



SOLARE ÜBERZEUGUNG — SOLARER ERFOLG

SONNE FASZINIERT.
ENERGIE FÜR ALLE. SAUBER UND SICHER.



SOLARER ERFOLG

Wir bauen eine solare Welt.

Mit der Leidenschaft und Innovationskraft des solaren Pioniers.
Mit unserer Präsenz in den Zukunftsmärkten auf allen Kontinenten.
Mit unserer Positionierung in der gesamten solaren Wertschöpfungskette.
Mit hochwertigen Produkten – vom Solarwafer zum kompletten System.
Mit der Kraft einer globalen Marke.

Mit Energie.
Mit Nachhaltigkeit.
Mit Erfolg.

Weltweit.

WIR BEKENNEN UNS ZU NACHHALTIGKEIT UND TRANSPARENZ

Das Prinzip der Nachhaltigkeit

Der vorliegende integrierte Bericht verbindet unsere Finanz- und Nachhaltigkeitsberichterstattung. Dem Anspruch der Nachhaltigkeit folgend haben wir den Konzernbericht gestrafft: Besonders relevante ökologische und soziale Themen werden eingehend im Lagebericht dargestellt. Ein ergänzendes Factsheet „Nachhaltigkeit“ enthält eine Übersicht der quantitativen Daten. ☞ [Factsheet Nachhaltigkeit](#) • S. 220 // Am Ende jedes Hauptkapitels des Konzernlageberichts verweisen Infokästen auf die online verfügbaren Details zur Nachhaltigkeitsleistung.

Alle weiteren Details zur Nachhaltigkeitsleistung sind im Onlinebericht interaktiv aufbereitet. So erleichtern wir die bedarfsgerechte Informationssuche und reduzieren darüber hinaus im Sinne der Nachhaltigkeit den Druckaufwand. Ergänzend zu einer druckfähigen PDF-Version im Internet bieten wir Ihnen die Möglichkeit, sich über uns einen Ausdruck anfertigen und zusenden zu lassen (Print-on-Demand). ➔ [Bestellkarte](#) • S. 218 //

Umfassende Leistungsprüfung

Die gesamte Berichterstattung haben wir von der BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft prüfen lassen. Die Informationen zur Vermögens-, Finanz- und Ertragslage beruhen auf den Anforderungen der International Financial Reporting Standards (IFRS) und, soweit anwendbar, des deutschen Handelsrechts und der deutschen Rechnungslegungsstandards (DRS). Die Nachhaltigkeitsberichterstattung orientiert sich an den internationalen Leitlinien (G3) der Global Reporting Initiative (GRI) und erreicht seit 2007 das höchste Niveau, A+. Sie dient zugleich als Fortschrittsbericht für die Umsetzung der zehn Prinzipien des UN Global Compact. Die Prüfung der Nachhaltigkeitsdaten erfolgt entlang der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger prüferischer Durchsicht von Berichten im Bereich der Nachhaltigkeit. Diese Grundsätze beinhalten die Anforderungen des „International Standard on Assurance Engagements (ISAE) 3000“ und gehen über diese hinaus.

Zur besseren Lesbarkeit des Konzernberichts wird im Dokument entweder die feminine oder die maskuline Form verwendet. Die verwendeten Formulierungen beziehen sich jedoch stets auf Frauen und Männer.

Im Konzernbericht können Rundungsdifferenzen auftreten.

WIR SCHAFFEN ORIENTIERUNG

➔ [Verweis auf Textstelle im Konzernbericht 2010](#) • S. 000 //

☞ [Verweis auf Grafik im Konzernbericht](#) • S. 000 //

@ www.internetverweis.de //

☞ [Verweis auf die Details zur Nachhaltigkeitsleistung 2010](#) • S. N00 //

© [Verweis auf Finanzberichte der Vorjahre](#) • S. 000 //

SOLARWORLD AG KONZERNBERICHT 2010

003

— **KENNZAHLEN 2010**

Seite 004 //

— **VISION**

Seite 008 //

— **VORWORT DES VORSTANDS**

Seite 009 //

— **BERICHT DES AUFSICHTSRATS**

Seite 013 //

— **KONZERNLAGEBERICHT***

Seite 019 //

— **KONZERNABSCHLUSS***

Seite 143 //

— **NACHHALTIGKEIT**

Seite 217 //

— **GRAFIKVERZEICHNIS**

Seite 225 //

— **GLOSSAR**

Seite 228 //

— **STICHWORT- UND ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS**

Seite 234 //

— **CHRONIK**

Seite 236 //

— **FINANZ- UND VERANSTALTUNGSKALENDER**

Seite 238 //

** ein detailliertes Inhaltsverzeichnis finden Sie auf dem Kapiteltrenner*

SOLARWORLD 2010

004

01 AUSGEWÄHLTE KONZERNKENNZAHLEN // IN T€

Finanzkennzahlen	2010	2009	Veränderung (%)
Umsatzerlöse	1.304.674	1.012.575	28,8
Auslandsquote in % vom Umsatz	47,0	29,3	17,7 %-Punkte
EBITDA	281.255	216.484	29,9
EBIT	192.752	152.825	26,1
EBIT in % vom Umsatz	14,8	15,1	-0,3 %-Punkte
Capital Employed (Stichtag)*	1.311.332	1.112.025	17,9
ROCE**	14,7	13,7	1,0 %-Punkte
Konzerngewinn	87.312	58.973	48,1
Konzerngewinn in % vom Umsatz	6,7	5,8	0,9 %-Punkte
Bilanzsumme	2.635.332	2.217.050	18,9
Eigenkapital	922.879	865.462	6,6
Eigenkapitalquote (in %)	35,0	39,0	-4,0 %-Punkte
Eigenkapitalrendite (in %)	9,5	6,8	2,6 %-Punkte
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	254.175	-32.997	k. A.
Nettoliquidität***	-429.022	-279.807	53,3
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachlagen	216.064	293.182	-26,3

Mitarbeiter-Kennzahlen	2010	2009	Veränderung (%)
Mitarbeiter (Stichtag)	2.376	2.000	18,8
davon Auszubildende (Stichtag)	87	86	1,2
Personalaufwandsquote (in %)	9,6	9,4	0,2 %-Punkte
Umsatz pro Mitarbeiter (in T€)	549	506	8,5
EBIT pro Mitarbeiter (in T€)	81	76	6,2

Umwelt und Sicherheit	2010	2009	Veränderung (%)
Gesamtenergieverbrauch (Primär- und Sekundärquellen, in MWh)	467.429 e	368.167 e	27,0
Gesamte Treibhausgasemissionen (in tCO _{2eq})	179.137	139.285	28,6

Kunden	2010	2009	Veränderung (%)
Kundenzufriedenheit mit SOLARWORLD: Anteil zufriedener Kunden an befragten Kunden (in %)	85,8	85,4	0,4 %-Punkte

* Immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagevermögen abzgl. abgegrenzter Investitionszuwendungen und zzgl.

Nettoumlaufvermögen ohne kurzfristige Nettoliquidität

** EBIT/Capital Employed

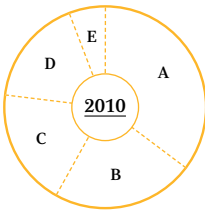
*** flüssige Mittel und sonstige finanzielle Vermögenswerte abzgl. Finanzschulden

02 WERTSCHÖPFUNGSRECHNUNG // IN T€

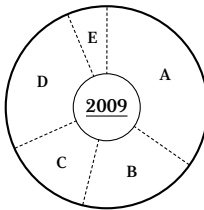
Entstehung	2010		2009	
	T€	%	T€	%
Umsatzerlöse	1.304.674	89,9	1.012.575	86,6
Übrige Erlöse	146.776	10,1	156.014	13,4
Betriebsleistung	1.451.450	100,0	1.168.589	100,0
Materialaufwand	834.780	57,5	691.062	59,1
Abschreibungen	88.503	6,1	63.659	5,4
Sonstige Aufwendungen	172.607	11,9	127.127	10,9
Wertschöpfung	355.560	24,5	286.741	24,5

Verwendung der Wertschöpfung	2010		2009	
	T€	%	T€	%
Mitarbeiter	126.282	35,5	99.783	34,8
Darlehensgeber	80.657	22,7	55.206	19,3
Unternehmen (Thesaurierung)	67.005	18,8	41.098	14,3
Öffentliche Hand	61.309	17,2	72.779	25,4
Aktionäre*	20.307	5,7	17.875	6,2
Wertschöpfung	355.560	100,0	286.741	100,0

03 VERTEILUNG DER WERTSCHÖPFUNG // IN T€



A // Mitarbeiter	126.282
B // Darlehensgeber	80.657
C // Unternehmen (Thesaurierung)	67.005
D // Öffentliche Hand	61.309
E // Aktionäre*	20.307



A // Mitarbeiter	99.783
B // Darlehensgeber	55.206
C // Unternehmen (Thesaurierung)	41.098
D // Öffentliche Hand	72.779
E // Aktionäre*	17.875

* 2010 auf Basis des Dividendenvorschlags des Vorstands und Aufsichtsrats von 19 Cent pro Stückaktie

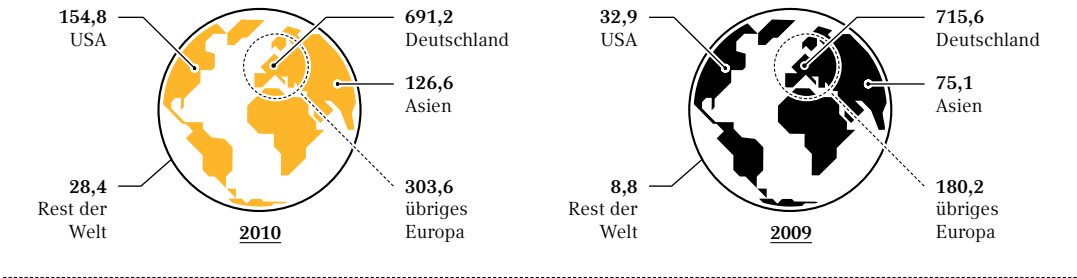
SOLARWORLD 2010

006

04 KONZERN-GEWINN-UND-VERLUST-RECHNUNG DER QUARTALE // IN T€

	Q1 2010	Q2 2010	Q3 2010	Q4 2010	Q4 2009	Veränderung (%)
Umsatzerlöse	225.579	382.810	337.393	358.892	375.830	-4,5
Bestandsveränderung Erzeugnisse	28.778	-34.633	14.157	132	-70.428	k. A.
Aktiviert Eigenleistung	294	196	330	205	2.453	-91,6
Sonstige betriebliche Erträge	22.071	23.490	19.686	35.543	20.917	69,9
Materialaufwand	-173.374	-217.975	-220.607	-222.825	-214.053	4,1
Personalaufwand	-27.438	-31.034	-30.778	-37.032	-25.530	45,1
Abschreibungen	-19.163	-21.421	-22.660	-25.259	-16.978	48,8
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-30.874	-43.568	-47.685	-50.479	-35.630	41,7
Operatives Ergebnis	25.873	57.865	49.836	59.177	36.581	61,8
Finanzergebnis	-14.080	-9.370	-18.032	-2.648	-2.903	-8,8
Ergebnis vor Ertragsteuern	11.793	48.495	31.804	56.529	33.678	67,9
Ertragsteuern	-6.515	-18.963	-13.750	-22.081	-42.404	-47,9
Konzerngewinn/-verlust	5.278	29.532	18.054	34.448	-8.726	k. A.

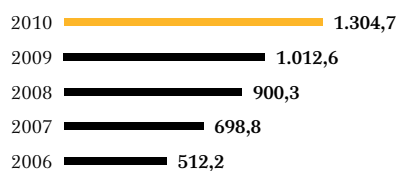
05 UMSATZENTWICKLUNG NACH REGIONEN // IN MID. €



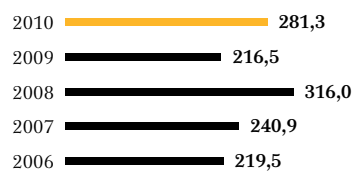
06 KENNZAHLENENTWICKLUNG IM FÜNFJAHRESVERGLEICH

Angaben für 2007 und früher einschließlich nicht fortgeführter Aktivitäten

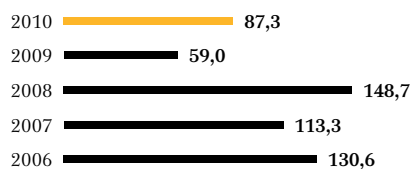
Umsatz (in Mio. €)



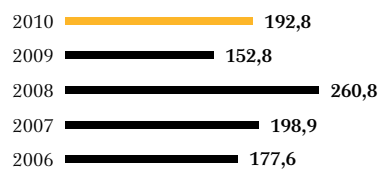
EBITDA (in Mio. €)



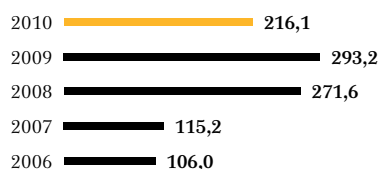
Konzerngewinn/-verlust (in Mio. €)



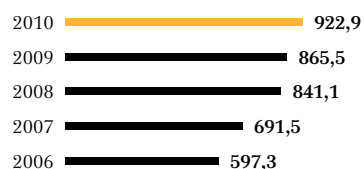
EBIT (in Mio. €)



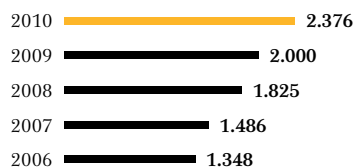
Investitionen ohne Finanzanlagen (in Mio. €)



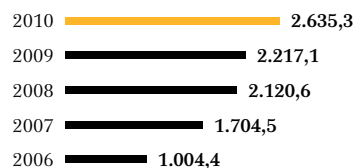
Eigenkapital (in Mio. €)



Mitarbeiter



Bilanzsumme (in Mio. €)



BUILD A SOLARWORLD

— Ziel der **SolarWorld** ist der weltweite Aufbau einer verlässlichen, umweltfreundlichen und ungefährlichen Energieversorgung.

— **Solarenergie ist der Schlüssel** für Ressourcen- und Klimaschutz und trägt durch eine wachsende Unabhängigkeit von fossilen Ressourcen zur Vermeidung militärischer Konflikte bei.

— Wir arbeiten daran, solare Stromerzeugung so schnell wie möglich auf allen Märkten zur Wettbewerbsfähigkeit zu führen und allen Menschen die dezentrale Nutzung von Solarenergie und damit die Chance **zur nachhaltigen Entwicklung** zu ermöglichen.



Dr.-Ing. E.h. Frank Asbeck
Vorstandsvorsitzender der SolarWorld AG

Vorwort des Vorstands

Verehrte Kunden, Aktionäre, Mitarbeiter und Freunde der SolarWorld AG,

die Katastrophe in Japan trifft die Welt. Sie zeigt auf schreckliche Weise: Billiger, sicherer und sauberer Atomstrom ist eine Illusion. Die Schäden für die Menschheit sind unermesslich, die Folgekosten auf jeden Fall exorbitant höher als alle Investitionen in die Umstellung auf Erneuerbare Energien. Die Risiken der Atomkraft lassen sich nicht verantworten! Das sind keine diffusen Emotionen, das sagt der gesunde Menschenverstand. Die einzige menschenfreundliche Form der Kernspaltung findet in der Sonne statt!

Solche Erkenntnisse sind weiß Gott nicht neu. Umso bedauerlicher finde ich es, dass erst ein Unglück von derartigem Ausmaß geschehen muss, bevor ein Umdenken auch bei den Befürwortern der Atomenergie einsetzt. Umdenken und ein konsequentes Handeln muss und wird jetzt beginnen: weltweit!

Was in den nächsten Jahren an unsicherer Technologie abgeschaltet wird, das werden die Erneuerbaren Energien auffangen. Denn die fossilen Energieträger sind keine Lösung. Nicht nur, weil sie nahezu aufgebraucht sind und dem Klima schaden, sondern weil sie enorme Risiken bergen. Die Ölpest im Golf von Mexiko – fast hat sie die Öffentlichkeit schon wieder vergessen – ist nur ein mahnendes Beispiel dafür. Wir müssen mit vernünftigen Schritten raus aus diesen Risikotechnologien und eine erneuerbare Energieversorgung durchsetzen – eine Energieversorgung, die wirklich sauber und sicher ist, aber auch fair und bezahlbar.

Wir als SOLARWORLD treten seit mehr als zehn Jahren für eine dezentrale Energieversorgung aus 100 Prozent Erneuerbaren Energien ein. Wir haben dafür eine Lösung, die nicht erst in ferner Zukunft, sondern schon heute zur Verfügung steht – eine Technologie, mit der im Prinzip jeder und nahezu überall auf der Welt aus der unendlichen Kraft der Sonne Strom machen kann. Mit einer SOLARWORLD Anlage soll jedes Zuhause seinen Sonnenstrom produzieren und selbst nutzen können. Eigenstrom macht unabhängig von den rasant steigenden Preisen der alten Versorger-Oligopole und ist eine Investition in eine umwelt- und klimafreundliche Energie. Eine dezentrale Energiegewinnung mit Solarstrom ermöglicht zudem auch bei Erdbeben eine sichere Stromversorgung; das zeigte sich bereits nach der Katastrophe in Haiti im Januar 2010.

Klar ist auch: Wir müssen für den weltweiten Durchbruch der Solarenergie fleißig arbeiten. Gemeinsam mit Kooperationspartnern entwickeln wir neue Lösungen, die es ermöglichen, Strom besser zu speichern und jederzeit verfügbar zu machen. Je schneller wir hier vorankommen, desto eher erreichen wir die volle Wettbewerbsfähigkeit von Solarstrom auch unabhängig von gesetzlichen Einspeisevergütungen. Solarstrom wird schon bald günstiger sein als Strom aus der Steckdose. Und die kommenden Elektroautos laufen mit Strom vom eigenen SOLARWORLD SUNCARPORT®.


Wir werden außerdem alles tun, um die Kosten für Solarstromtechnologie zu senken: Bis 2020 wollen wir die Systemkosten für eine Dachanlage noch einmal halbieren. Dazu haben wir alle Voraussetzungen: Als eines von wenigen Unternehmen sind wir in der kompletten Wertschöpfungskette stark. Das ist überlebenswichtig im zunehmenden internationalen Wettbewerb. Wir haben zudem einen jungen Fabrikbestand, und das Schöne ist, dass ein großer Teil unserer Technologie von uns selbst entwickelt ist. Dies alles versetzt uns in die Lage, an allen Standorten mit den höchsten Qualitäts-, Umwelt- und Sozialstandards wettbewerbsfähig zu produzieren. Darin sehe ich eine Veredlung unserer Marke!

Schon vor der Katastrophe in Japan standen auf den internationalen Solarmärkten die Zeichen auf Wachstum. Jetzt gehe ich davon aus, dass der endgültige weltweite Durchbruch der Solarenergie noch schneller kommt als erwartet. Wir als SOLARWORLD sind dafür mehr als bereit:

In Deutschland, dem weltweit größten Markt, werden wir mit unserer bekannten Qualitätsmarke weiter punkten. Andere internationale Märkte kommen. Derzeit liegt unser Auslandsanteil schon bei 60 Prozent des Absatzes, in den nächsten Jahren wollen wir bereits Dreiviertel unserer Ware im Ausland produzieren und verkaufen. Sehr erfreulich war 2010 die Entwicklung in den USA. Jetzt wollen wir dort so richtig durchstarten. Neue Fabriken, engagierte Mitarbeiter, tolle Produkte, 35 Jahre Erfahrung – wir haben alle Voraussetzungen für den „big success“ in Amerika, von dem ich immer überzeugt gewesen bin. Amerika wird Deutschland schon in wenigen Jahren überflügeln, auch da bin ich sicher!

Einen Beitrag für eine bessere Welt leisten zu können, das spornt mich und unsere Mitarbeiter an. Ihnen gehört mein großer Dank für den leidenschaftlichen Einsatz, auf den ich auch weiterhin fest zählen kann. Ich danke Ihnen allen für Ihr Vertrauen.

Mit sonnigen Grüßen



Dr.-Ing. E.h. Frank Asbeck
Vorstandsvorsitzender der SolarWorld AG

DER VORSTAND

011



WIR BAUEN EINE SOLARE WELT

**GEMEINSAM
FÜR UNSERE SOLARE VISION**

**GEMEINSAM
MIT 3.352 KOLLEGEN WELTWEIT**

Vor über zehn Jahren starteten wir mit einer klaren Vision:
Energie aus Sonne – sicher, sauber und fair erzeugt.

Vor fünf Jahren, als dieses Foto aufgenommen wurde, betrug unser Umsatz bereits 360 Mio. €. Seither haben wir gemeinsam unsere SolarWorld zu einem der größten Anbieter im Weltmarkt gemacht – 2010 mit einem Umsatz von 1,3 Mrd. €. Mit Beständigkeit in der Strategie und im Management.

Dipl.-Wirtschaftsing. Frank Henn // Vorstand Vertrieb // CSO
Dipl.-Ing. Boris Klebensberger // Vorstand Operatives Geschäft // COO
Dr.-Ing. E.h. Frank Asbeck // Vorstandsvorsitzender // CEO
Dipl.-Kfm. tech. Philipp Koecke // Vorstand Finanzen // CFO

DER AUFSICHTSRAT

012



DR. GEORG GANSEN

STELLVERTRETENDER
AUFSICHTSRATSVORSITZENDER

Rechtsanwalt/Syndikus
der Deutsche Post AG
mit Dienstsitz in Bonn

*Erstbestellung: 18.12.1998
Ende der laufenden Amtszeit:
Mai 2013*

*Dr. Gansen hat folgende Ämter in
gesetzlich zu bildenden Aufsichts-
räten und vergleichbaren Kontroll-
gremien inne:*

- Aufsichtsrat der Solarparc AG, Bonn (Stellvertretender Vorsitzender seit Gesellschaftsgründung)
- Aufsichtsrat der Deutsche Solar AG, Freiberg (Stellvertretender Vorsitzender bis zum 13.01.2011)
- Aufsichtsrat der Sunicon AG, Freiberg (Stellvertretender Vorsitzender bis zum 13.01.2011)



DR. CLAUD RECKTENWALD

AUFSICHTSRATSVORSITZENDER

Rechtsanwalt und Partner
der Sozietät Schmitz Knoth
Rechtsanwälte in Bonn

*Erstbestellung: 18.12.1998
Ende der laufenden Amtszeit:
Mai 2013*

*Dr. Recktenwald hat folgende
Ämter in gesetzlich zu bildenden
Aufsichtsräten und vergleichbaren
Kontrollgremien inne:*

- Aufsichtsrat der Solarparc AG, Bonn (Vorsitzender seit Gesellschaftsgründung)
- Aufsichtsrat der Deutsche Solar AG, Freiberg (Stellvertretender Vorsitzender bis zum 13.01.2011)
- Aufsichtsrat der Sunicon AG, Freiberg (Stellvertretender Vorsitzender bis zum 13.01.2011)
- Aufsichtsrat der VEMAG Verlags- und Medien AG, Köln (Mitglied seit dem 07.04.2006)
- Beirat der Grünenthal GmbH und der Grünenthal GmbH & Co. KG, Aachen (Mitglied seit dem 01.01.2010)



DR. ALEXANDER VON BOSSEL

AUFSICHTSRATSMITGLIED

Rechtsanwalt und Partner
der Sozietät CMS Hasche Sigle
in Köln

*Erstbestellung: 18.12.1998
Ende der laufenden Amtszeit:
Mai 2013*

*Dr. von Bossel hat folgende
Ämter in gesetzlich zu bildenden
Aufsichtsräten und vergleichbaren
Kontrollgremien inne:*

- Aufsichtsrat der Solarparc AG, Bonn (Mitglied seit Gesellschaftsgründung)

Dr. Claus Recktenwald

Vorsitzender des Aufsichtsrats der SolarWorld AG

Bericht des Aufsichtsrats der SolarWorld AG zum Geschäftsjahr 2010

Sehr geehrte Aktionäre der SolarWorld AG, liebe Belegschaft und Freunde des SolarWorld Konzerns!

Im Geschäftsjahr 2010 sind die SOLARWORLD Standorte noch enger zusammengedrückt. Der Aufsichtsrat der SOLARWORLD AG hat dies auch mit Ortsterminen in Hillsboro und Camarillo begleitet und unterstützt. Mit dem vorliegenden Bericht informiert der Aufsichtsrat der SOLARWORLD AG über seine Tätigkeit im Geschäftsjahr 2010. Erneut unterwirft er sich dabei einer gesteigerten Berichtspflicht, mit der wiederum einhergeht, dass er den Abschlussprüfern der Gesellschaft auch seine vollständig abgefassten Protokolle nebst Anlagen zu allen Aufsichtsratssitzungen im Jahre 2010 offengelegt hat. Es haben sich weder Rückfragen noch Beanstandungen ergeben.

Der in seiner heutigen Zusammensetzung seit Gesellschaftsgründung vom 18. Dezember 1998 bestehende und in der Hauptversammlung vom 21. Mai 2008 für weitere fünf Jahre wiedergewählte Aufsichtsrat hat die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben wahrgenommen. Dies im kontinuierlichen Dialog mit dem Vorstand der Gesellschaft, den er bei der Leitung des Unternehmens sowohl beraten als auch gemäß § 111 AktG überwacht hat. Zugleich hat sich der Aufsichtsrat mit seiner eigenen Effizienzprüfung befasst. Insgesamt haben sich aus seiner Tätigkeit und insbesondere aus der Überwachung der Geschäftsführung keine Beanstandungen ergeben. Der Aufsichtsrat wird auch deshalb in der Hauptversammlung die Entlastung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2010 vorschlagen.

Im Berichtsjahr hat der Aufsichtsrat acht förmliche Sitzungen, davon vier ordentliche Quartalsitzungen abgehalten, und zwar am 12. Januar, 24. Februar, 15. März, 23. April, 28. Juni, 9. August, 21. Oktober und 16. Dezember 2010. Am 17. Dezember 2010 kam eine Fortbildungssitzung bei der SOLARWORLD INNOVATIONS GMBH in Freiberg/Sachsen hinzu, in der die laufenden Forschungsvorhaben, die wissenschaftlichen Grundlagen und die produktspezifischen Besonderheiten vermittelt wurden. Die Oktobersitzung war Bestandteil des Standortbesuchs in Hillsboro und Camarillo, wo jeweils zusätzliche Konferenzteilnahmen und im Übrigen auch noch Senatorenengespräche in Portland/Oregon und eine Veranstaltungsteilnahme in Los Angeles/Kalifornien mit dem Präsidenten der Vereinigten Staaten stattfanden. Regelmäßig nahm mindestens ein Vorstandsmitglied an den Aufsichtsratssitzungen teil, die nur in einem Fall ohne Vorstandseteiligung stattgefunden haben. Der Vorstand hat seinerseits den

Aufsichtsrat über alle Vorstandssitzungen mit schriftlicher Tagesordnung und danach durch Ergebnisprotokolle informiert. Entsprechendes gilt hinsichtlich der durchgeführten Konzernausschusssitzungen, die dem umfassenden Führungskräfteaustausch innerhalb des SOLARWORLD Konzerns dienen.

In alle Entscheidungen, die für das Unternehmen von grundlegender Bedeutung waren, wurde der Aufsichtsrat unmittelbar und rechtzeitig eingebunden. Der Vorstand unterrichtet ihn regelmäßig sowohl schriftlich als auch mündlich, zeitnah und umfassend über alle relevanten Fragen der Unternehmensplanung und der strategischen Weiterentwicklung, über die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie über die aktuelle Geschäftspolitik und das praktizierte Risikomanagement. Den Berichtspflichten von § 90 AktG wurde dabei ebenso wie den Vorgaben des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) entsprochen.

Die Arbeit des Aufsichtsrats der SOLARWORLD AG begegnete im Jahre 2010 folgenden Themenschwerpunkten: Prüfungs- und Schlussbesprechung sowie Bilanzsitzung mit den Abschlussprüfern unter Einbeziehung aller Konzerngesellschaften; Überwachung des Rechnungslegungsprozesses, der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems, des internen Risikomanagementsystems und des internen Revisionssystems sowie der Abschlussprüfung, der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers und der vom Abschlussprüfer zusätzlich erbrachten Leistungen; jeweilige Vorbesprechung der Quartalszahlen mit dem Finanzvorstand; internationale Produkt- und Marketingstrategie einschließlich Sponsoring; Einbeziehung des Geschäftsfeldes der SOLARPARC AG durch Übernahme- und Tauschangebot an deren Aktionäre; Platzierung der 400-Mio.-€-Anleihe im Januar 2010; Vorbereitung und Begleitung der Hauptversammlung im Mai 2010; DCGK-Implementierung; Billigung der Beratung und Vertretung des Konzerns durch die dem Aufsichtsratsvorsitzenden im Sinne von IAS 24 nahestehende Sozietät Schmitz Knoth Rechtsanwälte, Bonn; Einbeziehung in die laufende Stichprobenprüfung gemäß § 342 b Abs. 2 Satz 3 Nr. 3 HGB der Deutschen Prüfstelle für Rechnungslegung; Vorstandsfragen, Bestellungsverlängerung und Vergütung sowie Diversity; Zustimmung zur Beteiligung der SOLARWORLD AG an der Asbeck & Solar Holding GmbH in GbR Auermühle/Umzug des Vertriebs mit entsprechender Einmietung; stärkere Integration der DEUTSCHE SOLAR AG und der SUNICON AG durch jeweilige GmbH-Umwandlung; Verhaltenskodex.

Der Aufsichtsrat der SOLARWORLD AG hat sich bei seiner gesamten Tätigkeit von den Empfehlungen des DCGK leiten lassen, welchen er und der Vorstand auch im Jahre 2010 insgesamt entsprochen haben. So, wie der Aufsichtsrat dies zuletzt in seiner Sitzung vom 24. November 2009 zur DCGK-Fassung vom 18. Juni 2009 sowohl für das abgelaufene als auch für das neue Geschäftsjahr beschlossen hatte, wurde nun auch zur aktuellen Fassung des DCGK vom 26. Mai 2010 in der Bekanntmachung vom 2. Juli 2010 ein Wiederholungsbeschluss gefasst, der am 9. August 2010 zustande gekommen und allen Aktionären gemäß § 161 AktG auf der Website der Gesellschaft mit folgendem Wortlaut dauerhaft zugänglich gemacht worden ist:

„Den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des Elektronischen Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der ‚Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex‘ wurde und wird vom Aufsichtsrat entsprochen, soweit sich diese an ihn richten.“

Der Vorstand der SOLARWORLD AG hat hieran anknüpfend eine entsprechende DCGK-Erklärung beschlossen, und zwar am 9. August 2010, die ebenfalls gemäß § 161 AktG veröffentlicht wurde, wovon sich der Aufsichtsrat überzeugt hat. Dabei finden sich im Abschnitt „Corporate Governance Bericht“ dieses Geschäfts-/Konzernberichts 2010 auch noch alle relevanten Einzelheiten zur Vorstandsvergütung, zur Aufsichtsratsvergütung und zur DCGK-Implementierung im Übrigen, soweit nicht bereits der vorliegende Bericht des Aufsichtsrats die Informationen im Sinne von Ziffer 3.10 DCGK enthält.

Gemäß Ziffer 5.1.2 DCGK soll der Aufsichtsrat, der die Mitglieder des Vorstands bestellt und entlässt, bei der Zusammensetzung des Vorstands auch auf Vielfalt (Diversity) achten und dabei insbesondere eine angemessene Berücksichtigung von Frauen anstreben. Dies tut der Aufsichtsrat, indem er darauf achtet, dass gemäß Ziffer 4.1.5 DCGK bereits der Vorstand bei der Besetzung von Führungsfunktionen insbesondere eine angemessene Berücksichtigung von Frauen anstrebt, um hieraus auch potenzielle weibliche Vorstände gewinnen zu können. Ein konkretes Vorhaben ist in Planung und soll bis 2012 zu jedenfalls einer Frau im Vorstand führen. Soweit die eigene Zusammensetzung des Aufsichtsrats betroffen ist, gehört es zu den Zielen, auch hier eine angemessene Beteiligung von Frauen vorzusehen. Diese Zielsetzung und der Stand der Umsetzung sollen gemäß Ziffer 5.4.1 DCGK im Corporate Governance Bericht veröffentlicht werden. Bereits an dieser Stelle wird für den Aufsichtsrat klargestellt, dass die Umsetzung eingeleitet ist und so erfolgen soll, der Hauptversammlung bei der nächsten oder übernächsten Aufsichtsratswahl den Austausch oder die Ergänzung des Aufsichtsrats durch zumindest eine Aufsichtsrätin vorzuschlagen.

Der letzte Absatz von Ziffer 5.1.4 DCGK sieht vor, dass die Mitglieder des Aufsichtsrats die für ihre Aufgaben erforderlichen Aus- und Fortbildungsmaßnahmen eigenverantwortlich wahrnehmen. Auch dies ist erfolgt. Zusätzlich wurden Veranstaltungen besucht wie die Round Tables für Aufsichtsräte der Pricewaterhouse Coopers vom 8. Juni 2010 in Düsseldorf, von Kienbaum am 21. September 2010 in Bensberg oder CMS Hasche Sigle vom 11. November 2010 in Berlin, als Vortragender und Zuhörer der Corporate Finance Summit 2010 vom 6. Mai 2010 in Frankfurt in Sachen Vorstandsvergütung, Wandelanleihen pp., die DCGK-Konferenz in Berlin vom 16./17. Juni 2010 oder im neuen Jahr das IFRS-Update für Aufsichtsräte der KPMG vom 24. Januar 2011 in Düsseldorf.

Soweit die Beachtung der DCGK-Empfehlungen durch den Aufsichtsrat der SOLARWORLD AG betroffen ist, wurde im Rahmen des praktizierten Informationsaustauschs auch die Abstimmung der strategischen Ausrichtung des Unternehmens und die regelmäßige Erörterung des Standes der Strategieumsetzung mit dem Vorstand vorgenommen (Ziffer 3.2 DCGK). Dabei wurde und wird die Informationsversorgung des Aufsichtsrats als gemeinsame Aufgabe von Vorstand und Aufsichtsrat begriffen (Ziffer 3.4 DCGK). Insbesondere der Vorstandsvorsitzende wurde vom Aufsichtsrat der Gesellschaft regelmäßig auch

über dessen eigene Tätigkeit informiert und in diese eingebunden. Interessenkonflikte im Sinne von Ziffer 5.5 DCGK haben sich dabei nicht gezeigt. Auch betrachtet sich der Aufsichtsrat als unabhängig im Sinne von Ziffer 5.4.2 DCGK. Soweit Zustimmungspflichten gemäß Ziffer 5.5.4 DCGK bestanden, wurde diesen genügt.

Die Aufgaben, die jetzt das Bilanzmodernisierungsgesetz hinsichtlich Rechnungslegung und Abschlussprüfung beschreibt, nimmt der Aufsichtsrat als Plenum wahr. Soweit das Gesetz in diesem Zusammenhang verlangt, dass mindestens ein unabhängiges Mitglied des Aufsichtsrats über Sachverstand auf den Gebieten Rechnungslegung oder Abschlussprüfung verfügen muss, liegt die erforderliche Sachkenntnis bei jedem einzelnen Aufsichtsratsmitglied vor. Die Neuregelung von § 100 Abs. 5 AktG verlangt nicht, dass ein Aufsichtsratsmitglied schwerpunktmäßig beruflich mit diesen Bereichen befasst ist, sondern nur, dass überhaupt Befassung und Sachverstand vorhanden sind, was für alle Mitglieder des Aufsichtsrats der SOLARWORLD AG gleichermaßen gilt. Als auch steuerrechtlich ausgebildete und im Falle des Vorsitzenden zusätzlich mit einer Banklehre, im Falle des stellvertretenden Vorsitzenden mit einer langjährigen Industrietätigkeit und im Falle des dritten Aufsichtsratsmitglieds mit weiterem internationalem Abschluss versehene Volljuristen mit jeweiligem Tätigkeitsschwerpunkt im Wirtschaftsrecht, bedarf es zu keinem Aufsichtsratsmitglied näherer Darlegungen. Lässt man den Aufsichtsratsvorsitzenden wegen der anwaltlichen Tätigkeit seiner Sozietät für den Konzern unberücksichtigt, kann die ausdrückliche Benennung der unabhängigen Financial Experts immer noch für die Herren Dres. Georg Gansen und Alexander von Bossel, LL.M. erfolgen.

Die vom Aufsichtsrat gemäß Hauptversammlungsvorgabe vom 20. Mai 2010 auch für das Geschäftsjahr 2010 mit der Prüfung des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses der SOLARWORLD AG beauftragte BDO Deutsche Warentreuhand Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Bonn (jetzt BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft) hat zuvor erneut ihre Unabhängigkeit im Sinne von Ziffer 7.2.1 DCGK erklärt und damit bestätigt, dass keine geschäftlichen, finanziellen, persönlichen oder sonstigen Beziehungen zwischen dem Prüfer und seinen Organen und Prüfungsleitern einerseits und dem Unternehmen und seinen Organmitgliedern andererseits bestehen, die Zweifel an seiner Unabhängigkeit begründen können. Auch wurde sichergestellt, dass bei keinem mit der Abschlussprüfung befassten Wirtschaftsprüfer die siebenjährige Gesamtfrist für die Testierberechtigung überschritten wurde, und zwar konzernweit.

Der vom Aufsichtsrat zum Ergebnis seiner eigenen Prüfung abzugebende Bericht soll gemäß § 171 Abs. 2 AktG auch die Erklärung dazu vorsehen, welche Ausschüsse er gebildet hat. Da sich der Aufsichtsrat der SOLARWORLD AG auf drei Mitglieder beschränkt, hat sich jedoch auch im Geschäftsjahr 2010 eine weitergehende Ausschussbildung erübrigt. Soweit § 175 Abs. 2 AktG einen erläuternden Bericht zu den Angaben nach § 289 Abs. 4, § 315 Abs. 4 HGB vorsieht, schließt sich der Aufsichtsrat demjenigen des Vorstands an und macht sich die dortigen Ausführungen zu eigen. Die insoweit betroffenen Lage- und Konzernlageberichte wurden ebenfalls von der BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Bonn, geprüft, die ihre Prüfungen auch auf die Buchführung erstreckt hat. Den vom

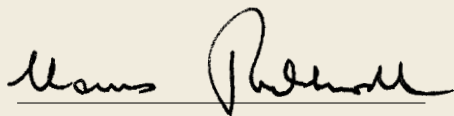
Vorstand nach den Regeln des HGB aufgestellten Jahresabschluss für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2010 und den Lagebericht der SOLARWORLD AG hat der Abschlussprüfer mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Dieser wurde am 11. März 2011 erteilt. Zugleich erteilte der Abschlussprüfer seinen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk zum Konzernlagebericht und zum Konzernabschluss der SOLARWORLD AG, der gemäß § 315 a HGB erneut auf der Grundlage der internationalen Rechnungslegungsstandards IFRS aufgestellt wurde.

