

22. Februar 2016

DIE IN DIESER BEKANNTMACHUNG ENTHALTENEN INFORMATIONEN SIND WEDER ZUR VERÖFFENTLICHUNG, NOCH ZUR WEITERGABE IN DIE BZW. INNERHALB DER VEREINIGTEN STAATEN VON AMERIKA, AUSTRALIEN, KANADA ODER JAPAN BESTIMMT ODER ANDEREN GERICHTSBARKEITEN BESTIMMT. DIE VERÖFFENTLICHUNG WÄRE RECHTSWIDRIG. WEITERE BESCHRÄNKUNGEN FINDEN ANWENDUNG. BITTE BEACHTEN SIE DIE WICHTIGE ANMERKUNG AM ENDE DIESER PRESSEMITTEILUNG.

Senvion plant Börsengang im ersten Halbjahr 2016

- Senvion strebt Notierung im Regulierten Markt (Prime Standard) der Frankfurter Wertpapierbörse an
- Mit dem Börsengang wird die finanzielle Stärke von Senvion transparent
- Notierung erhöht die internationale Sichtbarkeit bei der Expansion in neue Märkte
- Zugang zum Kapitalmarkt wird Wachstumskurs unterstützen

Hamburg: Die Senvion Gruppe¹ („Senvion“), ein führender Hersteller für Windenergieanlagen weltweit, plant im Rahmen eines Börsengangs im Regulierten Markt (Prime Standard) der Frankfurter Wertpapierbörse eine Privatplatzierung bestehender Aktien an institutionelle Investoren. Der Börsengang soll, abhängig vom Marktumfeld, im ersten Halbjahr 2016 stattfinden.

Senvion ist ein führender globaler Hersteller für Onshore- und Offshore- Windenergieanlagen. Das Geschäft ist auf die wichtigsten Komponenten der Wertschöpfungskette fokussiert. Das Unternehmen ist in 20 entwickelten und stark wachsenden Märkten vertreten und verfügt über eine schlank aufgestellte Produktion in Deutschland und Portugal. Insgesamt weist Senvion weltweit mehr als 13,7 Gigawatt (GW) installierter Leistung vor. Die Turbinen von Senvion sind extrem wettbewerbsfähig und für unterschiedliche Standortbedingungen und Windklassen geeignet, Onshore und Offshore. Investitionen in die führende Technologie sowie die Forschung und Entwicklung gehören zu den Eckpfeilern von Senvions strategischem Fokus. Fortschritte auf diesem Gebiet haben zur Optimierung der Lieferkette, der Geschäftsabläufe und zur Reduktion von Stromgestehungskosten („Levelized Cost of Energy - LCoE“) beigetragen. Zusätzlich zur Stärke im Anlagenbau hat Senvion ein gut entwickeltes, wachsendes Servicegeschäft mit stabilen Erträgen und attraktiven Margen. Die durchschnittliche Vertragsdauer für Serviceaufträge hat sich seit März 2012 um rund 20 Prozent verlängert und liegt derzeit bei mehr als zehn Jahren.

Jürgen Geißinger, CEO von Senvion, sagt: „Im vergangenen Jahr hat Senvion neuen Schwung bekommen und strategische Flexibilität zurückgewonnen. Der Zugang zu den Kapitalmärkten wird unser globales Profil stärken, uns bei der Eroberung neuer Märkte helfen und unseren Wachstumskurs unterstützen.“

¹ Senvion S.à r.l. (soll vor der Transaktion in Senvion S.A. umgewandelt werden), gemeinsam mit ihren vollkonsolidierten Tochtergesellschaften, inklusive der wesentlichen operativen Tochtergesellschaft, der Hamburger Senvion GmbH.

Im Kalenderjahr 2015 erzielte Senvion einen *Pro-forma*² Umsatz in Höhe von EUR 2,14 Milliarden und ein bereinigtes *Pro-forma* EBIT³ in Höhe von EUR 154,1 Millionen, was einer Marge von 7,2 % entspricht. Das bereinigte *Pro-forma* EBITDA lag im Kalenderjahr 2015 bei rund EUR 210,4 Millionen (9,8 % Marge). Im Rumpfgeschäftsjahr vom 1. April 2015 bis zum 31. Dezember 2015 erzielte Senvions wesentliche operative Tochtergesellschaft Senvion GmbH einen Umsatz von EUR 1.683,0 Millionen. Im gleichen Zeitraum betrug das bereinigte EBIT EUR 136,3 Millionen. Dies entspricht einer Marge von 8,1 % und einem Anstieg von EUR 64,0 Millionen (oder 88,6 %) im Jahresvergleich. Bereinigt um ein konzerninternes Darlehen und die dafür anfallenden Zinsen verringerte sich das Nettoumlaufvermögen um EUR 250,5 Millionen von EUR 159,6 Millionen zum 31. März 2015 auf minus EUR 90,9 Millionen zum 31. Dezember 2015, was die substantielle Verbesserung in der Steuerung des Nettoumlaufvermögens im Rumpfgeschäftsjahr 2015 belegt. Die liquiden Mittel beliefen sich zum 31. Dezember 2015 auf EUR 417,7 Millionen. Auf der Stärke der Liquiditätsposition aufbauend, beabsichtigt Senvion gegenwärtig die ausstehenden EUR 400,0 Millionen Unternehmensschuldverschreibungen (Coupon 6,625 %) zum Auslaufen der Kündigungssperrfrist im Jahr 2017 zurückzunehmen. Senvion beabsichtigt zusätzlich die Zinsaufwendung für seine L/G- und RCF-Fazilitäten zu reduzieren.

Senvion ist für weiteres Wachstum gerüstet und gut positioniert, um Geschäftschancen auf dem Windenergiemarkt erfolgreich wahrzunehmen. Das Unternehmen konzentriert sich auf den Ausbau seines Marktanteils mit länderspezifischen Strategien und den Ausbau des Geschäftes im Schwachwindsegment. Darüber hinaus identifiziert und erschließt Senvion kontinuierlich Märkte, in denen Nachfrage für bereits existierende Produkte besteht und in denen das Unternehmen von einer lokalen Präsenz profitieren kann: So hat Senvion bereits erfolgreich bestehende Kundenbeziehungen auf neue Märkte ausgedehnt. Mit dieser Strategie, die seit der Übernahme durch Centerbridge und Arpwood Partners verstärkt verfolgt wird, zielt Senvion auf eine Erhöhung des adressierbaren Marktes in Bezug auf installierte GW um rund 60 %.

Stefan Kowski, Aufsichtsratsvorsitzender von Senvion, sagt: „Wir unterstützen Senvion und die internationalen Wachstumsziele auf ganzer Linie. Mit dem Börsengang wird die finanzielle Stärke des Unternehmens transparent. Als unabhängiges Unternehmen kann Senvion seine volle Stärke beim Eintritt in neue Märkte einsetzen und in Innovationen und den weiteren Aufbau von Kundenbeziehungen investieren.“

² Der Zweck der konsolidierten *Pro-Forma*-Konzern-Finanzinformationen ist es zu illustrieren, welche wesentlichen materiellen Auswirkungen die Übernahme der Senvion GmbH mit ihren direkt und indirekt gehaltenen Tochtergesellschaften und das entsprechende Finanzierungskonzept auf historische Finanzinformationen der Senvion S.à r.l. gehabt hätten, hätte die Struktur der Senvion S.à r.l. im Zeitraum vom 1. Januar 2015 bis zum 31. Dezember 2015 bereits in Form der Senvion GmbH wie nach der Übernahme ab dem 29. April 2015 bestanden.

³ Die Geschäftsführung ist überzeugt, dass die Bereitstellung von zusätzlichen Informationen wie bereinigtem EBIT, bereinigtem EBITDA, bereinigtem *pro-forma*-EBIT und bereinigtem *pro-forma* EBITDA nützlich für Investoren ist, da der Ausschluss bestimmter Posten, die das Kerngeschäft der Senvion S.à r.l. nach Meinung der Geschäftsführung nicht direkt reflektieren, aussagekräftige Zusatzinformationen im Hinblick auf Geschäftsergebnisse bieten. Bereinigtes EBIT, bereinigtes EBITDA, bereinigtes *pro-forma* EBIT und bereinigtes *pro-forma* EBITDA gehören nicht zu nach internationalen Rechnungslegungsvorschriften (IFRS) definierten Kennzahlen. Für weitere Informationen zu bereinigtem EBIT, bereinigtem EBITDA, bereinigtem *pro-forma* EBIT und bereinigtem *pro-forma* EBITDA sowie andere von der Senvion S.à r.l. verwendete Non-IFRS-Kennzahlen sehen Sie bitte den Abschnitt „*Selected Financial Information section*“ im beigefügten Anhang.

Die luxemburgische Senvion S.A. fungiert als Emittentin der Transaktion. Deutsche Bank, Citigroup and J.P. Morgan fungieren als Joint Global Coordinators und Joint Bookrunners. BofA Merrill Lynch, Barclays, Berenberg und Morgan Stanley wurden als weitere Joint Bookrunner beauftragt. Rothschild fungiert als Senvions Finanzberater.

Über Senvion

Senvion ist ein führender globaler Hersteller von Windenergieanlagen im Onshore- und Offshore-Bereich. Das internationale Maschinenbauunternehmen entwickelt, produziert und vertreibt Windenergieanlagen für nahezu jeden Standort – mit Nennleistungen von 2,0 bis 6,2 Megawatt (MW) und Rotordurchmessern von 82 bis 152 Metern. Darüber hinaus bietet Senvion seinen Kunden projektspezifische Lösungen in den Bereichen Turnkey, Service und Wartung, Transport und Installation sowie Fundamentplanung und -bau. Die rentablen und zuverlässigen Systeme werden im Senvion TechCenter in Osterröndfeld konstruiert und in den deutschen Werken in Husum (Nordfriesland), Trampe (Brandenburg) und Bremerhaven sowie in Portugal gefertigt. Mit rund 3.900 Mitarbeitern weltweit kann das Unternehmen mit Hauptsitz in Hamburg auf die Erfahrungen aus der Fertigung und Installation von weltweit mehr als 6.600 Windenergieanlagen zurückgreifen. Senvion ist in europäischen Auslandsmärkten wie Frankreich, Belgien, den Niederlanden, Großbritannien, Schweden, Polen, Rumänien, Italien und Portugal, aber auch weltweit in den USA, China, Australien und Kanada vertreten.

Pressekontakt

Verena Puth
Telefon: +49 40 5555 090 3051
Mobil: +49 174 30 54 576
Email: verena.puth@senvion.com

Kontakt Investor Relations

Dhaval Vakil
Telefon: +44 20 7034 7992
Mobil: +44 7788 390 185
Email: dhaval.vakil@senvion.com

Anhang: Servion Business Highlights

Servion ist ein führender globaler Entwickler und Hersteller von Onshore- und Offshore-Windenergieanlagen (WEAs) und ist in zwanzig Ländern tätig mit einer kumulierten installierten Leistung von weltweit rund 13,7 GW (Stand: 31. Dezember 2015). Servion hat in seinen Kernabsatzmärkten Deutschland, Vereinigtes Königreich, Frankreich, Australien und Kanada eine starke Wettbewerbsposition inne. Servions Hauptsitz befindet sich in Hamburg, Deutschland.

In dem zum 31. Dezember 2015 endenden Rumpfgeschäftsjahr⁴ hat Servions wesentliche operative Tochtergesellschaft Servion GmbH Umsatzerlöse in Höhe von EUR 1.683,0 Mio. erwirtschaftet, was ein Anstieg von 14,8 % im Vergleich zu EUR 1.465,4 Mio. in dem zum 31. Dezember 2014 endenden Neunmonatszeitraum und dem zum 31. Dezember 2015 endenden Rumpfgeschäftsjahr ist. Das Bereinigte EBITDA Servions stieg um 59,7 % auf EUR 178,1 Mio. (10,6 % Bereinigte EBITDA-Marge) von EUR 111,5 Mio. (7,6 % Bereinigte EBITDA-Marge) im zum 31. Dezember 2014 endenden Neunmonatszeitraum und das gesamte Auftragsbuch (Netto-Auftragsbestand für WEAs und unterzeichnete Verträge für WEAs), einschließlich Betriebs- und Wartungs-Verträgen (operations and maintenance „O&M“), belief sich auf EUR 5.407,3 Mio. zum 31. Dezember 2015 im Vergleich zu EUR 4.900,2 Mio. zum 31. Dezember 2014.

Die bereinigten pro-forma Umsatzerlöse und das bereinigte pro-forma EBITDA der Servion S.à r.l. beliefen sich jeweils auf EUR 2.139,5 Mio. und EUR 210,4 Mio. im Zeitraum vom 1. Januar 2015 bis zum 31. Dezember 2015 (für Informationen über die pro-forma konsolidierten Informationen und eine Überleitung vom pro-forma Betriebsergebnis zum pro-forma EBITDA, siehe „Pro-Forma Konsolidierte Finanzinformationen“).

Servion übernimmt die Entwicklung, Herstellung, Montage, Installation und den Vertrieb verschiedener wettbewerbsfähiger und technologisch moderner WEA mit Nennleistungen zwischen 2 und 6,2 Megawatt („MW“) und Rotordurchmessern zwischen 82 und 152 Metern, wobei Servion alle Windklassen sowohl im Onshore- als auch im Offshore-Bereich für eine breite Kundenbasis abdecken, darunter sieben der zwölf weltweit führenden Windenergieversorger (ohne die chinesischen Marktteilnehmer), wie beispielsweise RWE, EDF, Vattenfall und Enel, große Windparkentwickler und führende unabhängige Erzeuger bei Projekten im Bereich der erneuerbaren Energien. Die Umsatzerlöse der Servion GmbH aus dem Verkauf von Onshore- und Offshore-WEA betragen im zum 31. Dezember 2015 endenden Rumpfgeschäftsjahr 89,3 % ihrer Umsatzerlöse.

Neben der Entwicklung, Herstellung, Montage und Installation von WEA verfügt Servion über einen großen und rasch wachsenden Auftragsbestand an O&M-Serviceverträgen mit einer Durchschnittslaufzeit bei den aktiven Verträgen von rund 10 Jahren (Stand: 31. Dezember 2015), wobei WEA mit einer installierten Gesamtleistung von rund 10,2 GW abgedeckt sind, was 74,5 % der von Servion installierten Anlagenflotte zu diesem Stichtag entspricht. Servion bietet seinen Kunden projektspezifische Lösungen in den Bereichen Transport und Installation sowie ein maßgeschneidertes Service- und Wartungsangebot. Die Umsatzerlöse der Servion GmbH aus dem Bereich O&M-Service und Erträge aus anderen Quellen betragen im zum 31. Dezember 2015 endenden Rumpfgeschäftsjahr 10,7 % der Umsatzerlöse.

In der Wertschöpfungskette im Bereich Entwicklung und Betrieb von Windparks konzentriert Servion sich vorrangig auf die Montage und Installation der Windenergieanlagen sowie die Betriebs- und Wartungsphase und ist nicht vorrangig in den Bereichen Projektentwicklung oder dem Besitz eigener Windparks tätig. Von den in seinen WEA enthaltenen Komponenten fertigt Servion einen Teil der Rotorblätter und montiert alle Maschinenhäuser intern, während andere Komponenten über ein ausgedehntes Netz von mehr als 1.400 eingebundenen Lieferanten bezogen werden. Die WEA und Rotorblätter von Servion werden in seinen F&E-Zentren in Deutschland und seinem neu errichteten F&E-Zentrum in Indien entwickelt und in seinen Produktionsstätten in Deutschland und Portugal gefertigt und montiert. Während des zum 31. Dezember 2015 endenden Rumpfgeschäftsjahrs beliefen sich die WEA-Installationen der Servion GmbH auf rund 1,4 GW. Als einer der Pioniere im Windenergiesektor hat Servion einen hohen Erfahrungswert aus der Montage und Installation von 6.625 WEA (Stand: 31. Dezember 2015) gesammelt. Diese Erfahrung im Zusammenspiel mit seiner Kompetenz im Maschinenbau hat es Servion historisch ermöglicht, eine große Bandbreite an WEA-Technologien zu entwickeln und seine Wettbewerbsposition im Markt zu festigen. So hat Servion als

⁴ Die Bezeichnung Rumpfgeschäftsjahr 2015 bezieht sich auf das zum 31. Dezember 2015 endende Rumpfgeschäftsjahr, das den Neunmonatszeitraum vom 1. April 2015 bis zum 31. Dezember 2015 umfasst.

