

ENERGIZING LIFE TOGETHER



WAS UNSERE KUNDEN ÜBER DIE GEPLANTE ÜBERNAHME VON REC WISSEN SOLLTEN

REC MACHT WEITER WIE BISHER, ABER IN NEUER
STÄRKE SOWIE MIT NEUEN MÖGLICHKEITEN
UND CHANCEN

REC Solar (REC) hat der Übernahme durch die norwegische Elkem Group zugestimmt. Welche Auswirkungen hat das für die Kunden von REC?

Elkem und REC haben bereits eine starke Geschäftspartnerschaft entwickelt und ergänzen sich strategisch sehr gut. Dank der Markenführerschaft von REC, dem starken Vertrieb und des guten Rufs als Qualitätsanbieter, wird dieser Zusammenschluss eine hervorragende Grundlage für die weitere Geschäftsentwicklung bilden. Die Übernahme unterliegt noch der Zustimmung der REC-Aktionäre auf einer außerordentlichen Hauptversammlung.

SIE KÖNNEN SICHER SEIN, REC MACHT WEITER WIE BISHER

-  **MARKE**
REC ist eine führende Marke in der Solarbranche, mit norwegischen Wurzeln und globaler Präsenz - und wird es auch weiterhin sein.
-  **PRODUKTQUALITÄT**
REC-Solarmodule sind führend in der Branche hinsichtlich Produktqualität und werden es auch bleiben.
-  **ZERTIFIZIERUNGEN**
Die Produkte und Produktionsanlagen von REC werden nach einigen der strengsten Standards der Branche zertifiziert und behalten ihre Gültigkeit bei.
-  **GARANTIEN**
Garantiebedingungen für REC-Produkte bleiben bestehen, Garantieansprüche werden wie bisher gewährt.
-  **VERTRÄGE**
Es gibt keinerlei Änderungen bei den Geschäftsbedingungen bestehender Verträge.
-  **PREISGESTALTUNG**
Die Preisgestaltung für REC-Produkte bleibt weltweit wettbewerbsfähig, so dass unsere Kunden den größtmöglichen Nutzen erhalten.
-  **PRODUKTION IN SINGAPUR**
REC wird weiterhin qualitativ hochwertige und leistungsstarke Solarmodule in seiner vollautomatisierten und integrierten Produktionsstätte in Singapur produzieren.
-  **EXZELLENTER KUNDENSERVICE**
Alle Ansprechpartner bei REC bleiben unverändert und werden Ihnen auch weiterhin einen ausgezeichneten After Sales Support bieten.
-  **PARTNERSCHAFTLICHER ANSATZ**
Wir bleiben unserem partnerschaftlichen Leitbild und unseren vier Werten verbunden: Wir sind verantwortungsbewusst, bauen auf unsere Erfahrung, legen Wert auf Partnerschaft und wir sind geradlinig.

NEUE STÄRKEN UND CHANCEN IN ZUKUNFT

-  **STRATEGISCHE ÜBEREINSTIMMUNG**
Da die Elkem Group ein führender Anbieter von Silizium ist und REC ein führender Hersteller von Solarmodulen, entsteht eine durchgängige Wertschöpfungskette und REC erhält einen besseren Zugang zu Silizium.
-  **NORWEGISCHE UNTERNEHMENSKULTUR**
Durch den Zusammenschluss mit der norwegischen Elkem Group hält REC an seinen norwegischen Wurzeln fest.
-  **BESTEHENDE VERTRAUTHEIT**
REC und die Elkem Group sind einander nicht fremd, denn die bei REC erfolgreich praktizierten aktuellen Produktions- und Geschäftssysteme beruhen auf der operativen Erfahrung von Elkem.
-  **NEUE MÄRKTE**
REC wird in einer besseren Position sein, um neue Märkte in Asien zu erschließen, darunter China.
-  **PRODUKTIONSAUSWEITUNG**
Da die Nachfrage nach REC-Solarmodulen weiterhin wächst, werden wir in einer besseren Lage sein, die Produktion und unsere Kapazität auszubauen, um diese steigende Nachfrage zu decken.
-  **FORSCHUNG & ENTWICKLUNG**
Dank dem besseren Zugang zu finanziellen Mitteln, wird REC noch mehr in die Forschung & Entwicklung, neue Technologien und den Ausbau seines Produktportfolios investieren können.
-  **FINANZSTÄRKE**
REC hat bereits eine stabile finanzielle Position und wird diese dank dem besseren Zugang zu finanziellen Mitteln auch weiter stärken.

REC ist ein weltweit führender Anbieter von Solarenergie-Lösungen. Mit mehr als 15 Jahren Erfahrung bieten wir nachhaltige, leistungsstarke Produkte, Dienstleistungen und Investitionsmöglichkeiten für die Solarindustrie. Gemeinsam mit unseren Partnern schaffen wir Mehrwerte, indem wir passende Lösungen für den weltweit wachsenden Strombedarf anbieten. REC hat seinen Hauptsitz in Norwegen und ist an der Börse in Oslo (Ticker: RECSOL) gelistet. Unsere 1.700 Mitarbeiter weltweit erwirtschafteten im Jahr 2013 einen Umsatz von USD 647 Millionen.



www.recgroup.com