



Investor Relations Präsentation



September 2019

Diese Präsentation dient einzig Informationszwecken und stellt weder ein öffentliches Angebot noch eine Einladung zur Zeichnung oder zum Kauf eines Wertpapiers der PNE AG dar, noch bilden dieses Dokument oder die darin enthaltenen Informationen eine Grundlage für eine vertragliche oder anderweitige Verpflichtung. Diese Präsentation wird Ihnen ausschließlich zu Ihrer Information zur Verfügung gestellt und darf nicht insgesamt oder teilweise reproduziert oder an andere Personen weiterverteilt werden.

Alle in dieser Präsentation enthaltenen Informationen wurden sorgfältig ausgewählt. Dennoch übernehmen wir keine Gewähr für ihre Richtigkeit oder Vollständigkeit.

Die in dieser Präsentation enthaltenen Informationen unterliegen Ergänzungen, Berichtigungen und Aktualisierungen. Manche der in dieser Präsentation getätigten Aussagen drücken zukünftige Erwartungen aus und enthalten in die Zukunft gerichtete Aussagen, die auf den derzeitigen Anschauungen und Annahmen der Gesellschaft beruhen und daher unbekannte Risiken und Unsicherheiten aufweisen. Die tatsächlichen Ergebnisse und Entwicklungen können unter anderem aufgrund geänderter Geschäfts- oder Marktverhältnisse und erheblich von den in diesen Aussagen enthaltenen Erwartungen und Prognosen abweichen. Diese und andere Faktoren können das Ergebnis, die finanziellen Erwartungen und die in dieser Präsentation aufgestellten Prognosen negativ beeinflussen. Die Gesellschaft übernimmt keine Verpflichtung, sei es aufgrund neuer Informationen oder zukünftiger Ereignisse, ihre zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren oder zu überarbeiten.

Die Verteilung dieser Präsentation in anderen Rechtsordnungen kann gesetzlich beschränkt sein, und Personen, in deren Besitz dieses Dokument gelangt, sollten sich über solche Beschränkungen informieren und diese einhalten. Die Nichteinhaltung dieser Beschränkungen kann ein Verstoß gegen geltende Wertpapiergesetze sein.

I.	Unternehmensprofil & Geschäftsmodell	4
II.	Markt & Strategie	13
III.	Operative Entwicklung & Finanzen	30
IV.	Projekt-Pipeline	37
V.	Aktie & Anleihen	40

PNE

pure new energy

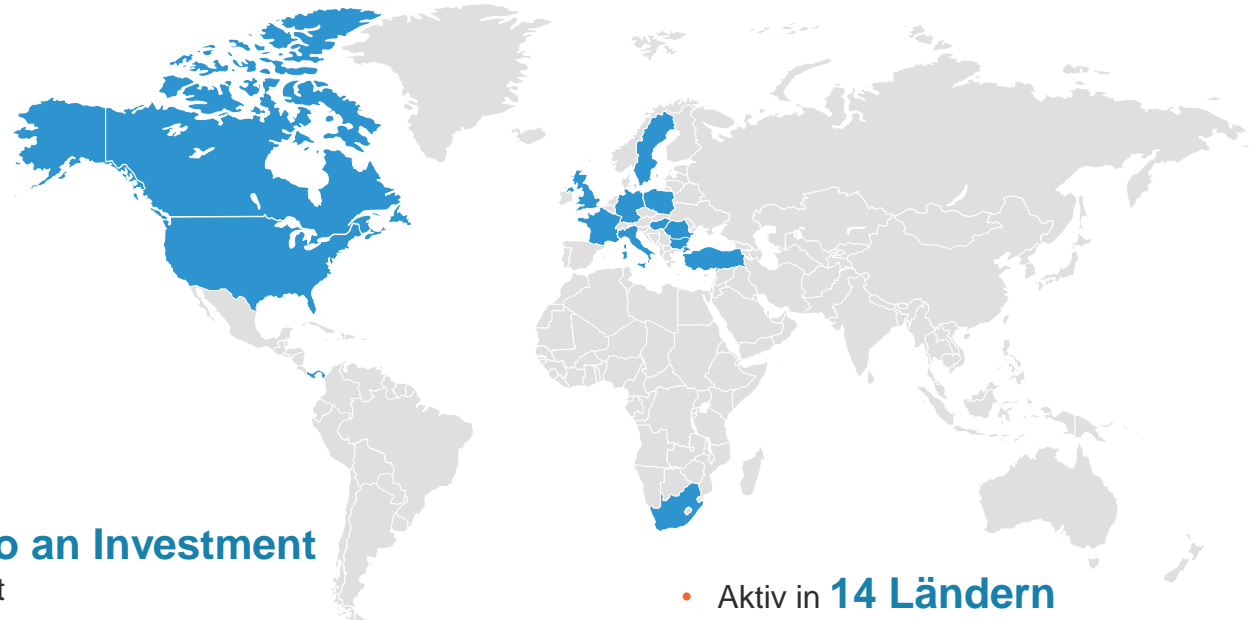
Wir sind ein führender Entwickler von Windenergie-Projekten...

- Die PNE-Gruppe, bestehend aus den Unternehmen PNE AG und WKN GmbH, ist ein führender Entwickler von Windenergie-Projekten aus dem Norden Deutschlands
> 2.900 MW realisiert an Land

- Deutschlands erfolgreichster Offshore-Projektentwickler mit
8 verkauften Projekten auf See mit 2.644 MW

- Zweitgrößter O&M Manager in Deutschland mit
>1.500 MW unter Management

- **>10 Mrd. Euro an Investment** getätigt oder initiiert



- Aktiv in **14 Ländern auf 3 Kontinenten**

...mit starker Marktposition – national und international

Wir haben ein engagiertes und erfahrenes Management-Team

- Erfahrene Windenergie-Pioniere mit umfangreicher Kenntnis der Industrie und einem großen Netzwerk



Markus Lesser
Vorstands-
vorsitzender
(CEO)

- CEO seit Mai 2016
- COO von 2011-2016
- Branchenerfahrung seit 2000
- Vertrieb, Beteiligungen, Einkauf, Offshore, Kommunikation



Jörg Klawat
Vorstand
Finanzen
(CFO)

- CFO seit April 2011
- Branchenerfahrung seit 1999
- Finanz- und Rechnungswesen, Controlling, Risikomanagement, Recht, Personal

Wir haben ein erfolgreiches Geschäftsmodell



- Akquisition des Standortes
- Windanalyse
- Anlagenwahl
- Genehmigung

- Finanzanalyse
- Rechtliche Konzeption
- Vertrieb/Marketing
- Projekt-finanzierung

- Netzanschluss
- Infrastruktur
- Montage
- Inbetriebnahme

- IPP
- Versorger
- Infrastruktur-Fonds
- Versicherungen

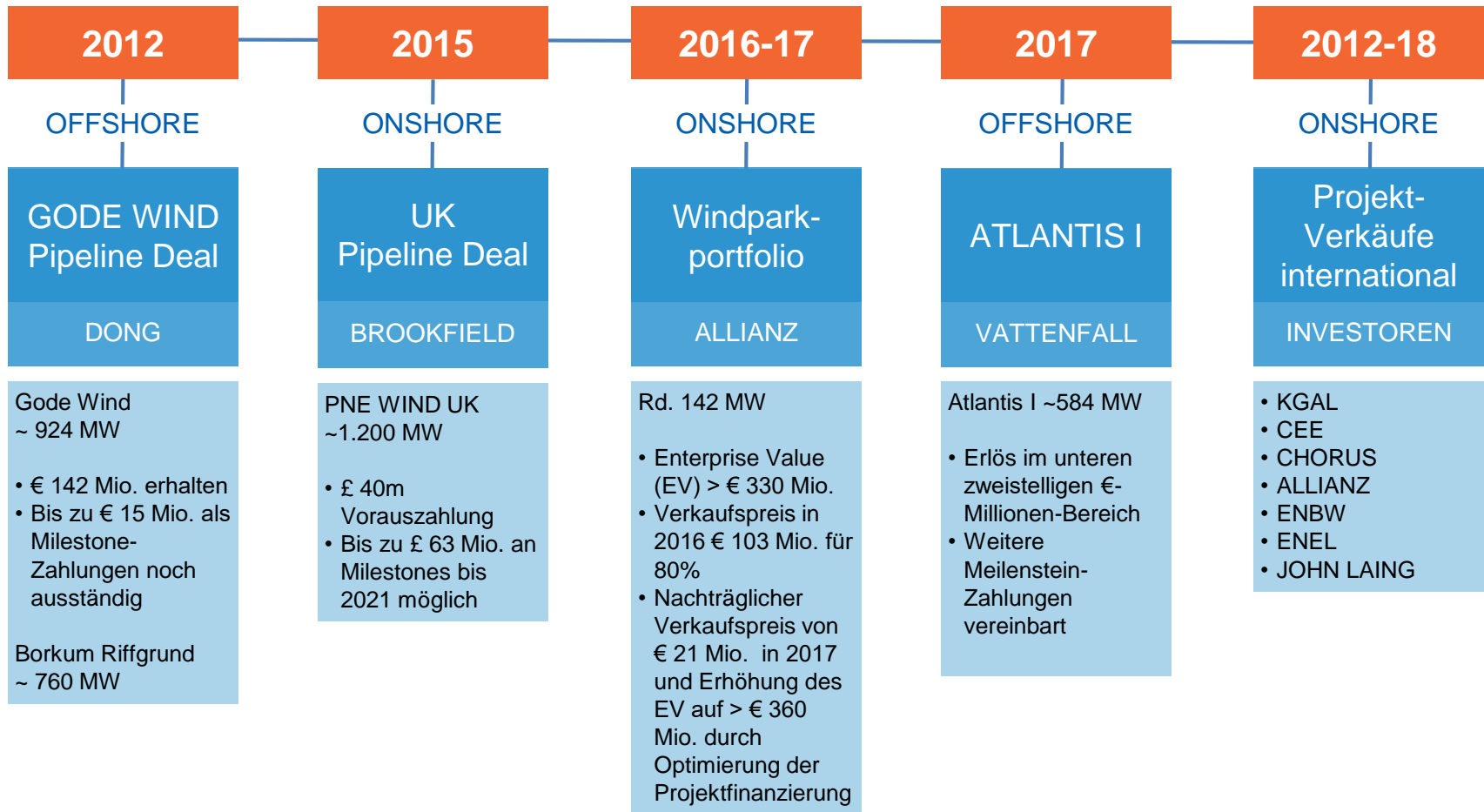
- Technisches und kaufmännisches Betriebsmanagement

Entwicklung, Projektierung, Bau und Betrieb von Windparks an Land und auf See sowie PV-Anlagen

Finanzierungsfähige Premiumprojekte mit hoher Genehmigungssicherheit

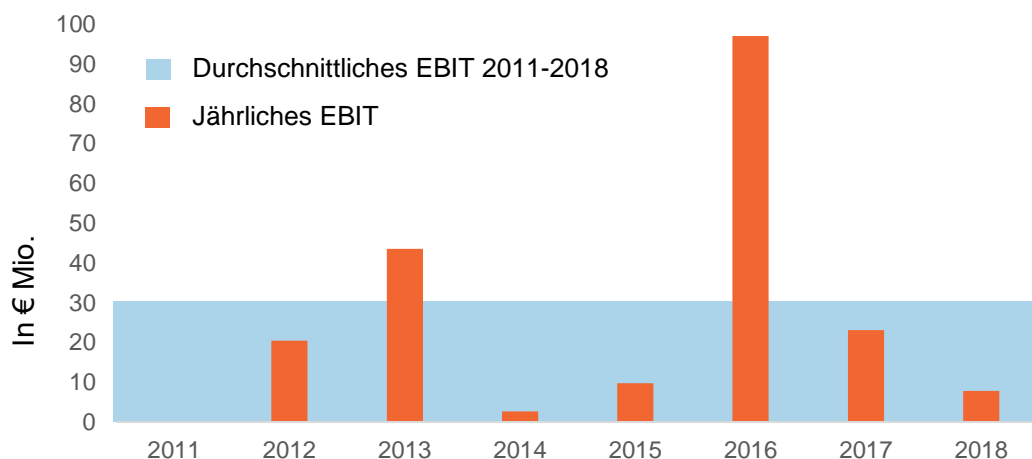
Abdeckung der gesamten Wertschöpfungskette – aus einer Hand

Wesentliche Transaktionen der letzten Jahre



Was wir erreicht haben

Wir haben von 2012 – 2018 sehr gute Ergebnisse erzielt...



