

Lagebericht für das Geschäftsjahr 2010



Geschäft und Rahmenbedingungen

Ausgangssituation

Im Geschäftsjahr 2010 wurde der Wachstumstrend der vorangegangenen Jahre fortgesetzt. Unter dem neuen Namen Kofler Energies Power AG (vormals Rhein-Ruhr Energie AG) konnte die Gesellschaft im Liefergeschäft deutliche Zuwächse verbuchen. Stromlieferungen für Gewerbe- und Filialkunden wiesen zweistellige Zuwachsraten auf, die durch die erstmalige Belieferung von Kunden aus dem Kofler Energies Konzern verstärkt wurden. Der Geschäftsbereich Gaslieferungen wurde ebenfalls konsequent ausgebaut.

Das Geschäftsjahr 2010 begann mit dem Abschluss einiger Energielieferverträge mit Konzerngesellschaften vielversprechend. Die Erwartungen eines weiteren Ausbaus dieser Zusammenarbeit konnten sich im Laufe des Geschäftsjahres leider nicht erfüllen, da geänderte politische und steuerliche Rahmenbedingungen eine Weiterführung des betriebenen Geschäftsmodells der Konzerngesellschaften ab 2011 nicht weiter erlauben.

Ein Schwerpunkt der Anstrengungen in 2010 lag im Ausbau des Vertriebsteams in der Leitung sowie in der Vervollständigung der regionalen Verbreitung. Das Vertriebsteam hat sich mit der Rückführung aus der konzerneigenen Vertriebsgesellschaft zum 1. Mai 2010 wieder vollständig dem Vertrieb der Produkte der Kofler Energies Power AG gewidmet. Die Vertriebsleistung der letzten Jahre konnte im laufenden Geschäftsjahr allerdings nicht erreicht werden.

Im letzten Quartal kam es zu einem Wechsel in der kaufmännischen Führung des Unternehmens. Den Vorstandsvorsitz übernahm Herr Michael Lowak unter Ausscheiden von Herrn Dr. Konrad Jerusalem. Damit verbunden war das Ziel, die Kofler Energies Power AG zum führenden Unternehmen für Geschäftskunden im Bereich Energieeffizienz auszubauen.

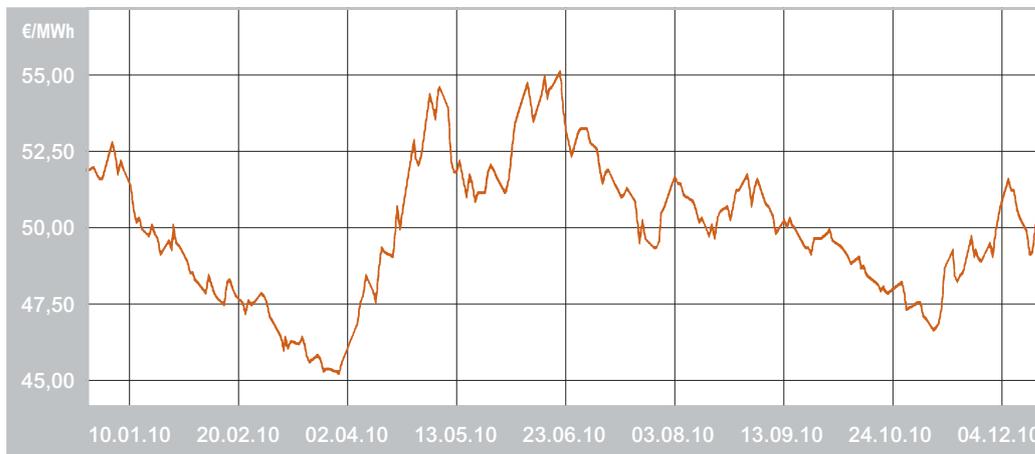
Im kaufmännischen Bereich hatte die Gesellschaft Herausforderungen bei der Weiterentwicklung der Energiemanagementsoftware zu bewältigen. Das im Vorjahr begonnene Effizienzprogramm für das Beschaffungswesen wurde fortgesetzt.