Nach eigener Prüfung des Jahresabschlusses, des Konzernabschlusses, des Lageberichts und des Konzernlageberichts hat der Aufsichtsrat dem Ergebnis der Prüfung durch den Abschlussprüfer zugestimmt. Auch für ihn haben sich keine Einwendungen ergeben. Zuvor hatte er in seiner Sitzung vom 16. Dezember 2010 mit dem Abschlussprüfer die Prüfungsschwerpunkte erörtert und in weiterer Sitzung vom 23. Februar 2011 eine Schlussbesprechung durchgeführt, was jeweils in Anwesenheit des Finanzvorstands der SOLARWORLD AG erfolgte. In der Bilanzsitzung vom 14. März 2011 wurden weitere Einzelheiten in Anknüpfung an die Bestätigungsvermerke vom 11. März 2011 abschließend erörtert. Auch hier kamen keine Zweifel an der Richtigkeit der vom Abschlussprüfer gefundenen Ergebnisse auf, weshalb eine darüber hinausgehende Untersuchung nicht geboten war. Der Aufsichtsrat hat sodann noch in der Bilanzsitzung den Jahresabschluss und den Konzernabschluss gebilligt. Damit ist der Jahresabschluss festgestellt. Dem Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des Bilanzgewinns schließt sich der Aufsichtsrat an.

Auch im Jahre 2010 haben Vorstand, Geschäftsführung und gesamte Mitarbeiterschaft des SOLARWORLD Konzerns wieder hervorragende Arbeit geleistet, und zwar weltweit. Der Aufsichtsrat bedankt sich einmal mehr mit Respekt und Anerkennung für diese großartige Leistung.

Diesen Bericht hat der Aufsichtsrat im Anschluss an die Bilanzsitzung vom 14. März 2011 einstimmig beschlossen und in Niederschrift jeweils unterzeichnet.

Bonn, den 14. März 2011

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Claus Recktenwald', written over a horizontal line.

Für den Aufsichtsrat
Dr. Claus Recktenwald
Vorsitzender



KONZERN ~ LAGE ~ BERICHT



GEMEINSAM MIT MILLIONEN MENSCHEN WELTWEIT

2010 haben wir intensiv in die Bekanntheit unserer Marke investiert. Testimonial ist Larry Hagman, der Ölfarmer aus der TV-Serie „Dallas“, der heute selbst eine der größten Solarstromanlagen der USA betreibt. Die Kampagne lief im Berichtsjahr in den USA und Deutschland. @ www.hagman.solarworld.de //

STRATEGIE UND HANDELN

- 27 *SolarWorld Corporate Strategy 2010/2011+*
- 28 *Corporate Structure/Corporate Technology/Corporate Brand*
- 29 *Strategische Finanzierung 2010/2011+*
- 30 **UNTERNEHMENSSTEUERUNG UND KONTROLLE**

GESCHÄFT UND RAHMENBEDINGUNGEN

- 34 **KONZERNSTRUKTUR UND SEGMENTE**
- 35 **WICHTIGE PRODUKTE, DIENSTLEISTUNGEN UND GESCHÄFTSPROZESSE**
- 37 **WELTWEITE STANDORTE DES KONZERNS**
- 37 **MARKTPosition // EINFLUSSFAKTOREN**
- 37 *Wettbewerbsposition und Hauptabsatzmärkte*
- 38 *Rechtliche und wirtschaftliche Einflussfaktoren*
- 40 **ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG DER GESELLSCHAFT**
- 40 *Corporate Governance in der SolarWorld*
- 40 *Corporate Governance Bericht 2010*
- 44 *Vergütungsbericht*

GESCHÄFTSVERLAUF IM JAHR 2010

- 55 **AKTIE 2010**
- 55 *Kapitalmarktentwicklung 2010*
- 57 *Entwicklung der SolarWorld Aktie 2010*
- 57 *Aktionäre und Kommunikation*
- 59 *Übernehmerrichtliniengesetz*
- 60 **MARKT 2010**
- 60 *Konjunkturelles Umfeld*
- 61 *Der Weltenergiemarkt*
- 61 *Der Solarstrommarkt*
- 65 *Auswirkungen der Rahmenbedingungen auf den Geschäftsverlauf 2010*
- 66 **DIE SOLARE WERTSCHÖPFUNG 2010: VOM SILIZIUM ZUM MODUL**
- 66 *Beschaffung*
- 68 *Segmente „Produktion Deutschland“ und „Produktion USA“*
- 70 **ABSATZMÄRKTE, MARKE UND PRODUKT 2010**
- 70 *Segment „Handel“*
- 72 *Markenversprechen und -investitionen*
- 77 *Produkte „Made by SolarWorld“*
- 80 **ENERGIE UND KLIMASCHUTZ**
- 80 *Energierücklaufzeit*
- 81 *Positive CO₂eq-Bilanz*
- 82 **INNOVATIONSBERICHT 2010**
- 82 *Strategischer und organisatorischer Entwicklungsansatz*
- 89 **ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE**
- 89 *Ertragslage*

- 93 *Finanzlage*
- 97 *Vermögenslage*
- 100 **MITARBEITER 2010**

NACHTRAGSBERICHT

- 106 **ANGABE VON VORGÄNGEN VON BESONDERER BEDEUTUNG**
- 106 **AUSWIRKUNGEN DER VORGÄNGE VON BESONDERER BEDEUTUNG**
- 107 **GESAMTAUSSAGE DES VORSTANDS ZUR WIRTSCHAFTLICHEN LAGE ZUM BERICHTSZEITPUNKT**

BERICHT ZUR VORAUSSICHTLICHEN ENTWICKLUNG MIT IHREN WESENTLICHEN CHANCEN UND RISIKEN**RISIKOBERICHT**

- 108 *Chancen- und Risikomanagementsystem*
- 108 *Internes Kontroll- und Risikomanagementsystem in Bezug auf den Konzern-Rechnungslegungsprozess*
- 111 *Risikomanagementsystem in Bezug auf Finanzinstrumente*
- 111 *Rating des Unternehmens*
- 111 *Einzelrisiken*
- 122 *Gesamtaussage des Vorstands zur Risikosituation des Konzerns*

PROGNOSEBERICHT 2011+

- 127 **CHANCEN**
- 127 *Chancen aus der Entwicklung der Rahmenbedingungen*
- 129 *Unternehmensstrategische Chancen*
- 129 *Leistungswirtschaftliche Chancen*
- 131 **MARKT 2011+**
- 131 *Zukünftiges konjunkturelles Umfeld*
- 132 *Der zukünftige Weltenergiemarkt*
- 132 *Der zukünftige Solarstrommarkt*
- 136 **GESCHÄFTSVERLAUF 2011+**
- 136 *Zukünftige Ausrichtung des Konzerns*
- 136 *Zukünftige Rechtliche Konzernstruktur*
- 136 *Zukünftige Entwicklung der Segmente „Produktion Deutschland“ und „Produktion USA“*
- 137 *Zukünftige Absatzmärkte 2011+ // Segment „Handel“*
- 138 *Zukünftige Innovationsaktivitäten 2011+ // Segment „Sonstiges“*
- 139 *Zukünftige Produkte und Dienstleistungen*
- 140 *Zukünftige Beschaffung*
- 140 *Mitarbeiter – zukünftige Entwicklung*
- 141 *Erwartete Ertrags- und Finanzlage*
- 142 **GESAMTAUSSAGE DES VORSTANDS ZUR ZUKÜNFTIGEN KONZERNENTWICKLUNG**

*„Wir arbeiten jeden Tag daran,
die Leistungsfähigkeit und den
Kundennutzen unserer Produkte
weiter zu steigern. Innovation
ist der Motor unserer Corporate
Technology.“*



— DR. RALF LÜDEMANN // GESCHÄFTSFÜHRER DER SOLARWORLD INNOVATIONS GMBH, FREIBERG/DEUTSCHLAND

FINANZEN

ZIELE 2009+	IST 2009	ZIELE 2010+	IST 2010	ZIELE 2011+
Umsatzziel: Über Vorjahresniveau mit 1 Mrd. € als nächstes Etappenziel (Prämisse: eine sich stabilisierende gesamtwirtschaftliche Entwicklung)	✓ Umsatz: 1,01 Mrd. €	Umsatzziel: Nachhaltige Überschreitung des Umsatzniveaus des Vorjahres von 1 Mrd. € (Prämisse: eine sich weiter erholende gesamtwirtschaftliche Entwicklung kombiniert mit einem Wachstum des Solarmarkts, welches durch die schwebenden gesetzlichen Rahmenbedingungen im Kernmarkt Deutschland maßgeblich beeinflusst wird)	✓ Umsatz: 1,30 Mrd. € (+29 %)	Umsatzziel: Nachhaltige Überschreitung des Umsatzniveaus des Vorjahres von 1,3 Mrd. €
Jahresergebnis: Davon abhängig, welche Preisdegression auf der Kostenseite aufgefangen werden muss und kann	✓ EBIT: 152,8 Mio. €; marktbedingte Preisreduktion führte 2009 zu erhöhtem Margendruck	Ergebnisziel: Davon abhängig, welche Preisdegression auf der Kostenseite aufgefangen werden muss und kann	✓ EBIT: 192,8 Mio. € (+26 %)	Ergebnisziel: Maßgeblich wird sein, in welcher Höhe sich der verstärkte Preisdruck auf der Kostenseite kompensieren lässt
Beteiligung unserer Aktionäre am Unternehmenserfolg	✓ Dividende: 0,16 €/Aktie (Dividendenvorschlag an die Hauptversammlung 2010)	Beteiligung unserer Aktionäre am Unternehmenserfolg	✓ Dividende: 0,19 €/Aktie (Dividendenvorschlag an die Hauptversammlung 2011)	Beteiligung unserer Aktionäre am Unternehmenserfolg; Dividendenkontinuität

KUNDEN

ZIELE 2009+	IST 2009	ZIELE 2010+	IST 2010	ZIELE 2011+
Weiterentwicklung der Marke SOLARWORLD	<p>✓ Markenbekanntheit in Deutschland gesteigert:</p> <p>Ungestützt: 2009: 5,8 %; 2009/2010: 7,1 %</p> <p>Gestützt: 2009: 17 %; 2009/2010: 24,9</p> <p><small>Quelle: EuPD Research/Brandmonitor</small></p>	Weiterentwicklung der Marke SOLARWORLD	<p>✓ Markenbekanntheit in Deutschland gesteigert:</p> <p>Ungestützt: 2010/2011: 7,8 % (2009/2010: 7,1 %)</p> <p>Gestützt: 2010/2011: 35,1 % (2009/2010: 24,9 %)</p> <p><small>Quelle: EuPD Research/Brandmonitor</small></p>	Weiterentwicklung der Marke SOLARWORLD
Erneute Steigerung der Kundenzufriedenheit	<p>2009 wurden folgende Faktoren in unserer jährlichen Kundenzufriedenheit erstmalig ermittelt:</p> <p>Zufriedenheit mit dem Service: 87,6 % „sehr gut“ und „gut“</p> <p>Zufriedenheit mit der Produktqualität: 99,8 % „sehr gut“ und „gut“</p> <p>Zufriedenheit mit SOLARWORLD allgemein: 85,4 % „sehr zufrieden“ und „zufrieden“</p>	Erneute Steigerung der Kundenzufriedenheit	<p>✓ 2010 hat sich die Kundenzufriedenheit wie folgt entwickelt:</p> <p>Zufriedenheit mit dem Service: 89,1 % (2009: 87,6 %) „sehr gut“ und „gut“</p> <p>Zufriedenheit mit der Produktqualität: 99,2 % (2009: 99,8 %) „sehr gut“ und „gut“</p> <p>Zufriedenheit mit SOLARWORLD allgemein: 85,8 % (2009: 85,4 %) „sehr zufrieden“ und „zufrieden“</p>	Erneute Steigerung der Kundenzufriedenheit
Ausbau internationaler Vertrieb auch in neuen Märkten und Geschäftsfeldern mit Schwerpunkten US-amerikanischer Markt und ländliche Elektrifizierung	<p>✓ Marktbedingter Schwerpunkt auf Deutschland; Ausbau der Mitarbeiterzahl in den deutschen Vertriebsteams: +62 %</p>	Ausbau internationaler Vertrieb auch in neuen Märkten und Geschäftsfeldern mit Schwerpunkten US-amerikanischer Markt und ländliche Elektrifizierung	<p>✓ Ausbau der Mitarbeiterzahl in den europäischen Export-Vertriebsteams: +46 %</p> <p>✓ Gründung einer Vertriebsgesellschaft in Frankreich</p> <p>✓ Ausbau der Mitarbeiterzahl in den US-Vertriebsteams: +115 %</p>	Ausbau internationaler Vertrieb auch in neuen Märkten und Geschäftsfeldern mit Schwerpunkten US-amerikanischer Markt und Europa
Auslandsquote: Stabilisierung auf Vorjahresniveau	<p>Unter Vorjahr bei 29 % (2008: 54 %); Grund: Marktbedingt, doppelt so starke Nachfrage in Deutschland bei leichter Stagnation der Auslandsmärkte</p>	Auslandsquote: Über Vorjahresniveau	<p>✓ Auslandsquote des Umsatzes: 47 % (2009: 29 %)</p> <p>✓ Auslandsquote des Absatzes: 59 % (2009: 46 %)</p>	Auslandsquote: Steigerung auf bis zu 75 % in den kommenden zwei Jahren

✓ Zielerreichung 100 %

PROZESSE

ZIELE 2009+	IST 2009	ZIELE 2010+	IST 2010	ZIELE 2011+
Mindestziel: Kompensation der EEG-Degression im Jahresdurchschnitt durch interne Kostenreduktion (in €/Wp)	✓ Produktionskosten sind durch technischen Fortschritt und Skaleneffekte im Gleichklang mit der EEG-Degression zum 1. Januar 2009 gesunken.	Mindestziel: Kompensation der EEG-Degression zum 1. Januar 2010 (9 % Dachanlagen; 11 % Freiflächen) über interne Kostenreduktion (in €/Wp); weitere geplante 16 % ab dem 1. Juli 2010 nicht unmittelbar und vollständig in 2010 kostenseitig abbildbar	✓ Interne Kostenreduktion (in €/Wp) von rund 10 % im Berichtsjahr erreicht	Mindestziel: Interne Kostenreduktion von 8 % bis 9 %
ISO-14001-Zertifizierung der US-Produktionsstandorte (frühestens 2010)	✓ im Plan	ISO-14001-Zertifizierung aller verbleibenden Standorte, inklusive Südkorea ISO-9001-Zertifizierung in Südkorea	✓ Erreicht im März 2010 ✓ Erreicht im März 2010	ISO-14001-Zertifizierung der SOLARPARC AG ISO-9001-Zertifizierung der SOLARPARC AG
Kapazitätsausbau für steigende Weltmarktnachfrage (Endjahreskapazität): Wafer: 1.000 MW Zelle: 450 MW Modul: 450 MW	Unterjährige marktbedingte Zielanpassung (Nachfrageanstieg Module) des geplanten Ausbaus vom Wafer hin zu einem stärkeren Ausbau der Fertigungskapazitäten für Module Wafer: 900 MW Zelle: 450 MW Modul: 500 MW	Kapazitätsausbau 2010/2011 für steigende Weltmarktnachfrage: Wafer: 1.250 MW Zelle: 750 MW Modul: 1.250 MW	✓ im Plan	Kapazitätsausbau 2011 (Endjahreskapazität): Wafer: 1.250 MW Zelle: 800 MW Modul: 1.400 MW

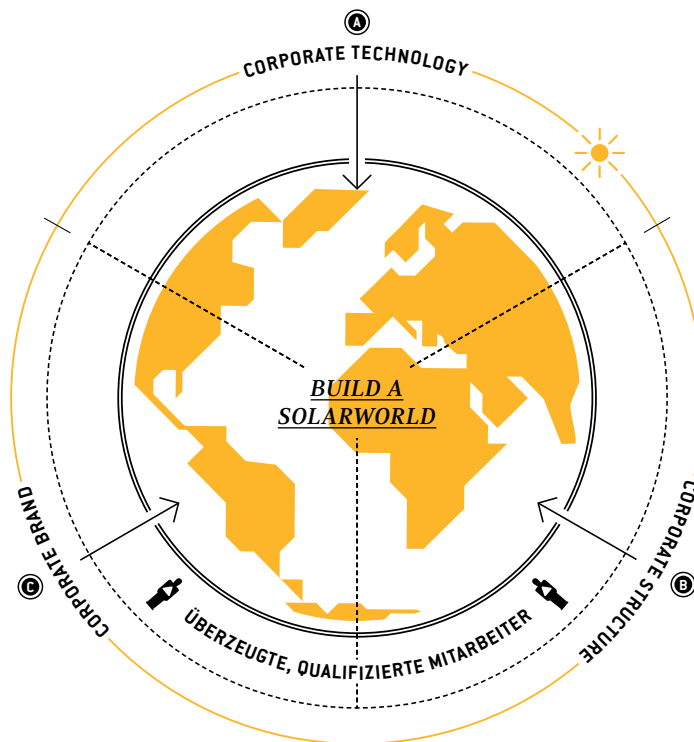
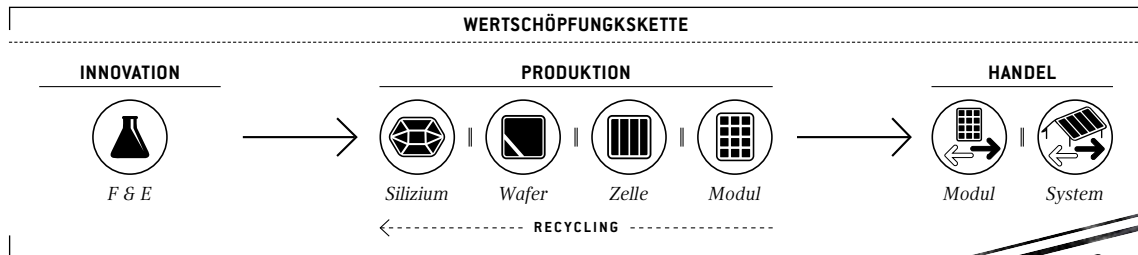
MITARBEITER

ZIELE 2009+	IST 2009	ZIELE 2010+	IST 2010	ZIELE 2011+
Gewinnung und Bindung qualifizierter Fach- und Führungskräfte: Beschäftigungsausbau um rund 25 %	175 neue Stellen geschaffen/ + 10 %, Wachstum war personell gesichert, parallel Investitionen in Prozessoptimierung	Beschäftigungsausbau um rund 10 %	✓ Beschäftigungsausbau: + 19 %	Beschäftigungsausbau: konzernweiter Beschäftigungsausbau um rund 25 % bis Ende 2012
Stärkung der Arbeitgeberattraktivität durch Employer Branding	✓ Deutschland: Studie „Great Place to Work 2010“ – Platz 55 (2008: Platz 57); trendence Absolventenbarometer 2009: Platz 15	Fortführung	✓ trendence Absolventenbarometer 2010: Platz 14 (2009: Platz 15); ✓ Universum Study Survey 2010: Platz 10 (Naturwissenschaftler); Platz 13 (Ingenieure)	Stärkung der Arbeitgeberattraktivität
Konzernweite Führungskräfte- und Talententwicklung	✓ Konzernweite Führungskräfte- und Talententwicklung	Schwerpunkt auf konzernweite Führungskräfteentwicklung	✓ Durchführung von konzernweiten Führungskräfte-Workshops	Schwerpunkt auf konzernweite Führungskräfteentwicklung
Fertigstellung des Verhaltenskodex und Kommunikation an die Mitarbeiter	Verschieben auf 2010; interner Abstimmungsprozess noch nicht abgeschlossen	Nach Zustimmung des Betriebsrats wird der Kodex offiziell eingeführt und kommuniziert sowie in die betriebliche Aus- und Weiterbildung aufgenommen	Zustimmung des Betriebsrats erhalten; offizielle Unterzeichnung durch den Vorstand und den Aufsichtsrat: Kommunikation auf 2011 verschoben	Konzernweite Kommunikation des Kodex

GESELLSCHAFT

ZIELE 2009+	IST 2009	ZIELE 2010+	IST 2010	ZIELE 2011+
Berücksichtigung der Interessen der Stakeholder: Freiwillige Offenlegung über Nachhaltigkeitsberichterstattung nach Global Reporting Initiative (GRI), Carbon Disclosure Project	✓ Unterzeichnung des Global Compact ✓ Prüferische Durchsicht des Nachhaltigkeitsberichts durch Wirtschaftsprüfer	Berücksichtigung der Interessen der Stakeholder: Freiwillige Offenlegung über Nachhaltigkeitsberichterstattung nach GRI, Carbon Disclosure Project sowie Global Compact	✓ Erreicht	Berücksichtigung der Interessen der Stakeholder: Freiwillige Offenlegung über Nachhaltigkeitsberichterstattung nach GRI, Carbon Disclosure Project sowie Global Compact
Umsetzung bewusstseinsfördernder Maßnahmen in Bezug auf Klima- und Ressourcenschutz	✓ Aufklärung durch Beileger, Zielgruppen-Mailings, Schulprojekte, Kulturförderung mit Bezug auf Artenschutz, etc.	Umsetzung bewusstseinsfördernder Maßnahmen in Bezug auf Klima- und Ressourcenschutz	✓ Aufklärung durch TV-Werbung, Zielgruppen-Mailings, Schulprojekte, etc.	Umsetzung bewusstseinsfördernder Maßnahmen in Bezug auf Klima- und Ressourcenschutz
Forschungsförderung: Ausbau der Kooperation mit Universitäten und Instituten	✓ Forschungsk Kooperationen 2009: 25 (2008: 21)	Forschungsförderung: Ausbau der Kooperation mit Universitäten und Instituten	✓ Zusammenarbeit mit der TUBA im Bereich Lehre intensiviert; Forschungsk Kooperationen 2010: 24 (2009: 25)	Forschungsförderung: Ausbau der Kooperation mit Universitäten und Instituten
Beitrag zur regionalen Entwicklung über Solar2World-Projekte (not-for-profit)	✓ Projektumfang: 114 kWp (2008: 53 kWp)	Beitrag zur regionalen Entwicklung über Solar2World-Projekte (not-for-profit)	✓ Projektumfang: 161 kWp (2009: 114 kWp)	Beitrag zur regionalen Entwicklung über Solar2World-Projekte (not-for-profit)

✓ Zielerreichung 100 %



**FOKUS:
UNSER KUNDE**

A CORPORATE TECHNOLOGY	B CORPORATE STRUCTURE	C CORPORATE BRAND
<p>Wertschöpfungs- und standort- übergreifendes Produktionskonzept</p> <ul style="list-style-type: none"> • Skalen- und Lernkurveneffekte • Qualitätssicherung auf allen Stufen • Unternehmerische Flexibilität bei veränderten Marktparametern 	<p>Fokussierte Organisation in den wichtigen großen Solarmärkten</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reduzierung der Komplexitätskosten • Hohe Sozial-, Umwelt- und Qualitätsstandards • Logistische Nähe mit starken Vertriebsnetzen 	<p>Durchgängiges Qualitätsversprechen „Made by SOLARWORLD“</p> <ul style="list-style-type: none"> • Differenzierung am Käufermarkt und positive Nachfrage • Wettbewerbsfähiger Preis, Margensicherung • Nachhaltige Kundenbindung in volatilen Märkten

STRATEGIE UND HANDELN

027

Der Weltmarkt für Solarstromprodukte unterlag 2010 einem Wandel vom Anbieter- zum Käufermarkt. Auf der kompetitiver geprägten Anbieterseite stiegen die Produktionskapazitäten weiter an, im Berichtsjahr um rund 50 Prozent. Der damit einhergehende Preiserückgang löste Druck auf die Margen aus.

➔ Angebot übersteigt weiterhin Nachfrage • S. 063// Die Nachfrageseite zeigte sich beeindruckt von den politischen Rahmenbedingungen und Diskussionen um die Solarförderung im Leitmarkt Deutschland. Das Ergebnis: kräftige Spitzen in der Nachfrage, temporäre Verschiebungen zwischen den weltweiten Märkten, Druck auf Verkaufspreise und Margen.

Dennoch ist es uns 2010 gelungen, Produkt und Marke bei den Kunden in den absatzstarken Kernmärkten wieder ein gutes Stück voranzubringen: Parallel zum Ausbau unserer Produktionsvolumina erreichten wir einen Zuwachs unserer konzernweiten Absatzmengen. Entsprechend steigerten wir unseren Umsatz weltweit um 29 Prozent und beobachteten einen deutlichen Aufwärtstrend in der Bekanntheit unserer Marke. ➔ Effizienzkontrolle belegt stabile Markenentwicklung • S. 074// Zudem haben wir die Herausforderung gemeistert, die unterjährig aufgetretenen heftigen Nachfrageverschiebungen zwischen den Märkten in unseren starken Vertriebsnetzwerken auszugleichen.

SOLARWORLD CORPORATE STRATEGY 2010/2011+

Das Jahr 2010 hat gezeigt, dass wir den richtigen Weg gehen: Eine klare Konzentration auf das kristalline solare Kerngeschäft, eine durchdachte globale Standortwahl mit Synergien und Skaleneffekten speziell in der Produktion, kombiniert mit einer Qualitätsstrategie der Marke SOLARWORLD, die den Kunden als Partner international einbindet.

Unsere Maxime lautet, das technologische Knowhow unserer Solarstromprodukte von A bis Z intern zu besitzen und zu steuern. Daher greifen Forschungs- und Entwicklungserfolge in der SOLARWORLD vom Rohstoff bis zum Endprodukt „Modul“ und „System“. In erweiterten Geschäftsbereichen, wie etwa der Speichertechnologie, nutzen wir die Spezialkompetenz erfahrener Partner. ➔ Speichertechnologie mit Partnern voranbringen • S. 082// So können wir den Kunden die hohe Qualität unserer Produkte garantieren. Unserer Vision „BUILD A SOLARWORLD“ folgend setzen wir mit unserer Strategie auf die Herstellung von Produkten für die dezentrale Stromversorgung. Der Anwendung von Solarstromtechnologie auf dem eigenen Dach gehört die Zukunft, da sie nahezu unbegrenzt und weltweit möglich ist.

Was uns als SOLARWORLD stark macht und unseren Wettbewerbsvorsprung am Markt begründet, ist ein standardisiertes, qualitativ hochwertiges und globales Modulkonzept. Dies ergänzen wir dann gezielt mit diversifizierten markt- und kundenspezifischen Systemen und Anwendungskomponenten.



CORPORATE STRUCTURE/CORPORATE TECHNOLOGY/CORPORATE BRAND

Die noch jungen Solarmärkte sind derzeit großen Veränderungen unterworfen, denen wir uns als SOLARWORLD möglichst schnell und mit geringem Aufwand anpassen müssen. Um unseren Handlungsspielraum flexibel zu gestalten und so unsere Marktstellung gezielt ausbauen zu können, konzentrieren wir uns in der Produktion auf unsere beiden Standorte in Deutschland und den USA – eine Managementsicht, die sich auch in der Konzern-Segmentstruktur widerspiegelt. ⑩ Segmentstruktur und Wertschöpfungsstufen • S. 036// Zudem sichern wir die logistische Nähe zum asiatischen Markt über eine weitere Modulproduktion in Form eines Joint Ventures in Südkorea. Über die Konzentration auf diese drei Standorte heben wir konzernweit Synergien, wie z.B. die Erweiterung des verfügbaren Kapitals und Knowhows. Außerdem verbuchen wir erhebliche Lernkurven- und Skaleneffekte; zum einen über eine „Spezialisierung“ innerhalb der Wertschöpfungsstufen, zum anderen mittels über Jahre hinweg erprobter und größtenteils mit Kooperationspartnern entwickelter Prozesse und Technologien. Unsere Prozesse haben wir in hohem Maße standardisiert und die strukturbezogenen Komplexitätstreiber so reduziert. Dies sind im Ergebnis die Wegbereiter einer kontinuierlich erforderlichen Kostensenkung, einer ausgereiften Qualitätsstrategie sowie eines hohen Return on Investment. Parallel dazu haben wir 2010 globale Organisationseinheiten in den Bereichen Beschaffung, Produktionsplanung, Investitionssteuerung und Informationstechnologie geschaffen. Dadurch können wir international größere Projekte stemmen: So planen und bauen wir heute eine Produktionsanlage mit der zehnfachen Kapazität wie vor fünf Jahren in der gleichen Zeit.

Die durchschnittlichen Weltmarktpreise für Solarstromtechnologie gaben im Berichtsjahr um rund 15 Prozent nach. Kostenseitig konnten wir diese Entwicklung teilweise in der betrieblichen Leistungserstellung konzernweit abbilden. Dabei war es uns gleichzeitig möglich, die Leistung und die Qualität unserer Produkte weiter zu steigern. Die im derzeitigen Solarleitmarkt Deutschland 2010 vollzogene Vergütungsdegression von 25 Prozent ließ sich durch Kostenreduktion nicht vollständig abbilden; diese Degression wurde zum Teil vom Groß- und Fachhandel sowie vom Endverbraucher mitgetragen.

Im Endkundenmarkt mit Modulen und Systemen unseren Marktanteil unter einer starken Marke SOLARWORLD auszubauen – das ist unser Akzent für die Zukunft. Ein Grund auch, warum wir unsere hauseigenen Wafer verstärkt intern zu Zellen und Modulen weiterverarbeiten und unsere Modulkapazitäten 2011+ deutlich ausbauen. ➔ Zukünftige Entwicklung der Segmente „Produktion Deutschland“ und „Produktion USA“ • S. 136//

Qualität „Made by SOLARWORLD“ – das ist das Leistungsversprechen, dem wir uns heute und morgen im Sinne eines nachhaltigen Wachstums für unsere Mitarbeiter und Kunden verpflichtet fühlen. Unsere Marke gehört deshalb zu einem unserer wichtigsten Unternehmenswerte! Sie ermöglicht es uns, einen wettbewerbsfähigen Preis für unsere Qualitätsprodukte zu erhalten, um wiederum nachhaltig investieren und wachsen zu können. Wer als Hersteller nicht ausschließlich über den Preis, zu Lasten der Margen und Qualität, verkaufen möchte, muss nicht nur Kostensenkungen und Produktivitätssteige-

rungen erzielen, sondern den Kunden auch mit Faktoren wie Design, Garantie- und Serviceleistungen überzeugen. ➞ Produkte „Made by SolarWorld“ • S. 077 //

STRATEGISCHE FINANZIERUNG 2010/2011+

Unsere Marktposition können wir nur ausbauen, wenn wir kontinuierlich effizient wirtschaften und unseren Finanzbedarf nachhaltig sichern. Ziel unserer Finanzierungsstrategie ist es, zu jedem Zeitpunkt über genügend Liquiditätsreserven zu verfügen, um die notwendige finanzielle Flexibilität für erforderliche Wachstumsschritte des Konzerns zu haben und unsere kurz- bis mittelfristigen Investitionsvorhaben umzusetzen. Ergänzend zu den Finanzmitteln, die wir aus dem operativen Cashflow generieren, nutzen wir je nach Marktsituation unterschiedliche Fremdfinanzierungsinstrumente.

➞ Geplante Finanzierungsmaßnahmen • S. 142 // Der SOLARWORLD AG kommt dabei ihre gute Positionierung am Kapitalmarkt sowie die hohen Transparenzanforderungen des Prime Standards der Frankfurter Börse, wo sie gelistet ist, zugute.

Die Finanzierung des Konzerns erfolgt zentral über die SOLARWORLD AG, die u.a. als Holding fungiert und Aufgaben wie die Steuerung der Liquidität oder die Aufnahme von Darlehen übernimmt. Gestärkt wird die Finanzierungsstruktur der Aktiengesellschaft über Ergebnisabführungsverträge mit den wesentlichen 100-prozentigen deutschen Tochtergesellschaften, durch die die Gewinne der Töchter direkt an die SOLARWORLD AG fließen. Auch unsere aktionärsorientierte Dividendenpolitik aus dem Bilanzgewinn der Aktiengesellschaft wird so auf ein konzernweites Fundament gestellt. Wir streben eine solide Eigenkapitalquote im Bereich von 35 bis 40 Prozent an. 44 Mehrperiodenübersicht zur Finanzlage • S. 094 //



UNTERNEHMENSSTEUERUNG UND KONTROLLE

KENNZAHLENBASIERTE STRATEGISCHE KONZERNSTEUERUNG. Unsere Vision „BUILD A SOLARWORLD“

➞ *Vision* • S. 008// steckt den Rahmen für unsere Strategie und unser Handeln ab. ➞ *Strategie und Handeln* • S. 027// Die Konzernziele legt der SOLARWORLD Vorstand jährlich fest. Die vertiefende strategische Erörterung erfolgt ergänzend zu den unterjährigen Vorstandssitzungen im „Strategy Council“, einem Gremium, das sich aus Vorständen und Geschäftsführern der Holding und Tochtergesellschaften zusammensetzt. Der „Strategy Council“ tritt halbjährlich zusammen. Er diskutiert die erreichten Ergebnisse und berät den Vorstand bei der Festlegung weiterer kurz- und mittelfristiger Ziele und Maßnahmen. Anhand definierter Bereichsziele erfolgt die Umsetzung in den Konzernbereichen. Unterjährig werden in rollierender Planung weitere Anpassungen vom „Strategy Council“ vorgenommen.

Das interne Kontrollsystem (IKS) der SOLARWORLD umfasst verschiedene Kontrollmechanismen: Einerseits sind das organisatorische Sicherungsmaßnahmen mithilfe der nachfolgend genannten Managementsysteme. Andererseits gehören dazu auch die abteilungsbezogene Kontrolle ergänzend zur konzernweiten Kontrolle durch das Konzerncontrolling und die Prüfung durch die Stabsstelle Interne Revision.

Das Konzerncontrolling aggregiert die Kennzahlen und lenkt anhand der strategischen Kennzahlen und der finanziellen Rahmenbedingungen das Risikomanagement. Der kontinuierliche Soll-/Ist-Abgleich und das monatliche Reporting an den Vorstand – u.a. der primären Konzern-Steuerungskennzahlen Umsatz und EBIT ⑩ *Ausgewählte Konzernkennzahlen* • S. 004// inklusive rollierender Prognose – dienen der kontinuierlichen Überprüfung. Die Handelskennzahlen (Umsatz und Absatz) werden darüber hinaus im wöchentlichen Rhythmus an den Vorstand gemeldet. Diese Steuerungskennzahlen spiegeln die Preisentwicklung wider, während das EBIT Auskunft über die Profitabilitätsentwicklung gibt. Mit dem Ziel der langfristigen EBIT-Stabilisierung lag der Fokus im Berichtsjahr zum einen auf der konsequenten Verfolgung von Initiativen zur Kostensenkung über die gesamte Prozesskette und zum anderen auf Investitionen in den weiteren Ausbau der Produktionskapazitäten sowie profitables Wachstum in den Auslandsmärkten. Unsere Investitionen in den Markenaufbau mit einem über Produkt und Service gesicherten Qualitätsversprechen waren die Grundlage für eine recht stabile Preisgestaltung am Markt und das erzielte Umsatzvolumen.

Die operativen Teileinheiten des SOLARWORLD Konzerns, die für Steuerungszwecke abgebildet werden, entsprechen den berichtspflichtigen operativen Segmenten „Produktion Deutschland“, „Produktion USA“, „Handel“ und „Sonstiges“. ⑩ *Segmentstruktur und Wertschöpfungsstufen* • S. 036// Während der Absatz, der Umsatz, die durchschnittlichen Verkaufspreise, der Deckungsbeitrag und der Produktmix die wichtigsten Kennzahlen im Segment „Handel“ sind, stellen im Segment „Produktion“ der Produktionsoutput und die Stepkosten die wichtigsten Steuerungsgrößen dar. Nicht-finanzielle Kennzahlen wie Produktivitätsindikatoren, Kundenzufriedenheit, Mitarbeitergewinnung und -bindung sowie Ressourcenverbrauch ergänzen die finanziellen Steuerungskennzahlen. Zusammengeführt werden die

finanziellen und nicht-finanziellen Steuerungskennzahlen der einzelnen Managementinstrumente über die SOLARWORLD Scorecard. ⁽⁹⁹⁾ *Konzernsteuerung und Nachhaltigkeitsmanagement* • S. 032 // Hierzu wurden 2010 die einzelnen Datenerhebungssysteme schrittweise auf eine konzernweite Basis gebracht. ⁽¹⁰⁰⁾ *Zielerreichung 2009 und 2010 sowie Ziele 2011+* • S. 022 // Bezüglich einer detaillierteren Darstellung der SOLARWORLD Scorecard verweisen wir auf zusätzliche Inhalte online. @ konzernbericht2010.solarworld.de/zusaetzliche-inhalte //

Den Rahmen für unsere nachhaltige Konzernsteuerung legen unsere SOLARWORLD Werte sowie unsere Leitlinien fest. @ www.solarworld.de/nachhaltigkeit // Konkrete Handlungsempfehlungen gibt der konzernweite Verhaltenskodex. Dieser wurde im Jahr 2010 vom Betriebsrat freigegeben und im Anschluss von Aufsichtsrat und Vorstand unterzeichnet.

OPERATIVE MESSGRÖSSEN WIRKEN ALS FRÜHINDIKATOREN. Frühindikatoren lassen Rückschlüsse auf das Erreichen der Oberziele zu. In den Segmenten „Produktion Deutschland“ und „Produktion USA“ verwenden wir beispielsweise den durchschnittlichen Produktionsoutput (MW/Tag) und die Ausbeute als Frühindikatoren für die Produktionsentwicklung. Im Segment „Handel“ arbeiten wir zur frühzeitigen Einschätzung unserer Wettbewerbsfähigkeit mit Benchmarks zur Produktqualität (z.B. Fehler-Möglichkeiten- und Einflussanalysen).