Trendsetter erstmals WEAs mit größeren MW-Nennleistungen entwickelt und erfolgreich installiert, was es Senvion ermöglicht hat, seinen Marktanteil in seinen Kernabsatzmärkten in Europa deutlich zu erhöhen, wo die Nachfrage nach WEA mit 3 MW und mehr insbesondere wegen der begrenzten Flächen, die für Windparks zur Verfügung stehen und wegen anderer umweltrechtlicher Beschränkungen gestiegen ist.

Die Ingenieurstradition von Senvion ist in Deutschland verwurzelt und Senvion verfügt zusätzlich über eine etablierte geographische Präsenz und unterhält langjährige Kundenbeziehungen in weiteren europäischen Märkten, auf die mit Deutschland zum 31. Dezember 2015 insgesamt rund 76,5 % seiner kumulierten installierten Leistung entfielen. Mit den Jahren hat Senvion seine Geschäftstätigkeit erfolgreich auf Nordamerika, Australien und Asien ausgeweitet, wobei zum 31. Dezember 2015 insgesamt rund 23,5 % der kumulierten installierten Leistung von Senvion auf diese Regionen entfielen.

Senvion ist der Auffassung, dass es mit seinem Geschäftsmodell mit Ausrichtung sowohl auf den Onshore- als auch den Offshore-Markt gut positioniert ist, um von einem zukünftigen Wachstum im Windenergiesektor zu profitieren. Mit Einführung der neuesten 3.4M140-Schwachwindturbine bietet Senvion ein vollständiges Portfolio an WEA, das Senvion erlaubt, sämtliche Windklassen abzudecken. Senvion ist unter anderem in Ländern wie Deutschland, Frankreich, Kanada und Australien tätig, in denen zu erwarten ist, dass die aufsichtsrechtlichen Rahmenbedingungen und Anreizsysteme geschäftsfördernd bleiben. Darüber hinaus liegt ein weiterer klarer Schwerpunkt auf dem Eintritt in neue Märkte wie beispielsweise in Indien und die Türkei, sowie Märkten in Lateinamerika und nordischen Ländern, in denen hochattraktive Wachstumschancen bestehen und für die seine Produkte nach der Auffassung von Senvion besonders geeignet sind, sowie auf dem Ausschöpfen dort vorhandener Potentiale. Des Weiteren führt das Wachstum des WEA-Produktmarkts zu einem Wachstum des Markts für WEA-Dienstleistungen, da die erhöhte Nachfrage nach WEA eine erhöhte Nachfrage nach den damit verbundenen WEA-Dienstleistungen auslöst. Als Anbieter sowohl von WEA als auch von den damit verbundenen Dienstleistungen profitiert Senvion somit vom Wachstum beider WEA-Marktsegmente. Senvions Geschäftsmodell hat sich bei der Ausnutzung von Wachstumschancen bereits als tragfähig erwiesen. Zum 31. Dezember 2015 betrug die von Senvion installierte Leistung rund 13,7 GW, was gegenüber 12,0 GW zum 31. Dezember 2014 einem Anstieg der von Senvion installierten Leistung von 14,2 % entspricht.

Senvion hat ein schlankes und flexibles Geschäftsmodell, mit einer internen Konzentration auf lediglich wertschöpfungsstarke Tätigkeiten, das durch einen hohen Anteil variabler Kosten sowie durch ein Verhältnis von Abschreibungen zu Umsatzerlösen, welches Senvion im Vergleich zu seinen Wettbewerbern als niedriger erachtet, gekennzeichnet ist. Die Kostenstruktur von Senvion erlaubt die schnelle Reaktion auf eine sich verändernde Marktdynamik sowie die effektive Steuerung von Kapitalverbindlichkeiten und unterstützt Senvion bei der Generierung von Zahlungsströmen in einem anspruchsvolleren Marktumfeld. Senvion richtet seinen Geschäftsbetrieb auf seine drei Kerntätigkeiten aus: WEA-Montage, O&M-Service und WEA-F&E. Darüber hinaus hat Senvion auch erhebliche Kontrolle über erfolgskritische Bauteile wie beispielsweise Rotorblätter, von denen in dem zum 31. Dezember 2015 endenden Rumpfgeschäftsjahr rund zwei Drittel aus eigener Fertigung stammten, gegenüber rund 15 % im Jahr 2010. Stärker standardisierte Bauteile bezieht Senvion weiterhin aus externen Quellen, wobei Senvion hierfür unter mehr als 1.400 Lieferanten auswählen kann, die Senvion bei der Optimierung seines schlanken, betrieblichen Geschäftsmodells unterstützen.

Senvion kann auf nachweislich solide finanzielle Ergebnisse zurückblicken, die durch eine hohe operative Profitabilität gekennzeichnet sind, und zwar sogar in den Jahren geringerer Nachfrage nach WEA, als ein Großteil der Branche erhebliche operative Verluste zu verzeichnen hatte. Senvions Ertragsbasis ist breit gefächert, was neben seiner geographischen Diversifizierung auch auf die Untergliederung des Produktportfolios in Verkauf von Onshore-WEA, Offshore-WEA und O&M-Services zurückzuführen ist. Senvions Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Onshore-WEA, Offshore-WEA und O&M-Services, zusammen mit anderen Umsatzerlösen machten jeweils 85,1 %, 4,2 % und 10,7 % der Umsatzerlöse der Senvion GmbH im zum 31. Dezember 2015 endenden Rumpfgeschäftsjahr aus.

In den zum 31. März 2013, 2014 und 2015 endenden Geschäftsjahren und dem zum 31. Dezember 2015 endenden Rumpfgeschäftsjahr konnte Senvion insgesamt positive Entwicklungen bei dem Bereinigten EBIT und dem Bereinigten EBITDA beobachten. Die jährliche Wachstumsrate des Bereinigten EBIT (CAGR) der Senvion GmbH betrug 36,7 % in dem die zum 31. März 2013, 2014 und 2015 endenden Geschäftsjahre umfassenden Zeitraum und, während desselben Zeitraums, betrug das

CAGR des Bereinigten EBITDA der Senvion GmbH 27,0 %. Im zum 31. Dezember 2015 endenden Rumpfgeschäftsjahr betrug das Bereinigte EBIT und das Bereinigte EBITDA der Senvion GmbH jeweils EUR 136,3 Mio. bzw. EUR 178,1 Mio. gegenüber jeweils EUR 72,3 Mio. bzw. EUR 111,5 Mio. im zum 31. Dezember 2014 endenden Neunmonatszeitraum.

Wettbewerbsfähigkeit

Senvion ist davon überzeugt, sich durch eine Anzahl von Vorteilen und Stärken gegenüber dem Wettbewerb effektiv in seinen Märkten behaupten zu können.

Strukturelle Wachstumsindustrie mit hohen Marktzugangsbarrieren

Der Markt für erneuerbare Energien zeichnet sich durch günstige langfristige Wachstumstrends aus. Die Nachfrage nach elektrischem Strom nimmt stetig zu und die weltweite Stromerzeugung verzeichnete in den letzten 20 Jahren eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate (CAGR) von rund 3 % (*Quelle: IEA Outlook 2015*). Infolge nachhaltiger Verbrauchsdaten in der Industrie und in Privathaushalten wird für die kommenden 20 Jahre eine ähnliche Steigerung der Nachfrage erwartet (*Quelle: IEA Outlook 2015*). Ein Großteil des heute erzeugten Stroms stammt zwar noch immer aus fossilen Brennstoffen und Atomenergie, aber die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate (CAGR) bei Offshore und Onshore erzeugtem Windstrom dürfte zwischen 2013 und 2020 12,0 % betragen, während für andere erneuerbare Energien (einschließlich Biogas, Solar- und Meeresenergie) ein CAGR von 10,5 % und für konventionell erzeugten Strom (einschließlich Kohle, Öl, Gas und Atomenergie) ein CAGR von 0,9 % für die Jahre 2013 bis 2020 erwartet wird (*Quelle: IEA Outlook 2015*). Der Zuwachs im Bereich der Windenergie wird durch mehrere Faktoren gestützt. Dazu gehören das gestiegene Bewusstsein für den Klimawandel und die Erderwärmung, nationale Ziele zum Abbau der Abhängigkeit von konventionellen oder importierten Energiequellen und zur Diversifizierung und Abkehr von fossilen Brennstoffen sowie die erheblich gestiegene relative Wettbewerbsfähigkeit auf der Kostenseite (*Quelle: GWEC 2015*).

Um CO₂-Emissionen zu verringern und einen Weg zu nachhaltigem Wachstum zu schaffen, haben Regierungen in den Kernmärkten von Senvion nationale und internationale Ziele für die Beschaffung von Energie aus erneuerbaren Quellen festgelegt. Diese Ziele dürften den Absatz der Produkte von Senvion in der Zukunft unterstützen – entweder durch unterschiedliche Formen der Einspeisevergütung oder steuerliche Anreize. Die europäische Union hat beispielsweise Ziele festgelegt, um den Verbrauchsanteil erneuerbarer Energien bis 2020 um 20 % zu steigern. Zusätzlich hat der Europäische Rat 2014 neue Ziele für 2030 mit dem Ziel verabschiedet, Treibhausgasemissionen im Vergleich zu 1990 um mindestens 40 % zu verringern und die Energieeffizienz durch Ausbau des Anteils erneuerbarer Energien auf 27 % bis 2030 zu verbessern. Einige Länder, z. B. Deutschland, haben sogar noch ehrgeizigere Ziele festgelegt. Andere Länder außerhalb der Europäischen Union, z. B. Australien, die Türkei und Indien, haben ebenfalls Ziele festgelegt, die aus Sicht von Senvion künftig die Nachfrage nach den eigenen Produkten stärken werden. Aus der Sicht von Senvion wird die Durchdringung dieser Märkte mit Stromerzeugung aus erneuerbaren Energien künftig erheblich zunehmen.

Im Dezember 2015 fand in Paris die Klimakonferenz der Vereinten Nationen („COP21“) statt. Die COP21 erreichte eine historische allgemeine Vereinbarung (das „Paris-Abkommen“) der 196 Teilnehmerländer, einschließlich aller Kernmärkte Senvions (Deutschland, Großbritannien, Frankreich, Kanada und Australien) sowie Senvions potenziellen neuen Märkten (Indien, Türkei, Japan, Mexiko, Norwegen, Finnland, Schweden, Chile, Peru und Uruguay). Neben anderen Maßnahmen wollen die Teilnehmer den Anstieg der weltweiten Durchschnittstemperatur auf unter 2°C über dem vorindustriellen Niveau begrenzen, indem sie die Emissionen auf 40 Gigatonnen CO₂ beschränken, oder auf 1,5°C über dem vorindustriellen Niveau durch Beschränkung der Emissionen auf eine Menge, die in einem 2018 zu veröffentlichenden Sonderbericht festgelegt wird. Darüber hinaus sollen die Treibhausgasemissionen so bald wie möglich ihren Höhepunkt erreichen und in der zweiten Hälfte dieses Jahrhunderts soll ein Gleichgewicht zwischen Quellen und Senken von Treibhausgasen erreicht werden. Eine weitere Maßnahme ist die Bereitstellung einer Klimafinanzierung für Entwicklungsländer in Höhe von USD 100 Milliarden jährlich bis 2020 mit einer Verpflichtung, in der Zukunft weitere Finanzierungen zur Verfügung zu stellen. Wichtig ist, dass die Länder ab 2020 verpflichtet sind, ihre Ziele für die Emission von Treibhausgasen alle fünf Jahre zu aktualisieren und neue Reduktionspläne einzureichen. Dies verhindert die Festschreibung aktueller Reduktionsziele und erhält den Bedarf an moderneren alternativen Energietechnologien.

Im Juli 2014 begannen die EU und 17 andere Mitglieder der Welthandelsorganisation, darunter die Kernmärkte Senvions (Deutschland, Großbritannien, Frankreich, Kanada und Australien) sowie deren potenzielle neue Märkte (Japan, Norwegen und die Türkei), Verhandlungen über ein so genanntes „Environmental Goods Agreement“ (Umweltgüterabkommen) mit dem Ziel, Handelsbeschränkungen für umweltfreundliche oder sogenannte Umweltgüter abzubauen, die für den Umweltschutz und die Beschränkung des Klimawandels wichtig sind. Umweltgüter schließen Güter ein, die erneuerbare Energien erzeugen, wie z. B. Windkraftanlagen. Die an den Verhandlungen beteiligten Länder bestreiten rund 90 % des Welthandels mit Umweltgütern. Aus der Sicht von Senvion unterstützt der freie Handel mit Umweltgütern die Senkung der Kosten für die Produkte des Unternehmens, steigert die Nachfrage nach diesen Produkten und fördert die Durchdringung mit Stromerzeugung aus erneuerbaren Quellen.

Aufgrund der bewährten Technologie und der attraktiven relativen Kosten im Vergleich zu alternativen Energieformen ist die Windenergie innerhalb der erneuerbaren Energien gut positioniert. Die aktuellen durchschnittlichen Kosten für Windenergie liegen in bestimmten Gebieten in der Nähe des Großhandelspreises beim Kauf von Strom aus dem Netz in einem relevanten Land („**Netzparität**“). Ein weiteres Merkmal der Windenergie (Onshore und Offshore) ist der geringe Wasserverbrauch. Bis 2020 dürfte sie andere erneuerbare Energietechnologien überflügeln; erwartet wird ein Anteil von 51 % an der gesamten Stromerzeugung aus erneuerbaren Quellen zu diesem Zeitpunkt (*Quelle*: IEA Outlook 2015). Senvion geht davon aus, dass die Nachfrage nach Windenergie durch ständige Neuinstallationen und – in stärker entwickelten Windmärkten – den Ersatz älterer durch effizientere Windkraftanlagen, das so genannte Repowering, getrieben wird. Ferner erwartet Senvion eine weitere Entwicklung der Windkraftanlagen in Richtung Netzparität durch rückläufige Stromgestehungskosten (Levelised Cost of Energy, LCoE) und somit einen weiteren Beitrag zum nachhaltigen künftigen Wachstum der Branche.