Marktentwicklung

Die Volatilität an den Terminmärkten für Strom der EEX hat sich im Jahr 2010 für die Folgejahre 2011, 2012 ff. fortgesetzt. Die Hintergründe für diese Entwicklung sind unterschiedlich.

Die Strompreise für das Jahr 2011 erreichten im April 2010 Tiefstpreise von rund 45 EUR/MWh und stiegen bis zum Jahresende auf ein Niveau von rund 50 EUR/MWh. Diese Entwicklung ist nicht fundamental begründet. Die Verlängerung der Laufzeiten der Atomkraftwerke mag ein Grund gewesen sein, dass die Preise zunächst stark abfielen. Die weltweite Erholung der Wirtschaft und die damit einhergehende absehbare Verknappung von Energie kann eine Ursache für die Gegenbewegung der Preisentwicklung dargestellt haben.

Die Ende 2009 an die Kofler Energies Projekt 1 GmbH (vormals Kofler Energies Energieeffizienzgesellschaft GmbH) (KEE) beauftragte Vertriebsaktivität zugunsten der Kofler Energies Power AG wurde aufgrund geringer Erfolge im April 2010 beendet. Danach erfolgt die Reintegration des ehemaligen Vertriebsteams in die Kofler Energies Power AG. Aus diesem Grunde konnten die sehr günstigen Preise im ersten Quartal 2010 nur zum Teil für die Kofler Energies Power AG genutzt werden.



(Quelle: EEX)

Der Wettbewerb im deutschen Gasmarkt war im Jahr 2010 durch Überkapazitäten und hohe Marktpreisbewegungen gekennzeichnet. Die Gashandelsabteilung der Kofler Energies Power AG wurde im Frühjahr 2010 personell erweitert, um das steigende Anfragevolumen bewältigen zu können.

Die bisher vorherrschenden Gaspreismodelle mit Heizölbindung wurden bei den Neuabschlüssen 2010 fast komplett durch Festpreismodelle abgelöst. Diese Modelle bieten den Kunden mehr Transparenz und Planungssicherheit.

Die positive Entwicklung der Gashandelsabteilung hat sich das Jahr 2010 über fortgesetzt.

Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Ertragslage

Die Ertragslage hat sich in 2010 erwartungsgemäß sehr erfreulich entwickelt. Das Rohergebnis konnte mit TEUR 6.694,3 um rd. 19 % gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden. Das Betriebsergebnis weist nach dem Wegfall einmaliger Belastungen aus dem Vorjahr mit TEUR 902,3 nach TEUR -58,9 einen deutlich positiven Wert auf. Dies spiegelt sich auch in einem deutlich verbesserten Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit TEUR 479,1 (TEUR +390,5) wider.

Der Umsatz aus Stromlieferung wurde 2010 um gut ein Drittel gesteigert. Das Gasgeschäft wurde sogar verdreifacht. Die Erlöse aus Honoraren konnten das Vorjahresniveau nicht erreichen (-28 %).

Die Personalaufwendungen sind 2010 moderat um 2,5 % auf TEUR 3.201 gestiegen. Entlastend hat die Auslagerung des Vertriebsteams für die ersten vier Monate des Geschäftsjahres gewirkt. Im letzten Quartal wurde schwerpunktmäßig Personal in den Abteilungen Vertrieb sowie allgemeine Administration aufgebaut.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen liegen mit TEUR 2.466,1 rund 0,9 % über dem Vorjahreswert. Dem Wegfall einiger einmaliger Belastungen im Vorjahr stehen planmäßige Budgeterhöhungen des laufenden Jahres aufgrund des Unternehmenswachstums gegenüber.

Das Finanzergebnis in Höhe von TEUR -423,3 ist im Geschäftsjahr 2010 durch die Wertberichtigung auf eine im Herbst 2008 erworbene Beteiligung in Höhe von TEUR 545,9 belastet. Die Wertberichtigung wurde erforderlich, da die Gesellschaft anhaltende Ertrags- und Finanzprobleme hat. Der bilanzierte Restbuchwert berücksichtigt den voraussichtlich in 2011 zu erzielenden Verkaufspreis für die Anteile. Bodensätze aus dem Geschäftsbetrieb legt die Firma unter Risikoaspekten regelmäßig sicher als Festgeld an. Im Geschäftsjahr wurde ein kurzfristiges Darlehen an eine Schwestergesellschaft in Höhe von rund 1,5 Mio. EUR gewährt, welches marktüblich verzinst und im Dezember 2010 planmäßig zurückgeführt wurde.