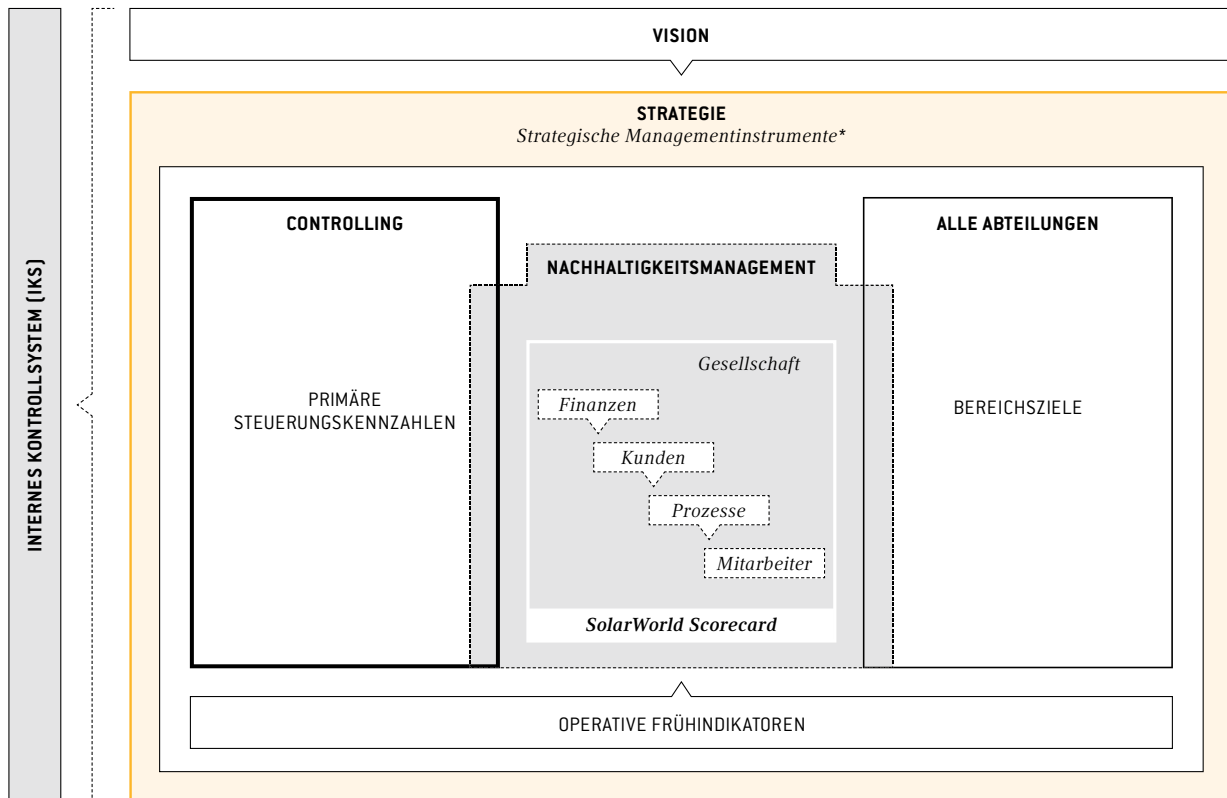
Um die Kundenzufriedenheit abzuschätzen sowie Markttrends zu prognostizieren, stützen wir uns auf explizite Äußerungen und Informationen seitens unserer Kunden und auf implizite Stimmungen bei Kundenkontakten. Zudem führen wir themenspezifische Befragungen (z.B. zu Produktneuheiten) unter den Fachpartnern durch. Für zusätzliche Informationen zu unseren Frühindikatoren verweisen wir auf zusätzliche Inhalte online. @ konzernbericht2010.solarworld.de/zusaetzliche-inhalte //

MANAGEMENTINSTRUMENTE VERKNÜPFEN FÜR EINE NACHHALTIGE ENTWICKLUNG. Die SOLARWORLD verfügt über eine Reihe von Managementinstrumenten. @ konzernbericht2010.solarworld.de/zusaetzliche-inhalte // Unser **Total Productive Management (TPM)/Six Sigma** hat mit einem einstelligen Millionenbetrag im Jahr 2010 wieder wesentlich zur Kostenreduktion beigetragen. Das deutsche Centre of Excellence for TPM (CETPM) zeichnete unsere Leistung in diesem Bereich 2010 aus. Als erstes Unternehmen der Photovoltaik-Branche weltweit erhielt die SOLARWORLD Waferfertigung am Standort Freiberg den CETPM-Award in Bronze für die erzielten betrieblichen Verbesserungen. Über 50 Teams aus verschiedenen Produktionsbereichen und Serviceabteilungen arbeiteten zusammen an der praktischen Umsetzung des TPM-Prozesses. Es konnten nicht nur die Herstellkosten verringert und die Anlagenverfügbarkeit erhöht, sondern auch die Entsorgungskosten gesenkt werden.

Über unser **Customer Relationship Management (CRM)** steuern wir das Ziel der Kundenzufriedenheit. So haben wir 2010 angesichts der geänderten Marktbedingungen (bessere Konditionen für Eigenverbrauch und Indachlösungen) die Produktneuerungen SUNPAC (Batteriesystem zur Steigerung des Eigenstromanteils) und das SUNDECK® (Indachlösung, bei der die Module auf dem Höhenniveau der Dachpfannen montiert werden) entwickelt, die ab dem 1. Quartal 2011 erhältlich sein werden.



09 KONZERNSTEUERUNG UND NACHHALTIGKEITSMANAGEMENT



* Finanzplanung // Budgetplanung // Total Productive Management // Qualitätsmanagement // Umweltmanagement // Gesundheits- und Sicherheitsmanagement // Customer Relationship Management // Risikomanagement // Interne Revision // Ideenmanagement...

Stand: 2010

NACHHALTIGE KONZERNFÜHRUNG

Die primären konzernweiten Steuerungskennzahlen des Controllings stellen die Steuerungsgrundlage dar. In den Segmenten wird zudem über die strategischen Managementinstrumente gesteuert. Manche Instrumente finden schwerpunktmäßig in einzelnen Segmenten Anwendung, so z.B. TPM in der Produktion. Andere kommen konzernweit zum Einsatz wie etwa QM. Darüber hinaus erfolgt die Zusammenführung der finanziellen und nicht-finanziellen Kennzahlen – d.h. der Steuerungskennzahlen und der Bereichsziele, die sich zum großen Teil aus den übrigen Managementinstrumenten ableiten – über die SOLARWORLD Scorecard. Das Nachhaltigkeitsmanagement nimmt somit eine Querschnittsfunktion zwischen dem Controlling und den Abteilungen wahr.

Über unsere Kundenbefragungen am Jahresende und die vielen Gespräche mit unseren Fachpartnern (über den Außendienst sowie über Rückmeldungen bei Schulungen) haben wir umfassende Informationen zur Gestelltechnik eingeholt und das neue Gestell SUNFIX® PLUS entworfen, das zum einen montagefreundlicher und zum anderen stärker diversifiziert ist. Auf Kundenwunsch haben wir auch das GroßhandelsNet aufgebaut: Dieses umfasst einen Onlineshop für Broschüren, Datenblätter sowie sonstiges Material zur Marketingunterstützung für unsere Großhändler. Jeder Großhandel kann außerdem seine Aufträge einsehen, den Auftragsstatus abfragen und seine Daten exportieren.

Das **Qualitätsmanagement (QM)** der SOLARWORLD erreichte 2010 die Zertifizierung des Produktionsstandorts Hillsboro nach dem Qualitätsstandard ISO 9001. Das **Umweltmanagement (UM)** hat ebenfalls entsprechende Erfolge vorzuweisen. So wurde 2010 in den USA auch die Zertifizierung nach dem Umweltstandard ISO 14001 erreicht. Damit ist die SOLARWORLD nun konzernweit nach diesen beiden ISO-Standards zertifiziert. Das **Gesundheits- und Sicherheitsmanagement**, das **Risikomanagement** und die **Interne Revision** sind ebenfalls weitere Managementinstrumente. ➔ Chancen- und Risikomanagementsystem • S. 108 // @ konzernbericht2010.solarworld.de/zusaetzliche-inhalte //

Weitere Informationen zu unserem Managementansatz entlang ökonomischer, ökologischer und sozialer Aspekte finden Sie unter ☺ 5. Managementansatz (EC, EN, LA, HR, SO, PR) • S. N39// und zu ökonomischen, ökologischen und sozialen ☺ Leistungsindikatoren • S. N46ff// sowie unter @ konzernbericht2010.solarworld.de/nachhaltigkeit/gri-index.



GESCHÄFT UND RAHMENBEDINGUNGEN

KONZERNSTRUKTUR UND SEGMENTE

GESCHÄFTSFELDER UNVERÄNDERT FORTGEFÜHRT. Der SOLARWORLD Konzern gehört zu den weltweit führenden Herstellern kristalliner Solarstromtechnologie. Die SOLARWORLD AG und ihre Tochterunternehmen forschen, entwickeln, produzieren und recyceln auf allen Stufen der solaren Wertschöpfungskette. Geschäftsschwerpunkte sind die Produktion und der internationale Vertrieb von hochwertigen Solarstromanlagen – von der Dachanlage bis hin zu Komponenten für Freiflächensolarparks. Die Anwendung der Produkte erfolgt sowohl im netzgekoppelten (On-grid) als auch im netzfernen (Off-grid) Bereich.

Hervorgegangen ist die SOLARWORLD AG aus der 1988 gegründeten Einzelfirma Frank H. Asbeck, Ingenieurbüro für Industrieanlagen. Am 26. März 1999 erfolgte der Eintrag als Aktiengesellschaft deutschen Rechts in das Handelsregister des Amtsgerichts Bonn unter der Nummer HRB 8319. Die SOLARWORLD AG ist im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse (TecDAX) in Deutschland gelistet.

ZENTRALE ORGANISATIONSSTRUKTUREN SICHERN EFFIZIENZ UND SCHAFFEN SYNERGIEN. Die SOLARWORLD Aktiengesellschaft ist die Muttergesellschaft des SOLARWORLD Konzerns. Als Holdinggesellschaft übernimmt sie neben dem Vertrieb zentrale Konzernfunktionen. Dazu zählen die Bereiche Konzernrechnungswesen, Controlling, Investor Relations, Unternehmenskommunikation und Marketing. Auch die Koordination der Produktionsplanung und -steuerung sowie der Investitionsplanung übernimmt die SOLARWORLD AG zentral für die Tochtergesellschaften: Im Berichtsjahr wurden die Bereiche Qualitäts- und Produktmanagement, Lieferkette-Management, Investitionsmanagement/Technologietransfer, Konzerneinkauf und IT als globale Einheiten in der SOLARWORLD AG organisatorisch verankert. Der Konzernvorstand verantwortet die Konzernführung. Ihm sind die Interne Revision sowie das Nachhaltigkeitsmanagement als Stabsstellen direkt untergeordnet.

RECHTLICHE KONZERNSTRUKTUR IM BERICHTSJAH VERÄNDERT. Zum Stichtag gehörten insgesamt 28 (2009: 25) Gesellschaften zum SOLARWORLD Konzern. Die rechtliche Konzernstruktur hat sich im Berichtsjahr verändert. ➔ 2. Konsolidierungskreis und rechtliche Konzernstruktur • S. 156// Wesentliche Veränderungen waren:

- Seit dem 1. März 2010 ist die SOLARWORLD mit 29 Prozent an dem Joint Venture QATAR SOLAR TECHNOLOGIES Q.S.C. mit Sitz im Emirat Katar beteiligt. Weitere Partner sind die Qatar Foundation (70 Prozent) und die Qatar Development Bank (1 Prozent).

- Im April 2010 haben wir unser französisches Verbindungsbüro in Grenoble in die 100-prozentige Tochtergesellschaft SOLARWORLD FRANCE SAS umgewandelt.
- Am 30. April 2010 hat die SOLARWORLD AG 49 Prozent der Anteile an der SOLARWORLD AG & SOLAR HOLDING GMBH IN GBR AUERMÜHLE (vormals Asbeck & Solar Holding GmbH in GbR Auermühle) erworben. Es handelt sich um eine Gesellschaft, die im Wesentlichen Bürogebäude mit Lagerflächen besitzt und vermietet. Hintergrund des Erwerbs ist das stetige Wachstum der SOLARWORLD AG und der damit einhergehende Büro- und Lagerbedarf am Vertriebsstandort Bonn.
- Am 1. Oktober 2010 haben wir unsere US-Tochtergesellschaft SOLARWORLD CALIFORNIA LLC in SOLARWORLD AMERICAS LLC unbenannt. Mit dem neuen Namen tragen wir dem seit der Gründung der Gesellschaft im Jahr 2005 deutlich gewachsenen Absatzgebiet Rechnung.
- Am 8. November 2010 hat unsere Tochtergesellschaft DEUTSCHE SOLAR GMBH (vormals: DEUTSCHE SOLAR AG, Umfirmierung zum 13. Januar 2011) ihre 35-prozentige Beteiligung an der RGS DEVELOPMENT BV an einen der Mitgesellschafter verkauft. Damit konzentriert sich die DEUTSCHE SOLAR GMBH auf ihre Kerntechnologie der kristallinen Waferherstellung.

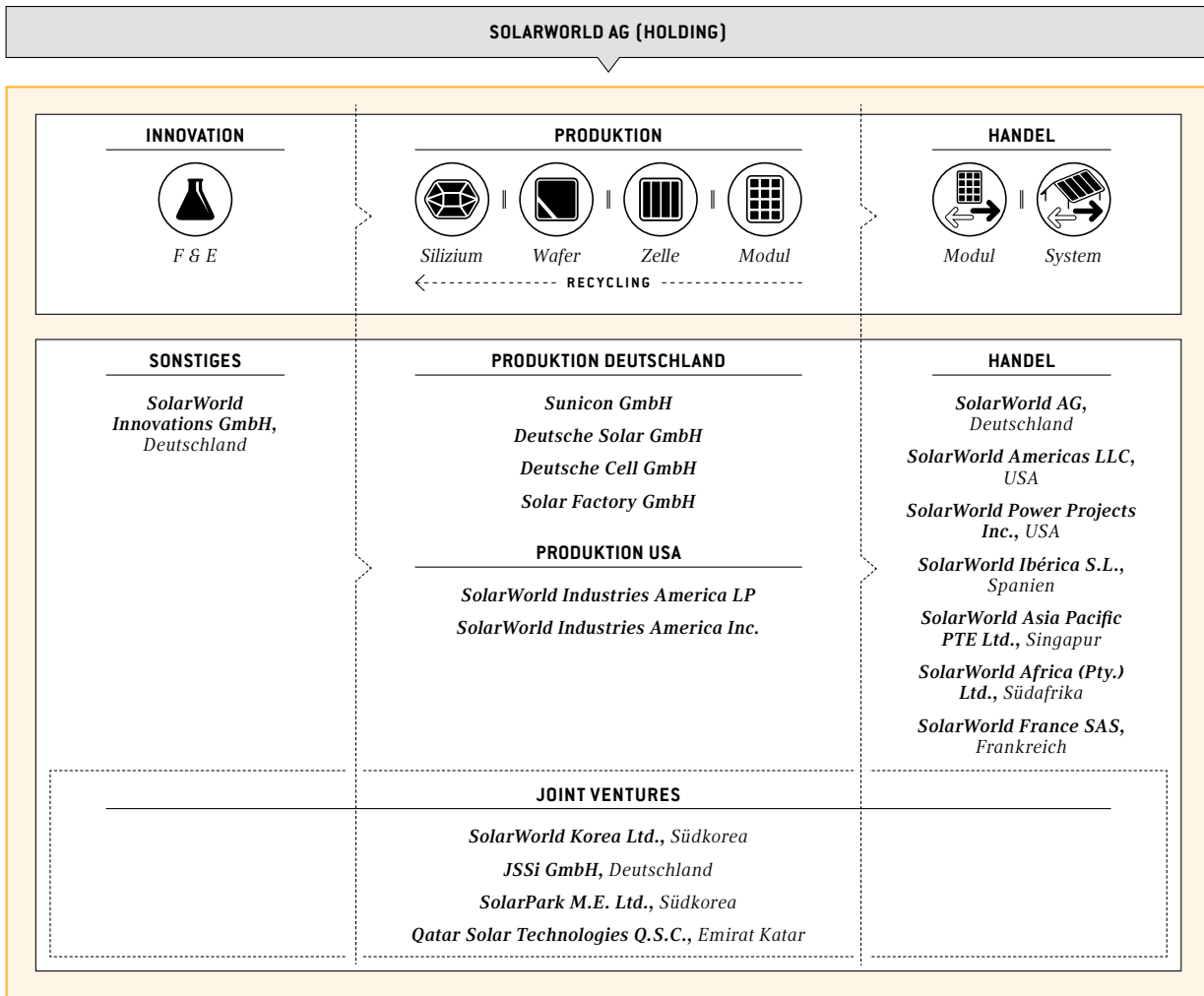
NEUE SEGMENTSTRUKTUR BEWÄHRT. Im Berichtsjahr 2009 haben wir mit Inkrafttreten des IFRS 8 „Operating Segments“ unsere Segmentberichterstattung angepasst. Im vorliegenden Bericht für das Geschäftsjahr 2010 berichten wir im zweiten Jahr entlang dieser Segmentstruktur.

WICHTIGE PRODUKTE, DIENSTLEISTUNGEN UND GESCHÄFTSPROZESSE

KOMPLETTE SOLARSTROMLÖSUNGEN ANBIETEN. Die SOLARWORLD AG hat ihr weltweites Geschäft zu 100 Prozent auf kristalline Solarstromanwendungen ausgerichtet. Wir vertreiben Solarmodule sowie komplette Lösungen über den Fachhandel an unsere privaten und gewerblichen Endkunden. Darüber hinaus verkaufen wir Solarwafer und Solarzellen an nachgelagerte Wertschöpfungsstufen der Solarindustrie. Der Konzern bietet Systeme für eine netzgekoppelte und eine netzferne Energieversorgung (On-grid und Off-grid). ➔ 27. Umsatzerlöse • S. 176 // Das Portfolio reicht von Dachanlagen für das Eigenheim bis zum solaren Großkraftwerk. Produkte wie der SUNCARPORT® setzen in unserem Sortiment besondere Akzente. ➔ Produkte „Made by SolarWorld“ • S. 077 // ➔ Innovationsziele und -schwerpunkte 2010+ • S. 087 //



⑩ SEGMENTSTRUKTUR UND WERTSCHÖPFUNGSSTUFEN



SEGMENTSTRUKTUR UND WERTSCHÖPFUNGSSTUFEN

Die Segmentstruktur orientiert sich an der strategischen Managementsicht, in der regional zusammenhängende und vollintegrierte Produktions- und Funktionsbereiche zusammengefasst werden: Das operative Geschäft ist dabei in die vier Segmente „Produktion Deutschland“, „Produktion USA“, „Handel“ und „Sonstiges“ gegliedert. Diese bilden die strategische Ausrichtung sowie die interne Organisations-, Berichts- und Steuerungsstruktur ab. Die Segmente „Produktion Deutschland“ und „Produktion USA“ umfassen jeweils regional zusammenhängende und vollintegrierte Produktionsaktivitäten. Damit nutzen wir Synergie- und Effizienzpotenziale über die gesamte Wertschöpfungskette und erzielen strategische Wettbewerbsvorteile für das Endprodukt Solarmodul. Das operative Segment „Handel“ umfasst den internationalen Vertrieb von Solarmodulen. Der Waferabsatz findet sich im Segment „Produktion Deutschland“. Geschäftstätigkeiten des Konzerns, deren finanzieller Einfluss nicht, noch nicht oder nicht mehr wesentlich für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns sind, gehen in das Geschäftssegment „Sonstiges“ ein.

WELTWEITE STANDORTE DES KONZERNS

STANDORTFAKTOREN ERFOLGREICH NUTZEN. Der Konzern hat elf (2009: 13) Standorte (inklusive Betriebsstätte, Joint Ventures und Holding) und ist damit weltweit in den wichtigsten internationalen Solarmärkten vertreten. Unsere konzerneigenen Produktionen liegen in Freiberg/Deutschland sowie Hillsboro/USA und Camarillo/USA. Dadurch haben wir kurze Transportwege in alle europäischen Märkte und den US-amerikanischen Wachstumsmarkt. Der US-Markt gilt nach Expertenmeinung als einer der wichtigsten solaren Zukunftsmärkte. ➔ *USA auf Wachstumskurs • S. 135* // Im Berichtsjahr erwies sich zudem als Vorteil, dass wir in den Währungsräumen verkauften, wo wir auch produzierten. Dadurch sind wir Währungsschwankungen weniger ausgesetzt. Standortfaktoren wie gute Infrastrukturen, qualifizierte Fachkräfte, politische Unterstützung für Erneuerbare Energien, lange Tradition und Erfahrung in der Siliziumverarbeitung bzw. Halbleiterindustrie, Synergien aus Kooperationen mit regionalen Forschungseinrichtungen sowie ein breites Umfeld von Zulieferern schaffen zudem elementare Rahmenbedingungen für unsere weiteren Wachstumsziele bei hohem Qualitäts-, Innovations- und Umweltanspruch der Marke SOLARWORLD.

Mit dem Ziel, die logistische Nähe zu den wichtigen Zukunftsmärkten Asien und Ozeanien strategisch zu sichern, gehört darüber hinaus eine weitere Modulproduktion in Form eines Joint Ventures zu unserem globalen Produktionsnetzwerk. Durch die Kooperation mit unserem südkoreanischen Partner profitieren wir von seinem kulturellen, regionalen und technischen Knowhow im komplexen asiatischen Markt. Die Vertriebsstandorte der SOLARWORLD liegen in den wichtigsten solaren Wachstumsregionen. Unseren internationalen Vertrieb wickeln wir über eigene Vertriebsbüros in Deutschland, den USA, Singapur, Südafrika, Spanien und Frankreich ab.

MARKTPOSITION // EINFLUSSFAKTOREN

WETTBEWERBSPOSITION UND HAUPTABSATZMÄRKTE

WELTWEITER MARKTANTEIL VERTEIDIGT. Die internationalen Solarmärkte sind im Berichtsjahr kräftig gewachsen, dennoch ist der Wettbewerbsdruck stark geblieben. Unterjährig profitierten europäische Hersteller vom schwachen Eurowechselkurs, unter dem besonders die asiatischen Mitbewerber litten. Sie waren gezwungen, unterjährig ihre Preise anzuheben. ➔ *Angebot übersteigt weiterhin Nachfrage • S. 063* // Durch kontinuierliche Kostensenkungen über die komplette Wertschöpfungskette ist es der SOLARWORLD dagegen gelungen, im Laufe des Jahres Preisreduktionen an die Kunden weiterzugeben und damit einen Teil der Vergütungsreduktion zu kompensieren.



Als Markenhersteller mit einem entsprechenden Qualitätsversprechen konnten wir unseren Marktanteil sichern. Wir haben die Produktionsmengen in den Segmenten „Produktion USA“ und „Produktion Deutschland“ um rund 50 Prozent gesteigert. Der SOLARWORLD Konzern hat seinen weltweiten Marktanteil in Höhe von fünf Prozent in diesem dynamischen Marktumfeld im Berichtsjahr verteidigt (2009: 5 Prozent).

Innerhalb der Produktionssegmente lag unser Schwerpunkt auf der internen Weiterverarbeitung. Rund 65 (2009: 50) Prozent unserer Wafer der Marke SOLSIX® gingen in die eigene Produktion ein und wurden zu Solarzellen und -modulen veredelt. Dadurch blieb der externe Umsatz mit Wafern, der dem Segment „Produktion Deutschland“ zugeordnet ist, nahezu gleich. ➔ Umsatz- und Ergebnisentwicklung • S. 089//

Unsere wichtigste konzernweite Absatzregion mit einem Umsatzanteil von 53 (2009: 71) Prozent war erneut Deutschland, auch 2010 blieb dieser Markt der weltweit wichtigste für Solarstromprodukte, wenn auch unter zunehmendem Druck aufgrund der politischen Debatte um Einspeisebedingungen. In anderen Ländern konnten wir unsere Marktposition entsprechend unserer Internationalisierungsstrategie weiter ausbauen. So stieg der Anteil unseres Umsatzes in Europa (ohne Deutschland) auf 23 (2009: 18) Prozent. In den USA realisierten wir 12 (2009: 3) Prozent des Konzernumsatzes, in Asien 10 (2009: 7) Prozent.

RECHTLICHE UND WIRTSCHAFTLICHE EINFLUSSFAKTOREN

FÖRDERPROGRAMME SIND WICHTIGES GESTALTUNGSINSTRUMENT. Die Preise für Solarstromprodukte sanken im Berichtsjahr weiter. ➔ Regulatorische Rahmenbedingungen schaffen Nachfragespitzen • S. 064// Damit ist die Solarbranche der Netzparität wieder ein Stück näher gekommen – also dem Zeitpunkt, an dem Solarstrom günstiger als der Bezugspreis für Haushaltsstrom ist. Die Netzparität könnte innerhalb der kommenden drei Jahre in den wichtigsten Solarmärkten erreicht werden. 76 Erreichung der Netzparität in den wichtigsten Solarmärkten • S. 128// Bis dahin sind Förderprogramme ein wichtiges Gestaltungsinstrument für eine moderne, nachhaltige und klimafreundliche Energieversorgung. Sie schaffen ökonomische Anreize, nicht nur für Großinvestoren, sondern auch für private Endkunden.

Mindestpreissysteme sind das aktuell am weitesten verbreitete Förderinstrument für Solarstrom – und das effektivste. Damit wird den Stromproduzenten ein Mindestabnahmepreis für den eingespeisten Solarstrom über einen festgelegten Zeitraum garantiert. Das schafft Investitionssicherheit und kurbelt das Marktwachstum an. Ist die Vergütungshöhe gleichzeitig an die Marktentwicklung gekoppelt, kann schnell und flexibel auf aktuelle Entwicklungen reagiert werden. Gleichzeitig werden damit wichtige Innovationsanreize an die Industrie gegeben: Kostenstrukturen und Prozesseffizienz müssen kontinuierlich optimiert werden, um Preissenkungen an die Kunden weitergeben zu können. Dadurch steigt wiederum die Nachfrage. So ist es z.B. in Deutschland mit dem Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG)

gelingen, den Anteil von Erneuerbaren Energien an der Stromerzeugung von elf Prozent im Jahr 2005 auf 17,4 Prozent im Jahr 2010 zu steigern.

Mögliche andere Anreizsysteme sind Steuererleichterungen und Investitionszuschüsse. Sie entlasten die Verbraucher bei der kapitalintensiven Anfangsinvestition. Der durch sie initiierte Innovationsdruck richtet sich grundsätzlich auf die Kosten und nicht auf die Leistungsstärke oder Langlebigkeit der Module. Die Höhe der Zuschüsse ergibt sich ausschließlich aus der nominalen Nennleistung der Solar-systeme; die reale Leistungsfähigkeit der Anlage (also die Strommenge, die tatsächlich produziert wird) ist nicht relevant. Deshalb wird diese Art von Förderung oft mit zusätzlichen Programmen kombiniert. Günstige Finanzierungskonditionen sowie vereinfachte Kreditvergaben entwickelten sich in den vergangenen Jahren zu weiteren wichtigen Markttreibern. Einige Länder wie z.B. die USA oder Deutschland setzen spezielle Kreditprogramme ein, um Investoren die notwendige Fremdfinanzierung zu erleichtern. In den USA sind auch Quotensysteme (Renewable Portfolio Standards) ein verbreitetes Instrument; sie schreiben für Energieversorger einen bestimmten Anteil von Solarstrom bzw. Erneuerbaren Energien am Strommix fest.

11 FÖRDERPROGRAMME 2010 IN DEN FÜNF HAUPTABSATZMÄRKTEN DER SOLARWORLD

Quelle: DSIRE, 2010; DENA, 2010

Region	Mindestpreis-system	Investitions-zuschuss	Steuernachlass	Kredit-programm	Quotensystem
Deutschland	✓			✓	
Italien	✓				
Frankreich	✓		✓		
Griechenland	✓		✓		
USA (US-weit)			✓	✓	
USA (Staaten-spezifisch)		in 24 Staaten	in 21 Staaten	in 33 Staaten	in 16 Staaten
Kalifornien		✓		✓	
New Jersey		✓		✓	✓
Florida			✓		
Arizona			✓	✓	✓



ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG DER GESELLSCHAFT

CORPORATE GOVERNANCE IN DER SOLARWORLD

Es ist unser Anspruch, Führung und Kontrolle der SOLARWORLD auf langfristige und nachhaltige Wertschöpfung auszurichten, insbesondere vor dem Hintergrund eines jungen und dynamischen globalen Markts. Wir arbeiten kontinuierlich daran, die Corporate Governance im Unternehmen weiterzuentwickeln sowie alle Anspruchsgruppen (Stakeholder) angemessen einzubinden. ☺ 4.14 • S. N35ff. // @ www.solarworld.de/stakeholder // Wir orientieren uns dabei am Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK), welcher die wesentlichen Vorschriften zur Leitung und Überwachung deutscher börsennotierter Gesellschaften darstellt und national sowie international anerkannte Standards für gute und verantwortungsvolle Unternehmensführung enthält. Unsere Führungsphilosophie berücksichtigt deshalb gemäß 4.1.1 DCGK die Belange unserer Anleger, Geschäftspartner, Mitarbeiter und die der Öffentlichkeit, um das von unseren Anspruchsgruppen uns entgegengebrachte Vertrauen fortlaufend zu bestätigen.

Vorstand und Aufsichtsrat der SOLARWORLD AG arbeiten eng und vertrauensvoll zusammen, um eine erfolgreiche Unternehmensleitung und -kontrolle zu gewährleisten. ☺ Bericht des Aufsichtsrats 2010 • S. 013 //

CORPORATE GOVERNANCE BERICHT 2010

ERNEUT UNEINGESCHRÄNKTE ENTSPRECHENSERKLÄRUNG VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT. Vorstand und Aufsichtsrat der SOLARWORLD AG haben im Berichtsjahr eine Entsprechenserklärung abgegeben. Diese entspricht uneingeschränkt den Empfehlungen der am 2. Juli 2010 veröffentlichten Fassung des DCGK vom 26. Mai 2010. Gemäß § 161 Aktiengesetz (AktG) wurde diese Erklärung auf unserer Internetseite dauerhaft zugänglich gemacht. ☺ www.solarworld.de/investorrelations/entsprechenserklaerung //

LEITUNG UND KONTROLLE 2010 UNVERÄNDERT. Die SOLARWORLD AG hat als deutsche Aktiengesellschaft eine duale Führungs- und Kontrollstruktur mit einer personellen Trennung zwischen Leitung und Überwachung. Gemäß Gesetz (§§ 77, 78 AktG), Satzung (§§ 5, 6) und Geschäftsordnung leitet der Vorstand das Unternehmen in eigener Verantwortung und entwickelt die strategische Richtung. Der Vorstand wird vom Aufsichtsrat bestellt. Dieser setzt sich gemäß §§ 95 Abs. 1, 96 Abs. 1, 101 Abs. 1 AktG aus Vertretern der Aktionäre zusammen und wird von der Hauptversammlung, die nicht an Wahlvorschläge gebunden ist, bestimmt. Der Aufsichtsrat arbeitet auf Rechtsgrundlage des Aktiengesetzes, der Satzung und der Geschäftsordnung. Er bestellt, überwacht und kontrolliert den Vorstand bei grundlegenden Entscheidungen. ☺ 70. Vorstände und Aufsichtsrat • S. 212 //

Eine der wesentlichen Änderungen des DCGK (Ziffer 4.1.5) besagt, dass der Vorstand bei der Besetzung von Führungsfunktionen im Unternehmen auf Vielfalt (Diversity) achten und dabei insbesondere eine stärkere Berücksichtigung von Frauen anstreben soll. Konkrete Pläne, den Anteil von Frauen in Führungs- und Schlüsselpositionen zu erhöhen, werden gemeinsam von Vorstand und Aufsichtsrat verfolgt und sollen auch ab 2011 weiter realisiert werden. Näheres hierzu ergibt sich aus dem Bericht des Aufsichtsrats.

Der Vorstand bestand im Berichtsjahr weiterhin unverändert aus vier Mitgliedern. ➞ *Der Vorstand • S. 011*// Die Geschäftsverteilung wurde den globalen Anforderungen gemäß konzernweit angepasst. Im Berichtsjahr verteilen sich die Zuständigkeiten wie folgt:

- **Dr.-Ing. E.h. Frank Asbeck** (Vorstandsvorsitzender)
Unternehmensgründer, verantwortlich für die strategische Konzernentwicklung, Personal, Marke sowie die Öffentlichkeitsarbeit inklusive der Energie- und Umweltpolitik und Unternehmenskommunikation
Erstbestellung: 1999
Ende der laufenden Funktionsperiode: 9. Januar 2014
- **Dipl.-Wirtschaftsing. Frank Henn** (Vorstand Vertrieb)
Zuständig für die Koordination des nationalen und internationalen Vertriebs
Erstbestellung: 2004
Ende der laufenden Funktionsperiode: 31. Mai 2013
- **Dipl.-Ing. Boris Klebensberger** (Vorstand Operatives Geschäft)
Verantwortlich für die Konzernbereiche IT, Supply Chain Management, Konzerneinkauf, Qualitätsmanagement, Investitionsmanagement/Technologietransfer, Produktionsplanung sowie Forschung und Entwicklung
Erstbestellung: 2001
Ende der laufenden Funktionsperiode: 23. September 2011
- **Dipl.-Kfm. tech. Philipp Koecke** (Vorstand Finanzen)
Zuständig für die Bereiche Controlling, Finanzen, Rechnungswesen sowie Investor Relations
Erstbestellung: 2003
Ende der laufenden Funktionsperiode: 30. April 2012

Auch der Aufsichtsrat ist im Berichtsjahr in seiner Zusammensetzung unverändert geblieben und besteht weiterhin aus drei Mitgliedern: ➞ *Der Aufsichtsrat • S. 012*//



- **Dr. Claus Recktenwald, 52** (Aufsichtsratsvorsitzender)
- **Dr. Georg Gansen, 51** (stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender)
- **Dr. Alexander von Bossel, 45** (Aufsichtsratsmitglied)

Unter Berücksichtigung der doppelt zählenden Funktionen als Aufsichtsratsvorsitzender in zwei Fällen kommt Dr. Recktenwald bis zum 13. Januar 2011 auf neun und seither auf sieben Mandate bei derzeit zulässigen zehn Gesamtmandaten. Dr. Gansen hatte vier Mandate inne und hält seit dem 13. Januar 2011 noch zwei Mandate, Dr. von Bossel hält ebenfalls zwei Mandate. Der Aufsichtsrat berichtet über seine Tätigkeit im Geschäftsjahr 2010 im [☞ Bericht des Aufsichtsrats 2010 • S. 013](#). Dort finden sich weitere Details zur DCGK-Implementierung. Die Angaben nach Ziffer 5.3 DCGK zur Bildung von Ausschüssen finden bei der SOLARWORLD AG keine Anwendung, da sich der Aufsichtsrat weiterhin auf ein dreiköpfiges Gremium beschränkt. Es ist der Aufsichtsrat insgesamt, der sich allen Vorstandsfragen einschließlich des Vergütungssystems widmet und die gebotenen Prüfungs- und Überwachungsmaßnahmen durchführt. Dabei wird auch die Abfindungs-Cap-Regelung in Ziffer 4.2.3 beachtet. Die nach Ziffer 5.1.2 DCGK festzulegende Altersgrenze greift beim Vorstand der SOLARWORLD AG nicht ein.

TRANSPARENZ GEGENÜBER UNSEREN AKTIONÄREN UND DER ÖFFENTLICHKEIT. Alle relevanten Informationen veröffentlichen wir dem Gleichbehandlungsprinzip folgend transparent und zeitnah über die relevanten Medienkanäle zur Erfüllung der gesetzlichen Pflichten. Auf unserer Webseite @ www.solarworld.de/investorrelations sind diese Informationen sowohl in deutscher als auch in englischer Sprache gemäß Ziffer 6.8 DCGK aktuell eingestellt.

Unsere Aktionäre können auf der jährlichen Hauptversammlung ihre Rechte wahrnehmen und ihr Stimmrecht ausüben. Alle relevanten Informationen zur Hauptversammlung sind rechtzeitig auf unserer Internetseite abrufbar. @ www.solarworld.de/hauptversammlung //

Können Aktionäre nicht persönlich an der Hauptversammlung teilnehmen, besteht die Möglichkeit, das Stimmrecht durch einen persönlich ausgewählten Bevollmächtigten oder durch einen weisungsgebundenen Stimmrechtsvertreter unserer Gesellschaft ausüben zu lassen. Dieser ist für unsere Aktionäre auch während der Hauptversammlung erreichbar. Entsprechend dem Gesetz zur Umsetzung der Aktionärsrechterichtlinie (ARUG) hat die Hauptversammlung am 20. Mai 2010 mit dem Tagesordnungspunkt 9 die aktienrechtlichen Fristen für die Anmeldung zur Hauptversammlung und für den Nachweis der Teilnahmeberechtigung sowie die Regelungen zur Ausübung des Stimmrechts durch einen Bevollmächtigten über eine Satzungsanpassung mit 99,536 Prozent beschlossen. Der Vorstand wurde in diesem Rahmen ermächtigt vorzusehen, dass Aktionäre ihre Stimmen auch ohne Teilnahme an der Hauptversammlung schriftlich (Briefwahl) oder im Wege elektronischer Kommunikation abgeben können. Der Vorstand kann das Verfahren der Briefwahl im Einzelnen regeln. Ebenfalls besteht gemäß Beschluss zur Satzungsänderung zukünftig die Möglichkeit, die Übermittlung nach § 125 Abs.1 AktG

auf den Weg elektronischer Kommunikation zu beschränken. Gemäß § 124a AktG wurde die Internetseite im Berichtsjahr als zentrales Medium des Informationsaustauschs zwischen unseren Aktionären und der Gesellschaft nochmals deutlich ausgebaut.

KAPITALMARKTRECHT UND COMPLIANCE. Die Beachtung von kapitalmarktrechtlichen Gesetzen sowie Mitteilungspflichten obliegt als wichtige Leitungsfunktion dem Vorstand der SOLARWORLD AG. Beraten wird dieser durch eine externe, juristische Clearing-Stelle, die konzernweite Sachverhalte auf ihre Ad-hoc-Relevanz prüft. Vorstände, Mitarbeiter sowie Dienstleister und Projektbeteiligte werden hinsichtlich des Verbots von Insidergeschäften gemäß § 14 Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) speziell geschult und in einem Insiderverzeichnis geführt.

Der Vorstand der SOLARWORLD AG hat am 12. Mai 2010 beschlossen, von der Ermächtigung der Hauptversammlung vom 20. Mai 2009 zum Erwerb eigener Aktien gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG im Umfang von bis zu zehn Prozent des Grundkapitals der Gesellschaft Gebrauch zu machen. Die Ermächtigung, die auch den Einzug der Aktien einschließt, war bis zum Ablauf des 20. November 2010 befristet. Bis zu diesem Zeitpunkt wurden insgesamt 4.838.723 Aktien zurückgekauft, dies entspricht einem Anteil von 4,33 Prozent. Im Berichtsjahr erfolgten drei Stimmrechtsmitteilungen nach §§ 21, 26 WpHG bei Unter- bzw. Überschreiten der im Gesetz definierten Stimmrechtsschwellen unverzüglich im Rahmen einer europaweiten Veröffentlichung und anschließenden Übermittlung an das Unternehmensregister und die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht. Mitteilungen sind auf der Internetseite der Gesellschaft eingestellt und einsehbar. ④ Aktionärsstruktur zum 31. Dezember 2010 • S. 056 // Der Aktienbesitz der Vorstandsmitglieder der SOLARWORLD AG lag zum 31. Dezember 2010 in der Summe bei 25,06 Prozent. Auch der Vorsitzende des Aufsichtsrats, Dr. Claus Recktenwald, hat im Berichtsjahr Aktien erworben. Nach § 15a WpHG sind die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats oder ihnen nahestehende Personen gesetzlich verpflichtet, den Erwerb und die Veräußerung von Aktien der SOLARWORLD AG oder von sich darauf beziehenden Finanzinstrumenten offenzulegen, wenn der Wert der Geschäfte die Summe von 5.000 € innerhalb eines Kalenderjahres übersteigt. Der SOLARWORLD AG sind im Berichtsjahr folgende dieser Geschäfte gemeldet worden:

- Der Vorsitzende des Aufsichtsrats, Dr. Claus Recktenwald, erwarb zum 21. Mai 2010 5.000 Stückaktien (Gesamtvolumen: 40.750,00 €)
- Die Solar Holding Beteiligungsgesellschaft mbH erwarb zum 1. Juni 2010 70.000 Stückaktien (Gesamtvolumen: 591.003,00 €)

Auf unserer Internetseite @ www.solarworld.de/investorrelations/jaehrlichesdokument informieren wir mit dem Jährlichen Dokument gemäß Wertpapierprospektgesetz (WpPG) nach Veröffentlichung des Jahresabschlusses am 24. März 2011 über alle Veröffentlichungen des Geschäftsjahres 2010.



