musste seinerzeit wegen des Irak-Krieges und des daraus resultierenden starken Kursverfalls an den Börsen abgesagt werden. Während der anschließenden Konsolidierungsphase spielte die Verfügbarkeit von neuen Investitionsobjekten naturgemäß kaum eine Rolle, da ohnehin kein Kapital für den Neuerwerb von Windparks vorhanden war.

Zwischenzeitlich hat sich diese Situation deutlich verbessert: Durch den Verkauf einiger Projekte aus dem Eigenbestand und durch zusätzliche Einnahmen aus anderen Geschäften verfügt die wind 7 Aktiengesellschaft derzeit über eine freie Liquidität von mehreren Millionen Euro. Darüber hinaus hat die wind 7 in den letzten drei Jahren einen großen Kundenstamm von Investoren – insbesondere aus dem europäischen Ausland – aufgebaut, der sehr zufrieden mit den Leistungen der wind 7 ist und großes Interesse an weiteren Investitionen in deutsche Windparks hat.

Aus diesem Grund hat sich der Vorstand der wind 7 im Jahr 2005 vorrangig darauf konzentriert, gute Projektangebote am Markt zu identifizieren und für die wind 7 zu sichern. Im Fall der Projekte Damlos und Bonser Feld ist nicht nur dieser Schritt gelungen – die Projekte konnten auch innerhalb kürzester Zeit an ausländische Investoren veräußert werden. Für ein weiteres Projekt, das sich derzeit noch in der Planungsphase befindet, konnte sich die wind 7 zu günstigen Konditionen sämtliche Projektrechte sichern. Es handelt sich um den Standort Frehne an der Grenze zwischen Brandenburg und Mecklenburg-Vorpommern. Hier sollen zwei Windkraftanlagen der 2 MW-Klasse errichtet werden. Derzeit prüft die Gesellschaft, welcher Maschinentyp für den Standort optimal geeignet ist und führt entsprechende Verhandlungen mit verschiedenen Herstellerunternehmen.

Bei einem weiteren Einzelstandort in Nordrhein-Westfalen und einem Windpark mit zwei Maschinen der 1,5 MW-Klasse in Niedersachsen steht der Vorstand in finalen Verhandlungen mit den jeweiligen Projektentwicklern zur Übernahme der Rechte. Beide Vorhaben sind komplett genehmigt und können in 2006 realisiert werden.



Für einen weiteren Windpark mit fünf Maschinen der 1,5 MW-Klasse in Nordrhein-Westfalen, der ebenfalls bereits genehmigt ist, hat die wind 7 die hausinterne Projekt Due Diligence nahezu komplett abgeschlossen und steht in weit fortgeschrittenen Verhandlungen mit dem Anbieter. Auch dieses Vorhaben mit einem Investitionsvolumen von rund 9 Mio. Euro kann in 2006 errichtet werden, wobei ebenfalls noch nicht endgültig entschieden ist, welcher Maschinentyp zum Einsatz kommt. Aufgrund der weltweit – insbesondere auch den USA – stark angestiegenen Nachfrage für Windkraftanlagen haben nicht nur die Preise im Laufe des Jahres 2005 stark angezogen, auch die Lieferzeiten haben sich deutlich verlängert. Erwerbsentscheidungen hängen insofern aktuell nicht nur davon ab, welche Qualität die eingesetzte Technik hat und welche Preise gefordert werden, sondern auch, ob die Maschinen im Jahr 2006 überhaupt noch geliefert werden können. Eine Entscheidung zu diesem Vorhaben wird wahrscheinlich im Januar 2006 fallen.

Sehr viel versprechend sind darüber hinaus weit fortgeschrittene Verhandlungen mit einem mittelständischen Projektentwickler, der mit der wind 7 Aktiengesellschaft bezüglich einer in 2006 zu realisierenden Projektpipeline von mindestens 20 Windkraftanlagen exklusiv zusammenarbeiten möchte. Dabei ist vorgesehen, dass der Entwickler als Generalunternehmer sämtliche Leistungen für die schlüsselfertige Errichtung der Windparks erbringt. Die wind 7 Aktiengesellschaft wird sich um die Finanzierung und den Vertrieb der Projekte kümmern bzw. möglicherweise auch Windkraftanlagen in den eigenen Bestand übernehmen. Der Vorstand ist zuversichtlich, die Vereinbarung im Januar 2006 unterzeichnen zu können.