Ø EBIT von € 29,4 Mio.

- Im Durchschnitt wurde ein EBIT von € 29,4 Mio. pro Jahr erzielt

Ø EPS von € 0,31

- Über die letzten sieben Jahre betrug das durchschnittliche EPS € 0,31

Ø Dividende von € 0,08/Aktie

- Im Durchschnitt wurde jährlich eine Dividende von € 0,08/Aktie gezahlt

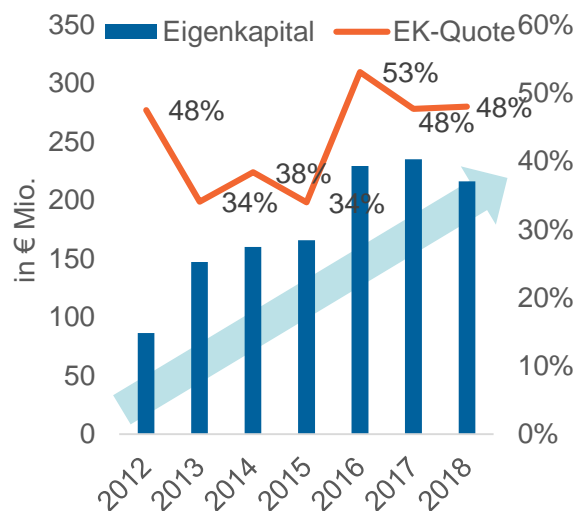
...und haben zuverlässig unsere Ziele erreicht

GUIDANCE	ZIEL	ERREICHT
2011 – 2013	EBIT: € 60 – 72m	€ 64m ✓
2014 – 2016	EBIT: € 110 – 130m	€ 110m ✓
2017	EBIT: € 17 – 23m (alt: 0 – 15m)	€ 23.1m ✓
2018	EBITDA: € 20 – 26m EBIT: € 10 – 16m	EBITDA: € 16.5m ✗ EBITDA adj.*: € 27.2m ✓ EBIT: 7.8m ✗ EBIT adj.*: € 18.5m ✓

* Adjustiert für Wertberichtigungen auf Vorräte

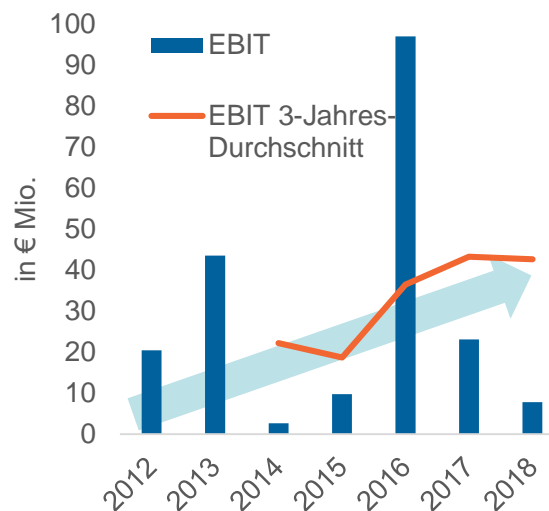
Finanzen seit 2012 deutlich verbessert

Eigenkapitalausstattung



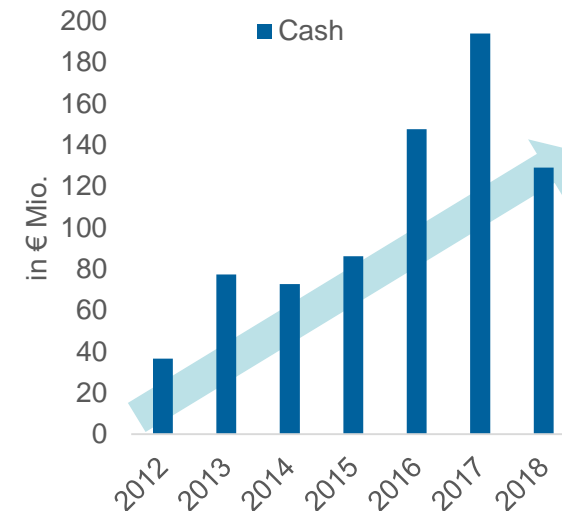
- ✓ Steigerung des Konzerneigenkapitals um über € 130 Mio.
- ✓ Solide Eigenkapitalquote trotz volatiler Erträge

Ertragskraft



- ✓ Ø EBIT von über € 29 Mio. von 2012 bis 2018
- ✓ Kumuliertes EBIT von rund € 128 Mio. über die letzten drei Jahre (bereinigt um die Offshore-Wertberichtigung rund € 139 Mio.)

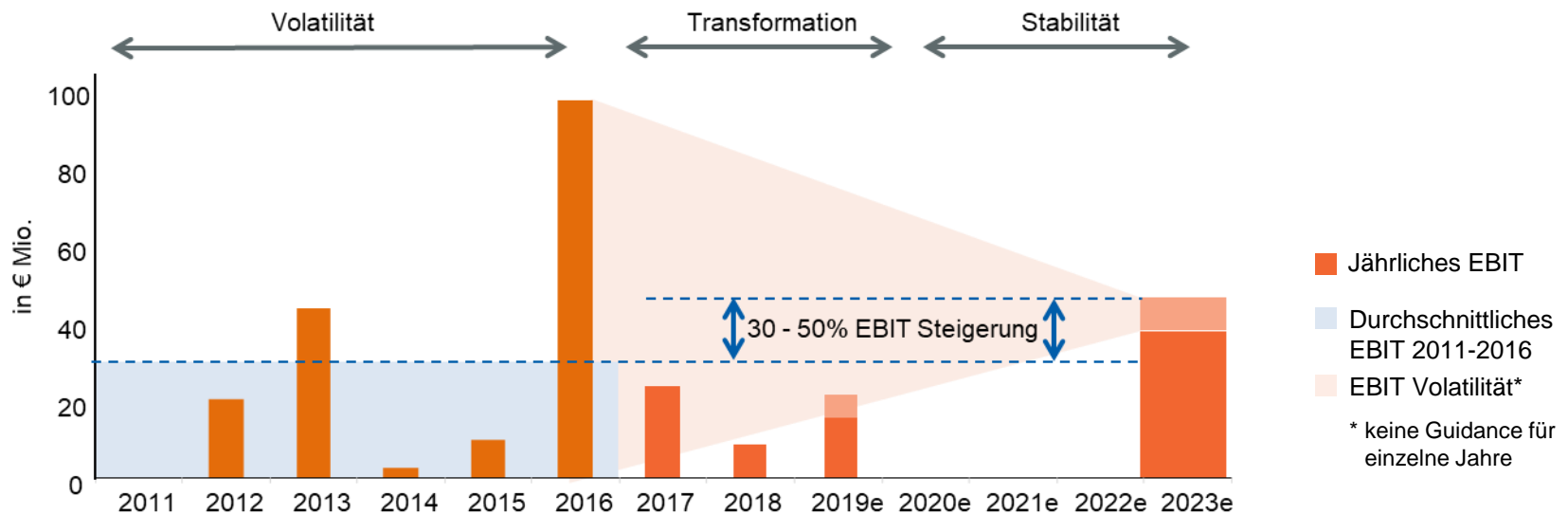
Liquidität



- ✓ Steigerung der Kassenposition um € 92 Mio.
- ✓ Liquidität auch nach Rückzahlung der € 100 Mio. Anleihe in 2018 weiterhin auf hohem Niveau

Wir wollen die Erträge erhöhen und stabilisieren...

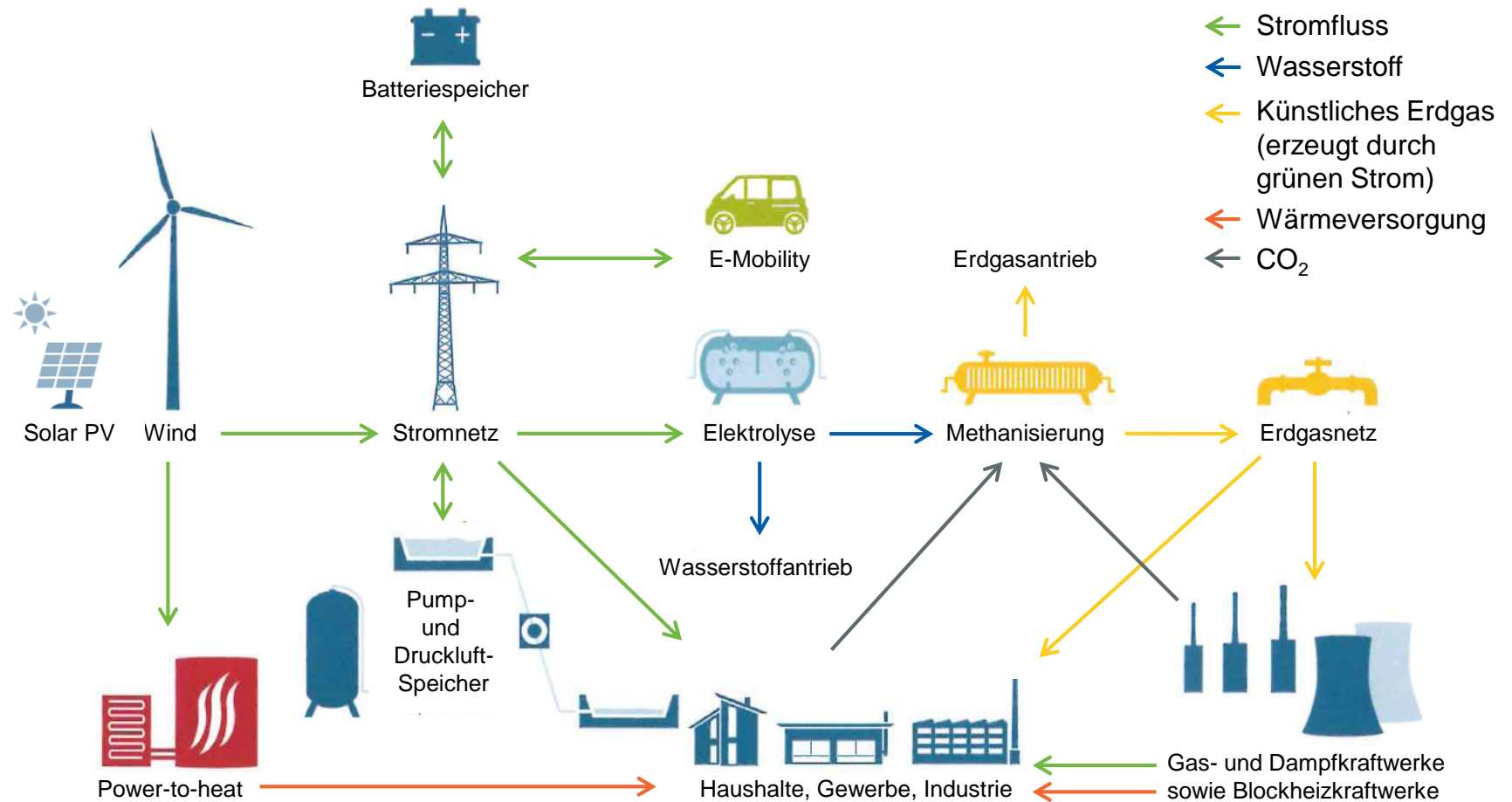
- Bis 2023 planen wir
 - eine Steigerung des EBIT von 30-50% im Vergleich zum Durchschnitt der Jahre 2011-2016
 - begleitet von einer deutlichen Reduktion der Volatilität in den Erträgen