Onshore-Windenergie ist eine reife Industrie mit schrittweisen technologischen Verbesserungen und langen Entwicklungszyklen, daher bestehen für neue Marktteilnehmer langfristige Marktzugangshindernisse. Technologische Zugangshindernisse sind u. a. die erforderlichen hohen Start-Up-Investitionen bis zum Erreichen der kritischen Masse und Skaleneffekte sowie kontinuierliche Forschungs- und Entwicklungsausgaben und Innovationen, um ein hohes Qualitätsniveau der Produkte bei wettbewerbsfähigen Preisen zu halten. Darüber hinaus bestehen hohe operative Hindernisse. Kunden bevorzugen z. B. Windkraftanlagenhersteller, mit denen bereits Geschäftsbeziehungen und Erfahrungen bestehen. Auch benötigen die meisten Senvion Kunden Bankfinanzierungen zum Erwerb der Senvion Windkraftanlagen. Ob Kunden diese Finanzierung erhalten, hängt teilweise von der Bereitschaft der Banken und anderer Finanzinstitute ab, Kredite bereitzustellen – und diese ist wiederum abhängig von der Erfolgsbilanz des Windkraftanlagenlieferanten. Zusätzlich bestehen für Stromnetze komplexe technische und aufsichtsrechtliche Zugangsvorschriften, die gesteuert und verwaltet werden müssen. All diese Zugangshindernisse haben in den vergangenen zehn Jahren das Entstehen eines neuen großen Herstellers in der Windkraftanlagenbranche verhindert (*Quelle*: MAKE Consulting Market Shares 2015). Dadurch konnten die größten zehn Windkraftanlagenhersteller ihren gesamten weltweiten Marktanteil (ohne China) in den letzten vier Jahren halten (2014: 93,4 %, 2013: 92,0 %, 2012: 90,4 %, 2011: 90,9%; *Quelle*: MAKE Consulting Market Shares 2015). Das Geschäftsmodell von Senvion ist so konzipiert, dass es künftiges Wachstum in der Windenergiebranche erfasst, in dem es sowohl auf die Onshore- als auf die Offshore-Märkte abzielt und von den günstigen Wachstumstrends der Branche profitiert. Senvion ist ein solider Marktteilnehmer mit etablierter Forschungs- und Entwicklungspipeline, bewährten Technologien, einer langen Reihe erfolgreich abgeschlossener Projekte und einer starken und krisensicheren Finanzsituation. Die installierte Kapazität von Senvion ist infolgedessen zum 31. Dezember 2015 um rund 1, GW (oder 14,2 % im Vergleich zu 12,0 GW zum 31. Dezember 2014) gestiegen und hat somit rund 13,7 GW erreicht.

Etablierter Hersteller von Windkraftanlagen, gut positioniert für weiteres Wachstum

Senvion ist ein weltweit führender Entwickler und Hersteller von Onshore- und Offshore-Windkraftanlagen und in 20 Ländern aktiv. Mit rund 13,7 GW weltweit installierter Gesamtkapazität zum 31. Dezember 2015 liegen die Kernmärkte des Unternehmens in Deutschland, Großbritannien, Frankreich, Australien und Kanada. Deutschland ist der größte Windenergiemarkt in Europa. Von den bis 2014 in ganz Europa installierten 12,9 GW Windenergie befanden sich 41 % in Deutschland (*Quelle*: GWEC 2015). Der Marktanteil von Senvion in Deutschland hat sich von 11 % (2012) auf 14 % (2014) und schließlich 22 % (2015) verdoppelt. Somit ist Senvion der zweitgrößte Windkraftanlagenhersteller in Deutschland (*Quelle*: MAKE Consulting Market Shares 2015; Bundesnetzanzeiger 2015). Im zum 31. Dezember 2015 endenden Rumpfgeschäftsjahr hat Senvion in Deutschland 494,6 MW installiert

und verfügt somit zum 31. Dezember 2015 in Deutschland über eine installierte Gesamtkapazität von 4,5 GW. Großbritannien ist Europas zweitgrößter Windenergiemarkt. Auf der Grundlage jüngster Bestellungen erwartet Senvion für 2016 das bisher beste Jahr für Installationen in Großbritannien mit einem beträchtlichen Zuwachs. Der Marktanteil von Senvion in Großbritannien blieb im Onshore-Segment zwischen 2012 und 2014 stabil bei 10 % und Senvion war 2014 der sechstgrößte Windkraftanlagenhersteller in Großbritannien (*Quelle: MAKE Consulting Market Shares 2015*) Im zum 31. Dezember 2015 endenden Rumpfgeschäftsjahr hat Senvion in Großbritannien 237,6 MW installiert und verfügt somit zum in Großbritannien über eine installierte Gesamtkapazität von 1,5 GW. Frankreich ist Europas drittgrößter Windenergiemarkt. Der Marktanteil von Senvion in Frankreich stieg um 3 % – von 17 % (2012) auf 20 % (2014). Somit war Senvion 2014 der drittgrößte Windkraftanlagenhersteller Frankreichs (*Quelle: MAKE Consulting Market Shares 2015*). Zum 31. Dezember 2015 verfügt Senvion über eine installierte Gesamtkapazität von 1,9 GW in Frankreich. Senvion geht von einem Marktanteil von rund 12,5 % in allen seinen adressierbaren Märkten in Europa aus – abgeleitet aus Berechnungen anhand der Daten von MAKE Consulting für das Kalenderjahr 2014. In Australien hat Senvion zum 31. Dezember 2015 insgesamt etwa 440 MW in neun Windparks installiert und sein Marktanteil in Australien stieg zwischen 2012 und 2014 von null im Jahr 2012 auf 19 % im Jahr 2014 (*Quelle: MAKE Consulting Market Shares 2015*) Darüber hinaus konzipiert Senvion derzeit Australiens größten Windpark, der rund 650 MW aus über 190 Senvion Windkraftanlagen liefern wird. In Kanada, Nordamerikas zweitgrößtem Markt, erreichte Senvion in nur fünf Jahren eine installierte Gesamtkapazität von mehr als 1 GW. Der Marktanteil von Senvion in Kanada stieg um 3 % – von 8 % (2012) auf 11 % (2014) (*Quelle: MAKE Consulting Market Shares 2015*).

Der bekannte Name und der gute Ruf des Unternehmens in der Windkraftanlagenbranche verschafft Senvion nach eigener Überzeugung einen bedeutenden Vorteil beim Erlangen von Aufträgen. Durch seinen Fokus auf Forschung und Entwicklung kann Senvion seine Technologieführerschaft schützen und mit gut investierten Technologien Märkte dazugewinnen. Allgemein wird erwartet, dass der Markt für windschwache Standorte bis 2020 dominieren und zu diesem Zeitpunkt 50 % des Markts ausmachen wird (im Vergleich zu 29 % im Jahr 2014; *Quelle: MAKE Consulting Trends 2014*). Mit der Einführung der neuen 3.4M140, der nach Rotordurchmesser größten Windkraftanlage in ihrer Klasse, die als effizienteste Anlage für geringe Windgeschwindigkeiten bezeichnet wird (*Quelle: MAKE Consulting Supplier Study 2015*), bringt sich Senvion in eine gute Position für die Ausweitung seines Marktanteils in diesem Segment. Darüber hinaus brachte der Eigentümerwechsel bei Senvion einen erheblichen Zuwachs an neuen Marktchancen und das Unternehmen ist nun gut aufgestellt, um seine Erfahrung beim Eintritt in neue Märkte wie Kanada und Australien zu nutzen und sich auf neue Märkte zu konzentrieren, vor allem Indien, Skandinavien, Mexiko, die Türkei und ausgewählte andere Märkte wie die Länder des sogenannten Südkegels (Chile, Peru und Uruguay), Japan und Irland. Mit diesem neuen Marktschwerpunkt glaubt Senvion durch seine bedeutenden Vorteile beim Erzielen von Geschäftsabschlüssen seine adressierbare Marktreichweite (in GW) um rund 60 % steigern zu können. Ferner hat das Unternehmen verschiedene Maßnahmen zur weiteren Stärkung und Verlängerung seiner vielfältigen Kundenbeziehungen umgesetzt, darunter Maßnahmen, die die fristgerechte Lieferung von Windkraftanlagenprojekten und das Dienstleistungsangebot für Betrieb und Wartung unterstützen sollen. Diese Maßnahmen tragen, ebenso wie das kundenorientierte Produktportfolio, die Kosteneffizienz, Innovation, Marketingmaßnahmen, langjährige Erfahrung und die Erfolgsbilanz aus über 20 Jahren Onshore- und 10 Jahren Offshore-Windkraftanlagen sowie die Fähigkeit, Kunden beim Erlangen der Finanzierung zu unterstützen, erheblich zur immer stärkeren Loyalität der Senvion Kunden bei. Dies sind aus Sicht von Senvion die wichtigsten Gründe, warum sieben der zwölf größten Wind-Versorgungsunternehmen (ohne chinesische Marktteilnehmer) zu seinen Kunden zählen. Darüber hinaus bietet die vielfältige Kundenbasis, zu der große internationale Versorgungsunternehmen wie RWE, EDF, Vattenfall und Enel gehören, den Vorteil verlässlicher Transaktions-Gegenparteien.

Senvion ist davon überzeugt, durch seine starke Wettbewerbsposition und seine langjährigen Kundenbeziehungen gut aufgestellt zu sein, um am künftigen Wachstum in Onshore- und Offshore-Märkten zu partizipieren – was u. a. der umfangreiche Auftragsbestand belegt. Zum 31. Dezember 2015 betrug der Windkraftanlagen-Auftragsbestand bei Senvion rund EUR 3.435,8 Mio (dies entspricht rund dem 2,04-fachen der Erträge durch Windkraftanlagen-Verkäufe im zum 31. Dezember 2015 endenden Rumpfgeschäftsjahr). Davon waren EUR 1.598,4 Mio. unterzeichnete Verträge und EUR 1837,4 Mio. EUR Netto-Festaufträge. Zum Vergleich: im zum 31. Dezember 2015 endenden Rumpfgeschäftsjahr betrug das Verhältnis von Auftragsbestand zu Ertrag der Senvion GmbH 2,0, berechnet auf der Grundlage der im zum 31. Dezember 2015 endenden Rumpfgeschäftsjahr generierten Erträge, und war somit höher als der Durchschnitt der Mitbewerber (basierend auf öffentlich verfügbaren Informationen). Senvion verfügt über eine nachgewiesene Erfolgsbilanz bei der Umwandlung von unterzeichneten Verträgen in Netto-Festaufträge. Von den in den zum 31. März 2014

und 2015 endenden Geschäftsjahren unterzeichneten Verträgen verlor die Senvion GmbH im Berichtszeitraum circa 6,0 % und geht davon aus, die verbleibenden in Netto-Festaufträge umzuwandeln, vorbehaltlich weiteren Stonierungen.

Technologiepionier mit äußerst wettbewerbsfähigem, auf den Bedarf des Markts zugeschnittenem Portfolio

Senvion hat in seinen Kernmärkten durch Lieferung zuverlässiger, technologisch fortschrittlicher und kosteneffizienter Produkte eine starke Marktposition erreicht und ist überzeugt, dass sein Schwerpunkt auf Windkraftanlagenforschung und -entwicklung eine effiziente Verwendung der Investitionen darstellt und die Technologieführerschaft und den Wettbewerbsvorteil des Unternehmens schützt. Senvion betrachtet sich als eine der bekanntesten Firmen in der Windkraftanlagenbranche, insbesondere aufgrund seiner 3 MW Onshore-Technologie, die das Unternehmen erstmals 2008 auf den Markt brachte. Im zum 31. Dezember 2015 endenden Rumpfgeschäftsjahr erhielt Senvion Aufträge im Wert von rund EUR 1,7 Mrd., vor allem aufgrund seiner hochmodernen Technologie, seiner Patente und der Erfolgsbilanz erfolgreicher Auslieferungen bei vielen Aufträgen. Die Erfahrung von Senvion bezüglich Konstruktion und erfolgreicher Installation von Windkraftanlagen mit höheren MW-Werten stärkte die Kundenbeziehungen und verbesserte die Wettbewerbsposition des Unternehmens, insbesondere in den europäischen Kernmärkten, in denen die Nachfrage nach Windkraftanlagen mit 3 MW und mehr aufgrund begrenzter Verfügbarkeit von Grundstücken und anderer Umweltbeschränkungen in den vergangenen Jahren stieg.

Senvion verfügt über ein wettbewerbsfähiges Produktportfolio mit vielfältigen MW-Werten und Windkraftanlagen von 2 bis 6,2 MW, die für unterschiedliche Windgeschwindigkeiten und Standorte optimiert sind. Das Onshore-Produktportfolio von Senvion enthält eine breite Palette an Windkraftanlagen mit Nennleistungen zwischen 2 und 3,4 MW, Rotordurchmessern von 82 bis 140 Metern und Nabenhöhen zwischen 58,5 und 143 Metern. Durch diese breite Produktpalette kann Senvion Windkraftanlagen liefern, die für die spezifischen Windgeschwindigkeiten und klimatischen Bedingungen eines bestimmten Standorts geeignet sind und die daher dem Kunden einen höheren Energieertrag je Investitionseinheit bieten.

Senvion ist davon überzeugt, Spitzenreiter bei der Entwicklung neuer Windkraftanlagen-Technologien für alle Windklassen zu sein, mit besonderer Kompetenz bei Windkraftanlagen für hohe und mittlere Windgeschwindigkeiten. Forschung und Entwicklung bei Senvion sorgen für eine umfangreiche Produkteinführungs-Pipeline. So baute Senvion beispielsweise seine erste Windkraftanlage mit 2 MW im Jahr 2002, seine erste Offshore-Windkraftanlage mit 5 MW im Jahr 2006 und seine erste Windkraftanlage mit 3 MW im Jahr 2008. 2013 erhielt Senvion aufgrund seiner langjährigen Erfahrung in der Konstruktion und im Betrieb von Windkraftanlagen mit 2 MW einen Vertrag über 175 Windkraftanlagen seiner Baureihen MM82 und MM92 (insgesamt 350 MW) in Kanada – bis jetzt das größte Onshore-Projekt in der Geschichte des Unternehmens. 2014 erhielt Senvion den Auftrag zur Installation von 46 Windkraftanlagen mit je 3 MW in Kanada (insgesamt 138 MW) mit der neuen Enteistungstechnologie. Erst kürzlich, im Oktober 2015, erhielt Senvion den Auftrag für 10 Windkraftanlagen vom Typ 3.4M104 und 22 Windkraftanlagen vom Typ M114 (insgesamt 108,8 MW) in Großbritannien – das bisher größte Onshore-Projekt in Großbritannien.

Da die Industrie bereits sehr weit entwickelt ist, wird erwartet, dass der technologische Fortschritt bei der Erzeugung von Windenergie sich zukünftig verlangsamt. Im Allgemeinen dauern Produktzyklen 2–5 Jahre und Senvion hat eine gut strukturierte Pipeline etabliert. Das Produktportfolio und der Schwerpunkt von Senvion entwickeln sich in Richtung der 3.XM-Plattform mit höherer Nennleistung – dies zeigt sich im Verkauf und Auftragseingang. Seit September 2014 brachte Senvion drei Varianten des Typs 3.XM auf den Markt (3.4M114, 3.4M140 und 3.2M122) und unterstrich dadurch seinen erneuten Fokus auf das Segment geringer und mittlerer Windstärken. Die Windkraftanlage 3.4M140, die jüngste Ergänzung der 3.XM-Serie von Senvion, ist auf eine Betriebsdauer von 25 Jahren ausgelegt und erzielt die bisher höchste Ausbeute für windarme Onshore-Standorte durch den Einsatz von 68-Meter-Rotoren, die den Ertrag gegenüber der 3.0M122 um 20 % steigern. Die 3.4M140 enthält die NES-Technologie von Senvion, eine neue aero-akustische Ergänzung, die die Geräuschentwicklung in allen Betriebszuständen verringert, sowie ein neues System zur Rotorblattsteuerung, das die Belastung der Turbine reduziert. Die 3.4M140 ist bereits erhältlich und ein Prototyp soll 2017 fertiggestellt werden. Darüber hinaus werden Senvion Windkraftanlagen kontinuierlich verbessert – wie z. B. die MM100, die Senvion von der Eignung für geringe Windstärken auf mittlere Windstärken ertüchtigen konnte, sodass in einem etablierten Marktsegment eine neue Produktvariante das Portfolio

ergänzt. Ferner entwickelt Senvion derzeit eine neue MM-Plattform, die in den kommenden 2–3 Jahren erhältlich sein soll. Im Übrigen arbeitet Senvion ständig an der Aufwertung bestehender Windkraftanlagen wie z. B. der neuen 3.4M114, die im Vergleich zum Vorgängermodell 3.2M114 höhere Erträge generiert und *unter anderem* von leichteren Rotorblättern und einem vereinfachten und schnelleren Herstellungsprozess profitiert. Darüber hinaus erwarb Senvion im November 2015 die RodPack-Technologie, die die üblichen, im Hauptträger verwendeten Glasfasergewebe ersetzt und ein optimiertes Rotorblatt-Design sowie schnellere und hochwertigere Herstellung der Rotorblätter ermöglicht. Die RodPack-Technologie ermöglicht einfachere Herstellungsprozesse, geringere Herstellungszeiten, leichtere Rotorblätter mit besseren Lastprofilen und Materialeigenschaften als Hochmodul-Glasfaser und standardmäßiges, unidirektionales Glasgewebe. Senvion setzt die RodPack-Technologie bereits bei der 6.2M152 ein und plant, sie in künftige Rotorblatt-Designs einzubeziehen. Die RodPack-Technologie wird ausschließlich in Senvion Windkraftanlagen eingesetzt und ist nur dort erhältlich.