Finanzlage

Das Unternehmen ist mit liquiden Mitteln in Höhe von TEUR 4.983,6 weiterhin sehr gut ausgestattet. Der Finanzmittelbestand hat sich von TEUR 6.396 um TEUR 1.412 zum Ende der Periode vermindert. Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit betrug TEUR -1.199. Ursächlich hierfür ist im Wesentlichen der Anstieg der Forderungen gegen verbundene Unternehmen. Aus der Investitionstätigkeit wurde im Rahmen der Beschaffung von Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie immateriellen Vermögensgegenständen ein Cashflow in Höhe von TEUR -213 erwirtschaftet. Da im Geschäftsjahr 2010 keine Ausschüttung vorgenommen wurde, ist der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit TEUR 0.

Vermögenslage

Die Bilanzsumme hat sich im Vergleich zum Vorjahr geringfügig um TEUR 1.350 auf TEUR 18.947 (= 7,7 %) erhöht.

Die Gesellschaft hat keine Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten.

Die Eigenkapitalquote hat sich auf 7,4 % nach 7,8 % im Vorjahr vermindert. Das Eigenkapital hat sich im Geschäftsjahr 2010 durch die Verrechnung der eigenen Anteile mit dem Eigenkapital in Höhe von TEUR 104 aufgrund der erstmalig anzuwendenden Vorschriften des BilMoG verringert.

Nachtragsbericht

Um die positive Weiterentwicklung des Unternehmens sicherzustellen und die Möglichkeiten im Energieeffizienzmarkt zu nutzen, hat der Aufsichtsrat den Vorstand beauftragt, zu prüfen, inwieweit dieses durch den Zukauf von Unternehmen bzw. durch den Aufbau von Personal und Kompetenzen aus den relevanten Bereichen möglich ist. Zielsetzung hierbei ist es, die Kofler Energies Power AG in den Bereichen Energiemanagement, Energieeffizienz über Ingenieur-Know-how für Energieeffizienz und Planung bis hin zum Energiecontracting zu stärken. Dies geschieht auf Basis der Zielsetzung, die Kofler Energies Power AG zu einem der führenden Energieeffizienzunternehmen in Deutschland zu entwickeln.

Nicht zuletzt vor diesem Hintergrund hat der Aufsichtsrat zugestimmt, den Vorstand der Gesellschaft ab 2011 um einen CFO zu erweitern.

Risikobericht

Aus dem Geschäftsmodell der Kofler Energies Power AG als unabhängiger Energiehändler und -dienstleister ergeben sich Risiken im Wesentlichen in folgenden Bereichen: allgemeine Marktentwicklung, Ausfall von Kunden, Beschaffung, operative Abwicklung, Personal und Recht.

Allgemeine Marktrisiken

Die allgemeine Marktentwicklung ist geprägt durch einen weiterhin volatilen Markt. Dies führt zur Verunsicherung auf Kundenseite und erschwert es, den

richtigen Abschlusszeitpunkt für neue Verträge zu bestimmen. Hier sehen wir gleichzeitig die Chance, zunehmend Preismodelle vermarkten zu können, mit denen Preisvolatilitäten für unsere Kunden geglättet werden. Gleichzeitig ist aufgrund der positiven gesamtwirtschaftlichen Entwicklung insgesamt ein Anstieg der Energieverbräuche festzustellen. Die durch die weiter gestiegene Preisvolatilität zunehmende Produktvielfalt stabilisiert das Geschäftsmodell der Kofler Energies Power AG, nämlich die Kombination aus energiewirtschaftlicher Beratung und eigener Strom- und Gaslieferung.

Die zunehmende Sensibilität in den Bereichen Energiecontrolling und Energieeffizienz wird durch die Zusammenarbeit mit der Kofler Energies Gruppe positiv für die Kofler Energies Power AG genutzt. Darüber hinaus wird die Kofler Energies Power AG hierfür auch verstärkt eigene Kompetenzen aufbauen, um die von Kundenseite geforderte umfassendere Energiekompetenz auch darstellen zu können.