...und damit die **Volatilität in Zukunft deutlich reduzieren**

I.	Unternehmensprofil & Geschäftsmodell	4
II.	Markt & Strategie	13
III.	Operative Entwicklung & Finanzen	30
IV.	Projekt-Pipeline	37
V.	Aktie & Anleihen	40

Die Märkte werden immer vernetzter

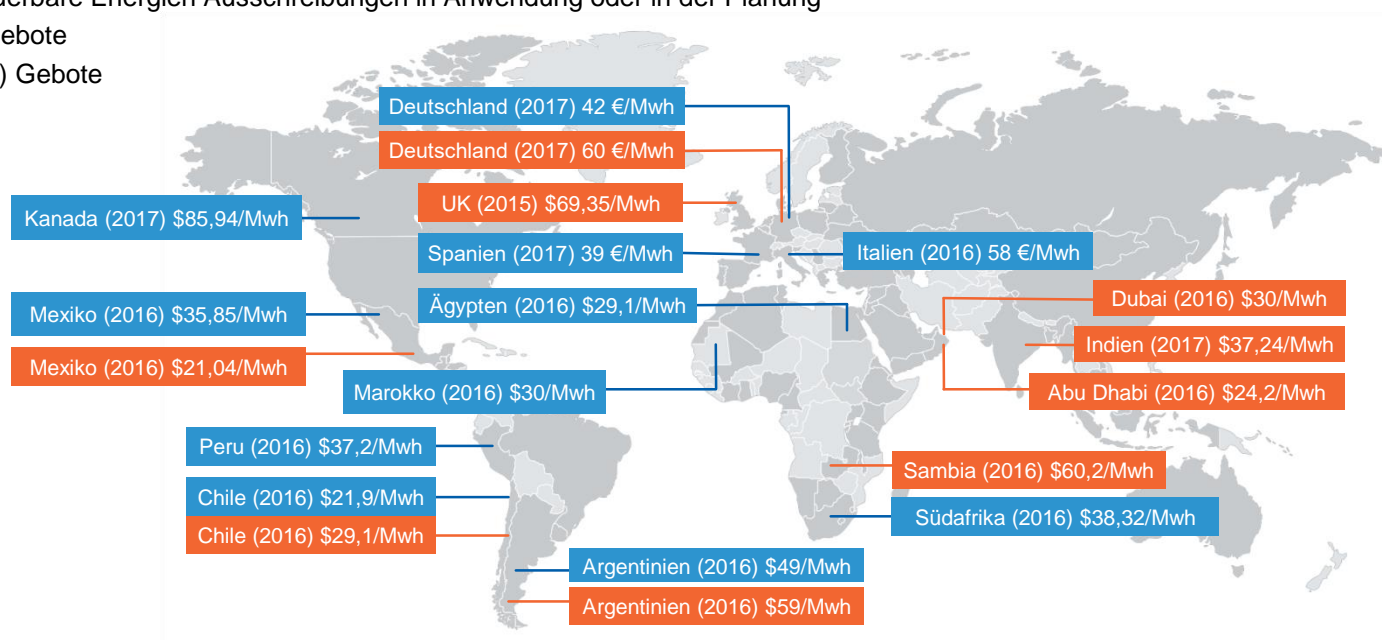


Quelle: e/m/w 2017, PNE AG

Ausschreibungen werden zur Norm...

Globaler Überblick über Ausschreibungen für Erneuerbare Energien

- Länder mit Erneuerbare Energien Ausschreibungen in Anwendung oder in der Planung
- Onshore Wind Gebote
- Photovoltaik (PV) Gebote



Herausforderungen im aktuellen Marktumfeld

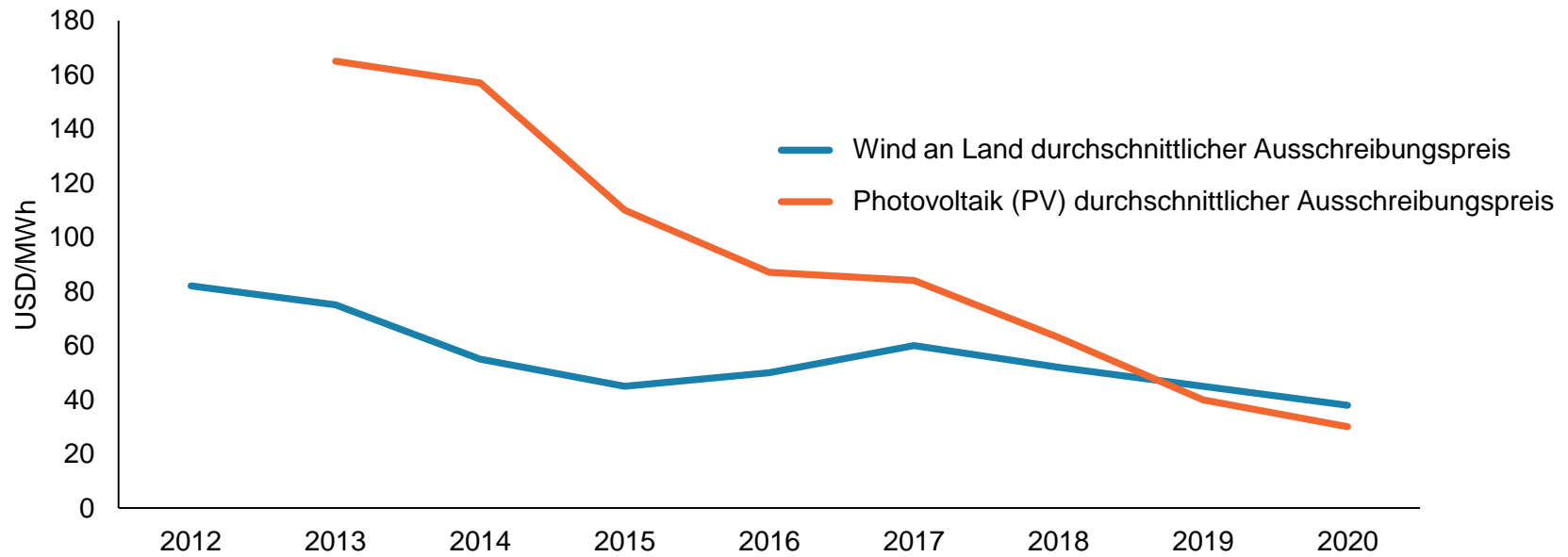
- Regulatorische Unsicherheiten
- Ausschreibungen für Netzanschlüsse und Einspeisevergütungen
- Wachstum (in MW) in etablierten Märkten stagniert, Erträge sinken

Quelle: Bloomberg New Energy Finance

...mit deutlichem Einfluss auf die Preisentwicklung

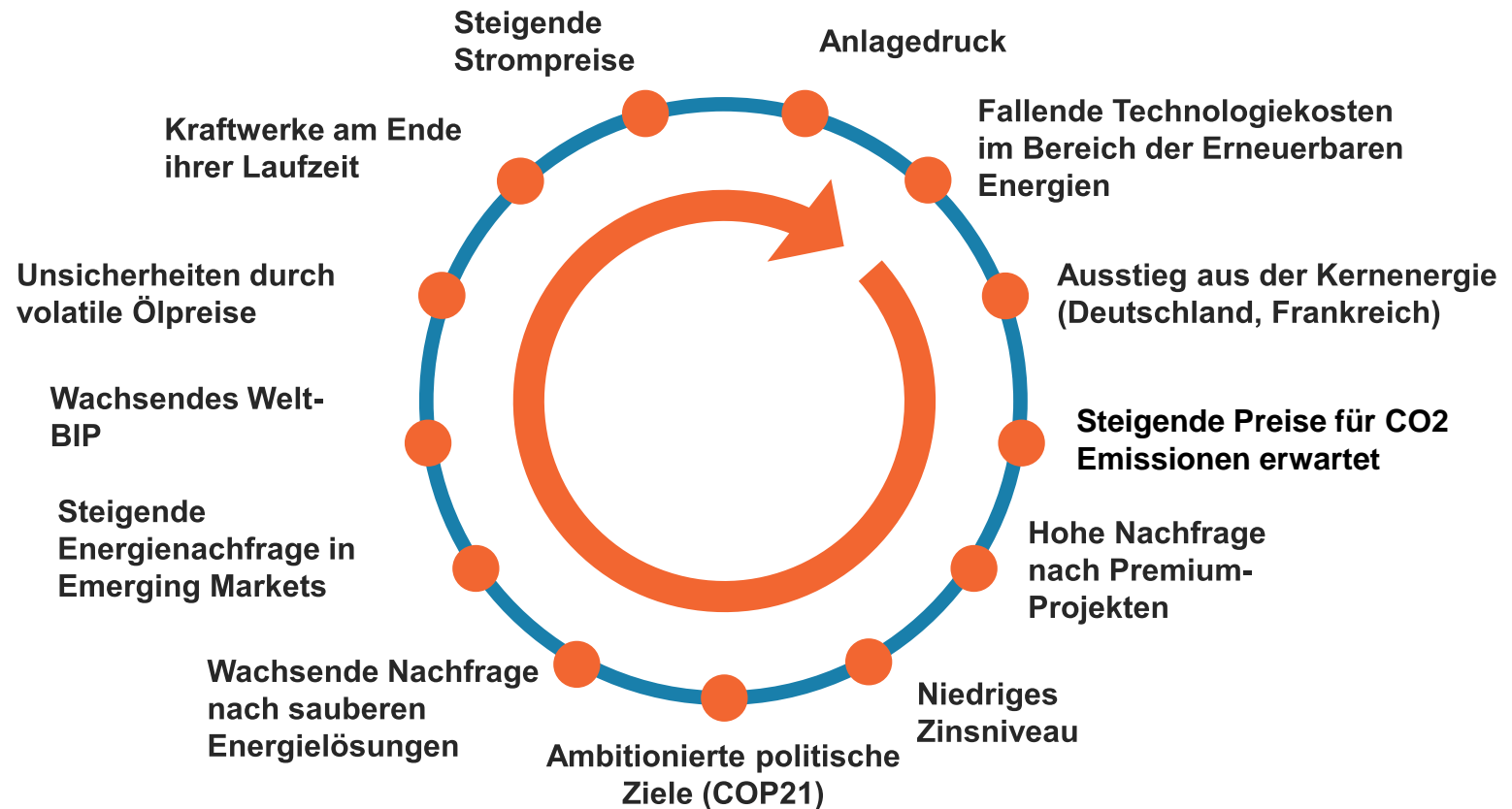
- Steigender Wettbewerb, auch zunehmend unter verschiedenen Technologien aus dem EE-Bereich
- Stark fallende Preise in Ausschreibungen – Photovoltaik (PV) schließt zu Wind auf
- Aktuelle Preisentwicklungen in Ausschreibungsmärkten nehmen zum Teil technologische Entwicklungen und Kostensenkungseffekte vorweg
- Größere Projekte erfordern höhere Sicherheitsleistungen und höheren Vorfinanzierungsbedarf