VERGÜTUNGSBERICHT

Auch mit diesem Vergütungsbericht entsprechen Aufsichtsrat und Vorstand der SOLARWORLD AG den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) in seiner aktuellen Fassung vom 26. Mai 2010. Während Ziffer 3.10 DCGK den in diesem Geschäftsbericht gesondert mit entsprechender Überschrift enthaltenen und im Übrigen im Bericht des Aufsichtsrats miterfassten „Corporate Governance Bericht“ vorsieht, bestimmen Ziffer 4.2.5 DCGK die Erläuterung des Vergütungssystems für die Vorstandsmitglieder einschließlich Offenlegung der individuellen Vergütung und Ziffer 5.4.6 ebenfalls als Bestandteil des Corporate Governance Berichts die individualisierte Ausweisung der nach Bestandteilen auf gegliederten Aufsichtsratsvergütung einschließlich gezahlter Vergütungen oder gewährter Vorteile für persönlich erbrachte Leistungen, insbesondere Beratungs- und Vermittlungsleistungen.

VORSTANDSVERGÜTUNG. Die jährliche, in ihrer Struktur vom Aufsichtsrat der SOLARWORLD AG festgelegte und mit allen Vorständen entsprechend vereinbarte Vorstandsvergütung setzt sich aus fixen und variablen Vergütungsbestandteilen zusammen. Sie orientiert sich an § 87 AktG, wonach die Gesamtbezüge des einzelnen Vorstandsmitglieds in einem angemessenen Verhältnis zu seinen Aufgaben und zur Lage der Gesellschaft stehen müssen. Soweit das Vorstandsvergütungsangemessenheitsgesetz auch mittel- und langfristige Vergütungsbestandteile vorsieht, werden diese erst beim Auslaufen der jeweiligen Vorstandsverträge vereinbart. Die bisherigen Regelungen wurden jeweils vor Inkrafttreten des VorstAG getroffen und genießen insoweit Bestandsschutz. Schon jetzt entspricht die Vorstandsvergütung aber allen Angemessenheitsgrenzen sowie den Vorgaben des DCGK und trägt den Besonderheiten des Unternehmens im Konzernverbund ebenso wie der individuellen Anknüpfung im personellen und sachlichen Bereich unter Berücksichtigung der relevanten Umfeldverhältnisse Rechnung. Dabei wird auch die finanzielle Lage des SOLARWORLD Konzerns beachtet. Diese wiederum spiegelt sich in den Ausschüttungsmöglichkeiten wider, die Anknüpfungsgrundlage für die variable Vorstandsvergütung ist.

Schließlich entspricht die Vorstandsvergütung auch im Übrigen den Anforderungen des vom Bundestag am 18. Juni 2009 verabschiedeten Gesetzes zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung (VorstAG). Sowohl die individuelle Anknüpfung als auch die Branchenüblichkeit werden ebenso berücksichtigt wie die Ausrichtung an einer nachhaltigen Unternehmensentwicklung. Der neue Selbstbehalt des Vorstandsmitglieds von mindestens zehn Prozent des jeweiligen Schadens bis mindestens zur Höhe des Eineinhalbfachen der festen jährlichen Vergütung wurde im Bereich der D&O-Versicherungen schon per 1. Januar 2010 vereinbart. Im Übrigen bestimmte sich die Vorstandsvergütung bei der SOLARWORLD AG schon vor Inkrafttreten des VorstAG nach entsprechenden Grundsätzen.

Als Nebenleistungen erhalten alle Vorstandsmitglieder die Übernahme der Unfall- und D&O-Versicherungskosten sowie einen Dienstwagen der gehobenen Mittelklasse zur Nutzung. Ferner werden dienstbezogene Auslagen, Aufwendungen und Spesen gemäß § 670 Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) erstattet. Darüber hinaus erhalten die Vorstände Finanzen (CFO), Operatives Geschäft (COO) und Vertrieb (CSO) Zuschüsse zur Krankenversicherung. Schließlich sind beim Vorstandsvorsitzenden (CEO) dessen Vergütung als Aufsichtsratsvorsitzender der DEUTSCHE SOLAR AG sowie der SUNICON AG zu nen-

nen. Die Position entfiel allerdings zum 13. Januar 2011 wie die dortige Aufsichtsratsstätigkeit der Herren Dres. Recktenwald und Gansen, nachdem an diesem Tag der jeweilige Rechtsformwechsel der AG zur GmbH im Handelsregister eingetragen wurde.

Für den Fall der vorzeitigen Beendigung des Dienstverhältnisses enthalten die Vorstandsverträge keine Abfindungszusagen. Der in der DCGK-Neufassung vom 6. Juni 2008 empfohlene Abfindungs-Cap wurde bei den insoweit relevanten Anschlussverträgen für COO, CEO, CFO und CSO mit Wirkung zum 1. September 2008, 10. Januar 2009 und 1. Mai 2009 sowie 1. Juni 2010 umgesetzt. Auch bei etwaigen Neubestellungen wird er zukünftig beachtet.

Es bestehen keine gesonderten Pensionsanwartschaften, deshalb ist es den Vorständen auch gestattet, Vergütungsteile in eine betriebliche Altersvorsorge umzuwandeln.

Die Jahresfestvergütung ist an die Vorstandsmitglieder zahlbar in zwölf Monatsbeträgen zum jeweiligen Monatsende. Darüber hinaus erhält jedes Vorstandsmitglied eine erfolgsabhängige, variable Sondervergütung, die einen jeweils individuell verhandelten Euro-Betrag pro Cent und Aktie der an die Aktionäre ausgeschütteten Dividende beträgt. Die Auszahlung erfolgt hier binnen vier Wochen nach der Hauptversammlung, in der die zugrunde zu legende Dividendenausschüttung beschlossen worden ist. Die nachfolgende Individualisierung der Vorstandsvergütung bezieht sich einerseits auf die im Jahre 2010 fällig gewordene und ausgezahlte fixe Vergütung. Andererseits wird auch schon die auf das Geschäftsjahr 2010 bezogene variable Vergütung erfasst, deren Fälligkeit aber erst nach der bevorstehenden Hauptversammlung eintreten kann und die im Übrigen davon abhängt, dass der Gewinnverwendungsvorschlag der Verwaltung angenommen wird, der die Ausschüttung von 19 Eurocent pro Aktie vorsieht.

Die variable Vergütung ist so gedeckelt, dass ein Vorstandsmitglied pro Geschäftsjahr insgesamt nicht mehr als ein mit dem Aufsichtsrat vereinbartes Vielfaches seiner Festvergütung erhalten darf. Dies sind bei den Vorständen Finanzen (CFO) und Vertrieb (CSO) das Dreifache (variabler Anteil beläuft sich auf bis zu 200 Prozent der Festvergütung) und beim Vorstandsvorsitzenden (CEO) und Vorstand Operatives Geschäft (COO) das Vierfache der Festvergütung (die variable Vergütung kann 300 Prozent der Festvergütung nicht überschreiten).

Das Gesetz zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung (VorstAG) vom 31. Juli 2009 ermöglicht es, dass die Hauptversammlung über die Billigung des Systems zur Vergütung der Vorstandsmitglieder beschließt (§ 120 Abs. 4 AktG). Vorstand und Aufsichtsrat der SOLARWORLD AG haben auf der Hauptversammlung vom 20. Mai 2009 mit Tagesordnungspunkt 5 „Beschlussfassung über die Billigung des Systems zur Vergütung der Mitglieder des Vorstands“ eine solche Billigung vorgeschlagen. Die Aktionäre und Aktionärsvertreter haben diesem Tagesordnungspunkt mit 83,105 Prozent zugestimmt. Bereits im Jahr 2009 hatte die Hauptversammlung der SOLARWORLD AG ein eigenes Zeichen für die Angemessenheit von Managergehältern in Deutschland gesetzt und eine Deckelung der Vorstandsvergütung auf das 20fache der durchschnittlichen Mitarbeitervergütung festgelegt. © Konzernbericht 2009/Vergütungsbericht • S. 056//



⑫ VORSTANDSVERGÜTUNG // IN €

	Erfolgsunabhängig		Erfolgsbezogen	Gesamt
	Fixum	Sonstige Vergütung	Variabel*	
Dr.-Ing. E.h. Frank Asbeck Vorsitzender	280.843,32		810.000,00	(1.090.843,32) 1.007.621,00
		31.000,00 (Aufsichtsratsvergütung DEUTSCHE SOLAR AG inkl. Sitzungsgelder von 6.000,00) 18.200,00 (Aufsichtsratsvergütung SUNICON AG inkl. Sitzungsgelder von 3.200,00) 2.158,00 (Erfindervergütung)		Deckelung der Vorstandsvergütung gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 20. Mai 2009 51.358,00
Vorjahr	280.843,32		810.000,00	(1.090.843,32) 988.146,00
		29.500,00 (Aufsichtsratsvergütung DEUTSCHE SOLAR AG inkl. Sitzungsgelder von 4.500,00) 17.400,00 (Aufsichtsratsvergütung SUNICON AG inkl. Sitzungsgelder von 2.400,00)		Deckelung der Vorstandsvergütung gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 20. Mai 2009 46.900,00
Philipp Koecke Vorstand Finanzen	189.033,99**	3.079,08 (Zuschüsse zur Krankenversicherung)	304.000,00	496.113,07
Vorjahr	162.821,04	3.205,20 (Zuschüsse zur Krankenversicherung)	256.000,00	422.026,24
Boris Klebensberger Vorstand Operatives Geschäft	276.902,43	2.823,68 (Zuschüsse zur Krankenversicherung) 0,00 (Erfindervergütung)	665.000,00	944.726,11
Vorjahr	262.407,64	2.692,71 (Zuschüsse zur Krankenversicherung) 2.994,26 (Erfindervergütung)	560.000,00	828.094,61
Frank Henn Vorstand Vertrieb	188.750,72	3.588,72 (Zuschüsse zur Krankenversicherung)	304.000,00	496.339,44
Vorjahr	174.337,47	3.583,14 (Zuschüsse zur Krankenversicherung)	256.000,00	433.920,61
Gesamt	935.530,46	60.849,48	2.083.000,00	2.996.157,62
Vorjahr	880.409,47	59.690,31	1.882.000,00	2.719.087,46

* Beschlussfassung Gewinnverwendungsvorschlag Hauptversammlung 2011

** Nachversteuerung Sachbezug (PKW) aus Vorjahr in Höhe von 6.616,05 €

AUFSICHTSRATSVERGÜTUNG. Die Hauptversammlung der SOLARWORLD AG vom 25. Mai 2005 hat eine Aufsichtsratsvergütung beschlossen, die sich aus einer Festvergütung, einer erfolgsabhängigen Sondervergütung, Nebenleistungen und Auslagenersatz zusammensetzt. Dies mit Wirkung zum 1. Januar 2005 sowie für die Folgejahre, soweit in neuer Hauptversammlung keine abweichende Beschlussfassung für die Zukunft erfolgt.

Gemäß § 113 Abs. 1 AktG soll die Aufsichtsratsvergütung in einem angemessenen Verhältnis zu den Aufgaben der Aufsichtsratsmitglieder und zur Lage der Gesellschaft stehen. Die Hauptversammlung der SOLARWORLD AG hat dabei auch beschlossen, dass die Gesellschaft die Prämien für angemessenen Versicherungsschutz zur gesetzlichen Haftpflicht aus der Aufsichtsrats Tätigkeit (D&O-Versicherung) übernimmt. Nachdem der Aufsichtsrat auch der DCGK-Empfehlung entspricht, den nach dem VorstAG nur für den Vorstand zwingenden Selbstbehalt für den Aufsichtsrat ebenfalls gelten zu lassen, erfolgte hier eine entsprechende Konditionenanpassung bei der einschlägigen D&O-Versicherung per 1. Juli 2010.

Nach vorstehender Maßgabe erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrats eine jeweilige Jahresvergütung von 17.500,00 €, der stellvertretende Vorsitzende des Aufsichtsrats hiervon das Anderthalbfache, also 26.250,00 €, der Vorsitzende des Aufsichtsrats das Zweifache, also 35.000,00 €, jeweils zuzüglich Umsatzsteuer, soweit solche anfällt. Diese Vergütung wurde für das Geschäftsjahr 2010 rückwirkend im Jahre 2011 gezahlt. Zusätzlich erhielt jedes Aufsichtsratsmitglied pro Sitzung und Hauptversammlungsteilnahme eine Kostenpauschale von 250,00 €, die im Jahre 2010 neun Mal mit insgesamt 2.250,00 € ausgelöst wurde, und zwar wiederum zuzüglich Umsatzsteuer, soweit berechnet, die von der Gesellschaft jedoch als Vorsteuer geltend gemacht werden konnte. Darüber hinaus erhielt und erhält jedes Aufsichtsratsmitglied eine erfolgsabhängige Sondervergütung, die ursprünglich mit 150,00 € pro Dividendencent zu einem in 6.350.000 Aktien eingeteilten Grundkapital mit der Maßgabe beschlossen wurde, dass sich der Basisbetrag mit einer Erhöhung der Anzahl der Aktien entsprechend erhöht. Infolge der Steigerung der Aktienmenge von 6.350.000 auf 111.720.000 greift für dieses Geschäftsjahr der Multiplikator 17,5937, was einen Basisbetrag von 2.639,055 € auslöst. Bei einer in der kommenden Hauptversammlung beschlossenen Dividende von 19 Eurocent pro Aktie macht dies pro Aufsichtsratsmitglied eine variable Sondervergütung von 50.141,10 € (2009: 42.224,80 €) aus (bei Herrn Dr. von Bossel 35.000,00 €). In seiner Sitzung vom 6. August 2007 hat der Aufsichtsrat der SOLARWORLD AG jedoch eine „Selbstbindungserklärung“ abgegeben, die mit einem Teilverzicht verbunden ist, an die mit den Vorständen getroffenen Regelungen für die variable Vergütung anknüpft und wie folgt lautet: „So lange, wie der Hauptversammlungsbeschluss vom 25. Mai 2005 für die Aufsichtsratsvergütung maßgeblich ist, akzeptieren die Aufsichtsräte die Deckelung der ihnen jeweils zustehenden variablen Aufsichtsratsvergütung auf das Doppelte der ihnen jeweils zustehenden Jahresfestvergütung. Es wird also auch dann, wenn wegen besonderer Jahresergebnisse und/oder weiterer Vergrößerung der relevanten Aktienmenge mehr als das Doppelte der jeweils zu beanspruchenden Jahresfestvergütung als variable Sondervergütung geltend gemacht werden könnte, insgesamt nicht mehr als das Dreifache



der Jahresfestvergütung pro Geschäftsjahr abgerechnet. Der Aufsichtsrat vereinbart damit für und unter sich selbst die von Ziffer 4.2.3, vorletzter Absatz DCGK vorgesehene Cap-Regelung.“

Auch die erfolgsabhängige Sondervergütung wird zuzüglich Umsatzsteuer, soweit solche anfällt, ausbezahlt. Ihre Fälligkeit tritt mit Beendigung derjenigen Hauptversammlung ein, in der die zugrunde zu legende Dividendenausschüttung beschlossen worden ist. Die in der nachfolgenden Auflistung für das Jahr 2010 angegebene variable Vergütung wird mithin erst fällig und ausbezahlt, wenn die Hauptversammlung die von Vorstand und Aufsichtsrat vorgeschlagene Dividende beschließt.

Hinsichtlich der im letzten Absatz von Ziffer 5.4.6 DCGK empfohlenen Angaben wird erläutert, dass der Aufsichtsratsvorsitzende der SOLARWORLD AG Partner der Sozietät Schmitz Knoth Rechtsanwälte ist. Diese erbringt im Wesentlichen über andere Partner und Mitarbeiter der Sozietät die rechtliche Beratung und Vertretung des SOLARWORLD Konzerns sowie auch die dabei erforderliche internationale Koordination.

In Bezug auf die eigene Leistungserbringung im Berichtsjahr 2010 wurden von der Sozietät Schmitz Knoth Rechtsanwälte für die SOLARWORLD AG ohne Umsatzsteuer und steuerfreie Auslagen 446.861,80 € abgerechnet. Für den Leistungszeitraum 2010 fielen bei den Tochtergesellschaften weitere Anwaltskosten an, und zwar in Höhe von 199.350,70 € bei der DEUTSCHE SOLAR AG, 19.858,80 € bei der DEUTSCHE CELL GMBH, 2.532,40 € bei der SOLAR FACTORY GMBH, 5.907,20 € bei der SOLARWORLD INDUSTRIES DEUTSCHLAND GMBH, 21.062,60 € bei der SUNICON AG und 28.246,40 € bei der SOLARWORLD INNOVATIONS GMBH. Alle Einzelpositionen sowie die vom Konzern insgesamt getragene Summe von 723.819,90 € (2009: 672.638,74 €) wurden vom Aufsichtsrat der SOLARWORLD AG genehmigt, die jeweilige Beauftragung beschlossen und hinsichtlich Erfordernis und Angemessenheit auch in der Bilanzsitzung vom 23. Februar 2011 bestätigt.

Abschließend wird klargestellt, dass die Aufsichtsratsmitglieder Dr. Claus Recktenwald und Dr. Georg Gansen bis zum 13. Januar 2011 zugleich und jeweils stellvertretende Aufsichtsratsvorsitzende der DEUTSCHE SOLAR AG waren. Der Vorstandsvorsitzende der SOLARWORLD AG, Dr.-Ing. E.h. Frank Asbeck, war Vorsitzender des dortigen Aufsichtsrats. Die Aufsichtsratsvergütung bei der DEUTSCHE SOLAR AG wurde in der Hauptversammlung vom 6. Dezember 2007 auf einen Jahresbetrag von 25.000,00 € angehoben. Dieser galt auch im Jahre 2010 für jedes Aufsichtsratsmitglied einheitlich nebst der in der nachfolgenden Auflistung ausgewiesenen Sitzungspauschalen von jeweils 750,00 €. Bei acht abgerechneten Sitzungen im Jahre 2010 macht dies pro Aufsichtsratsmitglied einen Gesamtbetrag von 6.000,00 € netto, der wie alle Aufsichtsratsvergütungen erst nach Ablauf des Geschäftsjahres fällig und bezahlt wird.

Dr. Claus Recktenwald, Dr. Georg Gansen und Dr.-Ing. E.h. Frank Asbeck waren bis zum 13. Januar 2011 ebenfalls Aufsichtsratsmitglieder der SUNICON AG. In deren Hauptversammlung wurde am 18. Dezember 2008 eine Aufsichtsratsvergütung von 15.000,00 € netto pro Aufsichtsratsmitglied

beschlossen, die erstmals für das Geschäftsjahr 2008 gilt und wie die dortige Sitzungspauschale von 400,00 € netto nicht vor dem 1. Januar 2009 fällig wird. Bei acht abgerechneten Sitzungen entstehen insoweit pro Aufsichtsratsmitglied insgesamt 18.200,00 € zuzüglich Umsatzsteuer.

Mit Umwandlung der DEUTSCHE SOLAR AG und der SUNICON AG in GmbHs sind die dortigen Aufsichtsräte zwar juristisch entfallen. Als Konzernaufsichtsräte bleiben die Mitglieder des Aufsichtsrats der SOLARWORLD AG aber faktisch mit denselben Aufgaben und einem unverringerten Arbeitsaufkommen befasst. Sie schlagen deshalb vor, die fortan bei den Herren Dres. Recktenwald und Gansen entfallende Festvergütung von insgesamt 80.000 € $[(25.000 + 15.000) \times 2]$ dem Aufsichtsrat der SOLARWORLD AG zuzuschlagen. Dies soll vergütungstechnisch so eingekleidet werden, dass die Festvergütung bei der SOLARWORLD AG jeweils verdoppelt (statt 17.500 €, 26.250 € und 35.000 € ab dem 1. Januar 2011 35.000 €, 52.500 € und 70.000 €) und die Sitzungsgelder von 250 € auf 500 € angehoben werden. Dadurch fiel die Gesamtvergütung im Konzern immer noch geringer als bisher aus.



⑬ AUFSICHTSRATSVERGÜTUNG // IN €

		Erfolgsunabhängig			Erfolgsbezogen	Gesamt
		Jahresfest- vergütung	Sitzungs- geld	Sonstige Vergütung	Variable Sonder- vergütung*	
Dr. Claus Recktenwald Vorsitzender	Für 2010 in 2011 gezahlt	35.000,00	2.250,00	31.000,00 (Aufsichtsratsvergütung DEUTSCHE SOLAR AG inkl. Sitzungsgelder von 6.000,00) 18.200,00 (Aufsichtsratsvergütung SUNICON AG inkl. Sitzungsgelder von 3.200,00)	50.141,10	136.591,10
	Für 2009 in 2010 gezahlt	35.000,00	2.000,00	29.500,00 (Aufsichtsratsvergütung DEUTSCHE SOLAR AG inkl. Sitzungsgelder von 4.500,00) 17.400,00 (Aufsichtsratsvergütung SUNICON AG inkl. Sitzungsgeldern von 2.400,00)	42.224,88	126.124,88
Dr. Georg Gansen stellvertr. Vorsitzender	Für 2010 in 2011 gezahlt	26.250,00	2.250,00	31.000,00 (Aufsichtsratsvergütung DEUTSCHE SOLAR AG inkl. Sitzungs- gelder von 6.000,00) 18.200,00 (Aufsichtsratsvergütung SUNICON AG inkl. Sitzungsgelder von 3.200,00)	50.141,10	127.841,10
	Für 2009 in 2010 gezahlt	26.250,00	1.750,00	29.500,00 (Aufsichtsratsvergütung DEUTSCHE SOLAR AG inkl. Sitzungsgelder von 4.500,00) 17.400,00 (Aufsichtsratsvergütung SUNICON AG inkl. Sitzungsgelder von 2.400,00)	42.224,88	117.124,88
Dr. Alexander von Bossel Mitglied	Für 2010 in 2011 gezahlt	17.500,00	2.250,00		35.000,00	54.750,00
	Für 2009 in 2010 gezahlt	17.500,00	2.000,00		35.000,00	54.500,00
Gesamt	Für 2010 in 2011 gezahlt	78.750,00	6.750,00	98.400,00	135.282,20	319.182,20
	Für 2009 in 2010 gezahlt	78.750,00	5.750,00	93.800,00	119.449,76	297.749,76

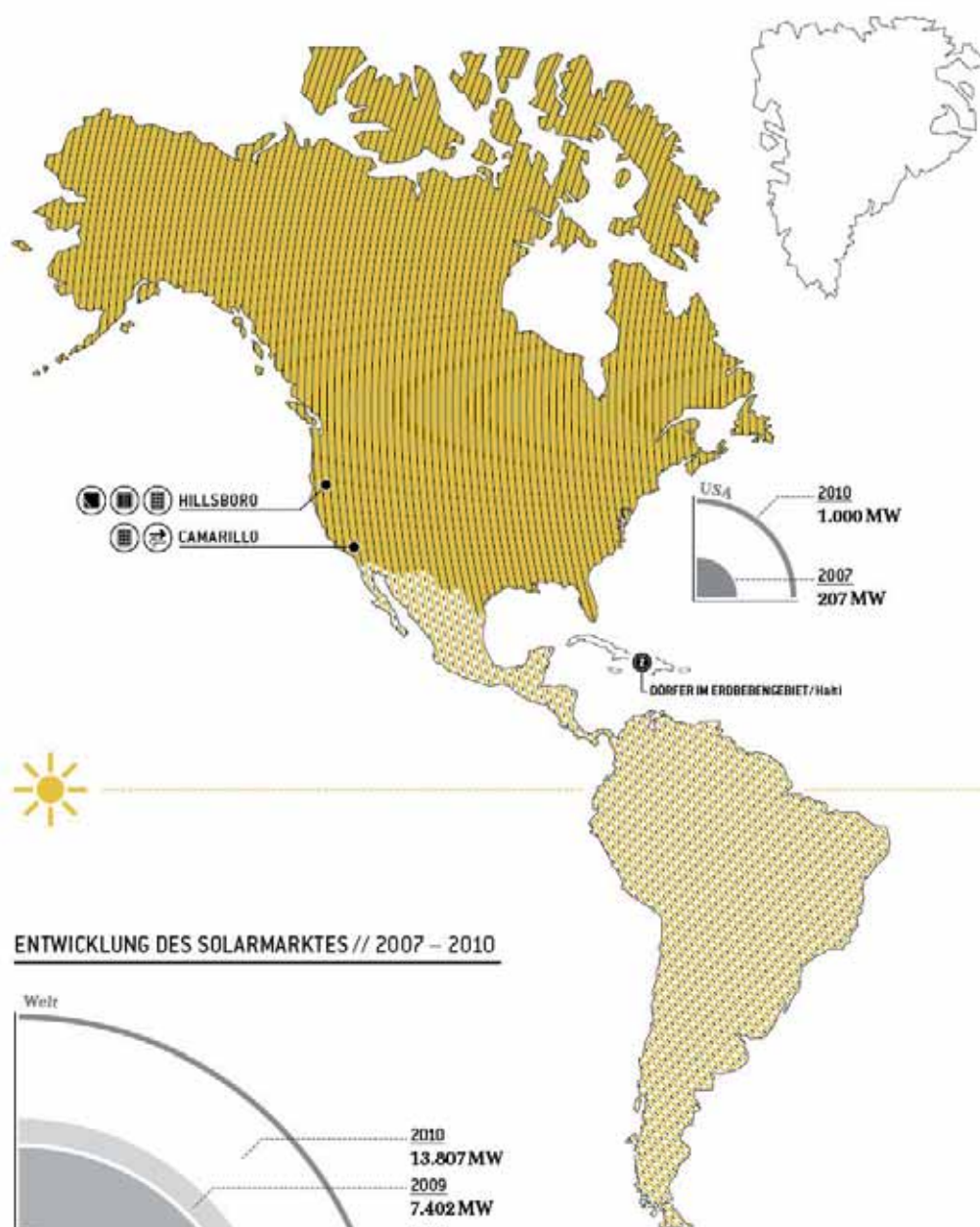
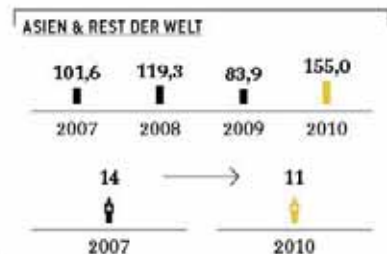
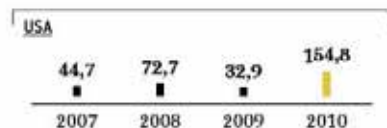
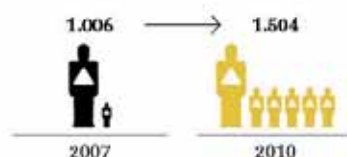
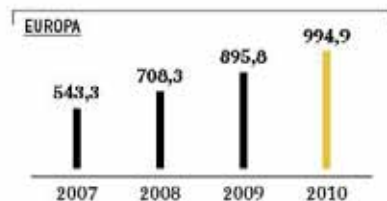
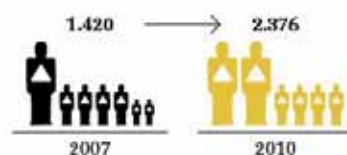
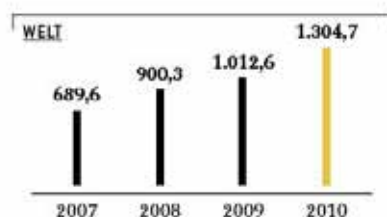
* Beschlussfassung Gewinnverwendungsvorschlag Hauptversammlung 2011

Weitere Informationen zu unserer Unternehmensführung finden Sie unter [④ 4.5–4.17 • S. N28ff.](#) // [HR1-7 • S. N75ff.](#) // [S01-S08 • S. N77f.](#) // und zu unserer Fortschrittsmitteilung im Rahmen des Global Compact unter [④ Global Compact \(Fortschrittsmitteilung\) • S. N11ff.](#) // sowie unter [@konzernbericht2010.solarworld.de/nachhaltigkeit/gri-index](#) und unter [@konzernbericht2010.solarworld.de/nachhaltigkeit/global-compact](#).

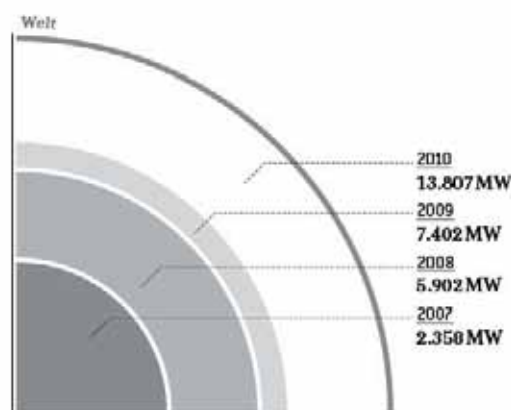
„Die Dächer der Welt sind eine unerschöpfliche Ressource. Um sie zu erschließen, bieten wir Systeme, mit denen jeder aus Sonne seinen eigenen Strom erzeugen kann.“

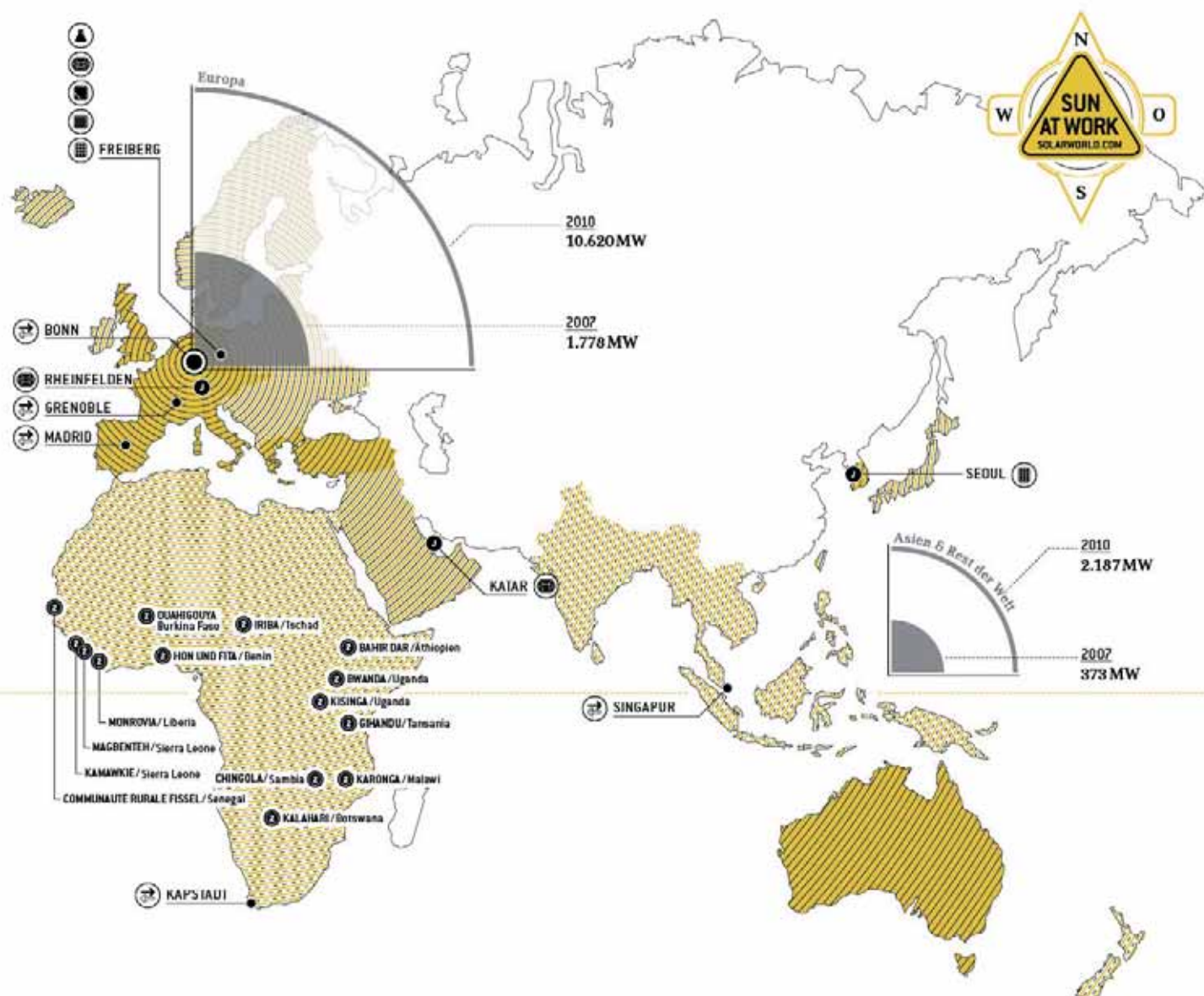


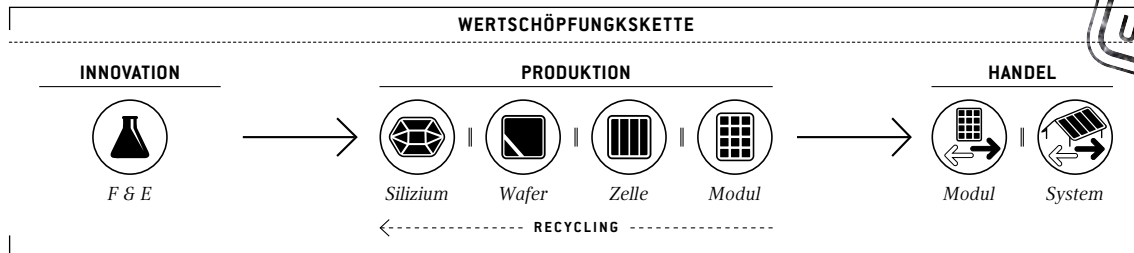
SOLARWORLD UMSATZ UND MITARBEITERENTWICKLUNG // IN MIO. €



ENTWICKLUNG DES SOLARMARKTES // 2007 – 2010







— INFRASTRUKTUR FÜR KONZERNWEITE INNOVATIONSAKTIVITÄTEN FERTIGGESTELLT

Mit Eröffnung des Technologiezentrums der SOLARWORLD INNOVATIONS GMBH in Freiberg betreiben wir eine erweiterte produktionsnahe Forschungs- und Entwicklungsarchitektur im Pilotmaßstab vom Wafer bis zum Modul: Unter produktionsähnlichen Bedingungen werden Prozess- und Technologievarianten akzentuiert und fortentwickelt. Mit diesem Kernwissen untermauern wir unsere Wettbewerbsstärke. (33) *SolarWorld Innovations – Organisation „Science2-Technology“* • S. 084//

— WEITERE QUELLE FÜR DIE ZUKÜNFTIGE SILIZIUMVERSORGUNG ERSCHLOSSEN

Die Gründung des Joint Ventures QATAR SOLAR TECHNOLOGIES Q.S.C. mit Sitz im Emirat Katar wird ab 2012/2013 unsere Versorgung mit Solarsilizium zusätzlich zu den Langfristverträgen, zur bestehenden Eigensiliziumproduktion sowie zum eigenen Rohstoffrecycling absichern. (34) *Neue Rohstoffquelle wird erschlossen* • S. 129//

— PRODUKTIONSKAPAZITÄTEN AUSGEBAUT, PROZESSE STANDARDISIERT, SYNERGIEN GEHOHEN

Unsere neuen Fertigungen senken über verfeinerte Technologien und Automatisationsprozesse unsere Produktionskosten; ein zentrales Investitionsmanagement sorgt für einen reibungslosen und kostensparenden Kapazitätsausbau in Eigenregie an unseren Produktionsstandorten in Deutschland und den USA. (35) *Segmente „Produktion Deutschland“ und „Produktion USA“* • S. 068//

— INTERNATIONALES GESCHÄFT DURCH ERWEITERTE DISTRIBUTIONSSTRUKTUREN GESTÄRKT

Über unseren etablierten Absatzmarkt Deutschland hinaus haben wir auch in anderen Märkten Stärke demonstriert und unsere Absatz-Auslandsquote auf 59 (2009: 45) Prozent gesteigert. In unsere Distributionsnetzwerke haben wir weiter investiert, u.a. haben wir das US-Fachpartnernetz „Authorized Installer Network“ ausgebaut und in Frankreich die Vertriebsniederlassung SOLARWORLD FRANCE SAS gegründet. (36) *Segment „Handel“* • S. 070//

— PRODUKTPORTFOLIO ERWEITERT

Wir haben unser Sortiment im Hinblick auf zukünftige Markttrends über Neuentwicklungen in der Systemtechnik erweitert. Dazu gehörte die Markteinführung des Produkts SUNPAC, das durch ein Batteriesystem und elektronische Steuerung dem Endkunden und privaten Stromerzeuger ermöglicht, mit „Eigenstrom“ den Eigenverbrauch von Solarstrom zu steigern. (37) *SolarWorld SunPac macht stärkeren Eigenverbrauch möglich* • S. 079//

— ÜBERNAHMEANGEBOT AN DIE SOLARPARC AG UNTERBREITET

Mit dem Ziel, sich auch im internationalen Projektgeschäft stärker zu etablieren, wurde den Aktionären der SOLARPARC AG – einem erfahrenen Projektierer im Großanlagengeschäft – ein Übernahmeangebot unterbreitet. (38) *Nachtragsbericht* • S. 106// (39) *Zukünftige Ausrichtung des SolarWorld Konzerns 2011+* • S. 126//

GESCHÄFTSVERLAUF IM JAHR 2010

055

AKTIE 2010

KAPITALMARKTENTWICKLUNG 2010

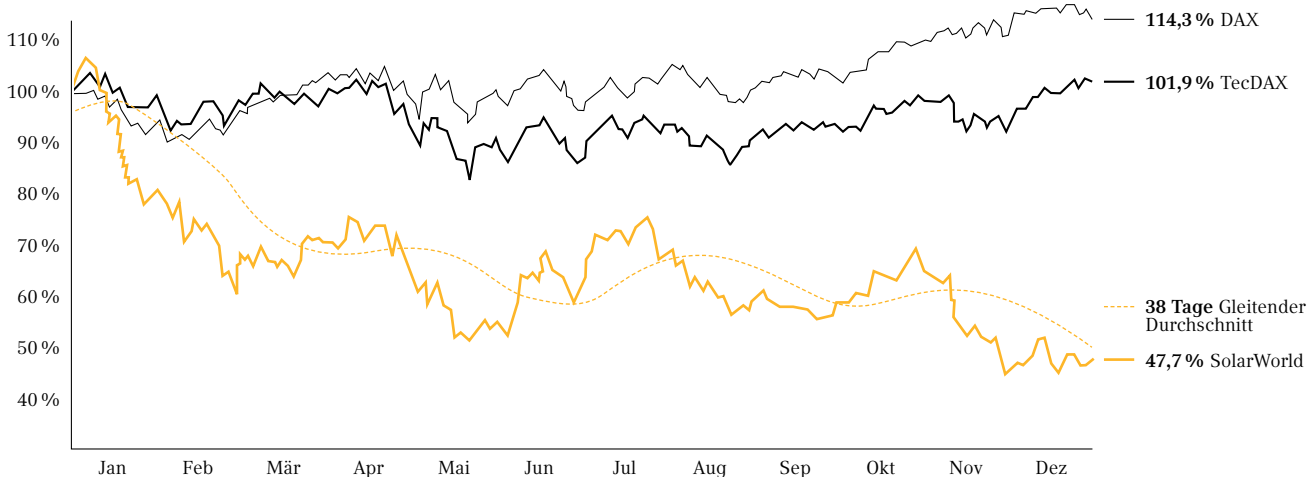
INTERNATIONALE KAPITALMÄRKTE VOLATIL. Die internationalen Kapitalmärkte zeigten sich im Berichtsjahr weiter volatil. Die Schuldenkrise in der Eurozone, eine dadurch bedingte restriktivere Finanzpolitik verschiedener Staaten sowie eine sich immer noch nicht grundlegend stabilisierende US-Wirtschaft führten immer wieder zu Verunsicherungen an den Märkten. Dagegen konnten starke Konjunkturdaten aus China, aber auch Deutschland sowie die expansive Politik der Notenbanken neue Impulse setzen, so dass die Märkte insgesamt wieder wuchsen. Getrieben von einem starken deutschen Wirtschaftswachstum und einer hohen Exportleistung kletterte der DAX 2010 um 16 Prozent bzw. 939 Punkte empor und erreichte einen Schlussstand von 6.914 (31. Dezember 2009: 5.957) Punkten. Der wichtigste internationale Leitindex, der Dow Jones Industrial Index, wuchs um neun Prozent auf 11.578 (31. Dezember 2009: 10.605) Punkte. Deutlich moderater war dagegen das Wachstum des TecDAX, er stieg nur leicht um 32 Punkte bzw. vier Prozent auf 851 (31. Dezember 2009: 818) Punkte. Beeinflusst wurde diese Entwicklung vor allem durch die schwache Performance der Solarwerte, die sich noch stärker bei den nachhaltigen Aktienindizes widerspiegelte: Der ÖkoDAX sank um 36 Prozent auf 203 (31. Dezember 2009: 315) Punkte.