Kundenausfallrisiken

Kundenausfallrisiken werden durch eine Reihe von Maßnahmen begrenzt. Grundsätzlich besteht keine Abhängigkeit von Einzelkunden. Das Kundenportfolio weist eine hohe Diversifizierung nach Branchen und Kundengrößen auf.

Weiter prüft die Gesellschaft vor Vertragsabschluss die Bonität von potenziellen Kunden und überwacht diese während der Vertragslaufzeit. Auch werden die Ausfallrisiken bei den meisten Kunden mit Ausnahme von verbundenen Unternehmen durch eine Versicherung gegen Forderungsausfall begrenzt. Schließlich behält sich die Gesellschaft in den Kundenverträgen für den Fall eintretender Zahlungsschwierigkeiten das Recht vor, die Belieferung mit Energie einzustellen.

Der Ausbau des Liefergeschäfts mit Konzerngesellschaften der Kofler Energies Gruppe kann im Einzelfall zu höheren Außenständen führen. In diesen Fällen bemüht sich die Gesellschaft um zusätzliche Sicherheiten wie z. B. Forderungsabtretungen.

Das Mahnverfahren der Gesellschaft ist sehr straff organisiert, sodass Maßnahmen zur Begrenzung von Schäden unverzüglich eingeleitet werden können.

Beschaffungsrisiken

Für die abgeschlossenen Energieliefergeschäfte erfolgt die Versorgung über „Back-To-Back“-Verträge. Hierdurch wird gewährleistet, dass grundsätzlich weder eine Unter- noch eine Überdeckung bezogen auf die Energieliefermenge eintreten kann. Es wird grundsätzlich synchron zur verkauften Energiemenge beschafft. Soweit auf der Einkaufsseite „Take-Or-Pay“-Verpflichtungen im Sinne

von Mindest- bzw. Maximalabnahmemengen eingegangen werden, gibt die Gesellschaft sie grundsätzlich an Kunden weiter.

Die bisher ausschließlich gewählte „Back-To-Back“-Beschaffung birgt bei stark volatilen Märkten die Gefahr, kurzfristigen Marktentwicklungen nicht folgen zu können. Hier sehen wir für die Zukunft ein Risiko von Engpässen. Daher wird der Aufbau eines eigenen Handelsportfolios als zusätzliche Beschaffungsalternative im Jahr 2011 geprüft.

Operative Risiken

Bei der Abwicklung der Geschäfte entstehen bei der Kofler Energies Power AG operative Risiken in den Prozessen des Vertragsmanagements, der Kundenabrechnung, des Forderungsmanagements sowie der Rechnungsprüfung. Durch das bestehende Energiedatenmanagementsystem, ein straffes und transparentes monatliches Controlling- und Berichtswesen sowie wöchentliche Abteilungsbesprechungen wird sichergestellt, dass mögliche Defizite bei den Abwicklungsprozessen frühzeitig aufgedeckt werden.

Personalrisiken

Personelle Risiken entstehen durch die Gefahr des Verlustes kritischen Wissens bei Mitarbeiterfluktuation. Da sämtliche relevanten Kunden- und Vertragsdaten zentral in dem bestehenden Energiedatenmanagementsystem hinterlegt sind, ist die Abhängigkeit vom Wissen einzelner Mitarbeiter begrenzt. Weiter erhalten die Mitarbeiter die Möglichkeit, sich laufend fortzubilden. Bestehendes Know-how wird innerhalb des Unternehmens systematisch weitergegeben. Für die Mitarbeiter gibt es eine klare Vertretungsregelung. Auch werden Auszubildende beschäftigt und für das Unternehmen qualifiziert, die bei Bedarf und Eignung übernommen werden. Schließlich wird die Mitarbeiterfluktuation dadurch gering gehalten, dass unseren Mitarbeitern über Zielvereinbarungen und Leistungsprämien ein attraktiver Arbeitsplatz geboten wird.