Wind und PV Ausschreibungspreise nach Zeitpunkt der Inbetriebnahme



Quelle: Renewables 2017, IEA

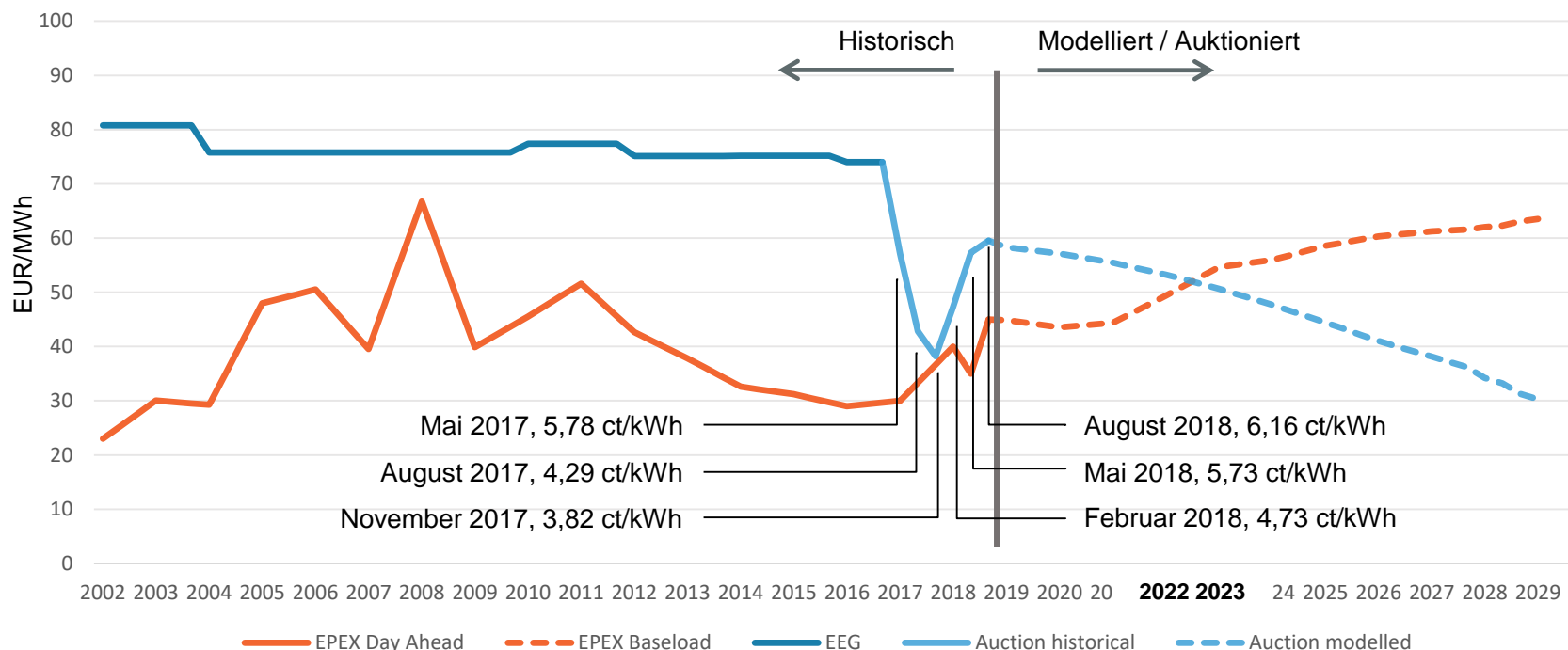
...aber die Wachstumstreiber sind vollkommen intakt



Strompreise werden steigen

- Strompreise werden steigen, wenn Kernkraftwerke in D und FR vom Netz gehen
- Preise für CO2 Zertifikate werden steigen
- Dies eröffnet neue Geschäftschancen (z.B. das verkaufte Projekt in Schweden basiert rein auf der prognostizierten Strompreisentwicklung)

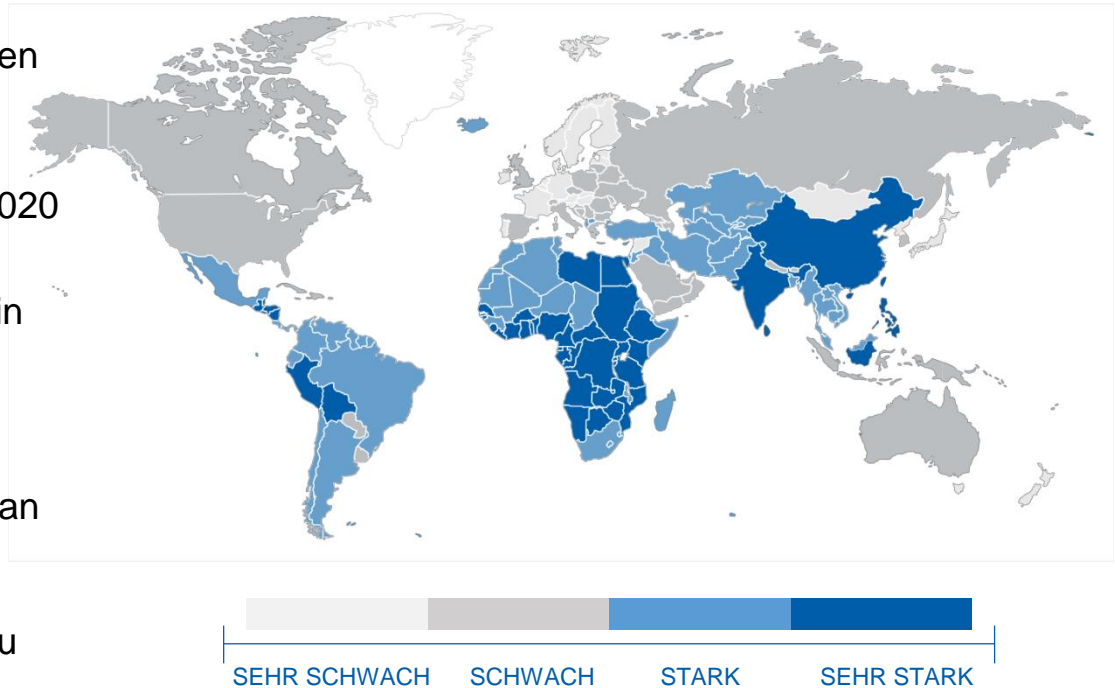
Strompreis-Szenario Deutschland



Quelle: PNE AG

Wachstum wird hauptsächlich von Emerging Markets getrieben

- Schwellenländer erfahren bedingt durch Wirtschafts- und Bevölkerungswachstum einen starken Anstieg der Stromnachfrage
- Mehr als 40 Länder könnten jeweils über 1 GW Windkraftkapazität bis 2020 errichten
- Verschiedene Entwicklungsstadien in den einzelnen Märkten bieten unterschiedliche Risiko- / Renditemöglichkeiten
- Bis 2040 sind ca. 7.200 GW Zubau an Kraftwerksleistung nötig, um der steigenden Stromnachfrage und geplanten Kraftwerksstilllegungen zu begegnen

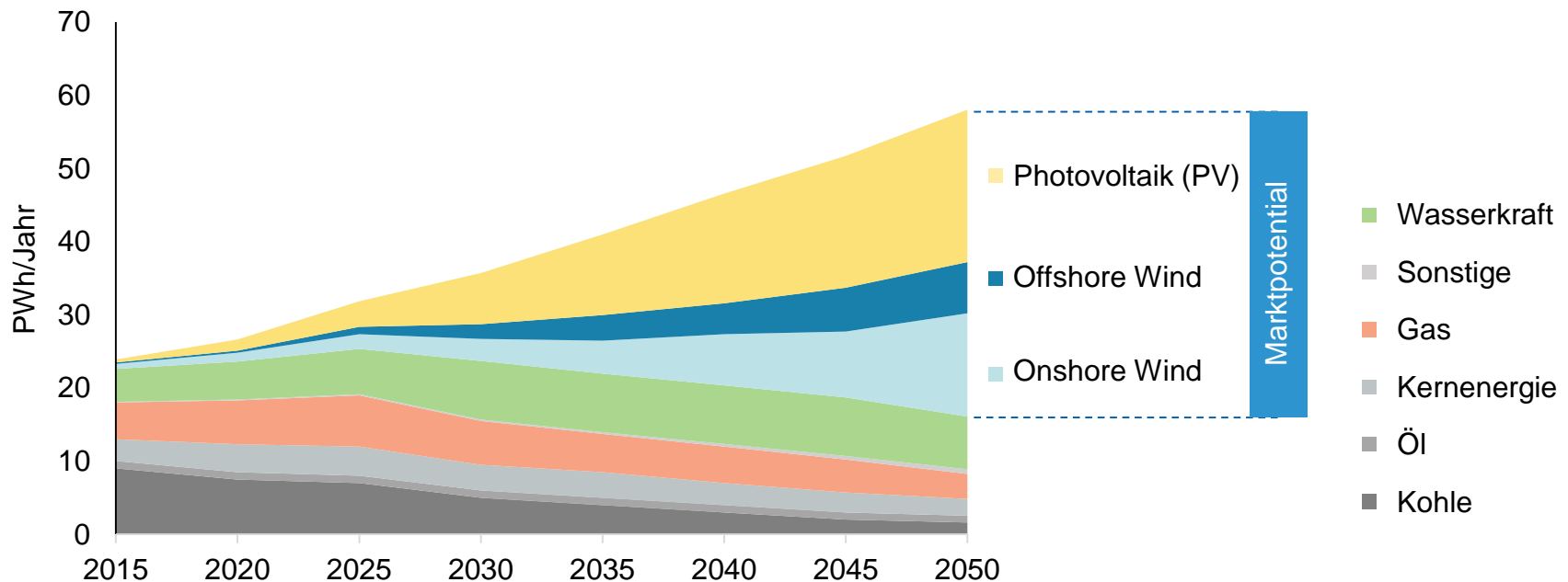


Quelle: Bloomberg New Energy Finance, Make Consulting, Baringa Analysis

Wachstum Erneuerbarer Energien bleibt ungebrochen auch in der Zukunft


- Wind und Solar werden stark wachsen und kurz-, mittel- und langfristig enormes Marktpotential bieten
- Werden zunehmend die Stromerzeugung aus konventionellen Energiequellen verdrängen