SOLARWERTE UNTER DRUCK. Die anhaltende Diskussion über die Novellierung des deutschen Erneuerbare-Energien-Gesetzes sowie der sich weiter verstärkende Preisdruck übten einen negativen Einfluss auf die Entwicklung der Solarwerte im Berichtsjahr aus. Der Vertrauensverlust der Anleger im Sektor war groß, so dass die Solartitel stark an Wert verloren, obwohl der Solarmarkt selbst sich ausgesprochen vorteilhaft entwickelte. ☞ *Der Solarstrommarkt* • S. 061 // So fiel der Photon Photovoltaik Aktien Index (PPVX) um zehn Prozent auf 2.322 (31. Dezember 2010: 2.572) Punkte. Noch stärker verlor der World Solar Energy Index (SOLEX): Er rutschte um 146 Punkte bzw. 27 Prozent auf 403 (31. Dezember 2009: 549) Punkte.

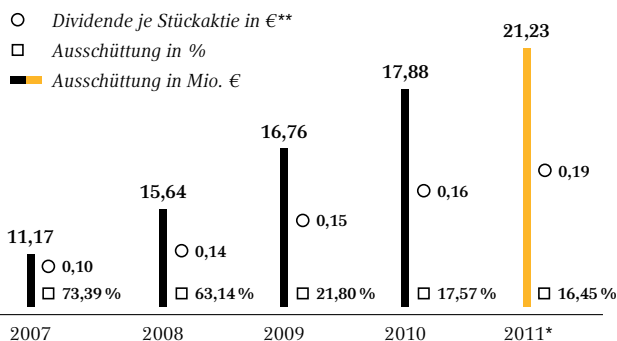


16 ENTWICKLUNG DER SOLARWORLD AKTIE IM VERGLEICH ZUM DAX UND TECDAX

Quelle: Deutsche Börse, 2011



17 DIVIDENDE UND AUSSCHÜTTUNG



* Dividendenvorschlag an die Hauptversammlung 2010

** um die Ausgabe von Gratisaktien 2007 (1:1) bereinigt

19 INDEXZUGEHÖRIGKEIT DER SOLARWORLD 2010

DEUTSCHLAND

TecDAX // Technologieunternehmen

ÖkoDAX // Erneuerbare Energien, Nachhaltigkeit

EUROPA

Dow Jones STOXX 600 // Industrie

ERIX // Erneuerbare Energien, Nachhaltigkeit

GLOBAL

DAXglobal Sarasin Sustainability Index // Umwelt, Nachhaltigkeit

FTSE Environmental Opportunities All-Share // Umwelt, Nachhaltigkeit

Global Challenges Index (GCI) // Umwelt, Nachhaltigkeit

MSCI Global Climate Index // Klimawandel, Nachhaltigkeit

MAC Global Solar Energy Index // Solar, Nachhaltigkeit

Merrill Lynch Renewable Energy // Erneuerbare Energien, Nachhaltigkeit

NAI // Umwelt, Nachhaltigkeit

PPVX // Solar, Nachhaltigkeit

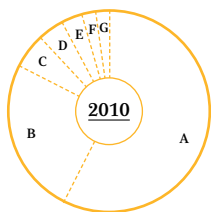
RENIXX // Erneuerbare Energien, Nachhaltigkeit

SOLEX // Solar, Nachhaltigkeit

S&P Global Clean Energy Index // Erneuerbare Energien, Nachhaltigkeit

WilderHill New Energy Global Innovation Index NEX // Erneuerbare Energien, Nachhaltigkeit

18 AKTIONÄRSSTRUKTUR ZUM 31. DEZEMBER 2010



A // Streubesitz	57,69 %
B // Dr.-Ing. E.h. Frank Asbeck	25,06 %
C // DWS Investment GmbH	5,31 %
D // SolarWorld AG (eigene Aktien)	4,33 %
E // UBS AG	3,27 %
F // FMR LLC (Fidelity Group)	2,23 %
G // BlackRock Inc.	2,11 %

ENTWICKLUNG DER SOLARWORLD AKTIE 2010

ENTWICKLUNG DES AKTIENKURSES. Auch die SOLARWORLD Aktie stand massiv unter dem Einfluss des allgemeinen Abwärtstrends der Solarwerte. Die im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse (TecDAX) gelistete (WKN: 510840) Aktie verlor im Verlauf des Jahres 2010 rund 51 (2009: –2) Prozent an Wert und notierte am 31. Dezember 2010 mit einem Schlusskurs von 7,47 € (31. Dezember 2009: 15,33 €). ⁽¹⁶⁾ *Entwicklung der SolarWorld Aktie im Vergleich zum DAX und TecDAX • S. 056* // Im Laufe des Jahres zeigte sich die Aktie äußerst volatil: Der Höchstkurs lag im Berichtszeitraum bei 16,61 €, der Tiefstkurs bei 7,00 €. Das Kurs-Gewinn-Verhältnis (KGV) betrug zum Stichtag 9,3 (31. Dezember 2009: 28,9).

Der durchschnittliche Tagesumsatz in Stück der SOLARWORLD Aktie betrug 1,3 (2009: 1,5) Mio. Stück. Im Jahr 2010 wurde insgesamt ein Börsenumsatz von 3,4 (2009: 6,4) Mrd. € erreicht. Die Marktkapitalisierung lag am 31. Dezember 2010 bei 0,8 (31. Dezember 2009: 1,7) Mrd. €. Der Gewinn je Aktie erhöhte sich auf 0,80 (2009: 0,53) €. Neben der Notierung im TecDAX ist unsere Aktie auch in mehreren internationalen und nationalen Indizes gelistet. ⁽¹⁹⁾ *Indexzugehörigkeit der SolarWorld 2010 • S. 056* //

AKTIONÄRE UND KOMMUNIKATION

AKTIONÄRSSTRUKTUR DER SOLARWORLD ZUM 31. DEZEMBER 2010 VERÄNDERT. Das Grundkapital der SOLARWORLD AG hat sich im Berichtsjahr 2010 nicht verändert. Es ist eingeteilt in 111.720.000 auf den Inhaber lautende nennwertlose Stückaktien mit einem rechnerischen Nennwert von 1 €. Im Berichtsjahr erfolgten zwei Stimmrechtsmitteilungen gemäß § 21 Abs. 1 Satz 1 WpHG sowie eine Stimmrechtsmitteilung nach § 26 Abs. 1 Satz 2 WpHG. Diese wurden auf unserer Website vermeldet. @ www.solarworld.de/investorrelations/stimmrechtsmitteilungen // Die UBS AG, Schweiz, erhöhte gegenüber dem 31. Dezember 2009 (1,92 Prozent) ihren Anteil auf 3,27 Prozent. Die BlackRock Investment Management Ltd., Großbritannien, reduzierte ihren Anteil auf 2,11 (31. Dezember 2009: 3,44) Prozent. Des Weiteren hielt die SOLARWORLD AG zum Stichtag 31. Dezember 2010 4,33 Prozent eigene Aktien. Im Berichtsjahr erfolgten zwei Mitteilungen über Geschäfte von Führungspersonen nach § 15a Abs. 4 WpHG. So kaufte der Vorstandsvorsitzende Dr.-Ing. E.h. Frank Asbeck mittelbar über die Solar Holding Beteiligungsgesellschaft mbH 70.000 Aktien, der Aufsichtsratsvorsitzende der SOLARWORLD AG, Dr. Claus Recktenwald, erwarb 5.000 Stück. Diese Meldungen wurden unter @ www.solarworld.de/investorrelations/directorsdealings // veröffentlicht.

ERMÄCHTIGUNG ZUM AKTIENRÜCKKAUF AUSGEÜBT. Der Vorstand der SOLARWORLD AG hat am 12. Mai 2010 beschlossen, von der Ermächtigung der Hauptversammlung zum Erwerb eigener Aktien gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG im Umfang von bis zu zehn Prozent des Grundkapitals der Gesellschaft Gebrauch zu machen. Diese Ermächtigung war bis zum Ablauf des 20. November 2010 befristet. Insgesamt hat die SOLARWORLD 4.838.723 eigene Aktien erworben. Dies entspricht einem Anteil von 4,33 Prozent. Stimm- und dividendenberechtigt waren damit gemäß § 71b AktG nur noch 106.881.277 Aktien, dies entspricht



einem Anteil von 95,67 Prozent. Alle Informationen zum Erwerb wurden unter @ www.solarworld.de/aktienrueckkauf veröffentlicht. Ein Teil der eigenen Aktien wurde den SOLARPARC-Aktionären im Rahmen eines Übernahmeangebots im Verhältnis 1:1 zum Tausch angeboten. Das Angebot wurde am 31. Dezember 2010 mit der Genehmigung der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) wirksam. ➔ [Nachtragsbericht • S. 106](#)//

HAUPTVERSAMMLUNG 2010 BILLIGT SYSTEM DER VORSTANDSVERGÜTUNG. Die elfte ordentliche Hauptversammlung besuchten am 20. Mai 2010 rund 1.000 Aktionäre und Aktionärsvertreter. Damit waren 42,36 Prozent des stimmberechtigten Kapitals vertreten. Vorstand und Aufsichtsrat wurden mit 99,9 Prozent entlastet. Auch allen weiteren Tagesordnungspunkten stimmte die Hauptversammlung mit großer Mehrheit zu, darunter dem System zur Vorstandsvergütung. Mit diesem Tagesordnungspunkt folgte die Verwaltung den Vorgaben des neuen Gesetzes zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung. Bereits 2009 hatten die Anteilseigner der SOLARWORLD einer Begrenzung der Vorstandsbezüge zugestimmt und damit ein Zeichen für die Angemessenheit von Managergehältern in Deutschland gesetzt. ☉ [Konzern-Zwischenbericht 1. Halbjahr 2009/Beschluss zur Deckelung der Vorstandsgehälter • S. 09](#)//

Ebenfalls beschlossen wurde für das Geschäftsjahr 2009 die Auszahlung einer Dividende – zum zehnten Mal in Folge – in Höhe von 0,16 € je Aktie (für das Geschäftsjahr 2008: 0,15 €). ☿ [Dividende und Ausschüttung • S. 056](#)// Die Auszahlung erfolgte am 21. Mai 2010. Rund 18 Prozent des Bilanzgewinns aus dem Einzelabschluss der SOLARWORLD AG zum 31. Dezember 2009 wurden somit ausgeschüttet. Der verbleibende Teil des Bilanzgewinns der Aktiengesellschaft (89,6 Mio. €) wurde in die Gewinnrücklagen der Aktiengesellschaft eingestellt und bildet damit die Basis für das geplante weltweite Wachstum. Auch zukünftig haben wir vor, unsere Aktionäre am Gewinn der Gesellschaft zu beteiligen. ➔ [Zukünftige Dividende und Ausschüttung • S. 141](#)//

INVESTOR-RELATIONS-ARBEIT ERFOLGREICH FORTGEFÜHRT. 2010 haben wir den intensiven Kontakt zu internationalen Investoren und Analysten gehalten. Insgesamt präsentierten wir unser Unternehmen auf 30 (2009: 28) Road Shows, Eigenkapitalforen, Konferenzen und Investorentagen, darunter der European Photovoltaic Solar Energy Conference and Exhibition in Valencia/Spanien und der SolarPower Conference International 2010 in Los Angeles.

ONLINE-KOMMUNIKATION AUSGEBAUT. Seit Börsengang setzen wir in unserer Finanzberichterstattung konsequent auf Transparenz und widmen uns besonders ökologischen und sozialen Themen. Im Berichtsjahr ist dies erneut gewürdigt worden: So wurde die SOLARWORLD AG beim jährlichen Wettbewerb des manager magazins „Die besten Geschäftsberichte“ als Sieger in der Kategorie TecDAX prämiert.

Einen besonderen Schwerpunkt legten wir im Berichtsjahr auf unsere Online-Kommunikation. Bereits seit 2008 stellen wir unseren Aktionären, Investoren und Stakeholdern Online-Versionen unserer Geschäftsberichte unter @ www.solarworld.de/finanzberichte zur Verfügung, seit dem 1. Quartal 2010 bereiten wir auch unsere Quartals- und Zwischenberichte in dieser nutzerfreundlichen Form auf. Über die globalen Zugriffsmöglichkeiten im World Wide Web erhöhen wir die Transparenz signifikant und

erreichen eine breitere Öffentlichkeit. Der Online-Geschäftsbericht für das Jahr 2009 wurde sowohl mit einem Gold Award der League of American Communications Professionals (LACP) als auch mit einem Award im Annual Report Competition von MerComm Inc./The International Academy of Arts & Sciences ausgezeichnet.

Die Details zur Nachhaltigkeitsleistung der SOLARWORLD präsentieren wir für das Berichtsjahr 2010 online unter @ konzernbericht2010.solarworld.de/nachhaltigkeit. So können wir in der webbasierten Version die Informationstiefe nochmals steigern, umfassende Zeitreihen zur Verfügung stellen und illustrative Beispiele anführen. Außerdem sparen wir auf diese Weise Papier und Energie ein. Auf Wunsch können die Details zur Nachhaltigkeitsleistung selbstverständlich auch weiterhin als Print-exemplar bestellt werden. ➔ [Bestellkarte](#) • S. 218 //

Weitere Informationen zu den Kernleistungsindikatoren für Umwelt, Soziales und Unternehmensführung der EFFAS/DVFA (KPIs for ESG) finden Sie unter @ [KPIs for ESG \(Kernleistungsindikatoren der EFFAS/DVFA\)](#) • S. N15 // sowie unter @ konzernbericht2010.solarworld.de/nachhaltigkeit/kpis-for-esg.

ÜBERNAHMERICHTLINIEGESETZ

Die Angaben nach § 315 Abs. 4 Nr. 1 und Nr. 3 HGB (Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals und Beteiligungen am Kapital) ergeben sich aus den vorstehenden Absätzen.

Die Vorschriften zur Ernennung und Abberufung der Vorstände und zur Änderung der Satzung (§ 315 Abs. 4 Nr. 6 HGB) ergeben sich aus dem Aktiengesetz. Hinsichtlich der Befugnisse des Vorstands (§ 315 Abs. 4 Nr. 7 HGB) wird auf das Aktiengesetz verwiesen. Des Weiteren gilt:

In der Hauptversammlung vom 20. Mai 2010 wurden die in den vorherigen Hauptversammlungen genehmigten Erhöhungen des Grundkapitals aufgehoben sowie der Vorstand für die Höchstdauer von fünf Jahren, also bis zum 20. Mai 2015, ermächtigt, unter Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital ein- oder mehrmalig um bis zu insgesamt 55.860.000 € durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber oder Namen lautender Stückaktien gegen Bar- oder Sacheinlage erhöhen zu dürfen.

Zum Stichtag bestanden Finanzverbindlichkeiten in Höhe von umgerechnet 581 (2009: 697) Mio. €, für die Gläubiger im Falle eines Kontrollwechsels die vorzeitige Rückzahlung verlangen können (§ 315 Abs. 4 Nr. 8 HGB). Ein Kontrollwechsel liegt vor, wenn eine Partei (mit Ausnahme von Dr.-Ing. E.h. Frank Asbeck, Mitglieder seiner Familie oder Gesellschaften, die durch diese kontrolliert werden) direkt oder indirekt mehr als 50 Prozent der Stimmrechte der ausgegebenen Aktien hält oder die Möglichkeit erlangt, die Mehrheit der Aufsichtsratsmitglieder zu ernennen, zu wählen oder eine solche Ernennung oder Wahl zu veranlassen.

Zu § 315 Abs. 4 Nr. 2, 4, 5 und 9 sind keine Angaben zu machen.



KONJUNKTURELLES UMFELD

WELTWIRTSCHAFT ENTWICKELTE SICH UNTERSCHIEDLICH. Die Weltwirtschaft erholte sich im Laufe des Berichtsjahres von der Rezession des Jahres 2009. ²⁰ Konjunkturelle Entwicklung in den wichtigsten Absatzmärkten der SolarWorld • S. 060 // Nachdem die Konjunktur im 1. Halbjahr 2010 stark expandierte, wuchs die Weltwirtschaft im 2. Halbjahr etwas moderater. Die straffere Finanzpolitik einiger Industrieländer, die nach Ablauf der Konjunkturprogramme einsetzte, dämpfte zwar den wirtschaftlichen Aufschwung – doch nach Auffassung des Instituts für Weltwirtschaft ist ein erneutes Abrutschen in eine Rezession nicht zu erwarten.

KONJUNKTUR EINZELNER STAATEN DIVERGIERT. In den Vereinigten Staaten ebte das Wirtschaftswachstum im Verlauf des Jahres ab. Eine nachhaltige Verbesserung am Arbeitsmarkt blieb damit im Jahr 2010 aus. Auch der Immobilienmarkt und der Verschuldungsgrad der privaten Haushalte erholten sich noch nicht vollständig von der Krise. Dennoch konnte das Land einen Produktionsanstieg und eine Expansion des privaten Konsums verzeichnen, was die Wirtschaft wiederum leicht ankurbelte.

Im Euroraum stabilisierte sich 2010 die Wirtschaftsleistung. Zwar bremste die restriktive Fiskalpolitik einzelner Staaten als Folge der Schuldenkrise das Wachstum ab, aber trotzdem war eine konjunkturelle Erholung zu verzeichnen. Wichtige Impulse kamen dabei vom privaten und staatlichen Konsum sowie vom Außenhandel.

Die Wirtschaft in Deutschland überraschte mit einem Wachstum von 3,7 Prozent 2010. Diese Entwicklung resultierte nicht allein aus Exporten; auch der interne Konsum, beflügelt von der hohen Beschäftigungsrate, trug wesentlich dazu bei. Produktion und Handel stiegen deutlich im Vergleich zum Vorjahr.

²⁰ KONJUNKTURELLE ENTWICKLUNG IN DEN WICHTIGSTEN ABSATZMÄRKTEN DER SOLARWORLD

Quelle: Institut für Weltwirtschaft, Januar 2011

Region	2009	2010e	2011e
Deutschland	-4,7	3,7	2,3
Euroraum	-4,1	1,7	1,3
USA	-2,6	2,8	2,5
Welt	-0,9	4,8	3,6

DER WELTENERGIEMARKT

ERNEUERBARE ENERGIEN IM AUFWÄRTSTREND. Mit der Erholung der Weltwirtschaft stieg die internationale Nachfrage nach Energie und Rohstoffen. Daraufhin erhöhte sich der durchschnittliche Ölpreis der Sorte WTI um 15 Prozent von 78,3 auf 89,2 US\$/Barrel im Laufe des Jahres. Laut Angaben der Energy Information Administration (EIA) wuchs der internationale Ölverbrauch um 2,2 Mio. Barrel/Tag auf 86,6 Mio. Barrel/Tag – er erreichte damit einen höheren Stand als im Jahr 2007 (86,3 Mio. Barrel/Tag) vor der Wirtschaftskrise.

Im Jahr 2010 wurden richtungsweisende Schritte für die Modernisierung der Weltenergieversorgung unternommen. Die G20-Länder bekundeten ihre Bereitschaft, die Subventionen für fossile Brennstoffe zu verringern. Diese betrugen im Jahr 2009 laut Angaben der Internationalen Energieagentur (IEA) noch rund 312 Mrd. US\$. Zum Vergleich: Die weltweite Förderung des gesamten Sektors für Erneuerbare Energien belief sich auf 57 Mrd. US\$.

Auch die Ergebnisse der Verhandlungen zur Klimarahmenkonvention von Cancún/Mexico weisen den Weg in Richtung kohlendioxidarmer Technologien. Vertreter von 193 Staaten bekannten sich zu dem Ziel, die Erderwärmung auf zwei Grad zu begrenzen. Die Regierungen von Industrie- und Entwicklungsländern vereinbarten die Einrichtung eines Fonds, genannt „Green Climate Fonds“, zur Finanzierung von Klimaschutzmaßnahmen. In diesen Fonds sollen ab 2020 jährlich 100 Mrd. US\$ aus öffentlichen, privaten und sonstigen Quellen fließen.

Aktuell beträgt der Anteil Erneuerbarer Energien an der weltweiten Stromerzeugung rund 19 Prozent – Tendenz steigend. ⁽²⁾ *Investitionen in Erneuerbare Energien* • S. 062//

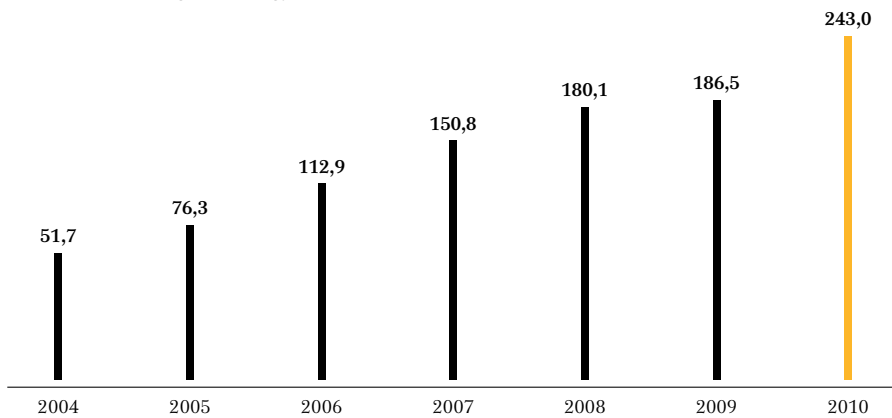
DER SOLARSTROMMARKT

WACHSTUM DER SOLARINDUSTRIE LIEGT DEUTLICH ÜBER ERWARTUNGEN. Für die Solarindustrie war 2010 ein Rekordjahr. Nach den jüngsten Strukturbereinigungen im Jahr 2009 legte der Solarmarkt im Jahr 2010 um knapp 90 (2009: 24) Prozent zu. Diese Entwicklung war weit positiver als ursprünglich erwartet: Noch Ende 2009 rechneten Analysten und Marktexperten für 2010 mit einem Marktwachstum von nur 46 Prozent. Tatsächlich wurden weltweit Solarmodule mit einer Gesamtleistung von 13,8 (2009: 7,4) GW neu installiert – und die kumulierte Solarstromleistung überschritt erstmalig die 30-GW-Marke (2009: 21 GW). Somit können heute mehr als 30 Mio. Menschen weltweit mit sauberem Solarstrom versorgt werden (Annahme: 1.000 kWh jährlicher durchschnittlicher Stromverbrauch pro Person). Mit seiner schwungvollen Entwicklung verzeichnete der Solarsektor innerhalb der Erneuerbaren Energien das stärkste Wachstum. Das Investitionsvolumen für Solarenergie nahm um 49 Prozent zu und erreichte 89,3 (2009: 59,9) Mrd. US\$. Europa war dabei der wichtigste Wachstumstreiber, denn die europäischen Investitionen in Solarenergie stiegen insgesamt um 91 Prozent auf 59,6 Mrd. US\$.



②① INVESTITIONEN IN ERNEUERBARE ENERGIEN // IN MRD. US\$

Quelle: Bloomberg New Energy Finance, Jan. 2011

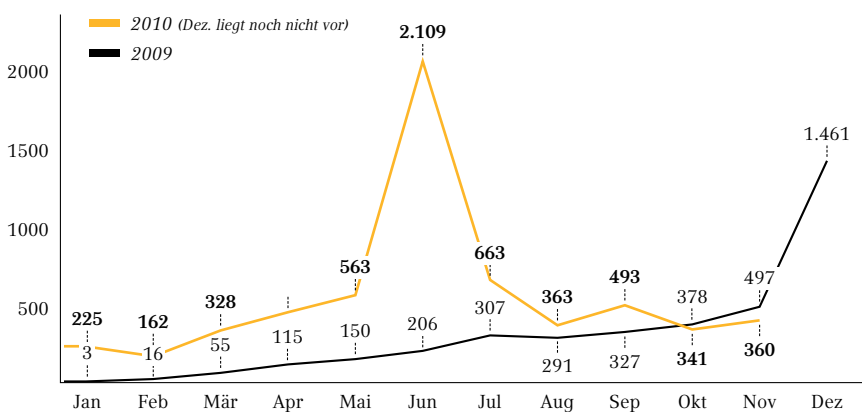


INVESTITIONEN

Die wirtschaftliche Erholung verstärkt das rasante Wachstum im Sektor deutlich. Nachdem die Investitionen im Jahr 2009 aufgrund der Finanzkrise zunächst stagnierten, stieg die Investitionsbereitschaft 2010 erneut deutlich an: Das Investitionsvolumen wuchs um 30 Prozent auf 243 Mrd. US\$ und erreichte somit ein Rekordhoch.

②② ZUBAU IN DEUTSCHLAND IN DEN JAHREN 2009/2010 // IN MW

Quelle: Bundesnetzagentur, 2011

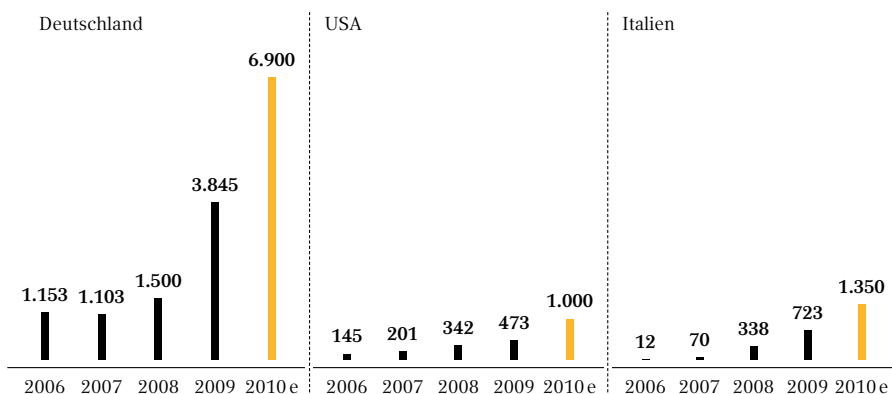


NEU INSTALLIERTE LEISTUNG

Der deutsche Solarmarkt war aufgrund der unterjährigen Novellierung des Erneuerbare-Energien-Gesetzes von starken Vorzieheffekten geprägt. Der Zubau im Monat Juni fiel besonders stark aus, denn die größte Vergütungsdegression in Höhe von 13 Prozent wurde zum 1. Juli 2010 wirksam. In der zweiten Jahreshälfte beruhigte sich der Markt, und die Nachfrage erreichte ein stabiles Niveau.

②③ HISTORISCHE ENTWICKLUNG UNSERER HAUPTABSATZMÄRKTE // IN MW

Quelle: Bank Sarasin, 2010



HAUPTABSATZMÄRKTE

In den letzten fünf Jahren wiesen die Hauptabsatzmärkte der SOLARWORLD Deutschland, USA und Italien ein starkes Wachstum auf. Bis 2010 war der deutsche Markt noch Hauptwachstumstreiber. Im Berichtszeitraum konnten die Solarmärkte sowohl in Italien als auch in den USA zum ersten Mal die Ein-Gigawatt-Marke durchbrechen und sich dem Niveau des deutschen Markts annähern.

ANGEBOT ÜBERSTIEGT WEITERHIN NACHFRAGE. Trotz der starken Nachfrage nach Solarmodulen überstieg das Angebot die Nachfrage anhaltend, und der Solarmarkt blieb im Berichtsjahr weiterhin ein „Endkundenmarkt“. Solarmodulproduzenten mussten mit dem wachsenden Wettbewerb umgehen und um jeden Kunden „kämpfen“. Auch kostenseitig waren die Solarhersteller gezwungen, ihre Technologien und Prozesse zu optimieren, wenn sie trotz starken Preis- und Margendrucks mit dem Markt wachsen wollten. Dies zeigt, dass sich die Solarbranche schrittweise zu einer reifen Industrie entwickelt.

Unterstützt von der positiven Konjunktur sowie der wachsenden Nachfrage, investierten die Anbieter entlang der gesamten Wertschöpfungskette deutlich in den Ausbau ihrer Produktionskapazitäten. Im Ergebnis führte der steigende Wettbewerbsdruck dazu, dass sie für den Erhalt bzw. Ausbau ihres Marktanteils die Preise schneller senken mussten, als dass sich auf der anderen Seite die Kosten reduzieren ließen.

Die chinesischen Wettbewerber nutzten ihre günstigen nationalen Kreditbedingungen für die Finanzierung ihres Wachstums. Mit der Abwertung des Euros infolge der europäischen Schuldenkrise reduzierte sich allerdings ihr Kostenvorteil wieder Mitte des Jahres 2010. So mussten asiatische Hersteller ihre Preise leicht anheben, während europäische Anbieter in der Lage waren, die erreichten Kostensenkungen an ihre Kunden weiterzugeben: Die Preisspanne zwischen asiatischen und europäischen Herstellern halbierte sich somit im Laufe des Jahres. Auch europäische Hersteller nutzten die positive wirtschaftliche Lage und die starke Solarnachfrage, um ihre Kapazitäten zu steigern. Die logistische Nähe zum Endkundenmarkt, eine stärkere Automatisierung und eine höhere Produktqualität verschafften ihnen Wettbewerbsvorteile und halfen dabei, sich am Markt zu behaupten. So haben z.B. die deutschen Solarhersteller ihren Marktanteil 2010 halten können. In den vergangenen Jahren hatten sie stetig Marktanteile an asiatische Wettbewerber verloren.

Die Vertragspreise für Silizium sanken im Laufe des Berichtsjahres um rund neun Prozent auf durchschnittlich 48 US\$/kg (Dez. 2009: 54 US\$/kg). Allerdings konnte die Nachfrage am Spotmarkt kaum bedient werden, denn Siliziumhersteller belieferten ihre Langzeitkunden bevorzugt. Aus diesem Grund kletterte der durchschnittliche Spotmarktpreis im Laufe des Jahres um rund 32 Prozent auf 74 (Dez. 2009: 56) US\$/kg.

Im Wafermarkt steigerten sich die Kapazitäten laut Angaben der Bank Sarasin im Jahr 2010 sukzessive von 13 auf 23 GW. Dennoch führten die temporären Nachfragespitzen über die Sommermonate zu einem vorübergehenden Lieferengpass, der mit leichten Wafer-Preiserhöhungen verbunden war.

Kristalline Solarmodule konnten ihren Marktanteil um ein Prozent auf 83 (2009: 82) Prozent gegenüber den Dünnschichttechnologien erhöhen. Die niedrigen Siliziumpreise und die günstigeren Systemkosten kristalliner Technologien entwickelten sich zum Wettbewerbsvorteil. Dennoch stellen die niedrigen Produktionskosten und die schnelle Skalierbarkeit nicht zu unterschätzende Vorteile für



manche Anbieter alternativer Solarstromtechnologien dar. Die marktbeherrschende Stellung kristalliner Solarstromtechnologien wird aber kurz- bis mittelfristig nicht von dieser Entwicklung gefährdet.

REGULATORISCHE RAHMENBEDINGUNGEN SCHAFFEN NACHFRAGESPITZEN. Der deutsche Solarmarkt war ein Zugpferd des internationalen Solarmarktwachstums. 2010 erlebte Deutschland einen regelrechten Nachfrageboom: Die neu installierte Leistung wuchs nach derzeitigen Schätzungen der Bank Sarasin um 80 Prozent auf 6,9 (2009: 3,8) GW – das sind 50 Prozent des weltweiten Solarmarkts. Der Anteil von Solarstrom am deutschen Energiemix verdoppelte sich auf 2,0 (2009: 1,1) Prozent. Insgesamt wurde damit in Deutschland innerhalb eines Jahres so viel sauberer Solarstrom bereitgestellt, wie ein Atomkraftwerk produziert hätte.

Im 1. Halbjahr, insbesondere im Juni 2010, prägten Nachfragespitzen den Markt. ② Zubau in Deutschland in den Jahren 2009/2010 • S. 062// Die Vergütung für solare Aufdachanlagen fiel in drei Schritten um insgesamt 25 Prozent im Jahr 2010: Zunächst um neun Prozent zum 1. Januar, um 13 Prozent zum 1. Juli und um weitere drei Prozent zum 1. Oktober. Diese starke Reduktion konnte preislich nicht komplett von den Solarherstellern aufgefangen werden, so dass sowohl Installateure als auch Endkunden einen Teil dieser Reduktion zu tragen hatten. Die Preise für Solarmodule sanken im Laufe des Jahres durchschnittlich um rund 14 Prozent.

Der deutsche Markt erwies sich erneut als sehr elastisch. Die breite Basis an Solarunternehmen und Installateuren sowie die zügigen Genehmigungs- und Finanzierungsverfahren ermöglichten eine schnelle Reaktion auf die sich ändernden regulatorischen Rahmenbedingungen. Trotzdem waren Solarunternehmen nicht immer in der Lage, den enormen Nachfragesprung zum Ende des 1. Halbjahres vollständig zu bedienen. Es kam daher zu Lieferengpässen bei wichtigen Systemkomponenten (z.B. Wechselrichtern), die teilweise bis ins 3. Quartal hineinreichten.

EUROPÄISCHE SOLARMÄRKTE IM AUFSCHWUNG. Trotz der starken Absenkung bei den Vergütungssätzen, die in vielen europäischen Märkten im zweistelligen Prozentbereich lag, verdoppelte sich die Nachfrage nach Solaranlagen in Europa (ohne Deutschland). Einige noch bis 2009 relativ kleine Solarmärkte wie Griechenland, Frankreich und Portugal installierten neue Solarstromanlagen in dreistelligem MW-Bereich. Nach Schätzungen der Bank Sarasin betrug die installierte Leistung in Europa (ohne Deutschland) rund 3,7 (2009: 1,9) GW. Das größte Wachstum wurde hier vor allem im 2. Halbjahr verzeichnet, als sich die Nachfrage in Deutschland abschwächte.

Italien war nach Deutschland der zweitwichtigste Solarmarkt weltweit. Laut Aussagen der Gestore di Servizi Energetici (GSE) betrug die neu installierte und ans Netz angeschlossene Leistung 2010 rund 1.764 (2009: 723) MW. Die angekündigten Reduktionen der Einspeisetarife mit Wirkung zum 1. Januar 2011 trieben die Installationen von Solaranlagen voran, denn die italienischen Endkunden wollten noch von den attraktiven Tarifen des Jahres 2010 profitieren. ➔ Europäische Märkte erreichen interessante Größe • S. 134//

In Frankreich änderten sich die regulatorischen Rahmenbedingungen zweimal im Laufe des Berichtszeitraums. Dort unterstützen die Vergütungsstrukturen sehr stark gebäudeintegrierte Solarsysteme – sie erhalten eine Sondervergütung, die mit 0,58 €/kWh deutlich über dem internationalen Durchschnitt liegt. Deswegen machen integrierte Dachanlagen rund 40 Prozent der neuen Gesamtleistung aus. Insgesamt hat sich die Nachfrage nach Solaranlagen innerhalb eines Jahres mehr als verdoppelt: 2010 wurden in Frankreich laut Schätzungen der Bank Sarasin 630 (2009: 250) MW Solarstromleistung neu installiert. Die starke Nachfrage zusammen mit den schnell fallenden Modulpreisen bewegte die Regierung dazu, im Herbst 2010 die Einspeisetarife für Großanlagen um zwölf Prozent zu reduzieren. Die Tarife für kleine, gebäudeintegrierte Solarsysteme wurden aber nicht geändert.

FÖRDERPROGRAMME GREIFEN IN DEN USA. Der langerwartete Nachfrageboom des US-Solarmarkts setzte im 2. Halbjahr 2010 ein. Die neu installierte Leistung verdoppelte sich 2010 und erreichte zum ersten Mal die 1.000-MW-Marke (2009: 473 MW). Dabei entwickelte sich der Bereich der kommerziellen Aufdachsysteme und Großflächenanlagen am dynamischsten. Kalifornien war erneut die wichtigste Absatzregion; dort wurden 2010 neue Solaranlagen mit einer Leistung von 434 (2009: 220) MW installiert. Andere Staaten wie New Jersey, Colorado, Arizona, Hawaii und Florida haben im Jahr 2010 ebenfalls stark zugelegt. ⁽²³⁾ *Historische Entwicklung unserer Hauptabsatzmärkte • S. 062 //*

AUSWIRKUNGEN DER RAHMENBEDINGUNGEN AUF DEN GESCHÄFTSVERLAUF 2010

Das Jahr 2010 war ein bewegtes Geschäftsjahr für die Solarbranche: Starke Reduktionen der Einspeisevergütungen und kontinuierliche Änderungen der regulatorischen Rahmenbedingungen sorgten im Jahresverlauf für eine sprunghafte Entwicklung der Nachfrage, verbunden mit abrupten regionalen Verschiebungen. Die SOLARWORLD hat ihre Absatzstrategie entsprechend optimiert und sich an diese rasanten Veränderungen angepasst. Damit ist es uns gelungen, den Absatz um 42 Prozent zu steigern; das Umsatzwachstum entwickelte sich mit 29 Prozent aufgrund der branchenweit gefallen Modulpreise unterproportional. Unsere langjährige Präsenz im Kernmarkt Deutschland, gekoppelt mit unseren etablierten Vertriebsnetzen, erlaubte es uns, vom starken Nachfragesprung des deutschen Markts in der 1. Jahreshälfte zu profitieren. Die internationale Präsenz der SOLARWORLD ermöglichte es uns auch, in der 2. Jahreshälfte die Nachfrageverschiebung in andere Solarmärkte zu begleiten – sowohl in Europa als auch in den USA. So konnten wir die Vollausslastung unserer Fabriken über das gesamte Jahr hinweg sicherstellen.