Schnell wachsende Serviceplattform mit stabilen Erträgen und attraktiven Margen

Die umfangreiche und stetig wachsende Basis an installierten Anlagen von Senvion, von denen die meisten in Industrieländern stehen, ermöglicht dem Unternehmen den Aufbau eines rentablen und wachsenden Dienstleistungsangebots, das in den vergangenen Jahren erheblich zugenommen hat und für einen zuverlässigen Einkommensfluss mit im Vergleich zum Anlagengeschäft höheren Margen sorgt. Darüber hinaus tragen die von Senvion im Rahmen seines wachsenden Servicegeschäfts abgeschlossenen mehrjährigen Betriebs- und Wartungsverträge zu stabileren und vorhersehbaren Kapitalströmen bei. Senvion schließt diese Verträge üblicherweise am Verkaufsstandort seiner Windkraftanlagen ab. Am Ende der Vertragslaufzeit werden diese Betriebs- und Wartungsverträge meist verlängert. Zum 31. Dezember 2015 betrug die Verlängerungsquote für Betriebs- und Wartungsverträge Senvions über 75 %. Außerdem bietet der Kundendienst für Windkraftanlagen Senvion eine Gelegenheit, seinen Kunden verschiedene Upgrade-Lösungen mit hohen Margen anzubieten.

Die durchschnittliche Laufzeit der aktiven Betriebs- und Wartungsverträge von Senvion ist mit der Zeit gestiegen: von 8,6 Jahren zum 31. März 2012 auf 10,2 Jahre zum 31. Dezember 2015. Die generelle Laufzeit beträgt 2–20 Jahre; dies bringt attraktive und sichtbare Erträge und erhöht die Marktzugangshindernisse für die potenziellen Wettbewerber von Senvion. Zum 31. Dezember 2015 hielt die Senvion GmbH Betriebs- und Wartungsverträge für rund 74,5 % seiner installierten Flotte im Vergleich zu einer durchschnittlichen Abdeckung von 68 % zum 31. Dezember 2014 bei Windkraftanlagen, die von ihren Originalherstellern betrieben und gewartet werden (*Quelle: MAKE Consulting O&M Sector Report 2015*) Im Verlauf der zum 31. März 2013, 2014 und 2015 endenden Geschäftsjahre wiesen die Erträge aus Betriebs- und Wartungsverträgen der Senvion GmbH eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate (CAGR) von 22 % auf. Im zum 31. Dezember 2015 endenden Rumpfgeschäftsjahr betragen die Erträge der Senvion GmbH aus Betriebs- und Wartungsverträgen EUR 177,2 Mio. (gegenüber EUR 138,1 Mio. dem zum 31. Dezember 2014 endenden Neunmonatszeitraum); dies entspricht einem Anstieg um 28,4 %. Darüber hinaus betrug der Auftragsbestand der Senvion GmbH für Betriebs- und Wartungsdienstleistungen zum 31. Dezember 2015 rund EUR 1971,5 Mio.

Flexibles Geschäftsmodell mit geringer Kapitalbindung („Asset-Light“) und Schwerpunkt auf Aktivitäten mit hohem Mehrwert

Die Geschäftsaktivitäten von Senvion verliefen stets erfolgreich und erbrachten selbst in für die Windenergiebranche schwierigen Jahren solide Finanzergebnisse mit Ertragswachstum und stabiler Rentabilität. Senvion ist von der guten Diversifizierung seiner Ertragsbasis überzeugt, denn das Unternehmen ist weltweit in zwanzig Ländern aktiv und seine Produktpalette reicht vom Verkauf von Onshore- und Offshore-Windkraftanlagen über Betriebs- und Wartungsdienstleistungen zu anderen Ertragsquellen, die im zum 31. Dezember 2015 endenden Rumpfgeschäftsjahr jeweils 85,1 %, 4,2 % und 10,7 % zum Ertrag der Senvion GmbH beitrugen. Die Erträge der Senvion GmbH aus dem Verkauf von Onshore-Windkraftanlagen (ausschließlich USA) stiegen vom zum 31. März endenden Geschäftsjahr 2013 bis zum zum 31. März 2015 endenden Geschäftsjahr bei einer CAGR von 8,2% von EUR 1.438,0 Millionen im Geschäftsjahr 2013/2014 zu EUR 1.605,5 im Geschäftsjahr 2014/2015, ein starker Wachstumstrend, der im zum 31. Dezember 2015 endenden Rumpfgeschäftsjahr mit EUR 1.432,2 Mio. sogar noch übertroffen wurde, bei einer Wachstumsrate von 15,8% über EUR 1.236,4 für die neun Monate bis 31. Dezember 2014. Darüber hinaus konnte Senvion sein Geschäftsmodell und

seine operativen Margen durch eine Schwerpunktsetzung auf das schnell wachsende und profitable Dienstleistungsgeschäft noch weiter stabilisieren. Ab dem zum 31. März 2013 endenden Geschäftsjahr bis zum 31. März 2015 endenden Geschäftsjahr stiegen die Erträge der Servion GmbH aus Dienstleistungen mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 22,0 % auf EUR 194,0 Mio. Während des zum 31. Dezember 2015 endenden Rumpfgeschäftsjahres erwirtschaftete die Servion GmbH Erträge von EUR 177,2 Mio. aus Dienstleistungen. Dies entspricht einem Zuwachs von 28,4 % gegenüber den EUR 138,1 Mio. in dem zum 31. Dezember 2014 endenden Neunmonatszeitraum. In den zum 31. März 2013, 2014 und 2015 endenden Geschäftsjahren sowie dem zum 31. Dezember 2015 endenden Rumpfgeschäftsjahr verzeichnete die Servion GmbH allgemein positive Trends bei bereinigtem EBIT und EBITDA. Das bereinigte EBIT der Servion GmbH stieg im Verlauf der zum 31. März 2013, 2014 und 2015 endenden Geschäftsjahre mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 36,7 % und das bereinigte EBITDA im selben Zeitraum mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 27,0 %. Im kurzen Geschäftsjahr, das am 31. Dezember 2015 endete, betragen das bereinigte EBIT und das bereinigte EBITDA der Servion GmbH EUR 136,3 Mio. bzw. EUR 178,1 Mio. gegenüber EUR 72,3 Mio. bzw. EUR 111,5 Mio. im zum 31. Dezember 2014 endenden Neunmonatszeitraum.

Servion profitiert darüber hinaus von einem Geschäftsmodell mit geringer Kapitalbindung („Asset-Light“) mit begrenzter vertikaler Integration und einem hohen Anteil an variablen Kosten, das die Erhaltung der Rentabilität und der Kapitalflussgenerierung bei schwierigerer Marktdynamik unterstützt. Die operative Effizienz von Servion ist zum Teil auf das schlanke Betriebsmodell zurückzuführen. Dessen besondere Merkmale sind die anpassungsfähige jährliche Produktionskapazität und eine effektive Beschaffungskette auf der Grundlage ausgewogener interner und externer Beschaffung von Produktkomponenten. Bei höherer Nachfrage nach Servion Produkten kann beispielsweise die Produktionskapazität für 3-MW-Anlagen durch die Einführung zusätzlicher Arbeitsschichten oder das Umschichten von Herstellungskapazitäten zwischen den 3.XM und 6.XM-Windkraftanlagen schnell gesteigert werden. Die betriebliche Effizienz von Servion wird durch eine flexible Kostenstruktur, die u. a. auf einem hohen Anteil an Teilzeitarbeit und ausgelagerten Produktionsschritten beruht, weiter unterstützt. Zusätzlich konnte Servion kürzlich seine Produktionskapazität in der Rotorblatt-Herstellung in Bremerhaven durch Verkürzung des Herstellungszyklus steigern und so die Kapazität von 145 MW auf 220 MW ausbauen. Die Produktion von Servion basiert primär auf der Montage extern beschaffter Windkraftanlagen-Komponenten und umfasst auch die Konstruktion, Montage und Produktion von Rotorblättern. Die eigene Produktionskapazität für Rotorblätter von Servion mit dem Produktionsstandort für Offshore-Rotorblätter in Bremerhaven und der Produktion von Onshore-Rotorblättern in Vagos (Portugal) deckt rund zwei Drittel des jährlichen Bedarfs an Rotorblättern. Indem Servion seine Produktion auf der Montage zugekaufter Windkraftanlagen-Komponenten aufbaut, kann das Unternehmen seine Produkte mit höherer Preisflexibilität anbieten und so negative Effekte rückläufiger Märkte an seine Lieferanten weitergeben, was Servion als Wettbewerbsvorteil betrachtet.

Nach Kosteneinsparungen von rund EUR 160 Mio., die die Servion GmbH im zum 31. März 2014 endenden Geschäftsjahrdurch ihr betriebliches Verbesserungsprogramm POWER generierte, startete das Unternehmen ein betriebliches Verbesserungsprogramm namens FOCUS 2015, das rund EUR 100 Mio. an Kosteneinsparungen im zum 31. März 2015 endenden Geschäftsjahr und somit EUR 10 Mio. (rund 11 %) über dem ursprünglich angestrebten Ziel ergab. Servion setzt weiterhin Effizienzmaßnahmen um, die Einsparungen in der Beschaffungskette sowie Senkungen indirekter Fixkosten erzielen sollen. Das Unternehmen überwacht all seine Effizienzsteigerungsmaßnahmen engmaschig mit strenger interner Berichterstattung und strebt eine weitere Verbesserung seiner betrieblichen Effizienz an, um weiter zur Rentabilität beizutragen.

Darüber hinaus hat Servion unter der neuen Eigentümerstruktur seine Bemühungen zur erheblichen Verringerung seines Nettoumlaufvermögens verstärkt. Um dieses Ziel zu erreichen, hat Servion eine Vielzahl struktureller Veränderungen umgesetzt, wie z. B. strenge Kontrolle der Lagerhaltung in der gesamten Produktion und Wertschöpfungskette sowie Überprüfung von Lieferantenkonditionen. Durch diese Kontrollen und Prozesse konnte Servion eine erhebliche Verringerung des Nettoumlaufvermögens bereits im zum 31. Dezember 2015 endenden Rumpfgeschäftsjahr erreichen. Die Servion GmbH konnte ihr Nettoumlaufvermögen von EUR 159,6 Mio. am 31. März 2015 erheblich auf EUR 92,5 Mio. zum 31. Dezember 2015 verringern und strebt die Ermittlung weiterer Potenziale für ein nachhaltiges Niveau des Umlaufvermögens an. Um einen konzerninternen Kredit und die dafür aufgelaufenen Zinsen bereinigt sank das Nettoumlaufvermögen der Servion GmbH von 31. März 2015 um EUR 250,5 Mio. auf negative

EUR 90,9 Mio. am 31. Dezember 2015 und reflektiert somit die erheblichen Verbesserungen im Management des Nettoumlaufvermögens während des zum 31. Dezember 2015 endenden Rumpfgeschäftsjahres.

Das Geschäftsmodell von Senvion kann mit begrenzten Erhaltungsinvestitionen betrieben werden. Laut Schätzungen der Geschäftsleitung der Senvion GmbH hatten deren Erhaltungsinvestitionen einen Anteil von rund einem Drittel an den jährlichen Gesamtinvestitionen der letzten drei vollen Geschäftsjahre. Die gesamten Barauszahlungen der Senvion GmbH für den Erwerb immaterieller Vermögenswerte als prozentualer Anteil an den Erträgen betragen in den Geschäftsjahren 2012/2013, 2013/2014 und 2014/2015 sowie für das zum 31. Dezember 2015 endende Rumpfgeschäftsjahr jeweils 1,0 %, 1,5 %, 2,3 % und 2,1 %. Diese dürften infolge der Konzentration auf die Expansion in neue Märkte steigen. Die immateriellen Investitionen der Senvion GmbH beziehen sich primär auf aktivierte Entwicklungskosten. Die Investitionsprogramme von Senvion für Forschung, Entwicklung und Wachstum ermöglichen es dem Unternehmen, auf Marktanforderungen und ein sich änderndes Marktumfeld zu reagieren. Senvion ist generell in der Lage, Teile geplanter Investitionen ohne erheblichen direkten Einfluss auf seine Wettbewerbsposition von einem Jahr in ein anderes zu verschieben. Stabile Margen und ein moderater Bedarf an Erhaltungsinvestitionen unterstützen die Erzeugung der Kapitalströme von Senvion. Das bereinigte EBIDTA der Senvion GmbH ohne Investitionen (einschließlich aktivierter Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen) war in jedem der zum 31. März 2014 und 2015 endenden Geschäftsjahre sowie im zum 31. Dezember 2015 endende Rumpfgeschäftsjahr positiv. Zusätzlich betragen die Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (ohne Wertminderungsaufwendungen und Wertaufholungen) für die Senvion GmbH durchschnittlich 2,4 % der Erträge – ein Wert, der nach Auffassung von Senvion und auf der Grundlage öffentlich verfügbarer Informationen erheblich unter dem Durchschnittswert der Mitbewerber liegt.

Bewährte Plattform, die zusätzliches Wachstum aus dem Offshore-Markt ermöglicht

Nach allgemeinen Erwartungen wird der Offshore-Markt stark wachsen und bis 2020 9 GW an Offshore-Installationen jährlich erreichen (gegenüber 1,8 GW im Jahr 2014; *Quelle: MAKE Consulting Outlook 2015*) Offshore-Projekte haben tendenziell wesentlich längere Entwicklungszyklen als Onshore-Projekte, vor allem aufgrund schwierigerer Planungs- und Genehmigungsprozesse und wegen der Komplikationen bei der Installation von Windkraftanlagen im Wasser wie z. B. dem Anschluss an das Stromnetz, langen Vorlaufzeiten für die Installation von Turmfundamenten unter Wasser, Unterwasserkabeln und der Zeit für die Finanzierung der Projekte. Infolgedessen schaffen diese betrieblichen und technologischen Anforderungen hohe Marktzugangshemmnisse und der Markt wird von großen einmaligen Projekten dominiert, die schwer vorherzusagen sind.