Globale Stromproduktion nach Erzeugungsart



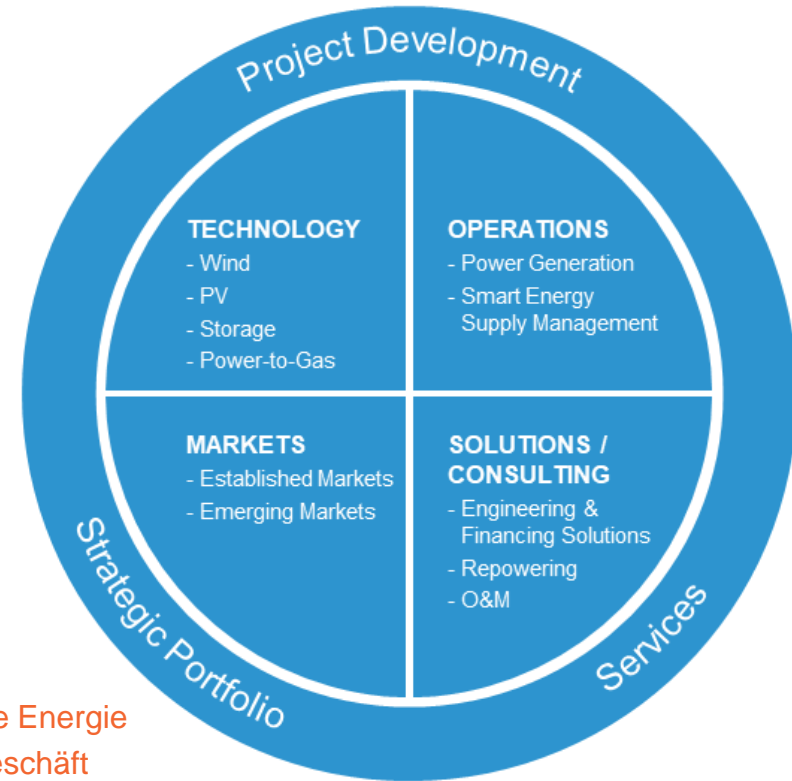
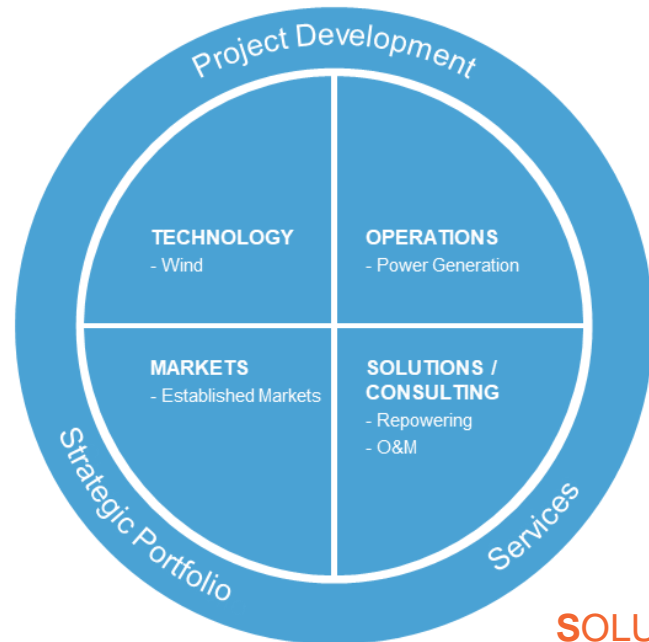
Quelle: DNV GL 2017

Wir stellen die Weichen für die Zukunft:



Wir entwickeln uns
zum **Clean Energy
Solution Provider**

Wir erweitern unser Geschäft



PROJEKT-ENTWICKLER

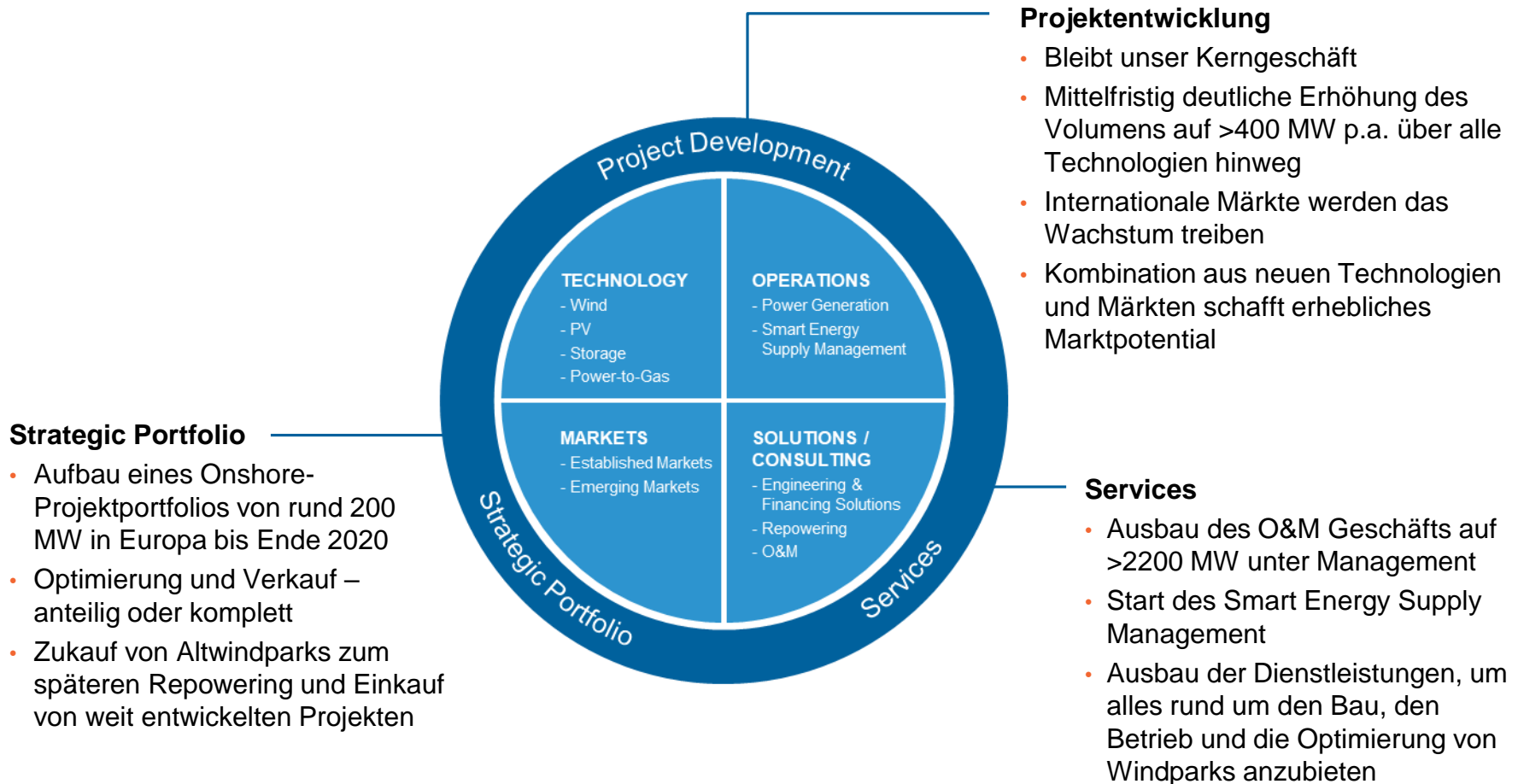
Wir entwickeln und realisieren Windparks an Land und auf See.

SOLUTIONS CORE ADAPT LEVERAGE EXPAND Lösungen für saubere Energie
 Wachstum im Kerngeschäft
 Optimierung der Strukturen
 Nutzen unserer Expertise
 Vertiefung der Wertschöpfung

CLEAN ENERGY SOLUTION PROVIDER

Wir entwickeln und realisieren Projekte und Lösungen zur Planung, Errichtung und zum Betrieb von Erneuerbare Energien Kraftwerken.

Wir setzen weiter auf unsere Kernkompetenzen...



...und eröffnen uns weitere Teile der Wertschöpfungskette

Wir reduzieren die Kosten...

Reduktion der Projektkosten



1. Skaleneffekte

- Steigerung des Entwicklungs-Outputs auf 400 MW p.a. über alle Technologien hinweg
- Steigerung des Volumens des Strategischen Portfolios auf 200MW
- Steigerung der MW im Betriebsmanagement auf >2200 MW

2. Kostensenkungen

- u.a. durch Kooperationen mit Herstellern von Windenergieanlagen
- DEVEX
- CAPEX
- OPEX

3. Höherer Energie-Output

- Effizientere Windturbinen

Reduktion der Overheadkosten



- Senkung der Sonstigen Kosten
- Synergien in der Beschaffung
- Stärkung der Kernprozesse
- Zur Verbesserung der Effizienz und Kommunikation Einsatz neuer IT-Lösungen

**SCALE
UP!**

...und investieren um die Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen

Smart Capital Allocation

- Optimierung der Finanzierungsstruktur
 - 100 Mio. EUR Unternehmensanleihe (Zins von 8%) erfolgreich zurückgezahlt
 - 50 Mio. EUR Wachstumsfinanzierung durch Platzierung einer neuen Unternehmensanleihe zu einem Zins von 4% gesichert
 - Dadurch reduzieren sich die Finanzierungskosten um 6 Mio. EUR
 - 25 Mio. EUR <4% Zinsen zusätzlich als Eigenkapital für Windparks gesichert
- Erhöhung der wiederkehrenden Ertragsbasis und damit bessere Kreditkonditionen
- Höheres Margenpotential in Emerging Markets, insbesondere mit staatlichen Förderinstrumenten und Krediten (EKF, KfW, Hermes, EIB, Weltbank, IPEX etc.)
- Partnering / Kooperationen, mit Partnern die geringe Refinanzierungskosten garantieren

Investment

Durchschnittlich 10 Mio. EUR p.a. für:

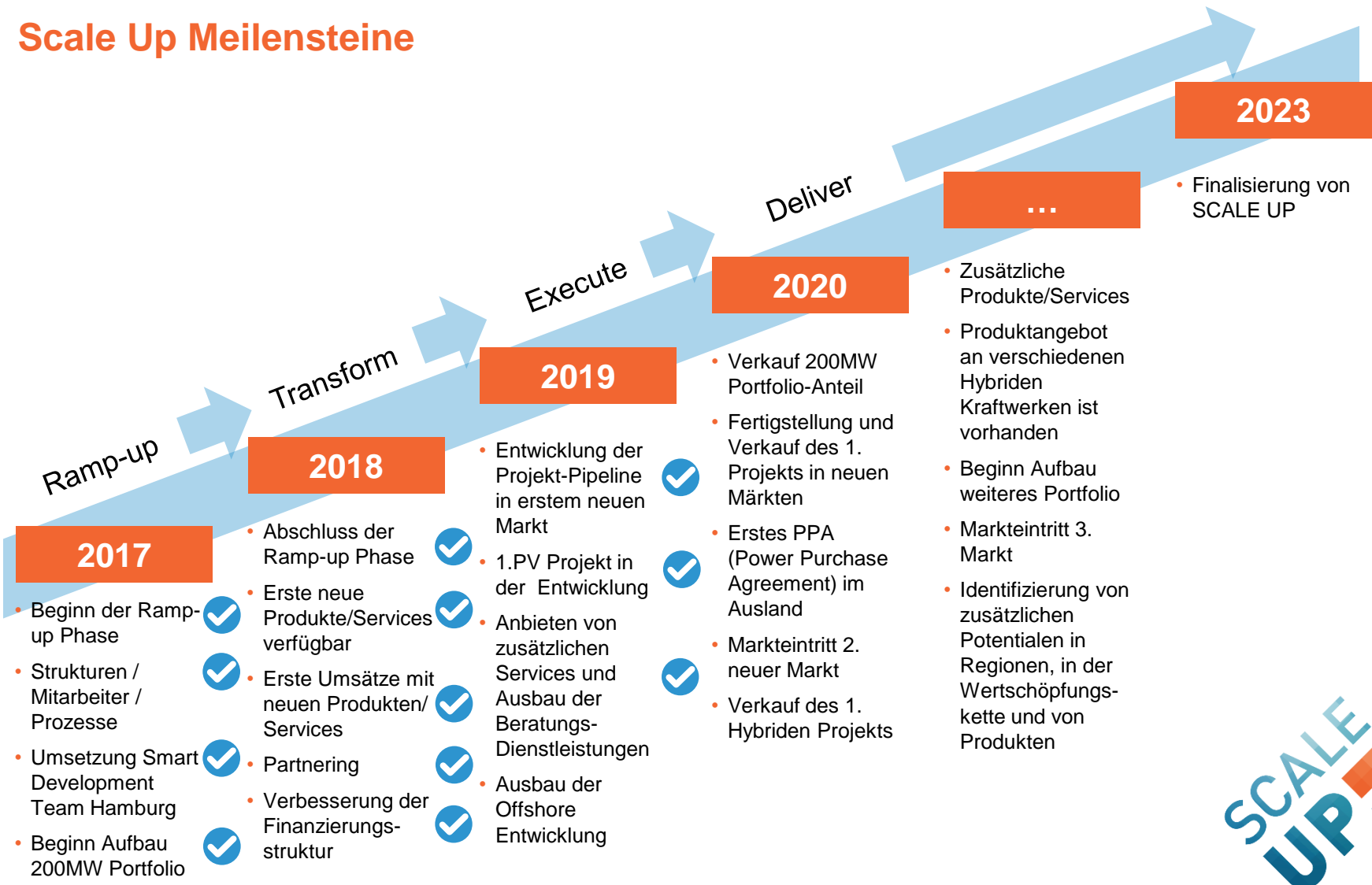
- Akquisitionen von Unternehmen zu attraktiven Multiplikatoren vor Synergien
- Kauf von Projektrechten zur Erweiterung der Pipeline
- Investitionen in High-Potentials und Experten in Märkten und Technologien
- Investitionen in zusätzliche (regionale) Büros und Equipment

Zusätzliche Investitionen:

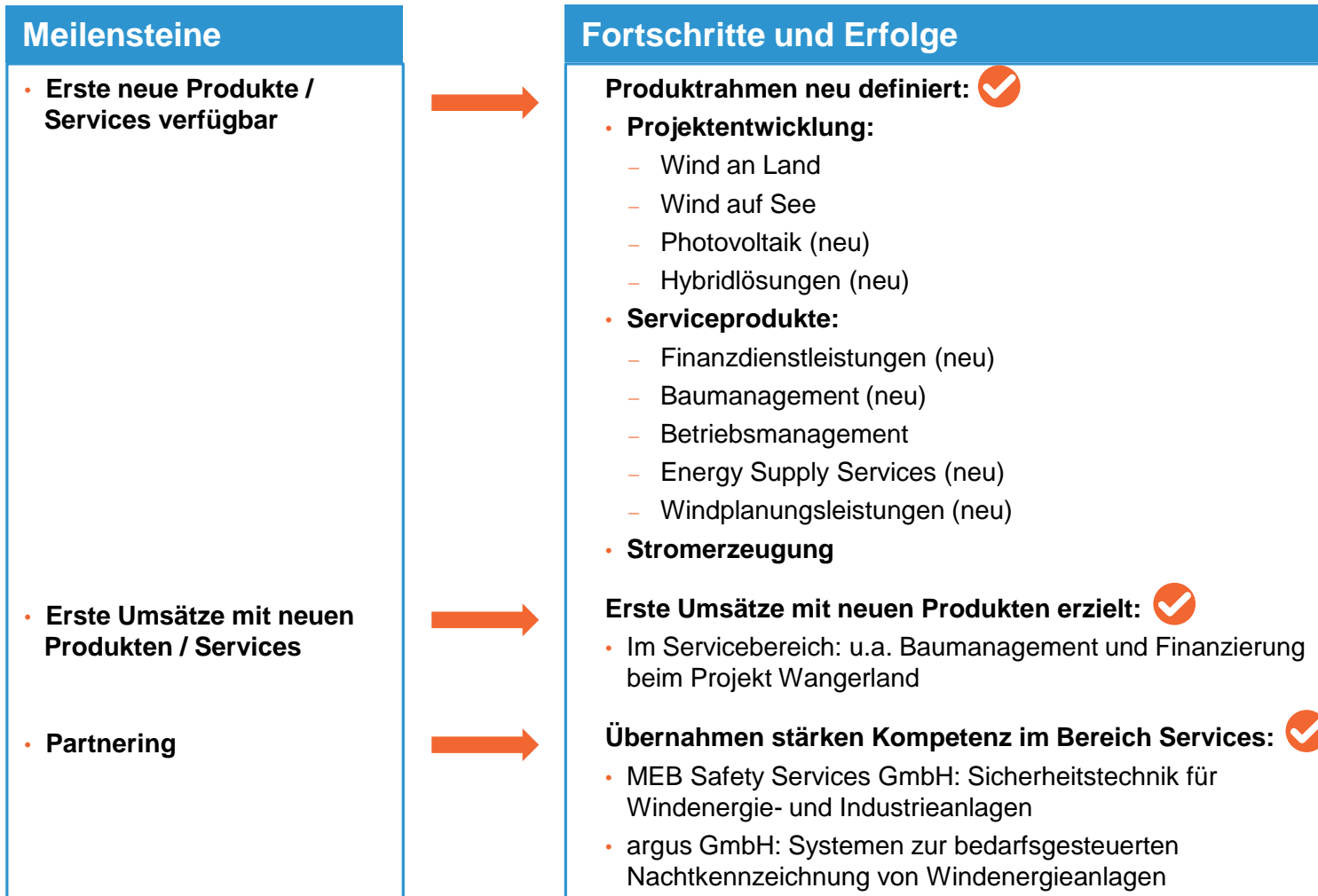
- Aufkauf von Projekten als Basis für Repowering
- Beteiligung an Bürgerwindenergieprojekten

SCALE
UP!

Scale Up Meilensteine



Umsetzung Scale Up – Fortschritte und Erfolge I



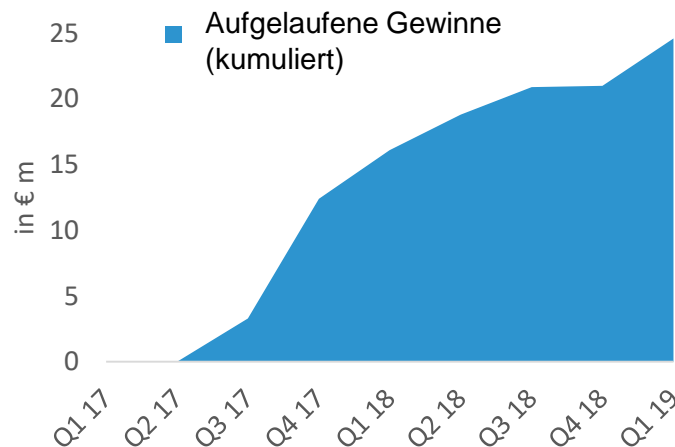
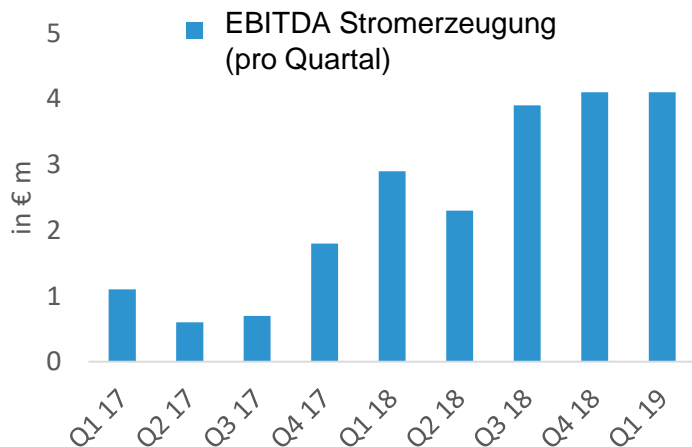

Umsetzung Scale Up – Fortschritte und Erfolge II

Meilensteine	Fortschritte und Erfolge
<ul style="list-style-type: none"> • Strukturen / Mitarbeiter / Prozesse 	<p>Organisatorische Voraussetzungen geschaffen: ✓</p> <ul style="list-style-type: none"> • Übernahme der restlichen Anteile an WKN und Umwandlung von AG in GmbH • Aufbau Smart Development Team Hamburg • Optimierung und Anpassung der Organisationsstruktur und Prozesse an neue, marktorientierte Produktstruktur (in Arbeit) • Umfirmierung in PNE AG / Rebranding abgeschlossen
<ul style="list-style-type: none"> • Verbesserung der Finanzierungsstruktur 	<p>Finanzierungsstruktur optimiert: ✓</p> <ul style="list-style-type: none"> • 100 Mio. / 8% Anleihe zurückgezahlt • 50 Mio. / 4% Anleihe platziert • Zinszahlungen reduzieren sich um 6 Mio. p.a.
<ul style="list-style-type: none"> • Beginn Aufbau 200 MW Portfolio 	<p>200 MW Portfolio im Bau: ✓</p> <ul style="list-style-type: none"> • 71,3 MW bereits im Betrieb oder im Bau
<ul style="list-style-type: none"> • Entwicklung der Projekt-Pipeline in erstem neuen Markt 	<p>Markteintritt in Panama: ✓</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hub für Lateinamerika • Fünf Projekte in fortgeschrittenem Entwicklungsstadium mit einem Potential von rd. 400 MW übernommen • Großes Potential für Wind und PV



Windpark-Portfolio 2020 – Entwicklung im Plan

- Portfolio umfasst aktuell **71,3 MW an Projekten, die sich im Betrieb oder im Bau befinden**
 - Kührstedt-Alfstedt (43,2 MW, Niedersachsen) in Betrieb seit Q4 2017
 - Gerdau-Repowering (21,6 MW, Niedersachsen) in Betrieb seit Q1 2019
 - Schlenzer (6,5 MW, Brandenburg) im Bau – Fertigstellung in den kommenden Wochen geplant
- **Die verbleibenden Projekte, um das Portfolio auf die Zielgröße von bis zu 200 MW zu bringen, sind bereits in der Projektpipeline identifiziert** und befinden sich in unterschiedlichen Phasen der Entwicklung
- Bislang (zum 31. März 2019) im Windpark-Portfolio 2020 **aufgelaufene – noch nicht realisierte – Gewinne** betragen rund € 24,6 Mio. (davon rund € 3,6 Mio. in Q1 2019)
- **EBITDA Stromerzeugung** wächst auf € 4,1 Mio. in Q1 2019 (Q1 2018: € 2,9 Mio.)