DIE SOLARE WERTSCHÖPFUNG 2010: VOM SILIZIUM ZUM MODUL

BESCHAFFUNG

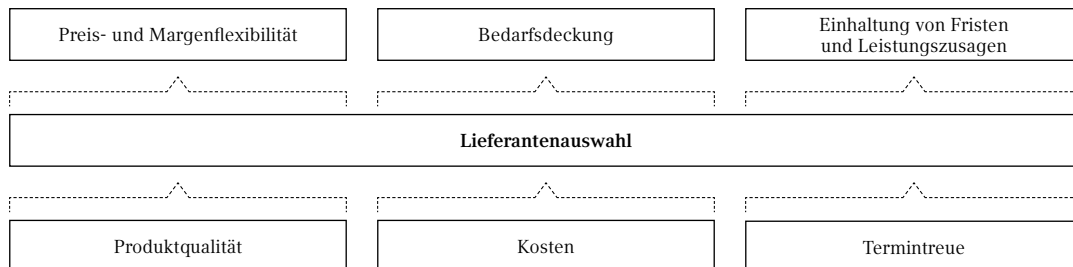
MATERIALAUFWANDSQUOTE BLEIBT STABIL. Mit dem Anstieg unseres Produktionsvolumens im Jahr 2010 wuchs auch der Materialaufwand um 20,8 Prozent auf 834,8 (2009: 691,1) Mio. €. Dennoch ist es uns gelungen, die Materialaufwandsquote im Berichtsjahr auf 63,5 (2009: 64,9) Prozent zu senken. ➞ Entwicklung wesentlicher GuV-Positionen • S. 091 //

EINKAUF STRATEGISCH OPTIMIERT. Mit den sinkenden Modulpreisen und dem zunehmenden Wettbewerb steigt die strategische Bedeutung des Einkaufs für unseren Konzern. Daher haben wir im Berichtsjahr unsere Beschaffungsaktivitäten im Konzern deutlicher zentralisiert. Begleitet von einer externen Beratungsgesellschaft haben wir die Prozesse im Einkauf und in der internen Beschaffung analysiert und anschließend reorganisiert. Der Fokus lag dabei auf der stärkeren internationalen Diversifikation der Lieferanten und gleichzeitig auf der Bündelung der Beschaffungssteuerung: Etwa 80 Prozent aller benötigten Güter werden jetzt von unserem zentralen Einkauf bestellt. Dadurch können wir Mengeneffekte erzielen und unsere Verhandlungsposition stärken. Mit Hilfe von IT-Instrumenten werden z.B. alle Lieferantenverhandlungen dokumentiert und in einer globalen Datenbank abgelegt. So haben wir konzernweit jederzeit die Transparenz über die aktuelle Vertrags- bzw. Verhandlungssituation und können somit das Einkaufsvolumen besser bündeln und Einsparpotenziale realisieren.

Die Einkaufskonditionen aller wesentlichen Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, Komponenten und Dienstleistungen werden regelmäßig geprüft und gegebenenfalls neu ausgehandelt. Auch wenn wir vor allem auf einen zentralen Einkauf setzen, vergleichen wir für jedes Produkt immer wieder, ob eine lokale Beschaffung sinnvoller ist.

NACHHALTIGE LIEFERANTENBEZIEHUNGEN SICHERN WETTBEWERBSVORTEILE. Durch den rasanten Anstieg der weltweiten Produktionskapazitäten in der Photovoltaik-Industrie besteht das Risiko, dass einige Rohstoffe zwischenzeitlich knapp werden. Zudem spielt die volatile Preisentwicklung wichtiger Rohstoffe, die teilweise konjunktur- und nachfrageabhängig sind, eine bedeutende Rolle bei der Beschaffung. Aus diesem Grund sind nachhaltige Lieferantenbeziehungen ein zentraler Bestandteil unserer Einkaufsstrategie. Unsere langfristig ausgerichteten Partnerschaften mit Lieferanten sichern uns nicht nur einen konstanten Zugang zu wichtigen Rohstoffen in der Produktion, sondern halten auch unsere Beschaffungspreise stabil.

24 LIEFERANTENAUSWAHL IM SOLARWORLD KONZERN



MATERIALKOSTEN WEITER GESENKT. Die Versorgung mit Rohstoffen und anderen Verbrauchsmaterialien war während des gesamten Berichtsjahres an allen unseren Fertigungsstandorten sichergestellt. Zudem gelang es uns 2010, die Preise für Verbrauchsmaterialien um fünf bis 20 Prozent zu senken. So konnten wir dank verbesserter Konditionen sowie einer optimierten internen Produktionsleistung unsere Materialkosten pro Modul insgesamt senken.

Auch im Bereich der Systemtechnik im Segment „Handel“ half uns die Einführung neuer und die Optimierung bestehender Produkte dabei, Materialeinsparungen zu realisieren, von Skaleneffekten zu profitieren und Kosten zu reduzieren. Hier orientiert sich die Beschaffung stark an den aktuellen Marktentwicklungen. Um die täglichen Bestellungen zeitnah bedienen zu können, halten wir für diesen Bereich alle gängigen Komponenten dauerhaft am Lager vor. Weniger nachgefragte Artikel oder Komponenten für Sonderlösungen werden auftragsbezogen bestellt. Dadurch können wir die Kosten für unsere Lagerhaltung ebenfalls senken.

Zum Ende des 2. Quartals kam es aufgrund des außergewöhnlich starken Nachfrageanstiegs im deutschen Markt ➔ *Regulatorische Rahmenbedingungen schaffen Nachfragespitzen* • S. 064// zu einem branchenweiten Lieferengpass bei den Wechselrichter-Herstellern. Auch die SOLARWORLD war von den Lieferverspätungen betroffen. Unsere langjährigen Partnerschaften und unser Standing als guter und verlässlicher Kunde bei den Wechselrichter-Herstellern erwiesen sich aber als wichtiger Wettbewerbsvorteil. Darüber hinaus haben wir unsere Planung in den Hochphasen fast täglich angepasst. In enger Abstimmung mit unseren Lieferanten haben wir neue Lösungen entwickelt und sind auch unkonventionelle Wege gegangen. So richteten wir z.B. die Projektierung unserer Bausätze an den jeweils verfügbaren Wechselrichtern aus und konzentrierten uns zum Ende des 1. Halbjahres auf die Auslieferung von Solargeneratoren, damit unsere Kunden ihre Termine einhalten konnten.






LIEFERANTENAUSWAHL SICHERT STANDARDS. Um unserem Anspruch bezüglich Qualität und Zuverlässigkeit gerecht zu werden, müssen wir nicht nur unsere internen Prozesse und Produkte jederzeit prüfen, sondern auch unsere Lieferanten kritisch auswählen. Durch Qualitätsvereinbarungen sowie Lieferantenaudits nach ISO 9001 und 14001 beurteilen wir unsere Lieferanten systematisch und sichern damit unseren eigenen hohen Standard. Eine strenge Lieferantenauswahl spart auch Kosten: Wir können unsere Wareneingangsprüfungen reduzieren und unsere Umwelt- und Qualitätsstandards entlang der Lieferantenkette besser beurteilen.

SEGMENTE „PRODUKTION DEUTSCHLAND“ UND „PRODUKTION USA“

WESENTLICHE KOSTENZIELE ERREICHT. Unsere Fabriken arbeiteten 2010 ganzjährig unter Volllauslastung. Gleichzeitig haben wir in der Produktion bei maximalen Qualitätsansprüchen wesentliche Kostenziele erreicht – konzernweit und entlang der gesamten solaren Wertschöpfung. Dazu trugen sowohl Skaleneffekte bei, die sich aus dem weiteren Kapazitätsausbau ergaben, als auch zahlreiche einzelne Verbesserungen unserer Produktionsprozesse und Kostenstrukturen. Unsere Corporate Technology ermöglichte es uns außerdem, Sparpotenziale über alle Standorte hinweg zu heben und Innovationen schnell und direkt als Standards einzuführen. ➔ *Strategie und Handeln* • S. 027 //

INVESTITIONSPROJEKTE KONZERNWEIT KOORDINIERT. 2010 war für uns erneut ein Jahr großer Investitionen in den Kapazitätsausbau. Die Projekte an unseren Standorten in Deutschland und den USA haben wir über ein zentrales Investitionsmanagement eng aufeinander abgestimmt. Dabei hat der Konzern Prozesse weiter standardisiert und Synergieeffekte genutzt. So haben wir z.B. den Maschineneinkauf für die Modulwerke in Freiberg, Hillsboro und Camarillo gebündelt, so dass wir über größere Abforderungen bessere Konditionen mit unseren Lieferanten aushandeln konnten. Durch die straffe Koordination aller Projekte gelang es uns zudem, unsere ambitionierten Zeitpläne für den Ausbau einzuhalten. Damit haben wir gute Voraussetzungen geschaffen, 2011 unsere Kapazitäten abermals zu erhöhen. ➔ *Zukünftige Entwicklung der Segmente „Produktion Deutschland“ und „Produktion USA“* • S. 136 //

25 KONZERNWEITE, NOMINALE JAHRESENDEKAPAZITÄTEN – AUSBAU 2010 // (IN MWP)

			
Deutschland	750 → 750	200 → 275	150 → 170
USA	150 → 250	250 → 500	150 → 500
Joint Venture Südkorea			200 → 270
Konzern	900 → 1.000	450 → 775	500 → 940

DEUTSCHLAND

ROHSTOFFPRODUKTION UND RECYCLING EFFIZIENT GENUTZT. Unsere Tochter SUNICON GMBH (vormals: SUNICON AG) ergänzte mit ihrer Eigenproduktion die externe Beschaffung des Rohstoffs Silizium: 2010 veredelte sie für die anschließende Waferfertigung rund 660 Tonnen SUNSIL®, ein hochreines Solarsilizium, das unser Joint Venture JSSI GMBH für uns herstellt. Die hohe Qualität dieses Siliziums trug zur Steigerung des Wirkungsgrads und damit zur Kostensenkung im Parameter Silizium pro Wattpeak bei. Zur kostengünstigen und effizienten Rohstoffversorgung nutzten wir außerdem das Recycling. Der Anteil des aus Recycling gewonnenen Siliziums lag in der Freiburger Waferfertigung mit 21,6 (2009: 21,2) Prozent leicht über dem Vorjahresniveau. Wir haben auch die Kapazitäten des Grobrecyclings 2010 ausgeweitet, so dass das Aufbereitungsergebnis auf 1.830 (2009: 1.640) Tonnen und die Produktivität um 23 (2009: 10) Prozent stieg.

KOSTENSTRUKTUR BEI WAFER UND ZELLE STARK VERBESSERT. Im Berichtsjahr gelang es uns, Wafer zu deutlich geringeren Stückkosten als bisher zu produzieren. Der Grund: Das neue Werk im Freiburger Industriegebiet Ost, das zum Ende 2009 fertiggestellt und im Mai 2010 offiziell eingeweiht wurde, verfügt u.a. über einen besonders hohen Automatisierungsgrad und besteht in entscheidenden Bereichen aus eigens entwickeltem hoch effizientem Equipment. Ende 2010 haben wir bereits die zweite Ausbaustufe begonnen, ebenfalls mit 250 MW. [\(9\) Konzernweite, nominale Jahresendkapazitäten – Ausbau 2011 \(in MWp\) • S. 136](#)// In der Zellproduktion konnten wir kostenseitig deutliche Fortschritte erzielen, indem wir die Wirkungsgrade kontinuierlich erhöhten und den Verbrauch unserer Betriebsstoffe signifikant senkten. Die höheren Zellwirkungsgrade hatten Anteil an der Leistungssteigerung unserer Module. [\(35\) Innovationsziele und -schwerpunkte 2010+ • S. 086](#)// Unser Ursprungsplan von einer Zellproduktionskapazität von 250 MW bis zum Jahr 2010/2011 konnten wir bereits Ende 2010 durch eine Optimierung des Zelloutputs übertreffen.

MODULAUSBAU VORANGEBRACHT. Der Bau der neuen Modulfabrik Solar Factory III ist 2010 planmäßig vorangekommen, so dass die Ramp-up-Phase im 1. Halbjahr 2011 starten kann. [\(3\) Zukünftige Entwicklung der Segmente „Produktion Deutschland“ und „Produktion USA“ • S. 136](#)// Um die dreifache Modulkapazität, die dann 2011 in Freiberg zur Verfügung stehen wird, auch logistisch zu bewältigen, haben wir bereits 2010 unser Logistikzentrum erweitert.

USA

NEUE MODULFERTIGUNG GESTARTET. Das Segment „Produktion USA“ war auch 2010 von ehrgeizigen Investitionen in den Aufbau neuer Kapazitäten geprägt. Im September lief das erste Modul der neuen Fertigung am Standort Hillsboro vom Band – bis Jahresende 2010 haben wir dort die Nominalkapazität von 350 MW erreicht. Im 1. Halbjahr 2011 werden wir die Produktion sukzessive hochfahren. Technologisch basiert das Werk auf einem neuen Konzept, das wir selbst im Schulterschluss mit Anlagenherstellern entwickelt haben. Dabei konnten wir auf den Erfahrungen der bestehenden Modulproduktionen in Deutschland und den USA aufbauen. Der enge Austausch zwischen den Mitarbeitern der deutschen und US-amerikanischen Standorte wirkte sich in diesem Projekt besonders positiv aus. [\(3\) Im internationalen Austausch Projektmanagement entwickeln • S. 104](#)//



ABSATZMÄRKTE, MARKE UND PRODUKT 2010

SEGMENT „HANDEL“

ABSATZ GLOBAL ANGEZOGEN. Die SOLARWORLD konnte das starke Wachstum der internationalen Solarmärkte im Geschäftsjahr 2010 erfolgreich nutzen: Unser Handelsabsatz mit Modulen und Bausätzen ist in diesem Zeitraum um 62 (2009: 45) Prozent gestiegen. Der anhaltend große Preisdruck – verstärkt durch den internationalen Wettbewerb und Vergütungsdegressionen in wichtigen Solarmärkten – spiegelte sich aber auch 2010 auf der Umsatz- und Ergebnisseite wider. Diese entwickelte sich nicht so stark wie der Absatz. Durch Optimierungen im Einkauf und Effizienzsteigerungen in der Produktion gelang es uns dennoch, unsere Marge nahezu konstant zu halten. ➞ Umsatz- und Ergebnisentwicklung • S. 089//

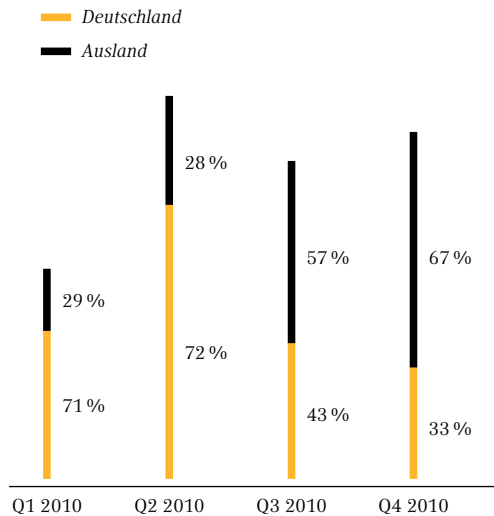
Das Handelsgeschäft zeigte sich, analog zur weltweiten Marktdynamik, sehr volatil. Die politische Diskussion über eine Reduktion der Einspeisevergütung in Deutschland löste unterjährig starke Nachfragespitzen aus, die zu einer eher ungewöhnlichen saisonalen Verteilung der Absatzvolumina führten. In der Vergangenheit war in Deutschland die 2. Jahreshälfte besonders nachfragestark, 2010 erreichte der Markt im 2. Quartal seinen Höhepunkt. ➞ Zubau in Deutschland in den Jahren 2009/2010 • S. 062// Der rasche und außergewöhnlich hohe Nachfrageanstieg in diesem Zeitraum war eine Herausforderung an unsere interne Logistik. ➞ Materialkosten weiter gesenkt • S. 067//

Unsere Vorortpräsenz in den wesentlichen Auslandsmärkten gab uns die notwendige Flexibilität, um die abrupten regionalen Nachfrageverschiebungen im 2. Halbjahr stemmen zu können. So konnten wir unser Auslandsgeschäft deutlich steigern und damit die Beruhigung des deutschen Markts kompensieren. Der Anteil unseres Absatzes außerhalb Deutschlands stieg über den kompletten Jahresverlauf betrachtet auf 47 (2009: 18) Prozent an.

Deutschland blieb mit einem Anteil von 53 Prozent unser wichtigster Markt im Jahr 2010. Im Vergleich zum Vorjahr konnten wir unseren Absatz dort erneut steigern. Vor allem unsere kompletten Bausatzlösungen SOLARWORLD SUNKITS® erreichten eine hohe Resonanz bei den Endkunden: Wir konnten den Absatz dieses Produkts um 65 Prozent erhöhen.

26 REGIONALE VERTEILUNG DES ABSATZES (IN MW) IM SEGMENT „HANDEL“ IM JAHR 2010

Quelle: SolarWorld, 2011



Wichtigster europäischer Markt nach Deutschland war im Berichtsjahr Italien. Dort haben wir unseren Absatz mehr als vervierfacht. Ebenfalls gut entwickelt haben sich die anderen europäischen Märkte wie Griechenland, Belgien oder Frankreich. Im 1. Halbjahr 2010 haben wir unser Verbindungsbüro in Grenoble/Frankreich zu einer 100-prozentigen Vertriebstochter der SOLARWORLD AG umgewandelt *➔ Rechtliche Konzernstruktur im Berichtsjahr verändert • S. 034//* und unsere Vertriebsnetze aktiv ausgebaut. Unsere Fachpartner unterstützen wir mit Schulungen und technischen Beratungsdienstleistungen vor Ort. Den Marktbedürfnissen folgend hat die SOLARWORLD ihr gebäudeintegriertes Dachsystem SOLARWORLD ENERGIEDACH® gezielt am Markt platziert und ein sehr gutes Marktfeedback erhalten: Der Absatz mit dachintegrierten Systemen verdoppelte sich in Frankreich 2010.

Unser US-Geschäft ist im Jahr 2010 erfreulich aufgeblüht. Die Vereinigten Staaten waren 2010 nach Deutschland unsere zweitwichtigste Absatzregion – Tendenz steigend. Wir haben unsere personellen Kapazitäten im US-Vertrieb verstärkt und damit unsere Schlagkraft weiter erhöht und ausdifferenziert. Ein wichtiger Wettbewerbsvorteil in diesem stark fragmentierten Markt mit vielen unterschiedlichen regionalen Gegebenheiten, die mit den Strukturen in den europäischen Solarmärkten kaum zu vergleichen sind. Wir forcierten unsere Investitionen in den Markenausbau und flankierten unsere Vertriebsaktivitäten mit speziell auf diesen Markt abgestimmten Marketingmaßnahmen. *➔ Marketing-aktivitäten nochmals forciert • S. 073//* Seit 2010 bieten wir in den USA in Zusammenarbeit mit externen Dienstleistern z.B. neue Finanzierungsmöglichkeiten für Solarstromanlagen an. Damit erleichtern wir sowohl privaten Hausbesitzern als auch gewerblichen Anlagenbetreibern die Kaufentscheidung für



unsere Produkte und erschließen uns neue Kundenkreise. Insgesamt konnten wir unseren US-Absatz mit Modulen und Bausätzen im Jahr 2010 mehr als verdreifachen.

VERTRIEBSSTRATEGIE UNTERSTÜTZT WACHSTUM. Unsere bewährte Vertriebsstrategie haben wir im Berichtsjahr fortgeführt und unser konzernweites Netz von gut geschulten Fachpartnern international weiter ausgebaut – ein wichtiger Wettbewerbsvorteil in den von großer Nachfragevolatilität geprägten Märkten. Gerade in Spitzenzeiten können wir so auf ein großes Netz gut geschulter Installationskräfte zurückgreifen und verfügen damit über genügend Kapazitäten, um unsere Produkte am Markt zu platzieren.

KUNDEN BEWERTEN QUALITÄT UND SERVICE ERNEUT POSITIV. Die Zufriedenheit unserer Modul- und Bausatzkunden ist einer unserer zentralen Leistungsindikatoren. ☞ *Operative Messgrößen wirken als Frühindikatoren* • S. 031// Wir erheben die Zufriedenheit daher jährlich in einer internationalen Befragung. 2010 ergab sich erneut ein positives Bild: Bei einer diesmal etwas höheren Rücklaufquote von 41 (2009: 35) Prozent gaben 85,8 (2009: 85,4) Prozent unserer Kunden an, „sehr zufrieden“ oder „zufrieden“ mit der SOLARWORLD zu sein. Unser verstärkter Fokus auf Qualitätssicherung schlägt sich in den Zahlen nieder: 89,1 (2009: 87,6) Prozent unserer Kunden bewerteten das Kriterium „Service“ mit „sehr gut“ oder „gut“. Die Bewertung der Qualität unserer Produkte wurde von 99,2 (2009: 99,8) Prozent der Befragten mit „sehr gut“ oder „gut“ bewertet. Ausgehend von diesen Ergebnissen werden wir auch dieses Jahr wieder Stärken und Schwächen identifizieren und auf dieser Grundlage unseren Service und unsere Produkte kontinuierlich weiter verbessern.

PRÄSENZ AUF INTERNATIONALEN FACHMESSEN. Die SOLARWORLD präsentierte sich im Berichtsjahr auf den wichtigen solaren Fachmessen, darunter die European Photovoltaic Solar Energy Conference and Exhibition in Valencia/Spanien, die Intersolar Europe in München/Deutschland sowie die Solar Power International in Los Angeles/USA. Dadurch haben wir bereits bestehende Kundenkontakte intensiviert, neue Kontakte geknüpft und unsere Produkte im Wafer-, Modul- und Systembereich einem breiten Publikum vorgestellt. 2010 konnten wir z.B. mit unseren neuen Produkten SUNMODULE® MONO BLACK, SUNFIX® PLUS oder SUNPAC eine hohe Messeresonanz erzielen. Vor allem das SUNPAC, mit dem wir das wichtige Thema Eigenstromverbrauch aufgreifen, und unser SUNCARPORT® waren stark im Focus der Messebesucher. ☞ *Produkte „Made by SolarWorld“* • S. 077//

MARKENVERSPRECHEN UND -INVESTITIONEN

MARKE AVANCIERT ZUM WETTBEWERBSFAKTOR. Im derzeitigen Käufermarkt spielt die Vermittlung eines klaren Markenversprechens eine tragende Rolle, um unsere Position als Qualitätsanbieter von kristallinen Solarstromprodukten weltweit zu festigen. Das gilt sowohl gegenüber unseren direkten Kunden wie Installateuren und Großhandel als auch gegenüber den privaten Endkunden. Dass unser Markenversprechen tatsächlich im Markt angekommen ist, zeigen die Umsatzentwicklungen und Markenerhebungen. Deutschland war 2010, gefolgt von den EU-Ländern und den USA, erneut der bedeutendste

Absatzmarkt: Für uns ein Grund, den Schwerpunkt unserer Marketing- und Vertriebsaktivitäten im Berichtsjahr in genau diese Märkte zu legen. ➞ Wettbewerbsposition und Hauptabsatzmärkte • S. 037//

Im Berichtsjahr haben wir an unsere erfolgreiche Push&Pull-Strategie des Vorjahres angeknüpft. Kern dieser Strategie ist ein Aktionsmix: zum einen bestehend aus Investitionen in die Markenbekanntheit über Medienformate wie TV und Print sowie großangelegte Infoversendungen mit entsprechenden Nachfrageeffekten beim Endkunden. Zum anderen sind daran Investitionen in die Absatzförderung und in die Vertriebswege mit unseren Fachpartnern gekoppelt.

Inhaltlich haben wir den Schwerpunkt auf die Preis-Leistungs-Relation der Produkte unserer Marke SOLARWORLD gelegt und so eine Differenzierung geschaffen zu dem weltweit steigenden Modulangebot des Wettbewerbs. Die SOLARWORLD bietet ihren Kunden leistungsstarke, langlebige und funktionssichere Module, belegt durch eine Vielzahl externer Zertifizierungen und Leistungstests. Das Mehrwertversprechen unserer Marke basiert zudem auf einem abgestimmten System- und Servicesortiment, das vom Hausdach bis zur Großanlage passende Kundenlösungen bereitstellt. ➞ Produkte „Made by SolarWorld“ • S. 077//

MARKETINGAKTIVITÄTEN NOCHMALS FORCIERT. Die SOLARWORLD hat im Berichtsjahr die konzernweiten Marketingmaßnahmen um rund 30 Prozent gegenüber dem Vorjahr ausgebaut. Die Investitionen in die Marke beliefen sich auf rund 13 Mio. €.

In Deutschland führten wir unsere bereits 2009 angelaufene Kampagne mit dem Fußballnationalspieler Lukas Podolski fort ebenso wie unser Engagement als Premiumsponsor des Fußballklubs 1. FC Köln. Dabei rückte 2010 die dezentrale, unabhängige Versorgung mit auf dem eigenen Hausdach gewonnenen Solarstrom, kurz Eigenstrom, in den thematischen Mittelpunkt. Unsere „solare Tankstelle“ den SUNCARPORT®, der ebenfalls Solarstrom zum Eigenverbrauch produziert, haben wir als Partner der Samstagabendshow „Wetten, dass...?“ einem breiten Endkundenpublikum vorgestellt. Eine weitere Testimonial-Kampagne haben wir im 2. Halbjahr mit dem international renommierten Schauspieler Larry Hagman, der vor allem bekannt ist aus der TV-Serie „Dallas“, lanciert. Diese Kampagne startete vorab in den USA – begleitet von einem landesweiten Medienecho. Im Laufe des Jahres 2010 adaptierten wir sie für den deutschen bzw. für die europäischen Märkte und flankierten sie mit PR-Maßnahmen wie z.B. einer europaweiten Roadshow mit Larry Hagman. Nochmals verstärkt haben wir im Berichtsjahr das Onlinemarketing und dafür unsere internationalen Webauftritte inhaltlich, technisch und optisch überarbeitet. Ziel: eine stärkere Ausrichtung auf die Endkunden, eine größere Benutzerfreundlichkeit und eine höhere Interaktivität. Zudem ging es uns darum, mit allgemeinen Informationen zum Thema Solarstrom einen zusätzlichen Mehrwert für Kunden zu schaffen. In den USA richteten wir unseren Webauftritt auf das in diesem Markt besondere Nutzerverhalten aus und legten vor allem Wert auf die Kommunikation via Social Media. Darüber hinaus haben wir auch speziell auf den US-amerikanischen Markt zugeschnittene Marketingmaßnahmen entwickelt und dazu z.B. mit dem Designer Seth Aaron zusammengearbeitet, der in den USA eine große Bekanntheit genießt.



Sowohl in Deutschland bzw. den europäischen Märkten als auch in den USA ist es uns zudem gelungen, unser bereits etabliertes Fachpartnernetz auszubauen. Im Berichtsjahr konnten wir die Anzahl unserer Fachpartner in Deutschland auf über 500 verdoppeln. Parallel führten wir Verkaufsförderungsmaßnahmen über die Informationsplattformen FachpartnerNet und FachpartnerShop fort. Ähnliche Vertriebsportale haben wir 2010 im Großhandelsbereich aufgebaut und in den USA zusätzlich das Authorized-Installer-Programm ausgebaut.

EFFIZIENZKONTROLLE BELEGT STABILE MARKENWERTENTWICKLUNG. Wir kontrollieren kontinuierlich, ob und in welchem Maße unsere Investitionen in Markenbekanntheit und Verkaufsförderung Erfolg zeigen. Dabei stützen wir uns auf verschiedene interne und externe Marktstudien sowie auf die Ergebnisse unserer jährlichen Kundenbefragung. ➞ *Kunden bewerten Qualität und Service erneut positiv • S. 072 //*

Nach Markenwertermittlungen der Semion Brand Broker lag der Wert der Marke SOLARWORLD stabil bei 25 (2009: 25) Mio. € und erreichte den 48. (2009: 47.) Platz unter den wertvollsten deutschen Marken. Damit sind wir laut der Semion-Brand-Broker-Erhebung die wertvollste Solarmarke Deutschlands.

Laut dem im Januar 2011 veröffentlichten Brand Monitor 2010/11 des B2B-Marktforschers EuPD Research ist die SOLARWORLD die bekannteste Solarmarke Deutschlands, sowohl bei der ungestützten (7,8 Prozent) als auch bei der gestützten Befragung (35,1 Prozent). Gegenüber den Vorjahren konnten wir unseren Bekanntheitsgrad deutlich ausbauen.

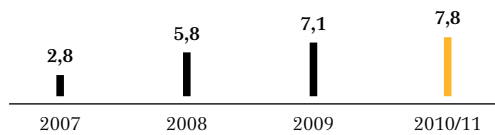
Damit liegt der ungestützte Bekanntheitsgrad der SOLARWORLD inzwischen mehr als doppelt so hoch wie der des zweitbekanntesten Wettbewerbers (3,7 Prozent).

Vor allem bei der gestützten Markenbefragung konnten wir im Berichtsjahr deutlich von 24,9 auf 35,1 Prozent zulegen und den ersten Rang belegen. Der am zweithäufigsten genannte Wettbewerber erreichte lediglich einen Wert von 25,9 Prozent.

Auch ein vom Frankfurter Institut MMA Media Markt Analysen erhobenes Werbettracking belegt, dass wir unsere Markenbekanntheit im Berichtsjahr deutlich ausbauen konnten. Waren es im September 2009 noch 18,9 Prozent der Befragten gewesen, die spontan den Namen SOLARWORLD nannten, stieg die Zahl im September 2010 auf 32,1 Prozent. Bei der gestützten Markenbekanntheit konnten wir unseren Wert von 31,7 Prozent (Stand September 2009) auf 49,9 Prozent (Stand September 2010) steigern. Auch dieser Studie zufolge sind wir der bekannteste Solarhersteller in Deutschland.

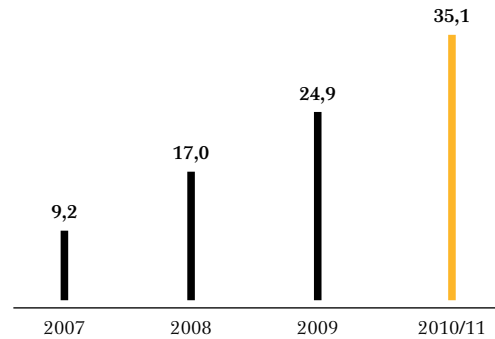
②⑦ UNGESTÜTZTE MARKENBEKANNTHEIT
DER SOLARWORLD // IN PROZENT

Quelle: Brand Monitor 2010/11 // EuPD Research



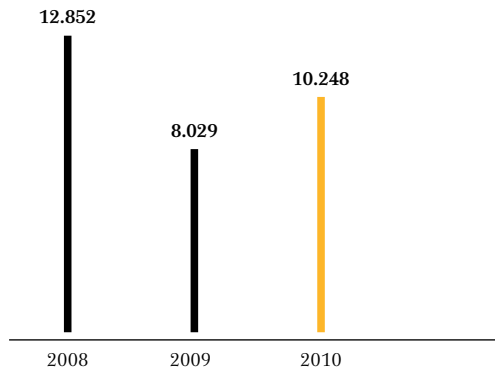
②⑧ GESTÜTZTE MARKENBEKANNTHEIT
DER SOLARWORLD // IN PROZENT

Quelle: Brand Monitor 2010/11 // EuPD Research



②⑨ ANZAHL DER MELDUNGEN IN
DEUTSCHEN TV-, PRINT- UND ONLINE-MEDIEN

Quelle: Ausschnitt Medienbeobachtung



ANZEIGENÄQUIVALENZWERT – ÖFFENTLICHKEITSARBEIT ZAHLT AUF BEKANNTHEIT EIN. Ein wichtiges Instrument zur Steigerung unserer Markenbekanntheit ist auch die gezielte Public-Relations- und Öffentlichkeitsarbeit. Über Corporate News, Pressemitteilungen, Interviews, verschiedenste Veranstaltungen sowie persönliche Gespräche haben wir im Berichtsjahr die Medien und damit auch die Öffentlichkeit über die SOLARWORLD informiert. 2010 gab es insgesamt 10.248 (2009: 8.029) Meldungen in deutschen TV-, Print- und Onlinemedien – der sich daraus ergebende Anzeigenäquivalenzwert belief sich auf 31,69 (2009: 58,03) Mio. €.



So konnten wir im Berichtsjahr die Anzahl der Meldungen im Vergleich zum Vorjahr zwar steigern, der Anzeigenäquivalenzwert ist aber rückläufig. Zurückzuführen ist diese Entwicklung auf Verschiebungen innerhalb der Mediengattungen bzw. einzelnen Publikationen.

Gut entwickelte sich im Berichtsjahr unsere TV-Präsenz. Die Zahl der Meldungen blieb mit 283 (2009: 295) relativ stabil, wir erreichten aber deutlich mehr Zuschauer: 95,90 (2009: 42,80) Millionen. Zudem gab es mehr Meldungen in reichweitestarken TV-Sendungen wie der Tagesschau, den Tagesthemen oder dem ZDF Morgenmagazin, die als „werbefreie“ Sendezeit nicht in die Anzeigenäquivalenzwertberechnung miteinfließen.

In deutschen Printmedien gab es im Berichtsjahr deutlich mehr Meldungen (2.984) als im Vorjahr (2009: 2.155). Die SOLARWORLD wurde dabei auch in überregionalen Leitmedien wie dem Handelsblatt, der Financial Times Deutschland, der Frankfurter Allgemeinen Zeitung oder der Süddeutschen Zeitung erwähnt.

Die meisten Meldungen gab es auch 2010 wieder im Onlinebereich: 6.981 (2009: 5.579). Besonders viele Meldungen gab es in börsen- und wirtschaftsrelevanten Onlineformaten wie finanznachrichten.de, wallstreetonline.de, boerse.de oder onvista.de.

SOLAR2WORLD SETZT SICH FÜR HAITI EIN. Die Marke SOLARWORLD steht neben dem Qualitätsanspruch auch für Nachhaltigkeit und den Anspruch einer weltweit grenzenlosen, fairen Energieversorgung. Daher fördern wir unter dem Namen Solar2World Hilfsprojekte in Entwicklungsländern mit netzunabhängigen Solarstromlösungen, die beispielgebend sind für eine nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung. Bisher konnten Projekte mit einer Gesamtgröße von 352 kWp realisiert werden. Im Jahr 2010 haben wir rund 161 (2009: 114) kWp ausgeliefert. Ein Großteil davon ging in das haitianische Erdbebengebiet. ☞ *Magazin „Solare Überzeugung“ • Magazinseite 14* // @ www.solar2world.de // Im Rahmen unseres Solar2World Engagements arbeiten wir mit verschiedenen regionalen Partnern vor Ort zusammen. So in Haiti z.B. mit der Organisation Solar Electric Light Fund (SELF) und der SunEnergy Power. Deren Mitbegründer, Walt Ratterman, ist bei dem verheerenden Erdbeben in Haiti ums Leben gekommen – die SOLARWORLD hat ihn posthum mit dem Honorary SOLARWORLD EINSTEIN-AWARD ausgezeichnet.

FRIEDENSNOBELPREISTRÄGER MIT EINSTEIN-AWARD GEEHRT. Bereits seit 2005 verleihen wir jährlich diesen Preis an Persönlichkeiten, die sich im Bereich Photovoltaik verdient gemacht haben. 2010 hat die SOLARWORLD den Friedensnobelpreisträger und Gründer der Grameen Bank, Prof. Muhammad Yunus, ausgezeichnet. Er wurde für sein Konzept der Mikrokredite geehrt, durch die Millionen Menschen wirtschaftlich selbständig wurden. Die Mikrokredite ermöglichten u.a. die Installation von über 400.000 kleinen Solarsystemen, die die netzferne Stromversorgung der Menschen in den ländlichen Regionen von Bangladesch sicherstellen.

PRODUKTE „MADE BY SOLARWORLD“

077

ALS QUALITÄTSANBIETER VOLL INTEGRIERT. Qualität „Made by SOLARWORLD“ bedeutet bei uns: Qualität vom Rohstoff bis zum montagefertigen System. Diese sichern wir durch vollautomatisierte Fertigungsanlagen und eine lückenlose Prozess- und Materialüberwachung. Das ist unser SOLARWORLD Maßstab an allen Standorten weltweit. Hinzu kommen eigene, aufwändige Testverfahren wie etwa regelmäßige Leistungstests in der Produktion, Lebensdauertests in unseren Klimakammern, die Prüfung der Ammoniakbeständigkeit und Korrosionstests im Salznebel. Unsere Tests gehen z.T. deutlich über die des TÜV oder anderer Prüforganisationen hinaus und gewährleisten eine hohe Funktionssicherheit, Belastbarkeit und Lebensdauer unserer Produkte.

Darüber hinaus bringt die SOLARWORLD zehn Jahre Kompetenz in der Systemtechnik mit; ein wichtiger Differenzierungsfaktor am Markt der vollintegrierten Solartechnologiehersteller, deren Sortiment zumeist beim Modul endet. Unser Bausatz-Sortiment basiert zum größten Teil auf Eigenentwicklungen unserer Ingenieure – und die stimmen das Sortiment auf Marktanforderungen und Kundenwünsche ab.

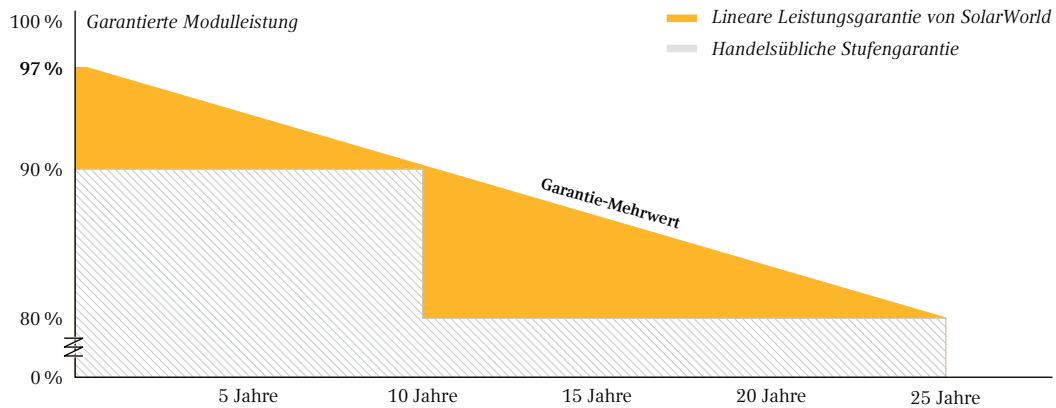
Im Berichtsjahr konnten wir unser Qualitätsprofil gegenüber unseren Kunden weiter schärfen. So führten wir zum Jahresbeginn 2010 als eines der ersten Unternehmen der Branche eine lineare Leistungsgarantie über 25 Jahre ein.