Senvion ist davon überzeugt, einer der drei weltweit führenden Marktteilnehmer zu sein, die über die kommerziell bewährte und für den schwierigen heutigen Offshore-Markt geeignete Technologie im Segment 5 MW+ verfügen, und ist nach eigener Überzeugung der führende Marktteilnehmer in Bezug auf den 5 MW+ Offshore-Markt mit einem Marktanteil von über 50 % der in Betrieb genommenen Offshore-Projekte in Europa (*Quelle: BNEF Company Report 2015*). Senvion hat fast so viele Windkraftanlagen mit 5 und 6 MW installiert wie all seine Wettbewerber zusammen (*Quelle: BNEF Company Report 2015*). 2004 war Senvion das erste Unternehmen, das eine 5 MW Windkraftanlage erfolgreich installierte und an das Stromnetz anschloss (*Quelle: Renewable Energy World 2005*) Nach diesem Erfolg setzte sich Senvion mit der Entwicklung seiner 6.XM-Serie weiter vom Wettbewerb ab. Als Senvion im Jahr 2008 seine 6.2M126 auf den Markt brachte, war diese die nach Nennleistung leistungsstärkste Windkraftanlage in der Branche und ist bis heute die nach Nutzleistung größte kommerziell verfügbare Windkraftanlage. 2014 installierte Senvion erfolgreich den Prototyp der 6.2M152 und nahm diesen in Betrieb. Die Vorteile dieser Anlage liegen im größeren Rotordurchmesser und der erheblich von 20 auf 25 Jahre verlängerten Lebensdauer, was eine um 20 % höhere Energieausbeute zur Folge hat. Die gesamte in Betrieb genommene Offshore-Kapazität der Senvion GmbH stieg von 50 MW im Jahr 2007 auf 939 MW in 2015, und zum 31. Dezember 2015 hatte das Unternehmen rund 108 Windkraftanlagen der 6.XM-Serie installiert. Zusätzlich konnte Senvion 2015 einen festen Vertrag für 18 Windkraftanlagen mit je 6,2 MW für den Offshore-Windpark Nordergründe abschließen (insgesamt 111 MW) und einen weiteren festen Vertrag für 54 Windkraftanlagen mit je 6,2 MW für den Offshore-Windpark Nordsee One (insgesamt 332 MW). Die Offshore-Technologie von Senvion ist gefragt und die Offshore-Produktionskapazität des Unternehmens ist für die nächsten zwei Jahre voll ausgelastet.

Erfahrene Geschäftsleitung mit der Motivation, Senvion als unabhängiges Unternehmen weiterzuentwickeln

Senvion profitiert vom Beitrag eines engagierten Geschäftsleitungsteams mit unterschiedlichem internationalem Hintergrund und der kombinierten Branchenerfahrung in den Bereichen Energie und Technologie. Die Vorstandsmitglieder der Senvion GmbH und das leitende Management, zu dem die Abteilungsleiter der Kernfunktionen Produkt und Technologie, Rotorblätter Global, Gondeln Global, Beschaffungskette, Vertrieb, Projektmanagement, Service und Qualität, Recht und Personal gehören, haben im Durchschnitt über 20 Jahre Industrieerfahrung. Senvion ist davon überzeugt, dass sein Geschäftsleitungsteam bedeutende Erfahrungen in der Anpassung international anerkannter Windenergiekonzepte und -Praktiken an Bedingungen vor Ort, in den Märkten, in denen das Unternehmen tätig ist, gesammelt hat. Das Geschäftsleitungsteam der Senvion GmbH möchte die Optimierung der betrieblichen Prozesse sicherstellen und gleichzeitig enge Beziehungen zu seinen wichtigsten Kunden pflegen, um die erfolgreiche Leistung des Unternehmens zu gewährleisten. Zu den Erfolgen des Geschäftsleitungsteams gehört die Ertragsdynamik der Senvion GmbH in den zum 31. März 2013, 2014 und 2015 endenden Geschäftsjahre sowie zum 31. Dezember 2015 endende Rumpfgeschäftsjahr insbesondere durch den anhaltenden Erfolg seiner Effizienzsteigerungsprogramme und den bedeutenden Rückgang des Nettoumlaufvermögens. Darüber hinaus kam der neue Geschäftsführer der Senvion GmbH im Dezember 2015 ins Unternehmen. Dr. Jürgen M. Geißinger ist eine der herausragendsten Führungspersönlichkeiten Deutschlands und bringt eine hervorragende Erfolgsbilanz beim Aufbau technologiebasierter Anlagenbauunternehmen mit. Dr. Geißinger war zuvor 15 Jahre lang Vorstandsvorsitzender der Schaeffler-Gruppe, einem deutschen Technologieunternehmen für die Automobilbranche und die Industrie, dort spielte er eine Schlüsselrolle bei der Konzeption und Umsetzung der Wachstumsstrategie des Unternehmens, einschließlich der extrem erfolgreichen Expansion in Schwellenländer sowie wichtiger Übernahmen. Er steigerte die Erträge der Schaeffler-Gruppe um rund EUR 10 Mrd. – von rund EUR 2 Mrd. im Jahr 1998 auf rund EUR 12 Mrd. 2013. Nach seinem Weggang von der Schaeffler-Gruppe war Dr. Geißinger weiterhin für eine Anzahl deutscher und internationaler Industrieunternehmen beratend tätig und ist nach wie vor u. a. im Aufsichtsrat der MTU Aero Engines und der Sandvik Gruppe aktiv. Er verfügt nachweislich über die Kompetenzen, die zur Förderung außergewöhnlichen Unternehmenswachstums erforderlich sind, indem er strategische Klarheit schafft, Innovationen und Qualität fördert und gleichzeitig weltweit disziplinierte Umsetzung sicherstellt. Senvion ist davon überzeugt, seine Position als Innovationsführer und die Expansion seiner Präsenz in den bestehenden und einigen neuen Märkten mit seiner Erfahrung und seiner Leidenschaft für Technologie unterstützen zu können. Alle Mitglieder des Geschäftsleitungsteams der Senvion GmbH, inklusive aller Mitglieder der Geschäftsführung, haben indirekt, *inter alia*, mit anderen Managern und Führungskräften Senvions in die Senvion S.à r.l. (es ist vorhergesehen dass die Firma in eine *société anonyme* umgewandelt wird (S.A.)) investiert.

Die Geschäftsstrategie von Senvion

Auf Grundlage der herausragenden Stärken von Senvion konzentriert sich die Strategie auf eine Steigerung der Rentabilität und basiert auf den folgenden Säulen:

Ausbau und Halten von Marktanteilen in bestehenden Märkten mit länderspezifischen Strategien und starker Einstieg in das Schwachwindsegment.

Zum Ausbau von Marktanteilen in den bestehenden Kernmärkten von Senvion hat das Unternehmen auf die Bedingungen jedes Marktes zugeschnittene Strategien entwickelt. In Deutschland möchte Senvion seine führende Position halten und plant eine Steigerung seiner Vertriebskapazitäten für kleine Kunden sowie zusätzliche Unterstützung dieses Kundensegments in der Projektentwicklungsphase und während des gesamten Auktionsverfahrens. Darüber hinaus plant Senvion, den Kontakt zu seinen mittleren und großen Kunden durch Einführung eines Key-Account-Management-Systems zu intensivieren. Zusätzlich möchte Senvion mit seinem neuen Produktangebot das Schwachwindsegment ansprechen. In Großbritannien möchte Senvion seine Beziehungen zu wichtigen Projektentwicklern nutzen, die CfD-Auktionen gewonnen haben, und so seine marktführende Position ausbauen. Senvion plant darüber hinaus, seinen Kunden 2016 die Option einer Verkaufsunterstützung durch Co-Investitionen anzubieten, stärkere Zusammenarbeit anzustreben und auch umfangreiche Verkaufsunterstützung für Projektabwicklung durch die Nutzung externer Agenturen zur Verfügung zu stellen. Diese Strategie wird Senvion auch bei der Kontrolle seiner Fixkosten unterstützen. In Frankreich strebt Senvion einen höheren Marktanteil an und möchte sich mittels laufender inkrementeller Verbesserung der Stromgestehungskosten seiner Produkte durch Einsatz von

Upgrades wie dem Einbau von Vortex-Generatoren (aerodynamische Geräte, die an den Rotorblättern angebracht werden, um den Windfluss um das Blatt zu verändern und die Effizienz zu steigern) in bestehende Windkraftanlagen auf den wachsenden Markt für windschwache Standorte konzentrieren. In Australien plant Senvion den Gewinn weiterer Anteile am erwarteten Wachstum des Marktes durch die Entwicklung von Australiens größtem Windpark und möchte seine führende Position konsolidieren. Der wichtigste Schwerpunkt von Senvion in Australien besteht in der Entwicklung von Großprojekten durch Zusammenarbeit verschiedener Funktionen, Optimierung und aggressive Preisgestaltung. In Kanada konzentriert sich Senvion nun auf den Kundendienst und nutzt seine bestehenden Kundenbeziehungen zum Generieren neuer Aufträge. Senvion plant, seine laufenden Beziehungen zu großen Versorgungsunternehmen zu nutzen, um seinen Marktanteil im Servicebereich auszubauen.

Der Markt für windarme Standorte dürfte vom derzeitigen Marktanteil von 29 % der jährlich installierten Kapazität auf 50 % im Jahr 2020 wachsen (*Quelle: MAKE Consulting Trends 2015*). Der Markt für windarme Standorte wächst in den Schlüsselmärkten von Senvion in Deutschland, Großbritannien und Frankreich, und zur Befriedigung dieser steigenden Nachfrage hat Senvion seine Onshore-Windkraftanlage mit dem aktuell höchsten Ertrag für windarme Standorte, die im September 2015 vorgestellte 3.4M140, entwickelt. Die 3.4M140 ist mit einem geräuschoptimierten Rotorblatt-Profil und einer neuen Rotorblatt-Steuerung zur Verringerung der Turbinenbelastung und für ein kosteneffizientes Design ausgestattet. Im Vergleich zur 3.0M122 erzeugt die 3.4M140 20 % höhere Erträge. Die 3.4M140 wird als effizienteste Windkraftanlage für geringe Windgeschwindigkeiten bezeichnet (*Quelle: MAKE Consulting Supplier Study 2015*) und erzielt um 20 % höhere Erträge als die 3.0M122 von Senvion.

Nutzung von Chancen in wichtigen angestrebten neuen Märkten als unabhängiges Unternehmen

Senvion hat einen selektiven und detaillierten Ansatz entwickelt um festzulegen, welche neuen Marktchancen verfolgt werden sollen. Dieser Ansatz umfasst eine Beurteilung der Attraktivität des Marktes auf der Grundlage des Marktvolumens, des Marktwachstums, der Beurteilung des Wettbewerbs und der kommerziellen Attraktivität sowie der Eignung des Markts anhand von Kriterien wie Eignung der Windkraftanlagen, des Portfolios, Kundenbeziehungen und Wettbewerbsfähigkeit der Beschaffungskette. Senvion hat mit der Expansion nach Australien im Jahr 2011 und nach Kanada im Jahr 2007 seine Fähigkeit, erfolgreich in neue Märkte einzusteigen, nachgewiesen und erreichte in diesen Ländern Marktanteile von 11 % bzw. 19 % (*Quelle: MAKE Consulting Market Shares 2015*).

Infolge dieses Evaluationsverfahrens plant Senvion nun die Konzentration seiner Vertriebstätigkeit vor allem in Indien, ausgewählten Ländern des sogenannten Südkegels (Chile, Peru und Uruguay), Skandinavien und ausgewählten anderen Märkten wie Mexiko, der Türkei, Japan und Irland, wo Senvion aus eigener Sicht auf der Grundlage seines Produktportfolios über einen Wettbewerbsvorteil verfügt. Zusätzlich ist Senvion davon überzeugt, dass diese Märkte aufgrund von durch die Regierungen vorgegebenen Zielen für die Windenergiekapazität und hilfreichen aufsichtsrechtlichen Vorgaben ein erhebliches Potenzial aufweisen, mit einer gesamten Installationskapazität von geschätzten 39,4 GW in diesen Märkten zwischen 2016 und 2020 (Indien: 20,0 GW, Länder des sogenannten Südkegels (Chile, Peru und Uruguay): 3,2 GW, Skandinavien: 7,8 GW; *Quelle: MAKE Consulting Outlook 2015*). Die Strategie von Senvion in neuen Märkten schließt auch die enge Zusammenarbeit mit wichtigen Kunden ein. Deren Markteintritt soll unterstützt werden und Senvion plant, ihnen in die neuen Märkte zu folgen. Die Expansion von Senvion in die skandinavischen Länder und nach Irland wird durch das Vertriebsteam EU Nord vorangetrieben. Senvion nutzt seine bestehenden Beziehungen mit großen Versorgungsunternehmen und Entwicklungsgesellschaften für Windenergieerzeugung in Großbritannien, um seine Produkte weiter an sie zu liefern, wenn sie in diese Märkte eintreten. Senvion plant darüber hinaus, diese Strategie in Mexiko einzusetzen, wo das Unternehmen seine weltweiten Geschäftsbeziehungen in Nordamerika und Europa nutzt. Auch in Chile möchte Senvion seine bestehenden Beziehungen mit globalen Entwicklungsgesellschaften ausnutzen und plant, einen erfahrenen Vertriebsleiter in Chile zu etablieren. Diese Strategie schließt auch jüngste Einführung der optionalen Co-Finanzierung von Senvion für seine Kunden ein. In Skandinavien spielte die Co-Finanzierungs-Strategie eine wichtige Rolle beim Fortschritt der Vertragsverhandlungen und ermöglichte Senvion den Abschluss eines festen Vertrags (mit Bedingungen) für 111 MW. Senvion ist davon überzeugt, dass dieses Co-Finanzierungs-Angebot für den Erfolg des Unternehmens sehr hilfreich sein wird, insbesondere in Skandinavien, den ausgewählten Ländern des sogenannten Südkegels (Chile, Peru und Uruguay) und in Mexiko.

Senvion hat bei diesen Expansionsinitiativen bereits Erfolge erzielt. So konnte Senvion bereits eine lokale Präsenz in Form eines Vertriebs- oder Vertretungsbüros in der Türkei, Japan, Schweden, Chile und Indien etablieren. Die ersten Vertriebs- und Marketinganstrengungen von Senvion haben bereits zu ersten Vertragsunterzeichnungen in einigen dieser Märkte geführt, vor allem in Norwegen und Japan. Senvion geht davon aus, für einen Markteintritt in Indien besonders gut aufgestellt zu sein – das Land ist nach China der größte Markt in der Region Asien-Pazifik (*Quelle: MAKE Consulting Outlook 2015*) Darüber hinaus wird der indische Markt hauptsächlich von lokalen Marktteilnehmern bedient (*Quelle: MAKE Consulting India 2015*) Im Rahmen der Strategie von Senvion zum Markteintritt in Indien hat das Unternehmen 2015 einen voll funktionsfähigen Forschungs- und Entwicklungsstandort errichtet und plant den Aufbau und die Nutzung einer lokalen Beschaffungskette zur Versorgung, Installation und Wartung seiner Windkraftanlagen für windschwache Regionen in Indien. Darüber hinaus plant Senvion, mittelfristig einen Großteil seines Beschaffungsbedarfs vor Ort zu decken. Im Rahmen der Expansionsstrategie in Indien durch Anpassung an den indischen Markt plant Senvion außerdem, ein vertretungsberechtigtes lokales Team aufzubauen und seine lokale Präsenz durch Ernennung eines CEO für Indien zu stärken, der über umfassende Kenntnisse des lokalen Marktes verfügt. Darüber hinaus konnte Senvion während der Zeit als Tochtergesellschaft der Suzlon-Unternehmensgruppe vor der Übernahme umfangreiche Erkenntnisse gewinnen und einige Mitglieder des Geschäftsleitungsteams verfügen über operative Erfahrung in und enge Verbindungen zu Indien. Senvion plant außerdem, sein niedrigpreisiges Angebot in Indien mit einem Schwerpunkt auf speziellen Produkten und einer lokalen Produktion und Beschaffungskette auszubauen. Derzeit ist Senvion im Begriff, eine neue Windkraftanlage mit 2 MW und einem größeren Durchmesser speziell für den indischen Markt zu entwickeln, der noch immer vorwiegend ein Markt für Anlagen mit 2 MW ist. Zusätzlich strebt Senvion den schnellen Übergang zum Angebot von schlüsselfertigen Lösungen an, die den Erwartungen des indischen Marktes entsprechen. Senvion geht davon aus, über das Know-how und die Erfahrung zur schnellen Anpassung an die Anforderungen und Geschäftspraktiken vor Ort in den neuen Zielmärkten zu verfügen.