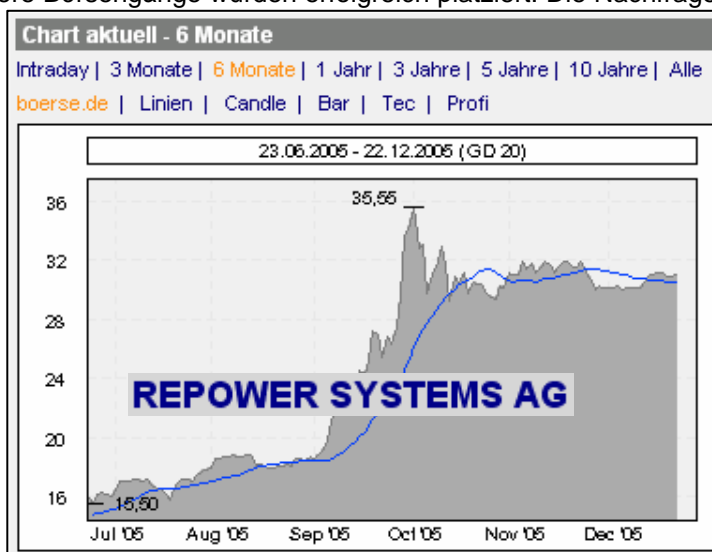
Die Zeichen stehen insofern außerordentlich gut dafür, dass die wind 7 Aktiengesellschaft mit einer prall gefüllten Projektpipeline in das neue Geschäftsjahr 2006 startet. Aufgrund der enorm hohen Nachfrage von Investorenseite sollte es mit hoher Wahrscheinlichkeit gelingen, einen Großteil dieser Windkraftanlagen erfolgreich zu realisieren und zu vermarkten. Die Chancen stehen insofern gut dafür, dass die wind 7 im Jahr 2006 erhebliche Erlöse aus diesen Transaktionen erwirtschaftet und darüber hinaus die Projekte natürlich langfristig in der technischen und kaufmännischen Verwaltung behält.

Nach den Geschäftsjahren bis 2003 mit hohen Verlusten, zwei anschließenden Jahren, bei denen das Ergebnis nicht weit von der "Null" entfernt war, könnte somit erstmals in der Unternehmensgeschichte 2006 ein nennenswerter Gewinn erwirtschaftet werden. Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass wir bezüglich des Ergebnisses 2005 heute noch keine genaueren Aussagen treffen können, obwohl das Jahr fast vorbei ist: Wir stehen auch heute und in der kommenden Woche noch in finalen Verhandlungen über eine Projekt-Transaktion, die das Ergebnis noch deutlich positiv beeinflussen kann. Je nach Ausgang und Windsituation in den letzten Dezembertagen werden wir entweder einen leichten Verlust oder aber einen kleinen Gewinn ausweisen.

Sicherlich haben auch Sie im zurückliegenden Jahr beobachtet, dass sich die Börsen in Deutschland und vielen anderen Ländern hervorragend entwickelt haben. Insbesondere zahlreiche Unternehmen aus der Solarbranche haben exorbitante Kursgewinne zu verzeichnen. Mehrere Börsengänge würden erfolgreich platziert. Die Nachfrage nach regenerativen Energien scheint also auch an der Börse wieder im Trend zu liegen.

Auch Unternehmen der Windenergiebranche wie NORDEX, REpower oder EnergieKontor konnten in den letzten Monaten wieder deutliche Kursgewinne verzeichnen, nachdem sie in den letzten Jahren hohe Verluste zu erleiden hatten. Aufgrund dieses günstigen Umfeldes kann in absehbarer Zeit auch für die wind 7 der Börsengang wieder ein ernsthaftes Thema sein.

Obwohl es in den letzten drei Jahren eher mit untergeordneter Priorität behandelt wurde, gibt es aktuell eine Reihe von Interessierten Banken und Emissionshäusern, welche die wind 7 gern bei einem solchen Schritt begleiten würden.







Wenn die oben angekündigten Geschäfte erfolgreich zum Abschluss gebracht werden können und sich auch das Marktumfeld insgesamt weiter positiv entwickelt, wird der Vorstand im Frühjahr 2006 konkrete Verhandlungen aufnehmen und die Möglichkeiten eines Börsenganges der Gesellschaft ernsthaft prüfen.

Das gesamte Team der wind 7 freut sich sehr darauf, diese großen Herausforderungen anzunehmen und die sich bietenden Chancen zu ergreifen. Freuen Sie sich gemeinsam mit uns auf ein erfolgreiches Jahr 2006!

Mit freundlichen Grüßen aus Eckernförde

Dirk Jesaitis (Vorstandsvorsitzender)

Stefan Groos (Vorstand)

Wenn Sie Fragen oder Anmerkungen haben, stehen wir Ihnen gern zur Verfügung:

**wind 7 AG**

Ties Kaiser

Marienthaler Str. 17

24340 Eckernförde

Tel./Fax +49 (0) 4351-4775-12 / -20

[ties.kaiser@wind7.de](mailto:ties.kaiser@wind7.de)