Als zusätzlichen Service bieten wir deutschen Kunden in Zusammenarbeit mit einem Kooperationspartner seit dem 1. Juli 2010 ein umfassendes Versicherungspaket für die Bausätze der Marke SUNKIT® an. Darin sind sowohl Sachschäden und Diebstahl der Anlage als auch Ertragsausfälle für zwei Jahre abgesichert. Die Versicherungslaufzeit kann auf bis zu fünf Jahre verlängert werden. Lineare Leistungsgarantie und Versicherung stärken die Gewissheit unserer Kunden, mit einer Anlage der Marke SOLARWORLD ein langfristig sicheres Investment zu tätigen.



30 KUNDENMEHRWERT DURCH LINEARE LEISTUNGSGARANTIE

Quelle: SolarWorld



Externe Auszeichnungen und Zertifizierungen bestätigen die Produktqualität: Im Februar 2010 wurde ein SOLARWORLD Produkt erneut als Testsieger im Modulertragstest der Fachzeitschrift Photon ausgezeichnet. Eines unserer Module wurde außerdem von ÖKO TEST mit der Note „sehr gut“ bewertet. In einem Nachhaltigkeitsvergleich der US-Umweltorganisation Silicon Valley Toxics Coalition (SVTC) erhielten wir 2010 die höchste Punktzahl unter den Herstellern kristalliner Solartechnologie. @ konzernbericht2010.solarworld.de/nachhaltigkeit/2.10preise // Die Deutsche Landwirtschafts-Gesellschaft e.V. sowie das Schweizer Prüfinstitut SGS wiesen in unabhängig voneinander durchgeführten Tests die Ammoniakbeständigkeit unserer Module nach – ein Kaufargument für Kunden aus der Landwirtschaft.

SORTIMENT MARKT- UND KUNDENGERECHT ERWEITERT. Die SOLARWORLD weitete im Berichtsjahr ihr Produktportfolio aus, um die steigenden und sich ausdifferenzierenden Markt- und Kundenanforderungen zu bedienen. Zudem können wir uns damit besser als Anbieter kompletter Solarstromlösungen im Endkundenmarkt profilieren. 35 [Innovationsziele und -schwerpunkte 2010+](#) • S. 086 //

Ein Beispiel für die kundengerechte Optimierung unserer solaren Anwendungsprodukte ist das Montagegestellsystem SUNFIX® PLUS für Schrägdächer; es zeichnet sich u.a. durch weniger Bauteile und Verschraubungspunkte gegenüber dem Vorgängermodell aus. Das bringt unseren Kunden, den Installateuren, einen deutlichen Zeitgewinn bei der Montage einer SOLARWORLD Anlage und damit auch einen Wettbewerbsvorteil.

SOLARWORLD SUNPAC MACHT STÄRKEREN EIGENVERBRAUCH MÖGLICH. Die EEG-Novelle in Deutschland zum 1. Juli 2010 gab dem Eigenverbrauch von Solarstrom einen besonderen Stellenwert. Parallel dazu machten steigende Energiepreise die Nutzung von „Eigenstrom“ vom Dach auch in anderen Märkten zunehmend attraktiv. Als Anbieter mit langjährigem Knowhow im Bereich Systemlösungen für das Hausdach griff die SOLARWORLD diesen Trend in der Sortimentsstrategie auf und erweiterte ihr Portfolio um das Produkt SUNPAC. Damit bieten wir eine Solarstromanlage für das Eigenheim, die es einem breiten Kundenkreis ermöglicht, mit einem Batteriesystem und intelligenter Anlagenüberwachung den Eigenverbrauch zu steigern und sich durch eine Notstromfunktion gegen Netzausfälle zu schützen. Gleichzeitig können die Anlagenbetreiber von besseren Fördermöglichkeiten profitieren. Die Speichertechnologie steht als ein strategisches Zukunftsthema weit oben auf der Agenda unserer Produktentwicklung, da sie ein Schlüssel zum Aufbau der dezentralen Energieversorgung und der Wettbewerbsfähigkeit von Solarstrom ist. ➞ *Speichertechnologie mit Partnern voranbringen • S. 082 //*

Weitere Informationen zu Werbemaßnahmen, unseren Kundenbeziehungen sowie unserer Produktverantwortung finden Sie unter ☺ [PR1-PR9 • S. N79f. //](#) und zu unseren Preisen und Auszeichnungen ☺ [2.10 • S. N20ff. //](#) sowie unter @ [konzernbericht2010.solarworld.de/nachhaltigkeit/gri-index](#).



080 ENERGIE UND KLIMASCHUTZ

Energieeffizienz und Klimaschutz sind Kernthemen unserer Geschäftstätigkeit und unseres Umweltmanagements. Den größten Einfluss auf die Umwelt üben wir an dieser Stelle aus. Denn solare Stromerzeugung ist eine „saubere“ Energieform: Sie verschmutzt nicht, sie produziert keine Treibhausgase und nutzt keine fossilen Brennstoffe. Der Herstellungsprozess benötigt zunächst Energie, die aber durch die Stromproduktion der späteren Solaranlage weit übertroffen wird.

Analog zur Amortisationszeit (Englisch: pay back period) einer Investition spricht man deswegen hier von der Energierücklaufzeit (Englisch: energy pay back period). Daher gilt die Solarenergie auch als Null-Emissions-Quelle: Die Nutzung bzw. Nutzbarmachung führt effektiv zu keinen schadhaften Emissionen für die Umwelt – im Gegenteil: Wir vermeiden weit mehr Emissionen als wir emittieren.

ENERGIERÜCKLAUFZEIT

Der Energieverbrauch bei der Herstellung von Solarmodulen steht für uns nicht nur aus ökologischen Gründen im Fokus, sondern stellt auch einen entscheidenden Kostenfaktor dar. Deswegen verfolgen wir das Ziel, den Energieverbrauch pro Produktionseinheit entlang der gesamten Wertschöpfungskette zu senken. SOLARWORLD beteiligt sich seit einigen Jahren an einer branchenweiten Life-Cycle-Analyse. Dieses Jahr können wir erste Ergebnisse hinsichtlich der Energierücklaufzeit nach Regionen zur Verfügung stellen. Während sich der Energieeinsatz einer Anlage in Bonn nach ca. eineinhalb Jahren amortisiert hat, ist dies in San Francisco bereits nach weniger als einem Jahr der Fall.

31 ENERGIERÜCKLAUFZEIT

Auf Basis der Life-Cycle-Analyse ergeben sich für multi-kristalline Module aus unserer Freiburger Produktion, die in einer Dachanlage mit Südausrichtung bei optimaler Neigung installiert werden, folgende Energierücklaufzeiten nach Region.

Region/Land	Repräsentativer Ort	Stromertrag (in kWh/kWp)	Energierücklaufzeit (in Jahren)
Südeuropa	Sofia	1.270	1,1
Italien	Perugia	1.260	1,1
Frankreich	Clermont-Ferrand	990	1,4
Spanien	Madrid	1.580	0,9
USA	San Francisco	1.670	0,8
Deutschland	Bonn	940	1,5

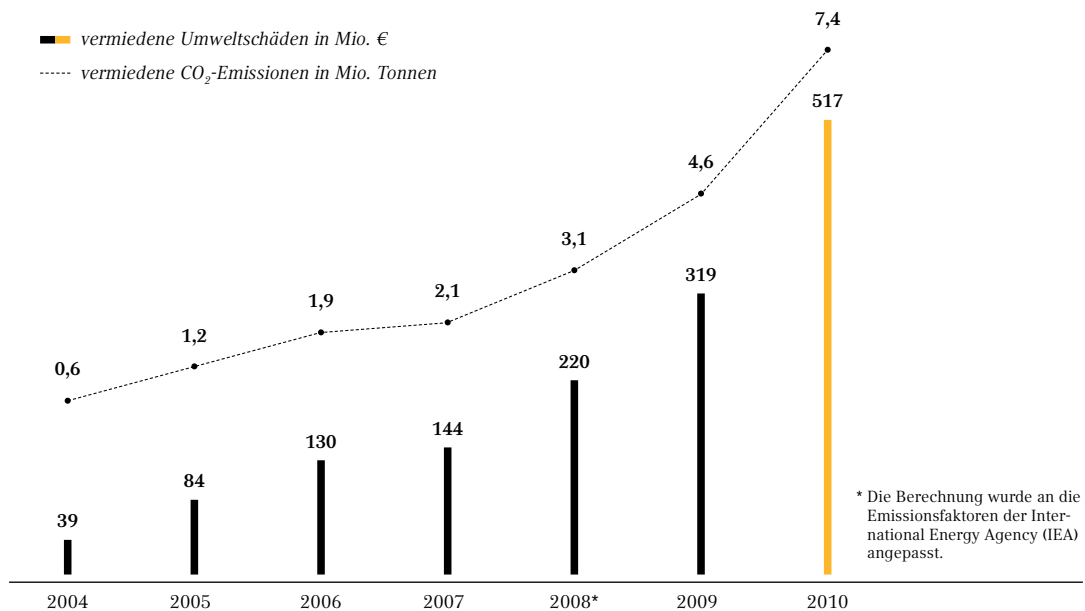
POSITIVE CO_{2eq.}-BILANZ

Unsere konzernweiten Treibhausgasemissionen erfassen wir systematisch und legen sie in unserem Konzernbericht offen. Die kontinuierliche Verbesserung unserer Energie- und Materialeffizienz erlaubt uns, die Gesamtprozesse ganzheitlich im Sinne ökonomischer und ökologischer Aspekte zu verbessern. Unsere konzernweiten CO_{2eq.}-Emissionen stiegen auf rund 179 (2009: 139) Tausend tCO_{2eq.}. Grund war der deutliche Produktionszuwachs im Zuge unseres Wachstums. Wir konnten aber die durchschnittliche Emissionsintensität, d.h. die Emissionen pro produziertem Wattpeak, um 37 Prozent auf 103,3 (2009: 164,5) gCO_{2eq.}/Wp verbessern.

Mit den im Jahr 2010 verkauften Solarstrommodulen können während der durchschnittlichen Modul-lebensdauer von 25 Jahren rund 7,4 (2009: 4,6) Mio. tCO_{2eq.} eingespart werden. Die dadurch vermiedenen Kosten für Umweltschäden belaufen sich auf rund 517 (2009: 319) Mio. €. Stellt man die durch unsere Module vermiedenen CO_{2eq.}-Emissionen den durch unser Unternehmen verursachten CO_{2eq.}-Emissionen gegenüber, ergibt sich für die SOLARWORLD eine positive CO_{2eq.}-Bilanz: Die vermiedenen Emissionen übertreffen konzernweit verursachte Emissionen um das 41-fache (2009: 33-fache).

32 KLIMASCHUTZ

Quellen: SolarWorld, International Energy Agency (IEA)



Weitere Informationen zu den jeweiligen Modellannahmen und den Berechnungen finden Sie unter [EN3+4, EN16+17](#) * S. N53, N56// sowie unter [@konzernbericht2010.solarworld.de/nachhaltigkeit/gri-index](mailto:konzernbericht2010.solarworld.de/nachhaltigkeit/gri-index).



STRATEGISCHER UND ORGANISATORISCHER ENTWICKLUNGSANSATZ

GANZHEITLICHES UND EVOLUTIONÄRES INNOVATIONSPRINZIP. Im Mittelpunkt unseres Entwicklungsanspruchs steht der Kunde. Wir entwickeln mit unserem ganzheitlichen Technologieverständnis komplette Systeme der Energieversorgung. Unser Herstellerwissen vom Silizium über das Solarmodul bis zur Anlagenüberwachung versetzt uns in die Lage, Potenziale in allen Bereichen der Photovoltaik frühzeitig zu erkennen und für uns zu nutzen. Auf dieser breiten Basis arbeiten wir parallel an mehreren innovativen Technologieschritten. Nach dem Baukastenprinzip lassen sie sich kombinieren und optional einsetzen. Dieses evolutionäre Vorgehen verschafft der SOLARWORLD hohe Flexibilität in der Entwicklung.

SCIENCE2TECHNOLOGY – FÜR DIE PRODUKTION ENTWICKELN. Innovation ist eine Idee, die zum Produkt wird. Nach dieser Maxime haben wir bei unseren Entwicklungsaktivitäten stets unsere Produktionsverfahren und Produkte im Blick. Das Ziel: Eine starke Marktposition durch direkten Transfer von Innovationen in die Fertigung – „Lab to Fab“.

Standardproduktionsprozesse ergänzen wir durch Eigenentwicklungen, die uns einen Vorsprung verschaffen. Zudem nutzen wir das Innovationszentrum der SOLARWORLD INNOVATIONS GMBH in Freiberg auch als Plattform, wo wir gemeinsam mit Lieferanten wie z.B. Maschinen- und Anlagenherstellern Technologien für unsere Produktionsprozesse entwickeln oder die Produktionsreife neuer Verfahren und Maschinen verifizieren. Das verschafft uns gegenüber vielen Wettbewerbern einen entscheidenden Vorsprung. Flankiert wird dieses Engagement durch eine umfangreiche eigene Prüftechnik, die es ermöglicht, dass wir durchgehend hohe Qualität in den Markt bringen können.

SPEICHERTECHNOLOGIE MIT PARTNERN VORANBRINGEN. Die SOLARWORLD beherrscht mit den Solarmodulen der Reihe SUNMODULE® PLUS eine Schlüsseltechnologie über die gesamte Tiefe der Wertschöpfung. Als weitere Schlüsseltechnologie für die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit von Solarstrom haben wir die Energiespeicherung bzw. deren Integration in Solarstromanlagen identifiziert. Hier betreibt die SOLARWORLD keine eigene Grundlagenforschung, sondern kooperiert mit einer Reihe von Partnern, die mit ihren jeweiligen Kernkompetenzen an verschiedenen Alternativen, z.B. der Lithium-Ionen-Solarstrom-Speicherung, arbeiten. Auf diese Weise stärkt der Konzern seine eigene Technologieposition, kann zum idealen Zeitpunkt geeignete Optionen schnell nutzen und zu einer Komplettlösung verschmelzen.

FORSCHUNG UND LEHRE UNTERSTÜTZT. Die SOLARWORLD arbeitet eng vernetzt mit internationalen Forschungsreinrichtungen. Im Berichtsjahr kooperierten wir mit 24 Instituten und Universitäten (2009: 25) in verschiedenen F&E-Projekten oder direkten Entwicklungsaufträgen. Wir unterstützen darüber hinaus grundlegende Forschungsarbeiten und Vorfeldentwicklungen, unter anderem indem wir uns an Clusterprojekten beteiligen. Dabei finanzieren Industriefirmen wie die SOLARWORLD Vorhaben von Instituten und begleiten sie beratend. Neben den Clusterprojekten SolarFocus, LOANA und PV-Zuverlässigkeit engagiert sich SOLARWORLD z.B. im Projekt Vantage, in dem neue Laserverfahren für den Einsatz in der Solarzellenherstellung untersucht werden.

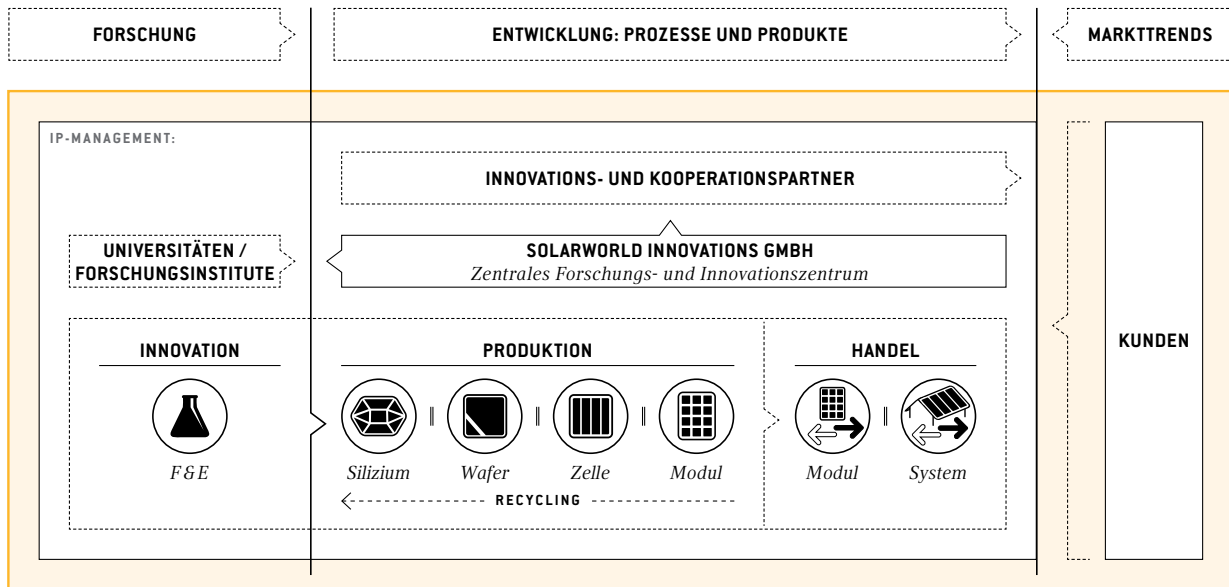
Die bereits langjährige Kooperation mit der Technischen Universität Bergakademie (TUBA), Freiberg, wurde 2010 im Bereich der Lehre ausgedehnt. Die Geschäftsführer der SOLARWORLD Töchter SUNICON, Prof. Armin Müller, und SOLARWORLD INNOVATIONS, Dr. Ralf Lüdemann und Dr. Holger Neuhaus, halten vier Vorlesungsreihen und engagieren sich in Prüfungs- und Berufungskommissionen. Der Konzern unterstützt die Graduiertenschule Photovoltaik, eine Exzellenzinitiative der TUBA, in deren Beirat Prof. Armin Müller und Dr. Ralf Lüdemann berufen sind.

EHRENDOKTORWÜRDE AN VORSTANDSVORSITZENDEN FRANK ASBECK VERLIEHEN. Im Juli 2010 erhielt der Vorstandsvorsitzende der SOLARWORLD AG Frank Asbeck die Ehrendoktorwürde der Freiburger Universität TUBA. Der Diplomingenieur trägt seitdem den Titel „Dr.-Ing. E.h.“. Die Universität würdigte damit u.a. sein langjähriges Engagement in der Photovoltaik-Forschung sowie für das kulturelle Leben der Stadt Freiberg. Der Senat begründete die Ehrung zudem damit, dass die SOLARWORLD ihre internationalen Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten am Standort Freiberg konzentriert hat. (33) SolarWorld Innovations – Organisation „Science2Technology“ • S. 084//

EIGENENTWICKLUNGEN DURCH EXTERNES KNOWHOW STÄRKEN. 2010 ist es uns gelungen, grundlegendes Knowhow im Bereich der Systemtechnik in Form von Patentanmeldungen zu erwerben. Damit bereichern wir unsere eigenen Entwicklungen, bauen unsere Kompetenz zügig aus und schaffen uns geschützte Alleinstellungsmerkmale. Für 2011 planen wir zudem, eine exklusive Option auf das Grundlagen-Knowhow eines Kooperationspartners für ein neuartiges Metallisierungsverfahren zu nutzen. Die Produktionsreife dieses Verfahrens konnte 2010 erfolgreich demonstriert werden und soll sich 2011 im Kleinserienmaßstab beweisen. Im nächsten Schritt wird dieses Produktmerkmal in die Fertigung überführt und uns weitere Kosten- und Qualitätsvorteile sichern.



33 SOLARWORLD INNOVATIONS-ORGANISATION „SCIENCE2TECHNOLOGY“



INNOVATIONSZENTRUM DER SOLARWORLD INNOVATIONS

Strategie und Umsetzung der konzernweiten Technologieentwicklung gehen von der SOLARWORLD INNOVATIONS GMBH in unserem Innovationszentrum in Freiberg aus. Herzstück sind die Technika für Wafer, Solarzelle und Modul. In Pilotlinien erproben wir Verfahren und Anlagen der nächsten Generation in einem produktionsnahen Maßstab – zum Teil unter Reinraumbedingungen. Hinzu kommen Labore für Entwicklung, Zuverlässigkeitsprüfung und Qualitätssicherung. Im Innovationszentrum sind auch das Intellectual-Property-Management und eine Fachbibliothek angesiedelt.

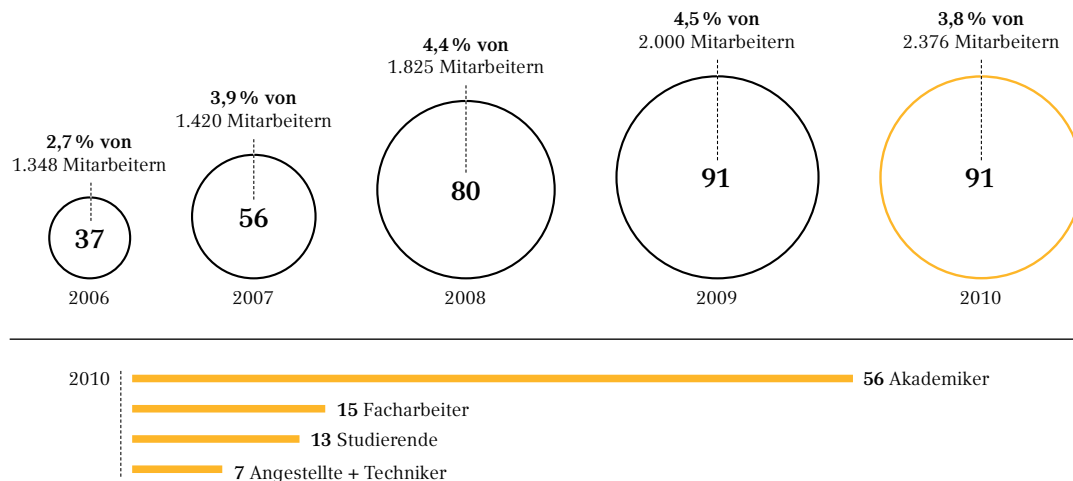
Das Innovationszentrum der SOLARWORLD INNOVATIONS ist Mittelpunkt eines solaren Technologiecampus: Hier arbeiten wir im engen Schulterschluss mit unseren nahe gelegenen Produktionsbetrieben und vernetzen uns mit den benachbarten Forschungseinrichtungen, Start-ups und jungen Technologieunternehmen des Gründer- und Innovationszentrums Freiberg (GIZeF) sowie der Technischen Universität Bergakademie Freiberg (TUBA). [➔ Ehrendoktorwürde an Vorstandsvorsitzenden Frank Asbeck verliehen • S. 083//](#) Die SOLARWORLD INNOVATIONS bildet die kreative Schnittstelle zwischen Forschung, Entwicklung und Produktion.

Sobald Entwicklungsschritte die Produktionsreife erlangt haben, können wir sie schnell und direkt in die Fertigungs-
linien aller internationalen Standorte überführen. Umgekehrt fließen Best-Practice-Ansätze aus den weltweiten Pro-
duktionen permanent in die Technologieevaluierung ein.

QUALIFIKATIONSSTRUKTUR INNERHALB DER SOLARWORLD INNOVATIONS GESTÄRKT. In 2010 haben wir die Belegschaft der SOLARWORLD INNOVATIONS mit Augenmaß weiterentwickelt. Während die Anzahl von 91 Mitarbeitern gegenüber 2009 gleich blieb, haben wir innerhalb unseres Teams den Anteil der Ingenieure und Wissenschaftler um fast 20 Prozent gesteigert. Damit tragen wir den wachsenden Aufgabenfeldern Rechnung und bauen unsere Entwicklungskompetenz weiter aus. Diesen Kurs behalten wir bei: Unsere Aktivitäten im Jahr 2011 ➔ *Zukünftige Innovationsaktivitäten 2011+ • S. 138* // schaffen neue Arbeitsplätze in der Entwicklung. Die Mitarbeiterzahl soll bis Ende 2011 auf 120 erhöht werden. Dabei wird die SOLARWORLD INNOVATIONS auch die Service- und Supportbereiche verstärken, z.B. das IP- und Vertragsmanagement oder das Service- und Projektmanagement.

Insgesamt legen wir Wert auf eine ausgewogene Balance des Verhältnisses zwischen Wissenschaftlern, Ingenieuren und technischen Angestellten bzw. Facharbeitern, denn die interdisziplinäre Technologieentwicklung der SOLARWORLD setzt das Zusammenspiel unterschiedlicher Qualifikationen voraus.

34 ENTWICKLUNG DER MITARBEITERZAHLEN SOLARWORLD INNOVATIONS GMBH



WEITERE MITARBEITER FÜR INNOVATIONEN TÄTIG. Über die SOLARWORLD INNOVATIONS mit der Kernaufgabe Forschung und Entwicklung hinaus sind weitere Mitarbeiter an der Entstehung neuer Technologieprozesse und neuer Produkte beteiligt.

In der vertriebsnahen Systemtechnik der SOLARWORLD AG am Standort Bonn ist die Anzahl der Mitarbeiter 2010 stark gestiegen: Insgesamt arbeiteten hier Ende 2010 30 Personen (2009: 11), und zwar in den Bereichen Produktmanagement, Konstruktion und Software.



INNOVATIONSZIELE UND -SCHWERPUNKTE

35 INNOVATIONSZIELE UND -SCHWERPUNKTE 2010+

STRATEGISCHE INNOVATIONSZIELE 2010+

KOSTEN SENKEN
QUALITÄT SICHERN UND STEIGERN
INNOVATIVE UND NACHHALTIGE LÖSUNGEN ENTWICKELN

UNSERE STRATEGISCHEN INNOVATIONSZIELE BEDINGEN SICH GEGENSEITIG:
WENN WIR QUALITÄT SICHERN UND STEIGERN, OPTIMIEREN WIR ZEITGLEICH PROZESSE UND MATERIALEINSATZ.

Besondere Schwerpunkte 2010 +

Kostensenkungen: Innovationen schnell und direkt als Verfahrensverbesserungen in die Produktion überführen, alle Stellschrauben, z.B. die Produktionsausbeute und den Materialeinsatz überprüfen, Wareneingang kritischer Materialien kontrollieren und neue Materialien intensiv überprüfen

Fokussierung auf das Gesamtsystem mit Modul, System- und Speichertechnologie ↑

Erweiterung des Kundennutzens unserer Systeme, z.B. durch Erhöhung der Sicherheit von Modulen

Kontinuierliche Aufgaben

Übersetzung von Markttrends in Produktinnovationen: Markt-, Kunden- und Trendbeobachtung → Produktinnovationen mit Mehrwert und spezifischem Zukunftsnutzen → Erschließung neuer Geschäftsfelder und Marktpotenziale

Einhaltung Leistungsversprechen Produkte „Made by SOLARWORLD“: Langlebigkeit, Leistungsfähigkeit und Funktionssicherheit stärken

Ökonomische und ökologische Nachhaltigkeit: Verbrauch natürlicher Ressourcen reduzieren, Verwendung von Schadstoffen vermeiden, Emissionen von Klimagasen und Schadstoffen sowie Abfall vermeiden

Systemtechnik für spezifische Markt- und Kundenanforderungen: Schnelle, leichte und sichere Montage ermöglichen, Designvarianten entwickeln, technische Unterstützung für die Kunden bieten

Prozessentwicklung: Ausbeute u.a. durch ausgefeilte Analysemethoden steigern, Durchsatz und Wirkungsgrad erhöhen, Automatisierung und Standardisierung, Zykluszeiten bei der Kristallisation reduzieren, Verfahren zur Siliziumgewinnung optimieren → Produktivität ↑

Produktentwicklung: Spezifische Leistung von Zelle und Modul erhöhen → Wirkungsgrad ↑ Langzeitverhalten der Module durch verbesserte Fertigungsdetails sowie durch neue Materialien optimieren

Materialoptimierung: Verbrauch von Hilfs- und Betriebsstoffen verbessern und ggf. durch alternative Verbrauchsstoffe substituieren

Energieeinsparung: Energie- und Wasserverbrauch reduzieren ↓

Grundlagenforschung: Wissenschaftlich-technisches Grundlagenwissen vorantreiben/Qualifikation alternativer Materialien und Verbrauchsstoffe

Mitarbeiterqualifizierung: Mitarbeiter stetig intern und extern weiterbilden → Fachwissen und übergreifendes Gesamtverständnis vertiefen sowie Qualitätsbewusstsein ausbauen, interkulturelle Zusammenarbeit durch Austausch zwischen SOLARWORLD Standorten fördern

BEISPIELHAFTE ERGEBNISSE 2010 – ZUKÜNFTIGES LEISTUNGSPOTENZIAL 2011+

Leistungssteigerungen Modul

Steigerung der Leistung um 4,5 bzw. 4,3 Prozent: Produktion Deutschland: 230 (2009: 220) Wp (multikristallin)/Produktion USA: 240 (2009: 230) Wp (monokristallin)

Dazu trugen im Wesentlichen bei:

- Weiterentwicklung des Kristallisationsverfahrens zur Erhöhung der elektronischen Waferqualität
- Verbesserte Lichteinkopplung (optisches Confinement) in der Solarzelle durch deutlich verbesserte Zelltextur
- Weitere Optimierung der Zellverschaltung im Modul

Prozessoptimierungen

Einführung eines neuen Hilfsverfahrens im Wafering, das sich positiv auf die Waferausbeute und den Personaleinsatz auswirkt

Wesentliche Produktneuheiten und -verbesserungen

SUNPAC: Energieintelligente Komplettlösung mit Batteriesystem

→ **zukünftiges Leistungspotenzial:** Erhöhung des Eigenstromanteils durch Ergänzung unserer Sunkit® Bausätze; Antwort auf die veränderte Marktsituation in Deutschland nach der EEG-Novelle zum 1. Juli 2010 und steigende Strompreise; Weiterentwicklung von Solarstromanwendungen als Komplettlösungen für eine dezentrale Energieversorgung, dadurch Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit von Solarstrom

SUNCARPORT®: Kombination aus Carport und Solaranlage; lokale Stromerzeugung für Elektro- und Hybrid-Fahrzeuge; einsetzbar im privaten als auch im gewerblichen Umfeld, z.B. als Kunden- oder Mitarbeiterparkplatz bzw. „Stromtankstelle“; bietet zusätzlich Schutz für das untergestellte Fahrzeug; auch als Erweiterung oder Alternative zu einer Aufdachanlage nutzbar; in Varianten für vielfältige Einsatzbereiche erhältlich

→ **zukünftiges Leistungspotenzial:** Erweiterung der Anwendung von Solarstromtechnologie, Grundlage für eine klima-, umwelt- und ressourcenschonende Mobilität

SUNDECK®: Flexibel einsetzbares, ästhetisches Indachsystem; ersetzt die Dacheindeckung und ermöglicht die Montage von Standardmodulen weitgehend bündig mit der umgebenden Dacheindeckung

→ **zukünftiges Leistungspotenzial:** Hohe Differenzierung im Schrägdachsegment und Ausbau der Marktposition; Erschließung erweiterter Kundenkreise über das Produktmerkmal „Ästhetik“

SUNFIX® PLUS: Montagesystem für alle gängigen Schrägdächer; Weiterentwicklung des Produkts SUNFIX® u.a. durch weniger Bauteile und Verschraubungspunkte

→ **zukünftiges Leistungspotenzial:** Kosteneinsparung durch effizientere Verwendung hochwertiger Materialien und detaillierte Entwicklungsarbeit; weiterer Ausbau der Marktposition im Dachanlagen-geschäft durch Reduzierung der Montagezeiten und der Kosten

ENERGIEDACH® PLUS: Vollintegrierte Dachanlage; Weiterentwicklung des ENERGIEDACH®

→ **zukünftiges Leistungspotenzial:** Weiterentwicklung der Kompetenz bei vollintegrierten Dachanlagen; Verbesserung der Marktchancen durch erhöhte Leistung und einfachere Montage

SUNTROL® Portal: Internetportal zur Anlagenüberwachung; neue Bedienoberfläche und zusätzliche Funktionen, u.a. für den Eigenverbrauch von Solarstrom

→ **zukünftiges Leistungspotenzial:** Steigerung der Attraktivität des Betriebs einer Solarstromanlage und dadurch Erschließung erweiterter Kundenkreise

IP-MANAGEMENT FÖRdert ERFINDERISCHE TÄTIGKEITEN VON MITARBEITERN. Erfinder-Workshops und andere Maßnahmen unseres Intellectual-Property-Managements fördern den Ideenreichtum unserer Mitarbeiter und haben zu einem deutlichen Anstieg der Erfindungsmeldungen geführt – allein im Berichtsjahr um 82 Prozent gegenüber 2009. Parallel zur Generierung und Sicherung neuer Erfindungen überprüfen wir unser IP-Portfolio kontinuierlich auf Wirtschaftlichkeit und nehmen alte Schutzrechte mit zu geringem Kosten-Nutzen-Verhältnis aus dem Bestand.

36 ENTWICKLUNG DER ERFINDUNGEN UND SCHUTZRECHTE

	2008	2009	2010
Erfindungsmeldungen	18	28	51
IP-Quote*	23 %	31 %	41 %
Besitz Schutzrechte bzw. Schutzrechtsanmeldungen	220	209	203
Besitz Schutzrechtsfamilien	103	87	107**

* Verhältnis der Anzahl der Erfindungsmeldungen in der SOLARWORLD INNOVATIONS zur Anzahl Mitarbeiter

** Davon 48 mit mindestens einem erteilten Patent

37 ENTWICKLUNG DER F&E-AUFWENDUNGEN*

	2006	2007	2008	2009	2010
F&E-Aufwendungen gesamt (in Mio. €)	8,6	10,8	13,0	12,0	19,2
Geförderter Anteil (in %)	45,3	34,2	18,5	15,0	11,5

* Angaben exklusive Forschung und Entwicklung unserer forschenden Joint Ventures

38 FORSCHUNGSQUOTE UND FORSCHUNGSINTENSITÄT // IN PROZENT

	2006	2007	2008	2009	2010
Forschungsquote	1,7	1,6	1,4	1,2	1,5
Forschungsintensität	1,8	2,0	1,9	1,2	1,6

(Forschungsquote = F&E-Aufwendungen/Umsatz x 100) – exklusive F&E der Joint Ventures

(Forschungsintensität = F&E-Aufwendungen/Gesamtaufwand x 100) – exklusive F&E der Joint Ventures

ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

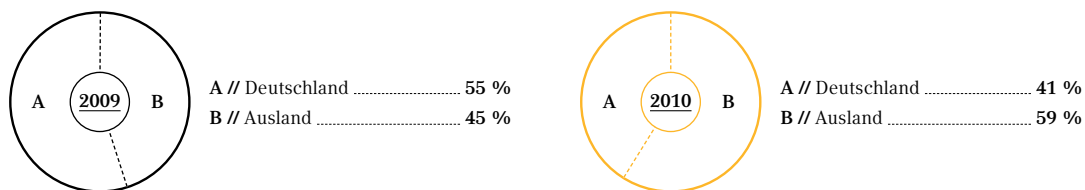
089

ERTRAGSLAGE

UMSATZ- UND ERGEBNISENTWICKLUNG

Wie prognostiziert hat der SOLARWORLD Konzern sein Geschäft 2010 erfolgreich und nachhaltig ausgebaut. Der konzernweite Absatz von Wafern und Solarmodulen stieg um 42 Prozent auf 819 (2009: 578) MW. Dieses Wachstum ist vor allem auf die starke Absatzentwicklung in den internationalen Solarmärkten wie den USA oder Italien zurückzuführen. Durch diese Absatzverschiebungen innerhalb der einzelnen Märkte ist unsere konzernweite Absatz-Auslandsquote im Geschäftsjahr 2010 um 14 Prozentpunkte auf 59 (2009: 45 Prozent) gestiegen.

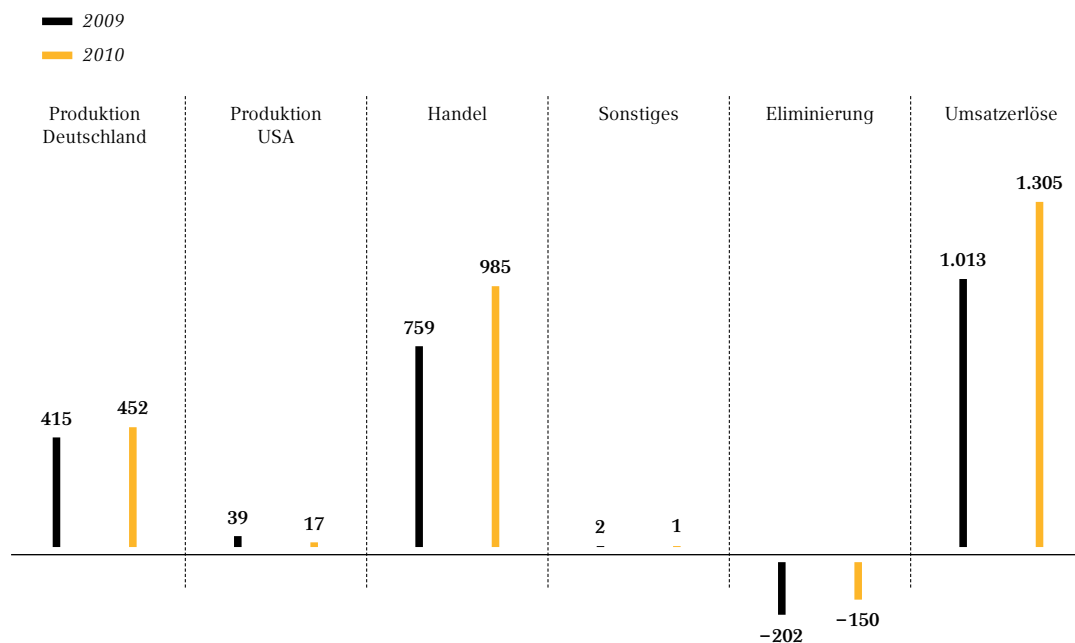
39 VERTEILUNG DES KONZERN-ABSATZES ZWISCHEN IN- UND AUSLAND



Dank der konzernweiten Steigerungen der Absatzmengen hat die SOLARWORLD im Berichtsjahr auch ihren Konzernumsatz deutlich erhöht. Der Konzernumsatz wuchs im Vergleich zum Vorjahr um 28,8 Prozent bzw. 292,1 Mio. € auf 1.304,7 (2009: 1.012,6) Mio. €. Damit haben wir unser selbstgestecktes Ziel, den Umsatz nachhaltig über eine Mrd. € zu heben, erreicht. Zu dieser Entwicklung trug insbesondere das Segment „Handel“ mit einer Umsatzsteigerung von 29,8 Prozent auf 985 (2009: 759) Mio. € bei. Der Auslandsanteil des Umsatzes stieg auf 47,0 (2009: 29,3) Prozent. Der externe Umsatz im Segment „Produktion Deutschland“, das im Wesentlichen durch das Wafergeschäft geprägt ist, hat sich um 8,9 Prozent auf 452 (2009: 415) Mio. € erhöht. Hintergrund dafür ist, dass wir uns im Berichtsjahr vor allem auf unsere eigene Modulfertigung konzentriert und die deutlich gestiegene Produktionsmenge von Wafern intern zu Modulen weiterverarbeitet haben. ➔ 39. Segmentberichterstattung • S. 183//



④ UMSATZ NACH SEGMENTEN // IN MIO. €



Trotz der im Berichtsjahr weiter branchenweit gesunkenen Preise haben wir die konzernweite EBIT-Marge nahezu konstant gehalten. Sie lag bei 14,8 (2009: 15,1) Prozent. Diese Entwicklung ist Resultat unseres erfolgreichen Kostenmanagements: Uns ist es gelungen, in den Produktionsprozessen wesentliche Kostensenkungen zu realisieren (→ Segmente „Produktion Deutschland“ und „Produktion USA“ • S. 068// und auf der Beschaffungsseite unsere Ausgaben zu optimieren. (→ Beschaffung • S. 066//

Das konzernweite Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) wuchs im Geschäftsjahr 2010 um 26,1 Prozent bzw. 40,0 Mio. € auf 192,8 (2009: 152,8) Mio. €. Das Ergebnis im Segment „Produktion USA“ wurde im Geschäftsjahr 2010 erwartungsgemäß durch den Aufbau der Zell- und Modulproduktionslinie negativ beeinflusst. Diese wurde zum Ende des 3. Quartals in die Produktion überführt. Das EBIT im Segment „Produktion USA“ hat sich dennoch auf -10,3 (2009: -16,4) Mio. € verbessert.