Rechtliche Risiken

Neben wenigen rechtlichen Auseinandersetzungen zur Durchsetzung von Forderungen aus Lieferverträgen besteht eine außergerichtliche Auseinandersetzung mit einem Energielieferanten über die Höhe von Energiekostennachrechnungen aus Vorjahren, für die eine entsprechende Rückstellung gebildet wurde.

Finanzielle Risiken

Die Gesellschaft plant die Anlage der Finanzbestände sorgfältig unter Abwägung von Rentabilitäts- und Risikoaspekten. Dabei wird auch die Fristenkongruenz gewahrt.

Chancen

Die Chancen sehen wir für unser Geschäft in der zunehmend spürbar werden- den Liberalisierung der Strom- und Gasmärkte, der wachsenden Wechselbe- reitschaft der Energieverbraucher und den steigenden Ansprüchen der Kunden nach kompetenter Beratung. Besonders im Filialkundengeschäft stoßen die von der Kofler Energies Power AG entwickelten energienahen Dienstleistun- gen auf wachsendes Interesse. Die Kombination aus einer optimierten Ener- giebeschaffung und Energieeffizienz ist aus unserer Sicht für die Zukunft ein entscheidender Wettbewerbsvorteil im Markt. Gute Wachstumschancen sehen wir insbesondere im Gasmarkt.

Prognosebericht

Aufgrund der leider nicht erfolgreichen Ausgliederung des Vertriebs und der da- mit einhergehenden Rückgänge bei Vertragsabschlüssen im ersten Halbjahr 2010 ist im laufenden Jahr nur mit einem leichten Wachstum zu rechnen. Die Kurskorrektur im Vertrieb wird sich voraussichtlich erst im Jahr 2012 im Umsatz und Ergebnis wieder positiv bemerkbar machen.

Das Wachstum im Kerngeschäft wird vor allem durch den Gasbereich sowie bei neuen Produkten wie Wochenpreismodellen erfolgen. Darüber hinaus werden sich die neu entwickelten Energieeffizienzmodelle erstmals im Umsatz und Ergebnis bemerkbar machen. Das Jahr 2011 wird hierbei eher ein Jahr der Kon- solidierung werden, in dem es gilt, die Weichenstellungen für zukünftiges profi- tables Wachstum zu betreiben. Um die Gesellschaft im Bereich der Energieeffi- zienz deutlich zu stärken, ist vorgesehen, Unternehmen aus dem Bereich von Ingenieurdienstleistungen zuzukaufen sowie eigene Energieeffizienzprojekte zu realisieren. Diese Projekte, die in der Regel eine Vertragslaufzeit von 10 bis 15 Jahren haben, bieten Kofler Energies Power AG eine gute Basis auch für nach- haltiges zukünftiges Wachstum. Wir gehen daher für das Jahr 2011 für die wei- terentwickelte Kofler Energies Power AG von einem Umsatzwachstum von ledig- lich 5 % und einem EBT > TEUR 300 aus. Insgesamt will die Gesellschaft ihren

Wachstumskurs jedoch fortführen und setzt dabei auf neue Produkte im Strombereich, auf das stark wachsende Gasgeschäft, den weiteren Ausbau des margaenstarken Dienstleistungsgeschäfts sowie Cross-Selling-Potenziale innerhalb der Kofler Energies Gruppe.

Abhängigkeitsbericht

Gemäß den Vorschriften des § 312 AktG wurde der Bericht des Vorstands über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen erstellt, der mit folgender Erklärung abschließt:

„Unsere Gesellschaft hat nach den Umständen, die uns zu dem Zeitpunkt bekannt waren, in dem die im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäfte vorgenommen wurden, bei jedem Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhalten. Berichtspflichtige Maßnahmen wurden im Geschäftsjahr 2010 nicht getroffen oder unterlassen.“

Bochum, den 31. März 2011

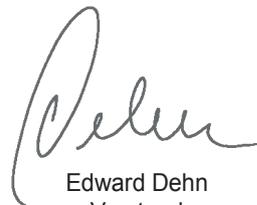
Kofler Energies Power AG



Michael Lowak
Vorstand



Elmar Ruf-Kloos
Vorstand



Edward Dehn
Vorstand