Förderung der Technologieführerschaft durch kontinuierliche Konzentration auf Forschung, Entwicklung und Verringerung der Stromgestehungskosten

Senvion ist ein Technologiepionier mit umfangreicher Produktpipeline in verschiedenen Kategorien von Windkraftwerken, Größen und Windklassen und baut derzeit eine Produktpipeline zur Ergänzung der bestehenden Produkte auf. Senvion hat über mehrere Jahrzehnte umfangreiches Ingenieurwissen kultiviert und entwickelt ständig neue Produkte, um den technologischen Anforderungen seiner Kunden und den geografischen Märkten, in denen das Unternehmen tätig ist, zu genügen. In den zum 31. März 2013, 2014 und 2015 endenden Geschäftsjahren sowie im zum 31. Dezember 2015 endenden Rumpfgeschäftsjahr, gab die Senvion GmbH EUR 193,2 Mio. für Forschung und Entwicklung aus, erhielt über 380 Patenterteilungen und beschrieb über 880 Erfindungen.

Senvion möchte in seinen künftigen Produkten die Stromgestehungskosten weiter senken. Die wichtigsten Entwicklungsfaktoren für die Senkung der Stromgestehungskosten sind Steigerungen der jährlichen Energieproduktion von Windkraftanlagen und die Verringerung der mit Windkraftanlagen verbundenen Kosten. Senvion hat vor seinen Wettbewerbern technologische Innovationen entwickelt und konnte so die Stromgestehungskosten sprunghaft senken. 2015 führte Senvion beispielsweise seine neueste Turbine der 3.XM-Plattform ein, die 3.4M140, die ab 2018 erhältlich sein wird. Die 3.4M140 wird als effizientestes Windkraftwerk für geringe Windgeschwindigkeiten bezeichnet (*Quelle: MAKE Consulting Supplier Study 2015*) und erzielt eine um 20 % höhere Ausbeute als die 3.0M122. Mit der 3.4M140 konnte Senvion die Lebensdauer von Windkraftanlagen um 5 Jahre auf 25 Jahre verlängern und den verfügbaren Windkraftanlagendurchmesser um 18 Meter auf von 122 Meter bis 140 Meter vergrößern. Die 3.4M140 wird in Nabenhöhen von 110 Metern und 130 Metern mit 68 Meter langen Rotorblättern erhältlich sein. Die Kombination dieser Nabenhöhen und dieser Rotorblattlänge ermöglicht höhere Erträge an windschwachen Standorten wie in Waldgebieten und im Gebirge. Die 3.4M140 enthält auch die NES-Technologie von Senvion, neue aeroakustische Anbauteile, die den Geräuschpegel in allen Betriebsstufen weiter verringern, sowie eine neue Rotorblattsteuerung zur Verringerung der Turbinenbelastung.

Die Forschungs- und Entwicklungsarbeit von Senvion resultiert in einer umfangreichen Produkteinführungs-Pipeline und schafft ein umfangreiches künftiges Portfolio. Senvion entwickelt derzeit Windkraftanlagenmodelle auf der Grundlage der jeweiligen Produktplattformen und plant, mit der Vermarktung der neuen Produkte der MM-, 3.XM- und 6.XM-Serie in den kommenden zwei oder

drei Jahren zu beginnen – u. a. mit einer 3/4.XM-Windkraftanlage für Gebiete mit mittleren Windstärken. Neben eigener Forschung und Entwicklung erwägt Senvion möglicherweise auch geeignete Technologie-Zukäufe mit Mehrwert wie z. B. den jüngsten Erwerb der RodPack-Technologie.

Verbesserung der betrieblichen Prozesse

Zur Unterstützung des Unternehmensziels, die Stromgestehungskosten für seine Kunden zu senken, ermittelt Senvion ständig Maßnahmen zur Effizienzsteigerung in der gesamten Beschaffungskette und setzt diese um. Vor allem strebt Senvion eine weitere Senkung der indirekten Fixkosten an. Die Maßnahmen von Senvion sollen die Materialkosten senken, z. B. durch den Einsatz hybrider Türme und hoher Stahltürme. Auch das aktive Management der Beschaffungskette ermöglicht die Umsetzung von Kosteneinsparungen. Senvion sucht und findet ständig zusätzliche und alternative Lieferanten und verhandelt Konditionen mit bestehenden Lieferanten neu, um seine Kosten weiter zu senken. Bei der Auswahl seiner Lieferanten plant Senvion, immer stärker auf Ausschreibungsverfahren zurückzugreifen, um den Lieferanten mit den geringsten Kosten zu ermitteln. Senvion ist davon überzeugt, dass Value Engineering und die Optimierung des internen Designs die Senkung der Stromgestehungskosten ebenfalls unterstützen können. Die Standardisierung und Modularisierung der Windkraftanlagen minimiert die Komplexität und maximiert die Flexibilität, sodass Senvion die Bedürfnisse jedes Marktes bedienen kann. Senvion plant, dieses Ziel durch Optimierung der internen Designs zu erreichen, um den Anteil standardisierter Komponenten in seinen Windkraftanlagen zu steigern und den Installationsprozess zu standardisieren und so die Installationsdauer und -kosten für Windkraftanlagen zu verringern. Zusätzlich steigern Verbesserungen im Projektmanagement und Kürzungen des Installationszyklus die Effizienz und senken die Stromgestehungskosten, indem sie beispielsweise die Zahl der Kran-Mietttage beim Aufbau einer Windkraftanlage reduzieren. Die zusätzlichen Möglichkeiten von Senvion zur Kostensenkung schließen strenge Kontrolle der Betriebskosten, Auslagerung einiger Geschäftsbereiche durch z. B. Verlagerung von Geschäftsaktivitäten und Funktionen, die nicht zum Kerngeschäft gehören, nach Indien und Nearshoring einiger Geschäftsbereiche durch z. B. Verlagerung der Supportfunktionen nach Osteuropa ein.

Senvion ist darüber hinaus im Begriff, eine lokale Beschaffungskettenstrategie in seinen neuen Zielmärkten umzusetzen, besonders in Bezug auf Indien und die Türkei. Dies soll Senvion u. a. in die Lage versetzen, lokale Anforderungen für Inhalte einzuhalten, die aufsichtsrechtliche Vorteile wie höhere Einspeisetarife in der Türkei und Kostensenkungen in Indien auslösen. Senvion plant kurzfristig die Beschaffung eines Großteils der für den indischen Markt benötigten Komponenten vor Ort und möchte langfristig seine lokale Beschaffungskette in Indien zur Schaffung eines Umschlagplatzes für die Versorgung anderer Länder nutzen. In der Türkei plant Senvion kurzfristig einen Großteil der Beschaffung vor Ort, anfangs Türme und später Rotorblätter, Generatoren und Umrichter-Schränke. Weltweit möchte Senvion die Beschaffung durch eine Kombination aus lokalen Lieferanten und weltweiten Lieferanten mit einer Präsenz vor Ort lokalisieren. Darüber hinaus plant Senvion im Rahmen der Anstrengungen zur Verbesserung der Kostenbasis eine immer stärkere Verlagerung der Lieferantenbasis in Niedrigpreisregionen wie Osteuropa und Asien, wo das Unternehmen kürzlich ein Büro in Schanghai eröffnet hat. Senvion beschafft derzeit weniger als 5 % in Asien und geht davon aus, langfristig eine zweistellige Beschaffungsquote zu erreichen. Die lokale Beschaffungskettenstrategie von Senvion umfasst auch aktives Lieferantenmanagement und die kontinuierliche Ermittlung zusätzlicher und alternativer Lieferanten sowie die Neuverhandlung von Lieferverträgen, um Kosteneinsparungen zu erreichen.

Ausblick

Im Geschäftsjahr 2016 strebt die Senvion GmbH ein hohes einstelliges prozentuales Ertragswachstum an und berücksichtigt dabei das verhalten positive weltweite Wirtschaftsumfeld, den positiven Trend für ihre Produkte, vor allem in Deutschland, Großbritannien und Kanada – wie aus dem Auftragsbuch für diese Märkte ersichtlich – die Durchführung zweier großer Offshore-Aufträge sowie die hohen Wachstumsprognosen für ihr Servicegeschäft. Senvion plant mittelfristig eine Beschleunigung seines Wachstums, sobald die Windkraftanlage 3.4M140 erhältlich ist. Das Unternehmen strebt an, seine starke Wettbewerbsposition zu nutzen, um die Prognose bezüglich der Entwicklung des Segments für geringe Windstärken zu übertreffen. In Bezug auf das Nettoergebnis für den Berichtszeitraum strebt die Senvion GmbH für das Geschäftsjahr 2016 ein moderates Wachstum im Vergleich zum vorherigen Geschäftsjahr 2015 an. Trotz des erwarteten Ertragswachstums und der erhofften positiven

Auswirkungen der kontinuierlichen Verbesserungen in der betrieblichen Effizienz der Senvion GmbH dürften sich die EBIT- und die EBITDA-Marge im Geschäftsjahr 2016 auf dem Level des Vorjahres bewegen – vor allem aufgrund der durch den erneuten Fokus auf neue Märkte erwarteten Aufwendungen.

Das tatsächliche Geschäftsergebnis kann durch eine Vielzahl von Faktoren, die Senvion zu einem großen Teil nicht beeinflussen kann, beeinträchtigt werden, z. B. allgemeines wirtschaftliches Umfeld, aufsichtsrechtliche Vorgaben, Wettbewerb und potenzielle Defekte an Senvion Windkraftanlagen und deren Installationen. Das Geschäftsergebnis von Senvion kann erheblich von den Schätzungen und Planungsszenarien abweichen, daher können sich die Geschäfte von Senvion und das tatsächliche Geschäftsergebnis wesentlich von den oben dargestellten Informationen unterscheiden. Das Geschäftsergebnis von Senvion ist möglicherweise nicht so vorteilhaft wie in allen obigen Szenarien beschrieben. Senvion plant derzeit nicht, diese Informationen zu aktualisieren oder in Zukunft ähnliche Informationen herauszugeben.

Ausgewählte Finanzinformationen

Tabelle 1: Ausgewählte Finanzinformationen der Servion GmbH und die konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung der Servion S.à r.l.

	Servion GmbH			Servion S.à r.l.		
	Geschäftsjahr endend zum			Neunmonats-	Rumpf-	Geschäftsjahr
	31. März			zeitraum	geschäftsjahr	endend zum
	2013	2014	2015	endend zum	endend zum	31. Dezember
			31. Dezember	2014	2015	2015
			(geprüft)			
			(in Mio. €)			
Umsatzerlöse	2.294,4	1.758,9	1.921,8	1.465,4	1.683,0	1.560,6
Bestandsveränderungen an unfertigen Erzeugnissen	(93,8)	12,3	4,4	(47,3)	(64,6)	(38,3)
Andere aktivierte Eigenleistungen	20,5	23,4	38,8	26,0	31,8	28,7
Gesamtleistung	2.221,1	1.794,6	1.965,0	1.444,1	1.650,2	1.551,0
Sonstige betriebliche Erträge ⁽¹⁾	69,9	43,7	33,7	23,9	37,7	40,1
Materialaufwand/ Aufwand für bezogene Leistungen	(1.836,3)	(1.366,0)	(1.476,9)	(1.079,2)	(1.186,2)	(1.216,7)
Personalaufwand	(198,3)	(196,2)	(208,9)	(153,2)	(172,1)	(154,7)
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	(41,0)	(44,8)	(53,9)	(39,2)	(41,7)	(106,6)
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(221,9)	(152,0)	(188,9)	(135,9)	(162,1)	(171,8)
Betriebsergebnis vor Reorganisationsaufwendungen	(6,4)	79,2	70,1	60,5	125,8	(58,6)
Reorganisationsaufwendungen ⁽²⁾	0,0	(38,0)	0,0	0,0	(8,0)	(8,0)
Betriebsergebnis	(6,4)	41,2	70,1	60,5	117,8	(66,6)
Zinsen und ähnliche Finanzerträge	2,8	1,1	2,0	1,3	7,3	1,0
Zinsen und ähnliche Finanzaufwendungen	(16,3)	(16,2)	(20,0)	(14,6)	(22,6)	(61,8)

Ergebnisanteil aus Gemeinschafts- unternehmen	0,2	—	—	—	—	—
Ergebnis vor Steuern	(19,7)	26,1	52,1	47,2	102,4	(127,4)
Einkommenssteuern	7,8	(13,8)	(21,2)	(18,7)	(32,1)	20,8
Ergebnis aus fortgeführten Geschäftsbereichen	(11,9)	12,4	30,9	28,5	70,4	—
Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	(0,4)	(7,5)	1,2	1,1	0,0	—
Jahresergebnis	(12,4)	4,8	32,1	29,5	70,4	(106,6)

⁽¹⁾ Die sonstigen betrieblichen Erträge umfassen Erträge aus Währungsdifferenzen, Erträge aus Sicherungsgeschäften, Versicherungsentschädigungen/Schadenersatz, Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen, Investitionszulagen, Zulagen für Forschung & Entwicklung, Erträge aus der Auflösung von Einzelwertberichtigungen und übrige betriebliche Erträge.

⁽²⁾ Die Reorganisationsaufwendungen betreffen das Effizienzsteigerungsprogramm POWER, mit dem die Senvion GmbH ihre Organisationsstruktur verändert hat, um Ineffizienzen abzubauen und duplizierte Funktionen zu standardisieren. Die mit der Reorganisation verbundenen Aufwendungen betreffen Rechts- und Beratungskosten (sonstige betriebliche Aufwendungen) sowie Personalaufwendungen, die durch die frühzeitige Entlassung von Mitarbeitern und die Aufhebung von Arbeitsverträgen verursacht wurden. Die Reorganisationsaufwendungen für das zum 31. Dezember 2015 endende Rumpfgeschäftsjahr und das für die Senvion S.à r.l. zum 31. Dezember 2015 endende Geschäftsjahr beziehen sich auf Restrukturierungskosten die im Zusammenhang mit der Schließung der Tochtergesellschaft PowerBlades Inc., Ontario, Kanada, der Senvion im Jahr 2015 entstanden sind.

Tabelle 2: Ausgewählte Finanzinformationen aus den Konzern-Bilanzen der Servion GmbH und der Servion S.à r.l.