I.	Unternehmensprofil & Geschäftsmodell	4
II.	Markt & Strategie	13
III.	Operative Entwicklung & Finanzen	30
IV.	Projekt-Pipeline	37
V.	Aktie & Anleihen	40

Operative Highlights Q1 2019

Erfolge in der Projektentwicklung Wind an Land – national und international

- Projekte fertiggestellt: Gerdau-Repowering (21,6 MW), Laxaskogen (25,2 MW), Laperrière (19,2 MW)
- 44,4 MW an Projektrechten in Italien verkauft
- 27,2 MW an Projekten im Bau in Deutschland
- Ausschreibungserfolg über 4,7 MW in Deutschland
- Neue Genehmigungen in Deutschland für 30,6 MW erhalten
- Projektpipeline um 321 MW auf 5.204 MW gesteigert

Erfolge in der Projektentwicklung auf See

- Borkum Riffgrund 2 von Ørsted in Betrieb genommen
- 4 von PNE entwickelte Offshore Windparks mit einer Gesamtleistung von 1.344 MW sind nun in Betrieb

Windpark-Portfolio 2020 – Fortschritt nach Plan

- Projekt Gerdau-Repowering (21,6 MW) fertiggestellt
- Projekt Schlenzer (6,5 MW) im Bau

Scale Up – Umsetzung verläuft planmäßig

- Dienstleistungsbereich durch neue Angebote und Übernahme der Argus GmbH gestärkt
- Erfolgreicher Markteintritt in Panama

Finanzielle Highlights Q1 2019

Bestes Q1 Ergebnis seit 2010

- EBITDA bei € 6,9 Mio. (Q1 2018: € 2,1 Mio.), EBIT bei € 4,3 Mio. (Q1 2018: € -0,2 Mio.)
- Ergebnis getrieben von der starken operativen Performance
- Im Windparkportfolio 2020 aufgelaufene – noch nicht realisierte Gewinne – beliefen sich auf € 3,6 Mio. in Q1 2019

Finanzielle Basis weiterhin sehr solide

- Brutto-Cash-Position von € 125,4 Mio.
- Eigenkapital erhöhte sich leicht auf € 218,2 Mio.; entspricht einem Buchwert von € 2,85 pro Aktie
- Rückgang der Eigenkapitalquote aufgrund der erstmaligen Anwendung des „IFRS 16 Leasingverhältnisse“; Eigenkapitalquote weiter solide bei 44%
- Unternehmensrating von BB mit positivem Ausblick von Creditreform bestätigt

Neue Segmentberichterstattung eingeführt

- Neue Segmentstruktur: „Projektentwicklung“ / „Services“ / „Stromerzeugung“
- Bisheriges Segment „Projektierung von Windkraftanlagen“ wurde aufgeteilt in „Projektentwicklung“ und „Services“

Positiver Ausblick für das Geschäftsjahr 2019 bestätigt

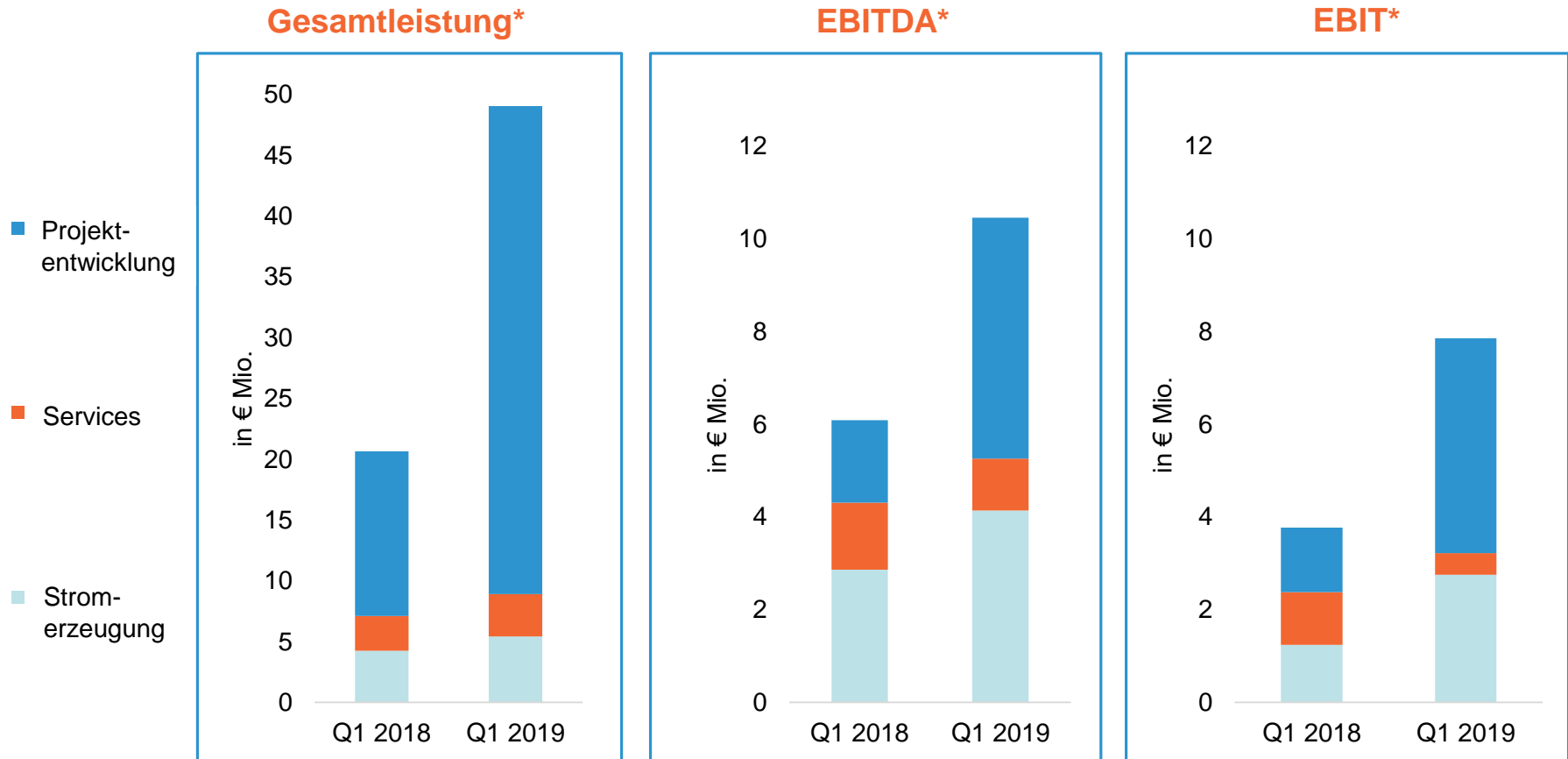
- EBIT von € 15-20 Mio., EBITDA von € 25-30 Mio.

GUV Q1 2019 (Q1 2018)

- **Bestes Q1 Ergebnis seit 2010 aufgrund starker operativer Performance**
- **Operative Leistung und Ergebnissituation getrieben von:**
 - Meilensteinzahlungen für Projekte, die Ende 2018 verkauft wurden und Stromerlöse
 - Aufbau des „**Windparkportfolios 2020**“, das bis 2020 verkauft werden soll
 - Im „Windparkportfolio 2020“ bisher **aufgelaufene – noch nicht realisierte – Gewinne** belaufen sich auf rund € 24,6 Mio. (davon rund € 3,6 Mio. in Q1 2019)

In € Mio.	Q1 2019	Q1 2018
Umsatz	28,0	10,9
Unfertige Erzeugnisse	15,1	4,2
Sonstige Erträge	1,4	0,6
Gesamtleistung	44,4	15,7
Materialaufwand	-26,9	-3,7
Personalaufwand	-6,5	-5,6
Sonstige	-4,2	-4,2
EBITDA	6,9	2,1
Abschreibungen	-2,6	-2,3
EBIT	4,3	-0,2
Finanzergebnis	-1,9	-3,7
EBT	2,3	-3,9
Steuern	-0,7	0,5
Nicht beherrschende Anteile	0,1	-0,4
Periodenergebnis	1,6	-3,0
Ergebnis je Aktie (in €)	0,02	-0,04
Ergebnis je Aktie (in €) nach Verwässerungseffekt	0,02	-0,04

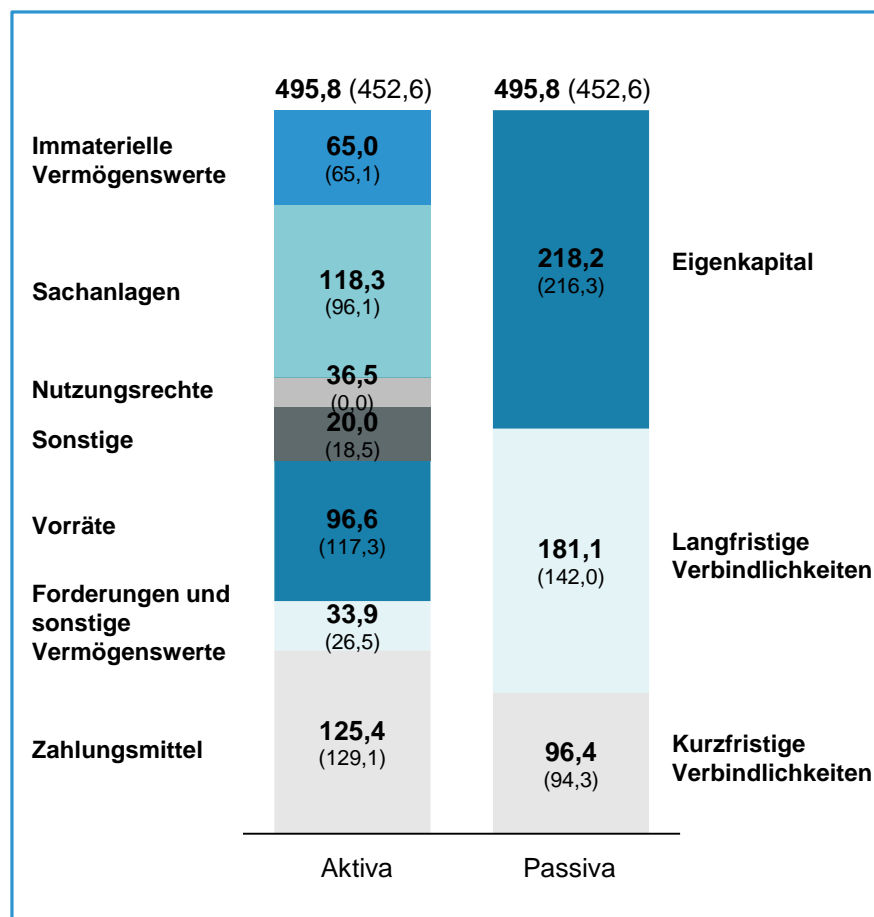
Ergebnis nach Segmenten Q1 2019



* exkl. Konsolidierung

Bilanz Q1 2019 (IFRS)

- **Sachanlagen bei € 118,3 Mio.**
 - Umspannwerke € 13,4 Mio.
 - Grundstücke und Bauten € 11,3 Mio.
 - Windparks im Eigenbetrieb € 87,1 Mio.
- **Nutzungsrechte € 36,5 Mio.**
 - Erstmalige Anwendung des "IFRS 16 Leasing-verhältnisse"
- **Vorräte bei € 96,6 Mio.**
 - Offshore € 15,4 Mio.
 - Onshore Deutschland € 32,5 Mio.
 - Onshore International € 33,1 Mio.
- **Liquidität bei € 125,4 Mio.**
 - Starke Basis zur Umsetzung von Scale Up



in Mio. EUR zum 31. März 2019 (zum 31. Dezember 2018)
(Rundungsdifferenzen möglich)

- **Eigenkapital bei € 218,2 Mio.**
 - EK-Quote solide bei 44% (48% zum 31. Dezember 2018)
 - Buchwert von € 2,85 pro Aktie
- **Langfr. Verbindlichkeiten bei € 181,1 Mio.**
 - Unternehmensanleihe 2018/23 (€ 50 Mio., 4%)
 - Verb. ggü. Banken € 89,0 Mio., im Wesentlichen Projektfinanzierungen (non-recourse)
 - Verb. aus Leasing-verhältnissen € 34,6 Mio.
- **Kurzfr. Verbindlichkeiten bei € 96,4 Mio.**
 - 2014/19 Wandelanleihe € 6,5 Mio.
 - Verb. ggü. Banken € 27,6 Mio., im Wesentlichen Projekt-zwischenfinanzierungen (non-recourse)
 - Verb. aus Leasing-verhältnissen € 2,0 Mio.