	Servion GmbH			Servion S.à r.l.	
	Zum 31. März		Zum 31. Dezember	Zum 31. Dezember	
	2013	2014	2015	2015	2015
			(geprüft)		
			(in Mio. €)		
Aktiva					
Kurzfristige Vermögenswerte					
.....	1.226,0	1.234,9	1.269,7	1.413,9	1.224,8
Davon zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte					
.....	28,9	13,3	16,5	0,0	—
Langfristige Vermögenswerte					
.....	319,9	340,6	359,7	359,7	901,4
Aktiva	1.546,0	1.575,5	1.629,4	1.773,6	2.126,2
Passiva					
Kurzfristige Verbindlichkeiten					
.....	966,7	986,5	1.038,8	1.126,6	1.129,7
Davon Verbindlichkeiten, die im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten stehen					
.....	9,7	3,2	2,4	0,0	—
Langfristige Verbindlichkeiten					
.....	77,3	78,8	51,6	40,4	1.065,8
Den Anteilseignern des Mutterunternehmens zustehendes Eigenkapital					
.....	493,1	505,2	532,0	606,6	(69,6)
Anteile ohne beherrschenden Einfluss					
.....	8,9	5,1	7,0	-	0,2
Eigenkapital					
.....	502,0	510,2	539,0	606,6	(69,4)
Passiva					
.....	1.546,0	1.575,5	1.629,4	1.773,6	2.126,2

Tabelle 3: Ausgewählte Finanzinformationen aus den Konzern-Kapitalflussrechnung der Senvion GmbH und der Senvion S.à r.l.⁽¹⁾

	Senvion GmbH					Senvion S.à r.l.
	Geschäftsjahr endend zum 31. März			Neunmonats- zeitraum endend zum 31. Dezember	Rumpfge- schäftsjahr endend zum 31. Dezember	Geschäftsjahr endend zum 31. Dezember
	2013	2014	2015	2014	2015	2015
	(geprüft) (in Mio. €)					
Zahlungsmittel und - äquivalente zu Beginn der Periode	264,2	231,4	268,5	268,5	300,0	0,0
Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit	26,9	110,8	120,0	140,3	350,8	318,1
Cash Flow aus der Investitionstätigkeit	(50,8)	(65,5)	(80,9)	(59,3)	(235,2)	(779,1)
Cash Flow aus der Finanzierungstätigkeit.....	(9,0)	(8,2)	(7,5)	(5,6)	(3,8)	874,4
Verminderung/ Erhöhung der Zahlungsmittel und -äquivalente	(32,9)	37,1	31,5	75,5	111,7	413,4
Zahlungsmittel und - äquivalente am Ende der Periode	231,4	268,5	300,0	344,0	411,8	413,4

Tabelle 4: Ausgewählte Finanzinformationen der nach Geschäftsbereich und Region der Senvion GmbH

	Senvion GmbH				
	Geschäftsjahr endend zum 31. März			Neunmonats- zeitraum endend zum 31. Dezember	Rumpfgeschäfts- jahr endend zum 31. Dezember
	2013	2014	2015	2014	2015
	(geprüft) (in Mio. €)				
Nach Geschäftsbereich und Region gegliederte Umsatzerlöse:					
Umsatzerlöse aus dem Verkauf					
von Onshore-Windturbinen	1.768,5	1.483,0	1.605,5	1.236,4	1.432,2
Deutschland.....	322,1	565,9	763,3	563,4	562,3
Vereinigtes Königreich	180,6	185,6	109,8	64,2	193,8
Kanada	378,5	230,8	187,5	179,9	245,9
Frankreich.....	149,8	148,9	176,1	145,7	113,8
Australien.....	0,0	84,3	203,1	179,9	37,8
Vereinigte Staaten.....	345,8	0,1	0,1	0,0	0,3
Andere Länder.....	391,7	267,3	165,6	103,3	278,2
Umsatzerlöse aus dem Verkauf					
von Offshore-Windturbinen	369,1	82,5	101,3	73,6	71,0
Services	130,5	174,0	194,0	138,1	177,2
Sonstige	26,4	19,3	21,0	17,4	2,6

Tabelle 5: Sonstige historische Finanz- und Geschäftsdaten der Senvion GmbH und der Senvion S.à r.l.⁽¹⁾

	Senvion GmbH			Senvion S.à r.l.		
	Geschäftsjahr endend zum			Neunmonats- zeitraum	Rumpf- geschäfts-jahr	Geschäfts-jahr
	31. März			endend zum	endend zum	endend zum
	2013	2014	2015	31. Dezember	31. Dezember	31. Dezember
	(ungeprüft)					
	(in Mio. €, soweit nicht anders angegeben)					
EBIT ⁽¹⁾	(6,4)	79,2	70,1	60,5	125,8	(58,6)
EBIT-Marge ⁽²⁾	(0,3 %)	4,5 %	3,6 %	4,1%	7,5 %	(3,8 %)
Bereinigtes EBIT ⁽³⁾	48,3	79,9	90,2	72,3	136,3	136,4
Bereinigte						
EBIT-Marge ⁽⁴⁾	2,1 %	4,5	4,7 %	4,9%	8,1%	8,7%
EBITDA ⁽⁵⁾	34,6	124,1	124,0	99,7	167,5	48,0
EBITDA-Marge ⁽⁶⁾	1,5 %	7,1 %	6,5 %	6,8%	10,0%	3,1%
Bereinigtes EBITDA ⁽⁷⁾	89,3	124,7	144,1	111,5	178,1	173,7
Bereinigte						
EBITDA-Marge ⁽⁸⁾	3,9%	7,1%	7,5%	7,6%	10,6%	11,1%
Auftragsbestand für						
Windenergieanlagen („WEA“)						
(zum Periodenende) ⁹	3.218,0	3.567,0	3.666,9	3.3394,6	3.435,8	-
Unterzeichnete Verträge ⁽¹⁰⁾	1.703,3	1.890,4	2.001,1	1.856,6	1.598,4	-
Netto-Auftragsbestand ⁽¹¹⁾	1.514,7	1.676,6	1.665,7	1.538,0	1.837,4	-
Weltweit installierte Leistung (in						
MW) ⁽¹²⁾	2.201,6	1.487,3	1.843,6	1.546,0	1.437,8	1.354,0
Weltweit installierte WEAs						
(Anzahl) ⁽¹³⁾	941	595	683	553	601	565
Mitarbeiter						
(Anzahl zum Periodenende) ⁽¹⁴⁾	3.338	3.314	3.647	3.450	3.871	3.912
Net working capital (zum						
Periodenende) ⁽¹⁵⁾	210,9	213,3	159,6	-	92,5	-
Total capital employed ⁽¹⁶⁾	325,8	309,3	276,7	-	235,2	583,0
Return on capital employed						
(„ROCE“) (in %) ⁽¹⁷⁾	14,8	25,8	32,6	-	58,0	23,4

⁽¹⁾ Die Tabelle zeigt ausgewählte historische Finanz- und Geschäftsdaten (i) der Senvion GmbH für die zum 31. März 2015, 31. März 2014 und 31. März 2013 endenden Geschäftsjahre, für das zum 31. Dezember 2015 endende Rumpfgeschäftsjahr und für den zum 31. Dezember 2014 endenden Neunmonatszeitraum, und (ii) Senvion S.à r.l. für das zum 31. Dezember 2015 endende Geschäftsjahr (in die die operativen Ergebnisse Senvions erst ab dem 29. April 2015 einfließen). Bei den in der nachstehenden Tabelle enthaltenen Angaben handelt es sich um nicht nach IFRS ermittelte Messgrößen und Kennzahlen, die weder nach IFRS noch aufgrund von Rechnungslegungsstandards einer anderen Rechtsordnung erforderlich sind bzw. ausgewiesen werden. Es handelt sich um ergänzende Messgrößen für die Leistung der Senvion GmbH oder Senvion S.à r.l., die für Managementzwecke verwendet werden und nicht isoliert oder alternativ zum Betriebsergebnis, dem Jahresergebnis oder dem Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit oder sonstigen nach IFRS abgeleiteten Leistungsmessgrößen betrachtet werden sollten. Senvion glaubt, dass die Darstellung dieser nicht IFRS Messgrößen und Kennzahlen einem Verständnis für die zugrundeliegende operative Leistung der Senvion GmbH oder Senvion S.à r.l. nützlich sind. Solche Messgrößen und Kennzahlen sind nur als ergänzend zu Leistungsindikatoren in Übereinstimmung mit IFRS gedacht und sollten immer zusammen mit den dargestellten Leistungsindikatoren nach IFRS und nicht isoliert verwendet werden, weil ihre Fähigkeit bedeutsame Information zu vermitteln in mehrerlei Hinsicht beschränkt ist. Anleger sollten sich nicht sorglos auf solche Messgrößen und Kennzahlen verlassen, die nicht in Übereinstimmung mit IFRS erstellt wurden.

⁽²⁾ EBIT ist definiert als das Betriebsergebnis vor Reorganisationsaufwendungen. Bei dieser Messgröße handelt es sich nicht um eine nach IFRS definierte Finanzkennzahl. In diesem Zusammenhang ist zu beachten, dass nicht alle Unternehmen nicht nach IFRS definierte Posten auf dieselbe Art und Weise ermitteln und dass infolgedessen diese Messgrößen mit von anderen Gesellschaften verwendeten und ähnlich umschriebenen Messgrößen nicht notwendigerweise vergleichbar sind.

⁽³⁾ Die EBIT-Marge ist definiert als EBIT, ausgedrückt als Prozentsatz der Umsatzerlöse.⁽⁴⁾ Das Bereinigte EBIT ist definiert als EBIT nach Bereinigung um Sondereffekte. Zu den Anpassungen des EBIT gehören die Auflösungen von pauschalisierten Gewährleistungsrückstellungen, Abschreibungen im Zusammenhang mit Seelieferverträgen für den Offshore-O&M-Service sowie Zuführungen zu Einzelrückstellungen Gewährleistung für technische Probleme im Zusammenhang mit Offshore-Rotorblättern der 6.XM WEA-Reihe der Senvion GmbH und Senvion, sowie für Effekte aus den Übernahmepreisallokationen im Zusammenhang mit der Akquisition und Transaktionskosten. Das Bereinigte EBIT ist keine nach IFRS definierte Finanzkennzahl. In diesem Zusammenhang ist zu beachten, dass nicht alle Unternehmen nicht nach IFRS definierte Posten auf dieselbe Art und Weise ermitteln und dass infolgedessen diese Messgrößen mit von anderen Gesellschaften verwendeten und ähnlich umschriebenen Messgrößen nicht notwendigerweise vergleichbar sind.

⁽⁵⁾ Die Bereinigte EBIT-Marge ist das Bereinigte EBIT, ausgedrückt als Prozentsatz der Umsatzerlöse.

- (6) EBITDA ist definiert als das Betriebsergebnis vor Reorganisationsaufwendungen und Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte. Bei dieser Messgröße handelt es sich nicht um eine nach IFRS definierte Finanzkennzahl. In diesem Zusammenhang ist zu beachten, dass nicht alle Unternehmen nicht nach IFRS definierte Posten auf dieselbe Art und Weise ermitteln und dass infolgedessen diese Messgrößen mit von anderen Gesellschaften verwendeten und ähnlich umschriebenen Messgrößen nicht notwendigerweise vergleichbar sind.
- (7) Die EBITDA-Marge ist definiert als EBITDA, ausgedrückt als Prozentsatz der Umsatzerlöse.
- (8) Das Bereinigte EBITDA ist definiert als EBITDA nach Bereinigung um Sondereffekte. Zu den Anpassungen des EBITDA gehören die Bereinigung um Strafzahlungen inklusive Schadensersatz für Produktionsausfälle, die Auflösungen von pauschalierten Gewährleistungsrückstellungen und Abschreibungen im Zusammenhang mit Seetransportverträgen über den Bau von Schiffen für den O&M-Offshore-Service sowie Zuführungen zu Einzelrückstellungen Gewährleistung für technische Probleme im Zusammenhang mit Offshore-Rotorblättern der 6.XM WEA-Reihe der Servion GmbH und Servion, sowie für Effekte aus den Übernahmepreisallokationen im Zusammenhang mit den Akquisition- und Transaktionskosten. Das Bereinigte EBITDA ist keine nach IFRS definierte Finanzkennzahl. In diesem Zusammenhang ist zu beachten, dass nicht alle Unternehmen nicht nach IFRS definierte Posten auf dieselbe Art und Weise ermitteln und dass infolgedessen diese Messgrößen mit von anderen Gesellschaften verwendeten und ähnlich umschriebenen Messgrößen nicht notwendigerweise vergleichbar sind.
- (9) Die Bereinigte EBITDA-Marge ist das Bereinigte EBITDA, ausgedrückt als Prozentsatz der Umsatzerlöse.
- (10) Der Auftragsbestand ist definiert als unterzeichnete Verträge und Netto-Auftragsbestand zu einem bestimmten Berichtsstichtag. Zusätzlich zum Auftragsbestand der Servion GmbH für WEAs, hatte die Servion GmbH einen Auftragsbestand für O&M-Services von jeweils EUR 1.667,3 Mio., EUR 1.499,9 Mio., EUR 1.525,9 Mio. und EUR 1.971,5 Mio. für das zum 31. März 2013 endende Geschäftsjahr, für das zum 31. März 2014 endende Geschäftsjahr, für das zum 31. März 2015 endende Geschäftsjahr und für das zum 31. Dezember 2015 endende Rumpfgeschäftsjahr.
- (11) Unterzeichnete Verträge sind definiert als die im Wege eines formgemäß verbindlichen Vertrags, der aufschiebenden Bedingungen unterliegt oder aus sonstigen Gründen nicht vollumfänglich wirksam wird, von Kunden erhaltenen Aufträge der Servion GmbH zu einem bestimmten Datum.
- (12) Netto-Auftragsbestand ist definiert als im Wege eines formgemäß verbindlichen Vertrags nach Erfüllung sämtlicher aufschiebender Bedingungen von Kunden erhaltene verbindliche Aufträge für WEAs der Servion GmbH, abzüglich gemäß Fertigstellungsgrad-Methode bereits vereinnahmter Umsatzerlöse, zu einem bestimmten Datum.
- (13) Weltweit installierte WEA ist die Anzahl der von der Servion GmbH und Servion S.à r.l. innerhalb der genannten Perioden installierten WEA.
- (14) Weltweit installierte WEA ist die Anzahl der von der Servion GmbH und Servion S.à r.l. innerhalb der genannten Perioden installierten WEA.
- (15) Mitarbeiter ist die Gesamtzahl der fest angestellten Mitarbeiter am jeweils letzten Tag der genannten Perioden.⁽¹⁶⁾ Das Net Working Capital (Nettoumlaufvermögen) ist folgendermaßen berechnet: Die gesamten Vermögenswerte (bereinigt um liquide Mittel und Vermögenswerte, die als zur Veräußerung gehalten werden) abzüglich der gesamten Verbindlichkeiten (bereinigt um Provisionen, Verbindlichkeiten, die im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten stehen, kurzfristige Darlehen und kurzfristiger Anteil an langfristigen Darlehen).
- (17) Das eingesetzte Gesamtkapital entspricht den gesamten langfristigen Vermögenswerten und dem Net working capital abzüglich latenter Steuern (aktiver latenter Steuern) und Rückstellungen zum jeweiligen Berichtsstichtag.
- (18) ROCE, oder return on capital employed, entspricht dem Bereinigten EBIT für den jeweiligen Berichtszeitraum, ausgedrückt als Prozentsatz des eingesetzten Gesamtkapitals am Ende des jeweiligen Berichtszeitraums (jeweiliger Berichtsstichtag).

Tabelle 6: Pro-Forma Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für den Zeitraum vom 1. Januar 2015 bis zum 31. Dezember 2015

Der Zweck der konsolidierten Pro-Forma-Konzern-Finanzinformationen ist es zu illustrieren, welche wesentlichen materiellen Auswirkungen die Übernahme der Senvion GmbH mit ihren direkt und indirekt gehaltenen Tochtergesellschaften und das entsprechende Finanzierungskonzept auf historische Finanzinformationen der Senvion S.à r.l. gehabt hätten, hätte die Struktur der Senvion S.à r.l. im Zeitraum vom 1. Januar 2015 bis zum 31. Dezember 2015 bereits in Form der Senvion GmbH wie nach er Übernahme ab dem 29. April 2015 bestanden.

Die Pro-Forma-Konzern-Finanzinformationen sind ausschließlich zu illustrativen Zwecken gedacht. Aufgrund ihres Charakters beschreiben die Pro-Forma-Konzern-Finanzinformationen lediglich eine hypothetische Situation und geben keine Auskunft über die tatsächlichen Ergebnisse der Senvion. Die Pro-Forma-Konzern-Finanzinformationen sind nur aussagekräftig im Zusammenhang mit dem geprüften Konzernabschluss der Senvion S.à r.l. für das zum 31. Dezember 2015 endende Geschäftsjahr.

Pro-Forma-Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung				
Senvion S.A.		Pro-forma-Bereinigungen		
Geschäftsjahr endend zum 31. Dezember 2015	Historische Finanzinformation der Senvion und der Senvion GmbH für den Zeitraum von 1. Januar 2015 – 28. April 2015		Pro Forma Bereinigungen	Pro-forma-Konzern- Gewinn- und Verlustrechnung für das zum 31. Dezember 2015 endende Jahr
	(ungeprüft) (in Mio. €)			
Umsatzerlöse	1.560,6	578,9		2.139,5
Bestandsveränderungen an unfertigen Erzeugnissen	(38,3)	25,3		(13,0)
Andere aktivierte Eigenleistungen28.7	28,7	15,9		44,6
Gesamtleistung	1.551,0	620,1		2.171,1
Sonstige betriebliche Erträge ⁽¹⁾	40,1	14,2		54,3
Materialaufwand/Aufwand für bezogene Leistungen.....	(1.216,6)	(462,9)	(1,5)	(1.681,0)
Personalaufwand.....	(154,7)	(74,9)		(229,6)
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	(106,6)	(19,1)	(34,6)	(160,3)
Sonstige betriebliche Aufwendungen	/171,8	(68,0)		(239,8)
Betriebsergebnis vor Sondereffekten aus der Reorganisation	(58,6)	9,4	(36,1)	(85,3)
Sondereffekte aus der Reorganisation	(8,0)	0		(8,0)
Betriebsergebnis	(66,6)	9,4	(36,1)	(93,3)
davon	(15,5)		(36,1)	(193,6)
<i>Auswirkungen der Übernahmepreisallokationen</i>				
Zinsen und ähnliche Finanzerträge	1,0	0,7		1,7
Zinsen und ähnliche Finanzaufwendungen	(61,8)	(14,0)	(20,8)	(96,6)
Ergebnis vor Steuern	(127,4)	(3,8)	(56,9)	(188,2)
Einkommenssteuer.....	20,8	0,1	11,2	32,1
Ergebnis aus fortgeführten Geschäftsbereichen	(106,6)	(3,8)	(54,7)	(156,1)

Zusätzliche pro-forma Finanzinformationen

Zusätzlich zu den pro-forma konsolidierten Gewinn- und Verlustrechnungsinformationen oben, zeigen die nachfolgenden Tabellen das bereinigte pro-forma Nettoergebnis für den Zeitraum, das bereinigte pro-forma EBIT und das bereinigte pro-forma EBITDA von Senvion S.à r.l. für das zum 31. Dezember 2015 endende Geschäftsjahr, sowie jeweils für diesen Zeitraum die Überleitungsrechnungen vom pro-

forma Nettoergebnis zum bereinigten *pro-forma* Nettoergebnis, vom *pro-forma* Nettoergebnis zum bereinigten *pro-forma* EBIT und vom *pro-forma* Betriebsergebnis zum bereinigten *pro-forma* EBITDA.

Die Geschäftsführung glaubt, dass die Darstellung des bereinigten *pro-forma* Nettoergebnisses für den Zeitraum, bereinigtes *pro-forma* EBIT und bereinigtes *pro-forma* EBITDA für Anleger nützlich ist, weil es den Anlegern zusätzliche Informationen über die finanzielle Leistung dadurch zur Verfügung stellt, dass bestimmte Posten ausgeschlossen werden, die nach Überzeugung der Geschäftsführung nicht die Kerngeschäftstätigkeit der Senvion S.à r.l. widerspiegeln. Das bereinigte *pro-forma* Nettoergebnisses für den Zeitraum, bereinigtes *pro-forma* EBIT und bereinigtes *pro-forma* EBITDA sind keine definierten finanziellen Kennzahlen nach IFRS. Es sollte in diesem Zusammenhang zur Kenntnis genommen werden, dass nicht alle Gesellschaften die Posten, die nicht nach IFRS definiert sind, in der gleichen Weise berechnen und dass die berichteten Kennzahlen deswegen nicht notwendigerweise mit ähnlich beschriebenen und verwendeten Kennzahlen anderer Gesellschaften vergleichbar sind. Die dargestellten Nicht-IFRS Kennzahlen sollten zusätzlich, und nicht alternativ, zu den Kennzahlen zur Kenntnis genommen werden, die in Übereinstimmung mit IFRS erstellt wurden.

Tabelle 7: Überleitung des *pro-forma* Nettoergebnisses für den Zeitraum zum bereinigten *pro-forma* Nettoergebnis für den Zeitraum

	Senvion S.à r.l. ¹ (ungeprüft) in Mio. €
Pro forma Nettoergebnis	(156,1)
Bereinigt um:	
Effekte aus <i>pro-forma</i> Übernahmepreisallokationen.....	193,6
<i>Pro-forma</i> Transaktionskosten	27,7
<i>Pro-forma</i> Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit den Vorzugsaktien	34,8
<i>Pro-forma</i> Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit der Zwischenfinanzierung der Akquisition	1,1
<i>Pro-forma</i> Abschreibung von zurückgestellten Gebühren im Zusammenhang mit einer früheren syndizierten Fazilität	7,0
<i>Pro-forma</i> Reorganisationsaufwendungen	8,0
<i>Pro-forma</i> Gewährleistungsrückstellungen im Zusammenhang mit einem technischen Problem mit Offshore-Rotorblättern der 6.XM WEA-Reihe	21,7
<i>Pro-forma</i> Auflösung von pauschalierten Gewährleistungsrückstellungen	(3,7)
<i>Pro-forma</i> Einkommenssteuerauswirkungen, die sich auf die obigen Bereinigungen beziehen	(82,8)
<i>Pro-forma</i> Steuerauswirkungen auf die deutsche Zinsschranke	11,5
Angepasstes pro-forma Nettoergebnis	62,8

⁽¹⁾ Bereinigtes *pro-forma* Nettoergebnis ist definiert als *pro-forma* Nettoergebnis für den Zeitraum nach der Anwendung der Bereinigungen, um bestimmte besondere Posten auszuschließen. Bereinigungen des *pro-forma* Nettoergebnisses beinhalten Bereinigungen um Bereinigungen um die *pro-forma* Übernahmepreisallokationen und Transaktionskosten in Bezug auf die Übernahme, *pro-forma* Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit den von der Senvion S.à r.l. ausgegebenen Vorzugsaktien („PECS“), die im Zusammenhang mit dem Angebot in Stammaktien umgewandelt werden, *pro-forma* Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit der Zwischenfinanzierung der Akquisition, *pro-forma* Abschreibung von zurückgestellten Gebühren im Zusammenhang mit einer früheren syndizierten Fazilität, die im Zusammenhang mit der Akquisition refinanziert worden ist, *pro-forma* Reorganisationsaufwendungen im Zusammenhang mit der Schließung der kanadischen Rotorblattfertigungsstelle, *pro-forma* Gewährleistungsrückstellungen im Zusammenhang mit einem technischen Problem mit Offshore-Rotorblättern der 6.XM WEA-Reihe, *pro-forma* Auflösungen von pauschalierten Gewährleistungsrückstellungen und den Auswirkungen auf die *pro-forma* Einkommenssteuerauswirkungen, die sich auf die obigen Bereinigungen beziehen sowie *pro-forma* Steuerauswirkungen auf die deutsche Zinsschranke.

Tabelle 8: Überleitung des *pro-forma* Betriebsergebnisses zum bereinigten *pro-forma* EBIT⁽¹⁾

Senvion S.à r.l.^ç	
(ungeprüft)	
in Mio. €	
Pro-forma Betriebsergebnis	(93,3)
<i>Pro-forma</i> Reorganisationsaufwendungen	8,0
Pro-forma Betriebsergebnis vor Reorganisationsaufwendungen (Pro-Forma EBIT)	(85,3)
Bereinigt um:	
Effekte aus <i>pro-forma</i> Übernahmepreisallokationen	193,6
<i>Pro-forma</i> Transaktionskosten	27,7
<i>Pro-forma</i> Gewährleistungsrückstellungen im Zusammenhang mit einem technischen Problem mit Offshore-Rotorblättern der 6.XM WEA-Reihe	21,7
<i>Pro-forma</i> Auflösung von pauschalierten Gewährleistungsrückstellungen	(3,7)
Bereinigtes pro-forma EBIT	154,1

⁽¹⁾ Bereinigtes *pro-forma* EBIT ist definiert als *pro-forma* EBIT nach der Anwendung der Bereinigungen, um bestimmte besondere Posten auszuschließen. *Pro-forma* EBIT ist definiert als *pro-forma* Betriebsergebnis vor *pro-forma* Reorganisationsaufwendungen. Bereinigungen, die auf das *pro-forma* EBIT angewendet werden, beinhalten Bereinigungen um die *pro-forma* Übernahmepreisallokationen und Transaktionskosten in Bezug auf die Übernahme, *pro-forma* Gewährleistungsrückstellungen im Zusammenhang mit einem technischen Problem mit Offshore-Rotorblättern der 6.XM WEA-Reihe und die *pro-forma* Auflösungen von pauschalierten Gewährleistungsrückstellungen.

Tabelle 9: Überleitung des *pro-forma* Betriebsergebnisses zum bereinigten *pro-forma* EBITDA⁽¹⁾

Senvion S.à r.l.^ç	
(ungeprüft)	
in Mio. €	
Pro-forma Betriebsergebnis	(93,3)
<i>Pro-forma</i> Reorganisationsaufwendungen	8,0
<i>Pro-forma</i> Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	160,3
Pro-forma EBITDA	75,0
Bereinigt um:	
Effekte aus <i>pro-forma</i> Übernahmepreisallokationen	89,7
<i>Pro-forma</i> Transaktionskosten	27,7
<i>Pro-forma</i> Gewährleistungsrückstellungen im Zusammenhang mit einem technischen Problem mit Offshore-Rotorblättern der 6.XM WEA-Reihe	21,7
<i>Pro-forma</i> Auflösung von pauschalierten Gewährleistungsrückstellungen	(3,7)
Bereinigtes pro-forma EBITDA	210,4

⁽¹⁾ Bereinigtes *pro-forma* EBITDA ist definiert als *pro-forma* EBITDA nach der Anwendung von Bereinigungen, um bestimmte besondere Posten auszuschließen. *Pro-forma* EBITDA ist definiert als *pro-forma* Betriebsergebnis vor *pro-forma* Reorganisationsaufwendungen. Bereinigungen, die auf das *pro-forma* EBITDA angewendet werden, beinhalten Bereinigungen um die *pro-forma* Übernahmepreisallokationen und Transaktionskosten in Bezug auf die Übernahme, *pro-forma* Gewährleistungsrückstellungen im Zusammenhang mit einem technischen Problem mit Offshore-Rotorblättern der 6.XM WEA-Reihe und die *pro-forma* Auflösungen von pauschalierten Gewährleistungsrückstellungen.

Bei bestimmten Aussagen in dieser Pressemitteilung handelt es sich um zukunftsgerichtete Aussagen. Zukunftsgerichtete Aussagen sind naturgemäß mit einer Reihe von Risiken, Unwägbarkeiten und Annahmen verbunden, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse oder Entwicklungen von den in den zukunftsgerichteten Aussagen angegebenen oder implizierten Ergebnissen oder Entwicklungen in wesentlicher Hinsicht abweichen. Diese Risiken, Unwägbarkeiten und Annahmen können sich nachteilig auf das Ergebnis und die finanziellen Folgen der in diesem Dokument beschriebenen Vorhaben und Entwicklungen auswirken. Es besteht keinerlei Verpflichtung, zukunftsgerichtete Aussagen aufgrund neuer Informationen, zukünftiger Entwicklungen oder aus sonstigen Gründen durch öffentliche Bekanntmachung zu aktualisieren oder zu ändern. Die Empfänger dieser Pressemitteilung sollten nicht in unverhältnismäßiger Weise auf zukunftsgerichtete Aussagen vertrauen, die ausschließlich den Stand zum Datum dieser Pressemitteilung widerspiegeln. In dieser Pressemitteilung enthaltene Aussagen über Trends oder Entwicklungen in der Vergangenheit sollten nicht als Aussagen dahingehend betrachtet werden, dass sich diese Trends oder Entwicklungen in der Zukunft fortsetzen. Die vorstehend aufgeführten Warnhinweise sind im Zusammenhang mit späteren schriftlichen oder mündlichen zukunftsgerichteten Aussagen von Senvion S.à r.l. oder Senvion S.A. (die „Gesellschaft“) oder in deren Namen handelnden Personen zu betrachten.

Haftungsausschluss

Diese Mitteilung darf nicht in den Vereinigten Staaten von Amerika, Kanada, Australien oder Japan veröffentlicht, verteilt oder übermittelt werden. Diese Mitteilung stellt weder ein Angebot zum Kauf von Wertpapieren noch die Aufforderung zur Abgabe eines Angebots zum Kauf von Wertpapieren (die „Aktien“) der Gesellschaft in den Vereinigten Staaten von Amerika, Deutschland oder einer anderen Gerichtsbarkeit dar. Die Aktien der Gesellschaft dürfen in den Vereinigten Staaten von Amerika nur nach vorheriger Registrierung oder ohne vorherige Registrierung nur aufgrund einer Ausnahmeregelung von dem Registrierungserfordernis nach den Vorschriften des U.S. Securities Act von 1933 in der geltenden Fassung (der „Securities Act“) verkauft oder zum Kauf angeboten werden. Die Aktien der Gesellschaft sind nicht und werden nicht unter dem Securities Act registriert.

Im Vereinigten Königreich von Großbritannien und Nordirland wird dieses Dokument nur verteilt und es richtet sich nur an Personen, die (i) professionelle Anleger sind und unter Artikel 19(5) des Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005 in der geltenden Fassung (die „Verordnung“) fallen oder (ii) Personen sind, die unter Artikel 49(2)(a) bis (d) der Verordnung fallen („high net worth companies“, „unincorporated associations“ etc.) (wobei diese Personen zusammen als „Relevante Personen“ bezeichnet werden). Dieses Dokument richtet sich nur an Relevante Personen und auf Basis dieses Dokuments dürfen Personen nicht handeln und nicht vertrauen, die keine Relevanten Personen sind. Jede Investition oder jede Investitionstätigkeit, auf die sich dieses Dokument bezieht, steht nur den Relevanten Personen offen und wird nur mit Relevanten Personen eingegangen.

Weder die Gesellschaft noch einer ihrer Aktionäre beabsichtigt, ein öffentliches Angebot von Aktien der Gesellschaft durchzuführen. Beabsichtigt ist allein eine Platzierung von Aktien bei qualifizierten Anlegern und weniger als 150 nicht-qualifizierten Anlegern je EWR-Mitgliedsstaat in der Bundesrepublik Deutschland und bestimmten anderen Gerichtsbarkeiten sowie eine anschließende Zulassung zum Handel im regulierten Markt an der Frankfurter Wertpapierbörse mit gleichzeitiger Zulassung zum Teilbereich des regulierten Markts mit weiteren Zulassungsfolgepflichten (Prime Standard) an der Frankfurter Wertpapierbörse und im regulierten Markt an der Börse Luxemburg. Diese Zulassung erfolgt ausschließlich durch und auf Basis eines zu veröffentlichenden Wertpapierprospekts. Eine Anlageentscheidung hinsichtlich der öffentlich angebotenen Wertpapiere der Gesellschaft sollte nur auf der Grundlage des Wertpapierprospekts erfolgen, der unverzüglich nach Billigung durch die Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF) veröffentlicht werden und bei der Gesellschaft, 25C, boulevard Royal, L-2449 Luxemburg, Großherzogtum von Luxemburg, oder auf der Webseite www.senvion.com der Gesellschaft kostenfrei erhältlich sein wird.

In jedem EWR-Mitgliedstaat, außer der Bundesrepublik Deutschland und Luxemburg, der die Richtlinie 2003/71/EG umgesetzt hat (zusammen mit allen Änderungen und etwaigen anwendbaren Umsetzungsmaßnahmen in diesem Mitgliedstaat, die "Prospektrichtlinie") richtet sich diese Bekanntmachung ausschließlich an beziehungsweise bezieht sich ausschließlich auf qualifizierte Anleger in diesem Mitgliedstaat im Sinne der Prospektrichtlinie.