Ausblick – Guter Start in das Jahr 2019

Windenergie an Land

- Verkauf der Projekte Jasna (132 MW) in Polen und Burleigh (298 MW) in den USA in Q2 2019
- Vielversprechender Ausblick aufgrund einer gut gefüllten Projektpipeline in Deutschland und Frankreich mit insgesamt 357 MW in Phase III
- Fortführung des Aufbaus des Windpark-Portfolios 2020
- Fortführung der laufenden Verkaufsprozesse in internationalen Märkten

Windenergie auf See

- Laufende Service-Verträge mit Ørsted (DONG) und Vattenfall
- Prüfen neuer Märkte (z.B. USA)

Scale up

- Entwicklung der Projektpipeline im ersten neuen Markt Panama
- Prüfung des Eintritts in neue Märkte : z.B. PV international
- Erstes PV Projekt in der Entwicklung: PV Projekte in Deutschland und international begonnen
- Zusätzliche Services und Beratungsdienstleistungen eingeführt

Positiver Ausblick für das Geschäftsjahr 2019 bestätigt

- EBIT of € 15-20 Mio., EBITDA of € 25-30 Mio.

I.	Unternehmensprofil & Geschäftsmodell	4
II.	Markt & Strategie	13
III.	Operative Entwicklung & Finanzen	30
IV.	Projekt-Pipeline	37
V.	Aktie & Anleihen	40

Windenergie an Land

Land	I-II	III	IV	Toal MW
Deutschland	1.402	208	27	1.637
Bulgarien	121	0	0	121
Frankreich	373	149	0	522
Großbritannien	43	0	0	43
Italien	40	0	0	40
Kanada	505	0	0	505
Panama	352	0	0	352
Polen	92	132	0	224
Rumänien	54	102	0	156
Südafrika	230	30	0	260
Schweden	0	170	0	170
Türkei	629	71	0	700
Ungarn	0	42	0	42
USA	232	200	0	432
Total	4.073	1.104	27	5.204

Phase I – II = Erkundung & Entwicklung
 Phase III = Planung
 Phase IV = Errichtung bis zur Übergabe

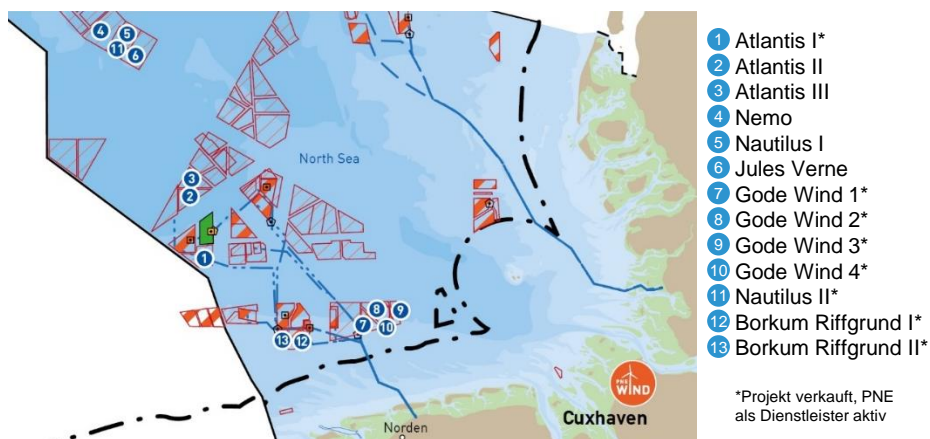
Zum 31. März 2019

- **Deutschland – Gute Fortschritte trotz verzögerter Genehmigungen**
 - Gerdau-Repowering (21,6 MW) fertiggestellt
 - Kittlitz (21 MW) im Bau
 - Schlenzer (6,5 MW) im Bau
 - Klein Büllesheim (4,7 MW) in Ausschreibung erfolgreich
 - Neue Genehmigungen in Deutschland erhalten für Willerstedt (13,8 MW) and Wölsickendorf (16,8 MW)
- **Frankreich – Anhaltend starkes Momentum**
 - Projekt Laperrière (19.2 MW) fertiggestellt
- **Schweden**
 - Projekt Laxaskogen (25,2 MW) fertiggestellt
- **Polen – Projekt verkauft**
 - Baumanagement für Barwice (42 MW)
 - Jasna (132 MW) an Stadtwerke München verkauft [Q2]
- **Panama – Pipeline akquiriert**
 - 5 Projekte mit rund 352 MW
- **USA – Projekt verkauft**
 - Burleigh an Burke Wind, LLC verkauft [Q2]

Windenergie auf See

Zone	Verkaufte Projekte	Phase	#WEA	Total MW	Verkauft an
1	Borkum Riffgrund 1	8	78	312	Ørsted (DONG)
1	Borkum Riffgrund 2	8	56	448	Ørsted (DONG)
1	Gode Wind 1 & 2	8 / 8	55 + 42	582	Ørsted (DONG)
1	Gode Wind 3 & 4	5 / 5	30	242	Ørsted (DONG)
2	Atlantis I	3	73	584	Vattenfall
4	HTOD5 (Nautilus II)	2	68	476	Ventizz/Hochtief
Total			402	2.644	

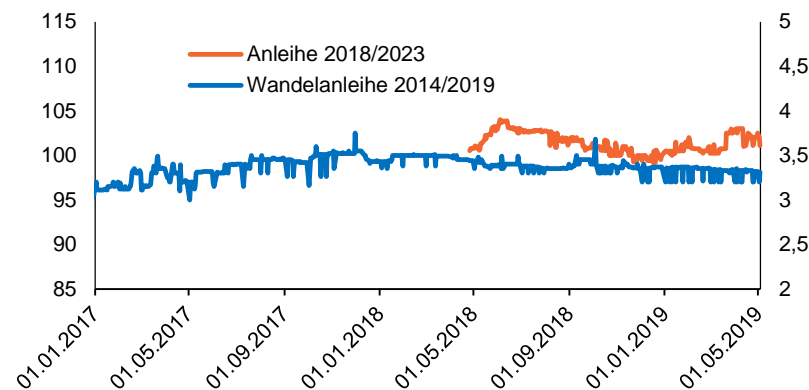
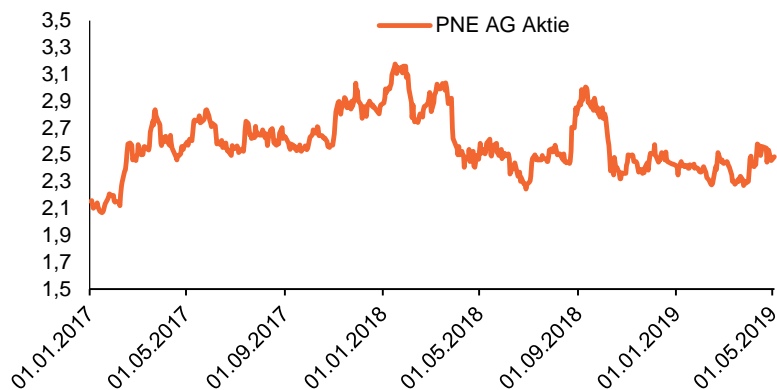
Phase 2 = Antragskonferenz erfolgt, 3 = Erörterungstermin erfolgt,
 4 = Genehmigung erteilt, 5 = Zusage des Netzanschlusses erfolgt,
 6 = Investitionsentscheidungen erfolgt, 7 = in Bau, 8 = in Betrieb



- **Borkum Riffgrund 2 von Ørsted in Q1 2019 in Betrieb genommen**
- **Als Dienstleister für verkaufte Projekte tätig**
 - Service-Verträge mit Ørsted (DONG) und Vattenfall
- **Weitere Meilensteinzahlungen erwartet**
 - Bis zu € 15 Mio. von Gode Wind 4
- **Regulatorische Änderungen: Verfassungsbeschwerde eingereicht**
 - Nach dem WindSeeG werden alle Projekte in Zone 3 bis 5 in das „zentrale“ Ausschreibungskonzept“ überführt und von der Regierung ausgeschrieben
 - Da juristischen Einschätzungen zufolge das WindSeeG in Teilen verfassungswidrig ist, wurde im Juli 2017 eine Verfassungsbeschwerde gemeinsam mit anderen Unternehmen eingereicht
 - Es wird weiterhin ein erfolgreicher Ausgang der Verfassungsbeschwerde und Schadenersatz erwartet

I.	Unternehmensprofil & Geschäftsmodell	4
II.	Markt & Strategie	13
III.	Operative Entwicklung & Finanzen	30
IV.	Projekt-Pipeline	37
V.	Aktie & Anleihen	40

Aktie & Anleihen



WKN / ISIN	AOJBPG / DE000A0JBPG2
Aktienanzahl (3. Mai 2019)	76.557.803
Marktkapitalisierung (3. Mai 2019)	190 Mio. Euro
Free Float	rund 76%
Marktsegment	Prime Standard
Indizes	CDAX Technology, ÖkoDAX
Designated Sponsors / Market Maker	Commerzbank, Baader Bank
Reuters / Bloomberg	PNEGn / PNE3

Anleihe 2018/2023 (WKN: A2LQ3M)	Verzinsung 4% Volumen: 50 Mio. Euro
Wandelanleihe 2014/2019 (WKN: A12UMG)	Verzinsung 3,75%, Wandlungspreis 2,9971 Euro Volumen von 6,6 Mio. Euro

Kalender

Hauptversammlung	22. Mai 2019
Veröffentlichung Halbjahresbericht 2019	8. August 2019
Veröffentlichung Mitteilung Q3 2019	7. November 2019
Analystenkonferenz	November 2019

Investment Highlights

- Die strategische Entwicklung zum **Clean Energy Solution Provider** im Rahmen des Konzepts **Scale Up** geht planmäßig voran
- Der Aufbau des **Windparkportfolios 2020** befindet sich im Plan
- Die Märkte ändern sich, aber die **Wachstumstreiber sind vollkommen intakt**
- Die neue Strategie ist auf die sich ändernden Marktgegebenheiten zugeschnitten, eröffnet neue Margenpotentiale und **verringert die Volatilität der Erträge** getrieben von einem deutlichen **Ausbau des Service-Geschäfts**
- Hohe Cash-Position, gesicherte Finanzierung und **starke Projektpipeline** sichern die Umsetzung der Strategie ab
- **Große Erfahrung und Know-How** im Unternehmen vorhanden
- **Shareholder Value** steht im Mittelpunkt der Aktivitäten

**SCALE
UP!**

Kontakt

Rainer Heinsohn

Leiter Unternehmenskommunikation

Tel: +49 (0) 4721 – 718 - 453

Fax: +49 (0) 4721 – 718 - 373

E-mail: rainer.heinsohn@pne-ag.com

Christopher Rodler

Leiter Investor Relations

Tel: +49 (0) 40 879 331 14

Fax: +49 (0) 4721 – 718 - 373

E-mail: christopher.rodler@pne-ag.com

www.pne-ag.com