Das konzernweite Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) stieg in den vergangenen zwölf Monaten um 64,8 Mio. € auf 281,3 (2009: 216,5) Mio. €.

Das Finanzergebnis des SOLARWORLD Konzerns war im Berichtsjahr maßgeblich durch die Erhöhung der langfristigen Finanzschulden geprägt und betrug –44,1 (2009: –21,1) Mio. €. ➞ Finanzierungsanalyse • S. 094//

Der Konzerngewinn erhöhte sich 2010 um 28,3 Mio. € bzw. 48,0 Prozent auf 87,3 (2009: 59,0) Mio. €.

AUFTRAGSENTWICKLUNG

Ein großer Teil unserer für 2011 geplanten Absatzmengen im Handelsgeschäft mit Modulen und Bauteilen haben wir sowohl für Deutschland als auch für die anderen internationalen Märkte durch Rahmenverträge abgesichert. ➞ Zukünftige Absatzmärkte 2011+ • S. 137//

ENTWICKLUNG WESENTLICHER GUV-POSITIONEN

Der Ausbau unserer Produktionskapazitäten spiegelt sich auch bei den Personalaufwendungen im Berichtsjahr wider. Durch Neueinstellungen erhöhten sie sich im Bereich Produktion und Vertrieb gegenüber dem Vorjahr um 26,5 auf 126,3 (2009: 99,8) Mio. €. Der leichte Anstieg der Personalaufwandsquote auf 9,6 (2009: 9,4) Prozent war vor allem dadurch bedingt, dass sich unsere neuen Fertigungen im Geschäftsjahr 2010 noch in der Ramp-up-Phase befanden und uns erstmalig ab Ende des 3. Quartals zur Verfügung standen.

Dagegen konnten wir unsere Materialaufwandsquote in den vergangenen zwölf Monaten auf 63,5 (2009: 64,9) Prozent senken. Gelingen ist uns dies durch die Optimierung unserer konzernweiten Einkaufsprozesse sowie durch einen verbesserten Materialeinsatz in der Produktion. ➞ Materialkosten weiter gesenkt • S. 067//

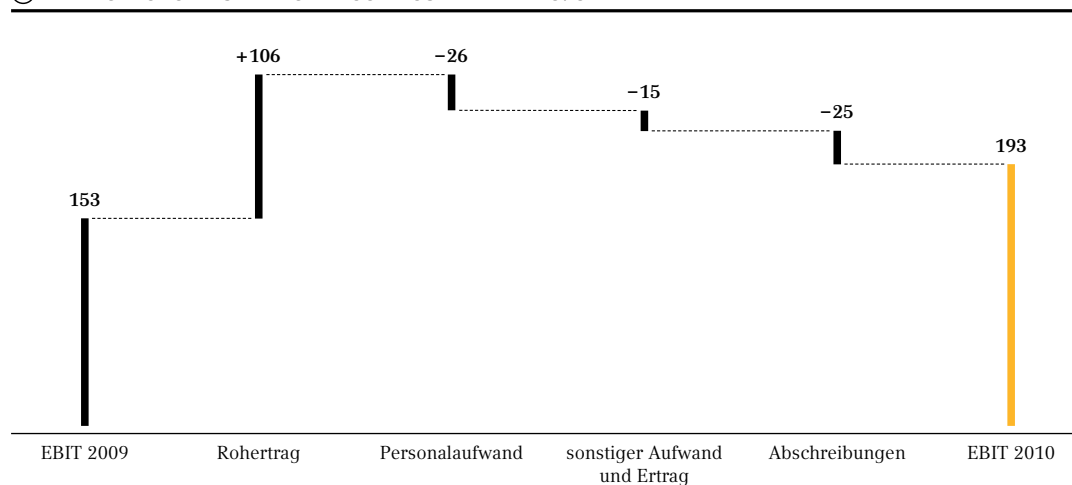
Die Abschreibungen wuchsen durch die planmäßige Fortführung der Investitionen in den Ausbau der Produktionskapazitäten um 24,8 Mio. € auf 88,5 (2009: 63,7) Mio. €.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen um 45,5 Mio. € auf 172,6 (2009: 127,1) Mio. €. Grund für diese Veränderung waren insbesondere das deutlich gestiegene Produktions- und Absatzvolumen, die Investitionen in den Markenausbau und der Aufwand für Rohstoffgeschäfte, die nicht unserem Kerngeschäft zuzuordnen sind. Den Aufwendungen für Rohstoffgeschäfte (16,3 Mio. €) stehen Erträge in Höhe von 18,0 Mio. € gegenüber. Diese werden in den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen. Die Aufwandsquote lag im Berichtsjahr bei 13,1 (2009: 11,9) Prozent.

Im Vergleich zum Vorjahr erhöhten sich die sonstigen betrieblichen Erträge um 30,9 Mio. € auf 100,8 (2009: 69,9) Mio. €. Grund waren neben den Rohstoffgeschäften die Erträge aus der Auflösung von Down-Payments.



④① ENTWICKLUNG WESENTLICHER GUV-POSTEN // IN MIO. €



④② MEHRPERIODENÜBERSICHT ZUR ERTRAGSLAGE // IN T€

	2006	2007	2008	2009	2010
Umsatzerlöse	515.246	698.818	900.311	1.012.575	1.304.674
Umsatzerlöse aus fortgeführten Aktivitäten	509.139	689.588	900.311	1.012.575	1.304.674
Bestandsveränderung Erzeugnisse	30.916	-17.670	15.160	48.830	8.434
aktivierte Eigenleistungen	590	542	7.740	3.117	1.025
Sonstige betriebliche Erträge	96.185	57.253	36.841	69.934	100.791
Betriebsleistung	636.830	729.713	960.052	1.134.456	1.414.924
Materialaufwand	-302.988	-333.654	-454.060	-691.062	-834.780
Personalaufwand	-54.958	-75.004	-90.130	-99.783	-126.282
Abschreibungen	-41.954	-42.054	-55.166	-63.659	-88.503
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-59.351	-80.129	-99.883	-127.127	-172.607
Zwischensumme	-459.251	-530.841	-699.239	-981.631	-1.222.172
Betriebsergebnis	177.579	198.872	260.813	152.825	192.752
Finanzergebnis	1.285	-22.962	-72.144	-21.073	-44.131
Ertragsteuern	-49.811	-65.027	-53.422	-72.779	-61.309
Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)	1.513	2.373	13.432	—	—
Konzerngewinn/-verlust	130.566	113.256	148.679	58.973	87.312

④ KENNZAHLEN // IN PROZENT

	2006	2007	2008	2009	2010
Umsatzrendite (Konzerngewinn bzw. -verlust/Umsatzerlöse)	25,3	16,2	16,5	5,8	6,7
Materialaufwandsquote (Materialaufwand/Umsatz fortgeführter Aktivitäten zzgl. Bestandsveränderung und aktivierte Eigenleistungen)	56,0	49,6	49,2	64,9	63,5
Personalaufwandsquote (Personalaufwand/Umsatz fortgeführter Aktivitäten zzgl. Bestandsveränderung und aktivierte Eigenleistungen)	10,2	11,2	9,8	9,4	9,6

FINANZLAGE

GRUNDSÄTZE UND ZIELE DES FINANZMANAGEMENTS

Wir stimmen unser Finanzmanagement kurz- und mittelfristig auf die Anforderungen unseres operativen Geschäfts sowie langfristig auf die Unternehmensstrategie ab. Damit sichern wir das Wachstum der SOLARWORLD nachhaltig. ➞ *Strategische Finanzierung 2010/2011+ • S. 029* // Mit einer breiten Palette von Finanzinstrumenten und -maßnahmen stärken wir die finanzielle Flexibilität des Konzerns und reduzieren damit unsere Abhängigkeit von Banken und Kreditinstituten. Durch die zentrale Finanzierung besitzen wir zudem eine starke Verhandlungsposition, die uns bestmögliche Konditionen sichert. ➞ *65b. Grundsätze und Ziele des Finanzrisikomanagements • S. 200* //

Das operative Geschäft ist die Hauptsäule der Liquiditätsreserven unseres Konzerns. Daneben wird der Finanzmittelbedarf auch durch Anleihen, Schuldscheindarlehen und Kredite gedeckt. ➞ *Finanzierungsanalyse • S. 094* // Tagesaktuell legt das zentrale Cash-Management die Liquiditätspositionen überwiegend im Festgeldbereich (Tages-, Wochen- und Monatsgeldern) des öffentlichen und privaten deutschen Bankensektors an. Langfristig wollen wir unsere stabile Eigenkapitalquote von 35 bis 40 Prozent beibehalten.

Die internationalen Kreditverträge der SOLARWORLD laufen aktuell teilweise bis in das Jahr 2018. Frühestens ab 2014 sind Anschlussfinanzierungen nötig. Eine Übersicht der langfristigen Kredite sowie Rückzahlungsmodalitäten findet sich im ➞ *65e. Liquiditätsrisiken • S. 202* //



FINANZIERUNGSANALYSE

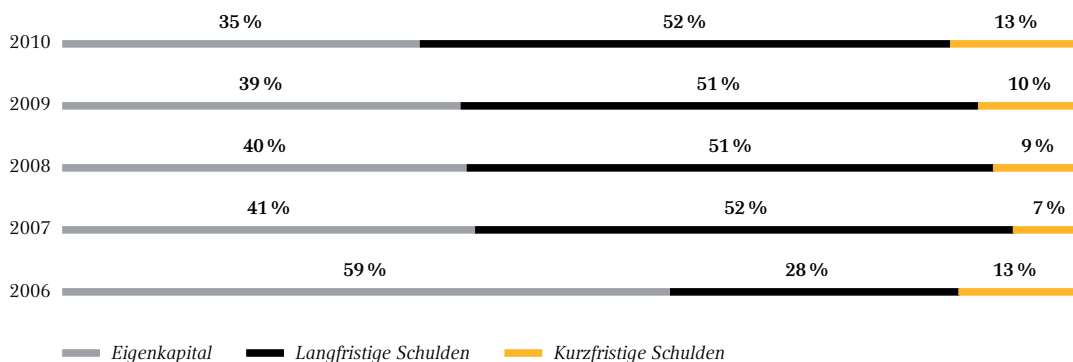
Gegenüber dem 31. Dezember 2009 stieg das Eigenkapital um 57,4 Mio. € auf 922,9 (31. Dezember 2009: 865,5) Mio. €. Die Eigenkapitalquote betrug zum Bilanzstichtag 35,0 (31. Dezember 2009: 39,0) Prozent. Durch verschiedene Finanzierungsmaßnahmen haben wir uns im Berichtsjahr die nötige finanzielle Flexibilität für unser Wachstum gesichert und finanzwirtschaftliche Risiken begrenzt. So haben wir z.B. im Januar 2010 eine Anleihe mit einem Volumen von 400 Mio. € platziert. Dagegen hat der Konzern langfristige Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 226 Mio. € getilgt. Zum Bilanzstichtag stiegen unsere Finanzverbindlichkeiten um 352,1 Mio. € auf 1.141,6 (31. Dezember 2009: 789,5) Mio. €, 88,6 Prozent davon werden dem langfristigen Bereich zugewiesen.

Die unter den langfristigen Schulden ausgewiesenen Investitionszuschüsse und -zulagen beliefen sich zum Bilanzstichtag auf 76,2 (31. Dezember 2009: 68,3) Mio. €. Dieser Anstieg resultiert aus einer verbindlichen Zusage von EU-Fördermitteln für den Ausbau in Freiberg/Deutschland. Diese auf der Passivseite abgegrenzten öffentlichen Mittel werden über den Zeitraum der Nutzung der bezuschussten Investitionen ertragswirksam aufgelöst.

Die übrigen langfristigen Verbindlichkeiten reduzierten sich um 34,8 Mio. € auf 215,9 (31. Dezember 2009: 250,7) Mio. €. Der darin ausgewiesene langfristige Anteil der erhaltenen Anzahlungen auf Lieferkontrakte belief sich zum Bilanzstichtag auf 207,7 (31. Dezember 2009: 242,9) Mio. €.

④ MEHRPERIODENÜBERSICHT ZUR FINANZLAGE // IN T€

Kapital	31.12.2006	31.12.2007	31.12.2008	31.12.2009	31.12.2010
Eigenkapital	597.321	691.546	841.075	865.462	922.879
Langfristige Schulden	273.722	899.266	1.093.559	1.119.411	1.366.757
Kurzfristige Schulden	133.367	113.654	185.988	232.177	345.696
Gesamt	1.004.410	1.704.466	2.120.622	2.217.050	2.635.332



④ KENNZAHLEN

	2006	2007	2008	2009	2010
Eigenkapitalrendite (Konzerngewinn bzw. -verlust/Eigenkapital)	21,9 %	16,4 %	17,7 %	6,8 %	9,5 %
ROCE (Stichtag) (EBIT/Capital Employed*)	38,4 %	36,5 %	37,1 %	13,7 %	14,7 %
Liquidität I. Grades (Flüssige Mittel + Wertpapiere/Kurzfr. Schulden)	2,3	7,0	4,5	2,2	2,1
Liquidität II. Grades (Flüssige Mittel + Kurzfr. verfügbare Mittel/Kurzfr. Schulden)	3,0	8,1	5,0	3,2	2,6
Liquidität III. Grades (Kurzfr. Vermögenswerte/Kurzfr. Schulden)	4,8	11,3	6,0	4,3	3,6

* Immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagevermögen abzgl. Investitionszuwendungen zzgl. Nettoumlaufvermögen ohne Finanzmittel und Finanzverbindlichkeiten

INVESTITIONSANALYSE

2010 haben wir den Ausbau unserer weltweiten Produktionskapazitäten wie geplant umgesetzt und insgesamt 216,1 (2009: 293,2) Mio. € in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen investiert. Dabei ist es uns gelungen, das interne Investitionsbudget durch effizienteres Projektmanagement und bessere Einkaufskonditionen signifikant zu unterbieten.

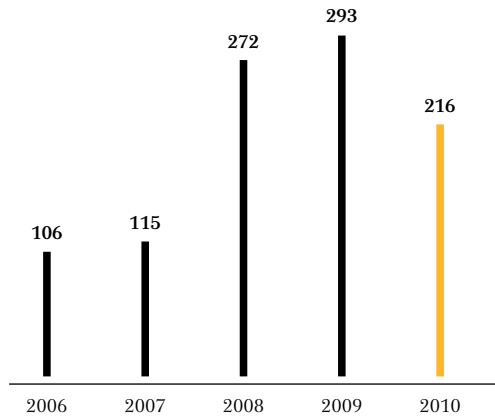
Der Schwerpunkt unserer Investitionstätigkeit lag im Berichtsjahr auf dem Ausbau unserer integrierten Modul-, Zell- und Waferfertigung am Standort Hillsboro/USA (85,6 Mio. €) sowie der Waferfertigung (58,4 Mio. €) und der Modulproduktion (36,2 Mio. €) an unserem deutschen Standort Freiberg. In den Ausbau der Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten investierten wir 14,4 Mio. €. Weiterhin flossen insgesamt 21,5 Mio. € in den Ausbau weiterer Standorte des SOLARWORLD Konzerns.

Im Berichtsjahr ging dem Konzern durch die Erstkonsolidierung der SOLARWORLD AG & SOLAR HOLDING GMBH IN GBR AUERMÜHLE Sachanlagevermögen in Höhe von 39,5 Mio. € zu. ➞ [Auermühle](#) • S. 163 //

Die Investition in die At Equity bewertete Beteiligung QATAR SOLAR TECHNOLOGIES Q.S.C. belief sich auf 25,6 Mio. €. Mit diesem Joint Venture sichern wir uns zukünftig eine weitere Versorgungsquelle mit dem wichtigen Rohstoff Silizium.



④ ENTWICKLUNG DER INVESTITIONEN // IN MIO. €



LIQUIDITÄTSANALYSE

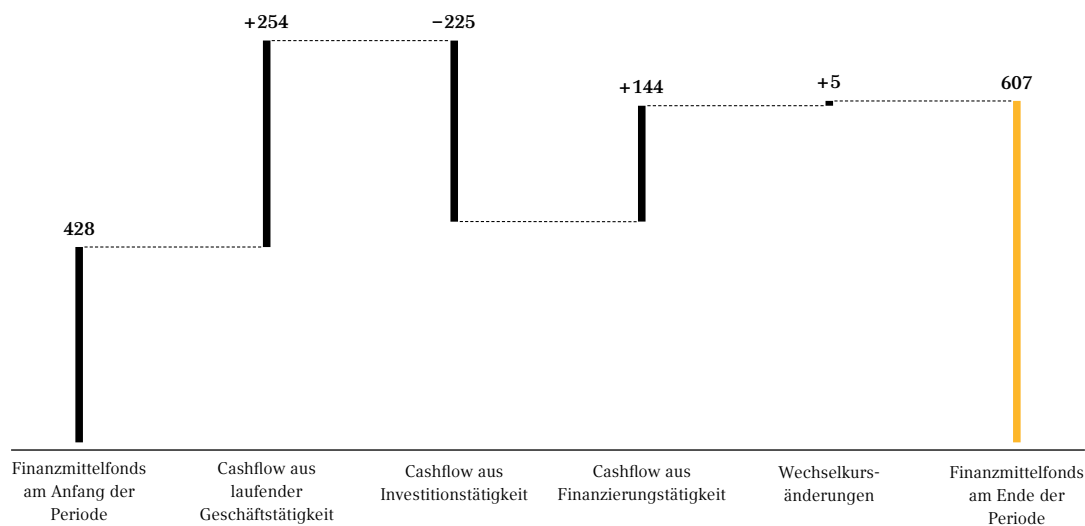
Die flüssigen Mittel, die sich zum Stichtag 31. Dezember 2010 auf 613,5 (31. Dezember 2009: 428,1) Mio. € beliefen, beinhalteten Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, die sich hauptsächlich aus Tages- und Festgeldern zusammensetzen. Darüber hinaus hält die SOLARWORLD kurzfristige finanzielle Vermögenswerte in Höhe von 99,1 (31. Dezember 2009: 81,6) Mio. €.

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit erreichte 254,2 (2009: –33,0) Mio. € und wurde insbesondere durch die Steigerung des operativen Ergebnisses beeinflusst.

Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit betrug –224,9 (2009: 14,5) Mio. €. Er wurde insbesondere durch Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen in Höhe von –242,0 Mio. € geprägt. Darüber hinaus betrugen die Einzahlungen aus Finanzmittelanlagen 10,9 Mio. €, Einzahlungen für den Verkauf von Anlagevermögen 11,9 Mio. € und der Zufluss aus Investitionszuwendungen 3,3 Mio. €. Für den Erwerb der Anteile an einem konsolidierten Unternehmen wurden 9,0 Mio. € gezahlt.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit lag bei 144,1 (2009: 24,9) Mio. €. Er wurde durch die Platzierung einer Anleihe mit einem Volumen von 400,0 Mio. € sowie den Abruf des zweiten Teils der Konsortialkreditlinie in Höhe von 100,0 Mio. € beeinflusst. Gleichzeitig haben wir Finanzkredite in Höhe von –261,9 Mio. € zurückgezahlt. Zudem beinhaltet er Auszahlungen aufgrund von Ausschüttungen und des Erwerbs eigener Aktien in Höhe von –59,5 Mio. €, Zinszahlungen in Höhe von –39,9 Mio. € und Einzahlungen fremder Gesellschafter von Tochtergesellschaften in Höhe von 7,3 Mio. €.

④7 CASHFLOW-ÜBERLEITUNG // IN MIO. €



VERMÖGENSLAGE

VERMÖGENSSTRUKTURANALYSE

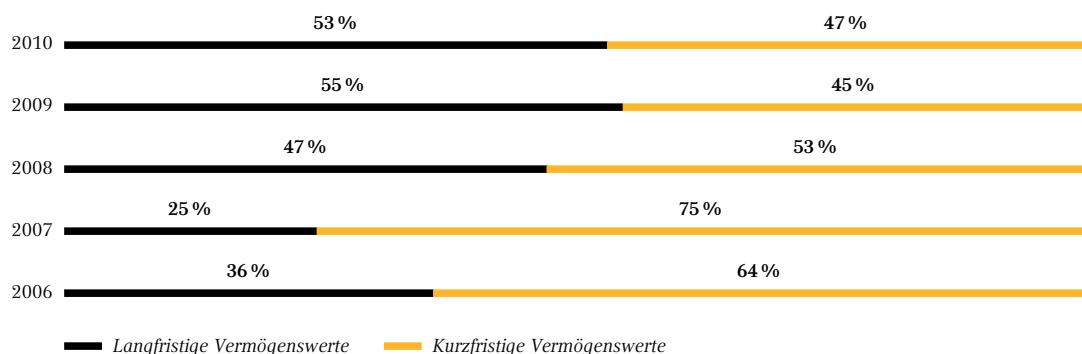
Die Bilanzsumme des SOLARWORLD Konzerns erhöhte sich gegenüber dem 31. Dezember 2009 um 418,2 Mio. € auf 2.635,3 (31. Dezember 2009: 2.217,1) Mio. €.

Die langfristigen Vermögenswerte stiegen um 183,6 Mio. € auf 1.395,1 Mio. €. Dies ist vor allem auf das durch Erweiterungsinvestitionen erhöhte Sachanlagevermögen zurückzuführen. Das Working Capital sank um 21,2 Mio. € auf 428,4 (31. Dezember 2009: 449,6) Mio. €. Dies ist insbesondere Folge eines zum 31. Dezember 2010 um 70,5 Mio. € auf 140,9 Mio. € reduzierten Forderungsbestands. Der Vorratsbestand erhöhte sich im Vergleich zum 31. Dezember 2009 (268,5 Mio. €) auf 337,4 Mio. €. Die innerhalb der Vorräte ausgewiesenen kurzfristigen geleisteten Anzahlungen beliefen sich auf 51,1 (31. Dezember 2009: 54,6) Mio. €. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen stiegen gegenüber dem 31. Dezember 2009 um 29,4 Mio. € auf 113,3 (31. Dezember 2009: 83,9) Mio. €. Die erhaltenen Anzahlungen betrugen zum Bilanzstichtag insgesamt 247,4 (31. Dezember 2009: 276,0) Mio. €.



④ MEHRPERIODENÜBERSICHT ZUR VERMÖGENSLAGE // IN T€

Vermögen	2006	2007	2008	2009	2010
Langfristige Vermögenswerte	362.514	422.725	1.000.856	1.211.471	1.395.086
Kurzfristige Vermögenswerte	641.896	1.281.741	1.119.766	1.005.579	1.240.246
Gesamt	1.004.410	1.704.466	2.120.622	2.217.050	2.635.332



④ KENNZAHLEN

	31.12.2006	31.12.2007	31.12.2008	31.12.2009	31.12.2010
Eigenkapitalquote (Eigenkapital/Bilanzsumme)	59,5 %	40,6 %	39,7 %	39,0 %	35,0 %
Anlagenintensität (Langfr. Vermögenswerte/Bilanzsumme)	36,1 %	24,8 %	47,2 %	54,6 %	52,9 %
Anlagendeckung I. Grades (Eigenkapital/Langfr. Vermögenswerte)	1,6	1,6	0,8	0,7	0,7
Anlagendeckung II. Grades (Eigenkapital + Langfr. Schulden/ Langfr. Vermögenswerte)	2,4	3,8	1,9	1,6	1,6

AUSSERBILANZIELLE FINANZINSTRUMENTE

Außerbilanzielle Finanzinstrumente haben keinen Einfluss auf die Vermögenssituation unseres Konzerns.

NICHT BILANZIERTES VERMÖGEN

Unser Konzern verfügte zum Stichtag 31. Dezember 2010 über kein Vermögen, das nicht finanziell sichtbar wäre.

SONSTIGE IMMATERIELLE WERTE

Unsere internationalen Investoren- und Kapitalmarktkontakte bewerten wir als solide. Wir stärken sie durch eine nachvollziehbare strategische Positionierung und eine transparente Kommunikation.

➔ Investor-Relations-Arbeit erfolgreich fortgeführt • S. 058 //

Verfahrensvorteile im aktuellen und zukünftigen Geschäft generieren wir maßgeblich aus unserer integrierten Forschungs- und Entwicklungsarbeit auf allen Wertschöpfungsstufen. ③ Innovationsziele und -schwerpunkte 2010+ • S. 086 // ➔ Zukünftige Produkte und Dienstleistungen • S. 139 //

Der Ausbau werthaltiger Kundenbeziehungen ist Teil unserer Vertriebsstrategie. Unsere Markenbekanntheit haben wir im Berichtsjahr nochmals steigern können. Damit haben wir einen nachhaltigen Markenwert geschaffen – für uns und unsere Vertriebspartner. ➔ Markenversprechen und -investitionen • S. 072 //



MITARBEITER 2010

Die SOLARWORLD bewegt sich in einem ausgesprochen lebhaften Marktumfeld: Geprägt von zweistelligen Wachstumsraten und gleichzeitig deutlich anziehendem Wettbewerb. Unsere Wachstumsziele können wir nur erreichen, wenn wir leistungsstarke, innovative und engagierte Mitarbeiter für die SOLARWORLD gewinnen und sie langfristig halten. Dies schaffen wir, indem wir als Arbeitgeber attraktiv sind und in Weiterbildung und Entwicklung unserer Mitarbeiter investieren. So können wir weltweit die Personen finden und binden, die fachlich und persönlich zu unserer Unternehmenskultur passen.

QUALITATIVE MITARBEITERENTWICKLUNG FORCIERT. Um das angestrebte Wachstum zu realisieren und Erfolge dauerhaft zu sichern, setzt die SOLARWORLD neben dem Recruiting qualifizierter neuer Mitarbeiter auf die kontinuierliche Förderung und Entwicklung der bereits im Unternehmen beschäftigten Menschen.

Zudem zählt sich unsere aktive Mitarbeiterentwicklung auch in Sachen Motivation aus: Mitarbeiter, die über Handlungs-, Entscheidungs- und Gestaltungsspielraum in ihrer Tätigkeit verfügen, sind zufriedener mit ihrer Arbeitssituation. Und gerade das bieten wir unseren Mitarbeitern – eine offene Arbeitsatmosphäre mit viel Eigenverantwortung und Spielräume, in denen sie ihre Fähigkeiten unter Beweis stellen und sich individuell entwickeln können. Wir haben über die vergangenen Jahre ein breites Spektrum an Fortbildungen und Schulungen aufgebaut.

MIT FÜHRUNGS- UND KOMMUNIKATIONSKULTUR POTENZIALE ERSCHLIESSEN. Aber nicht nur die eigenen Spielräume sind maßgeblich für die Mitarbeiterzufriedenheit, sondern auch die Kompetenz der Vorgesetzten. Deswegen bauen wir unser modular gestaltetes Programm zur Führungskräfteentwicklung aus: Hier werden unseren Führungskräften umfangreiche Kompetenzen für den Führungsalltag und darüber hinaus weitergehende Kenntnisse und Fertigkeiten vermittelt. Ein Trainingsmodul zielt etwa darauf ab, die Führungskraft als Coach und Personalentwickler im eigenen Team zu unterstützen. Es werden z.B. die Rollenverteilung in Teams und die Teamentwicklung thematisiert. Schließlich sind es die Führungskräfte, die als Multiplikatoren die Entwicklung ihrer Teams gestalten, indem sie die Teammitglieder motivieren, deren Potenziale erkennen, fördern und effizient einsetzen.

WERTEBEWUSSTSEIN SCHÄRFEN. Das Führungsverhalten muss im Einklang mit den SOLARWORLD Werten stehen. Dieses Ziel verfolgt der Vorstand mit Aufmerksamkeit. Um die Werte bewusst und explizit zu machen, haben wir von September 2009 bis September 2010 konzernweit Führungskräfte-Workshops durchgeführt, in denen die Teilnehmer die Werte diskutiert, näher beschrieben und das Wertekonzept damit konzernweit validiert haben. In diesem Prozess fungieren unsere Führungskräfte als Multiplikatoren und sind Bindeglied zur Gesamtheit aller Mitarbeiter, so dass über sie auch die Beschäftigten das Wertekonzept des Konzerns beeinflussen und unsere Unternehmenskultur von der Basis wächst.

MITARBEITERZAHL PARALLEL ZUM AUSBAU DER PRODUKTIONSKAPAZITÄTEN GESTIEGEN. 2010 ist die Mitarbeiterzahl konzernweit um 18,9 Prozent auf 2.376 gestiegen. Im Zuge unseres Kapazitätsausbaus haben wir unsere Belegschaft vor allem an unseren größten Produktionsstandorten in Freiberg/Deutschland und Hillsboro/USA erhöht.

50 ENTWICKLUNG DER MITARBEITERZAHLEN // STICHTAGSBEZOGEN ZUM 31. DEZEMBER

Region	2009	2010	+/- absolut
Deutschland	1.341*	1.495**	+154
USA	644	861	+217
Rest der Welt	15	20	+5
Konzern	2.000	2.376	+376

* inkl. 86 Auszubildende

** inkl. 87 Auszubildende

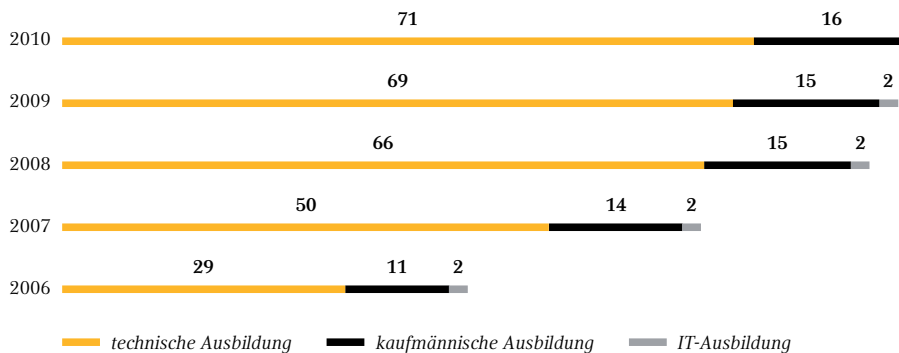
ZEITARBEITSKRÄFTE BEGLEITEN AUSBAUPHASEN. Inklusive unserer Zeitarbeitskräfte arbeiteten im Berichtsjahr 2010 weltweit 3.352 Menschen für den SOLARWORLD Konzern. Über die Zeitarbeit steuern wir unsere Ausbau- und Anlaufphasen und können zudem schnell auf Marktspitzen reagieren. Vor allem in unseren im Ausbau befindlichen US-Produktionen beschäftigten wir im Berichtsjahr eine größere Zahl von Zeitarbeitskräften. Wenn es die Personalstrukturen erlauben, bieten wir qualifizierten und geeigneten Zeitarbeitskräften nach drei Monaten eine Übernahme an. Auch in Freiberg wollen wir möglichst vielen Zeitarbeitskräften einen festen Arbeitsplatz bieten. Insgesamt konnten konzernweit im Berichtsjahr 276 (2009: 36) in eine Festanstellung übernommen werden. Unsere Geschäftspartner im Bereich Zeitarbeitskräfte sind etablierte Unternehmen im Bereich der Zeitarbeit. Die Vergütungs- und Sozialleistungen der Leiharbeitnehmer werden in Deutschland grundsätzlich über Tarifverträge geregelt.

AUS- UND WEITERBILDUNG: INDIVIDUELLE ENTWICKLUNG FÜR GEMEINSAME ERFOLGE. Die persönlichen Entwicklungsperspektiven jedes Einzelnen werden bei der SOLARWORLD in jährlichen Mitarbeitergesprächen diskutiert und entsprechende Fördermaßnahmen eingeleitet. Im Fokus dieser vertraulichen Gespräche steht neben der Entwicklung des Mitarbeiters und den Zielsetzungen für das kommende Jahr auch stets die Zufriedenheit jedes Mitarbeiters. Im Berichtsjahr haben wir in Deutschland ein Konzept für die individuelle Förderung im Bereich der Führungs-, Fach- und Projektablaufbahn entwickelt. Unsere Führungskräfte und Nachwuchsführungskräfte fördern wir mit speziellen Trainingsprogrammen, die wir mit verschiedenen Feedbackformen kombinieren. So stellen wir eine Evaluierung der bereits erzielten Ergebnisse, aber auch der Potenziale sicher. Das SOLARWORLD Führungsfeedback, eine 360-Grad-Bewertung, erfolgte erstmals 2009 für den Vorstand und die Bonner Bereichsleiter. Im Berichtsjahr wurden die Ergebnisse mit jeder Führungskraft besprochen und darauf basierend individuelle Maßnahmen zur Stärkung der Führungskompetenzen entwickelt. Das Führungsfeedback soll zukünftig ca. alle zwei Jahre stattfinden, demnächst auch unter Einbeziehung der Teamleiter.



AZUBIS SETZEN BERUFSWEG BEI SOLARWORLD FORT. Im Berichtsjahr hatten wir 87 Auszubildende. Davon haben 18 (2009: 18) ihre Ausbildung abgeschlossen, 14 erhielten im direkten Anschluss eine Festanstellung (2009: 11).

⑤ **ZAHL DER AUSZUBILDENDEN IM SOLARWORLD KONZERN // ABSOLUT**



Die SOLARWORLD setzt auf hochwertige Ausbildung in kaufmännischen und technischen Berufen. Während ihrer Ausbildung lernen die jungen Mitarbeiter unterschiedliche Unternehmensbereiche kennen und erhalten nach jeder durchlaufenen Etappe ein konstruktives Feedback von ihrem Ausbildungsbeauftragten. Zudem haben sie die Möglichkeit, zusätzlich interne und externe Schulungen zu besuchen, die über rein fachliche Kompetenzen hinausgehende Fähigkeiten („Soft Skills“) vermitteln. Auch Englischkurse bzw. Telefontrainings oder ein Auslandspraktikum bieten wir einem Großteil unserer Auszubildenden an. Einer unserer Auszubildenden zum „Verfahrensmechaniker in der Hütten- und Halbzeugindustrie, Fachrichtung Nichteisenmetallurgie“ wurde im Berichtsjahr sogar als bundesweit „Bester Prüfling“ ausgezeichnet. Neben der klassischen Berufsausbildung stellt die SOLARWORLD zudem Plätze für den praxisorientierten dualen Studiengang „Industriemanagement“ zur Verfügung.

ERFOLGREICHE SYMBIOSE – STUDIUM UND SOLARWORLD. Um junge Menschen mit Potenzialen kennenzulernen, zu fördern und letztendlich für unser Unternehmen zu gewinnen, kooperieren wir mit verschiedenen Hochschulen ☺ *Forschung und Lehre unterstützt • S. 083//* und haben unser Hochschulmarketing im Berichtsjahr noch einmal ausgebaut. Über 150 Studierende konnten bei der SOLARWORLD Praktika zur beruflichen Orientierung im Unternehmen absolvieren, die SOLARWORLD im Rahmen einer studentischen Aushilfstätigkeit kennenlernen oder ihre Abschlussarbeit bei uns schreiben. Dabei entsprechen wir den Prinzipien der Initiative Fair Company: Bei uns arbeiten Praktikanten eigenverantwortlich, sie werden von ihrem Betreuer individuell begleitet und erhalten eine marktübliche Vergütung. Darüber hinaus bieten wir Studierenden Betriebsbesichtigungen sowie Workshops an und sind mit Fachvorträgen in ausgewählten Vorlesungen an den Hochschulen präsent.

Nachwuchskräfte nehmen die SOLARWORLD verstärkt als Wunscharbeitgeber wahr, wie verschiedene im Berichtsjahr veröffentlichte Studien und Rankings belegen: So erreichte die SOLARWORLD beim Universum Student Survey 2010 @ www.universumaward.com den zehnten Platz bei den Naturwissenschaftlern und den 13. bei den Ingenieuren. Beim 2010er-Ranking des trendence Absolventenbarometers belegten wir in der Engineering Edition den 14. (2009: 15.) Platz unter 120 deutschen Unternehmen. So liegen wir in der Beliebtheitsskala noch vor BASF, MTU Aero Engines, Hochtief und RWE. Diese starke Positionierung als Wunscharbeitgeber bei den hochqualifizierten Nachwuchskräften verschafft uns einen Wettbewerbsvorteil auf dem zunehmend umkämpften Markt für Fachpersonal.

NACHWUCHSFÖRDERUNG: JUNIOR-EINSTEIN-AWARD VERLIEHEN. Bereits zum fünften Mal hat die SOLARWORLD im Berichtsjahr den SOLARWORLD Junior-Einstein-Award verliehen. Der Preis ging an den Nachwuchswissenschaftler Dr. Christian Reimann vom Fraunhofer-Institut für Integrierte Systeme und Bauelemente-technologie (IISB) in Erlangen. Der Mineraloge beschäftigte sich in seiner Promotionsarbeit mit der Bildung von Siliziumkristallen und der Vermeidung von Verunreinigungen in der Siliziumschmelze. Dadurch können der Wirkungsgrad von Solarzellen erhöht und Kosten gesenkt werden. Das von Reimann entwickelte Verfahren ist inzwischen als Patent angemeldet.

DEUTSCHLANDS BESTE ARBEITGEBER 2010. Die Mitarbeiter der SOLARWORLD AG nahmen 2009 an der Studie „Deutschlands Beste Arbeitgeber 2010“ des Great Place to Work Institute® teil. Bewertet wurden die Dimensionen Glaubwürdigkeit, Respekt, Fairness, Stolz und Teamorientierung. Die SOLARWORLD konnte sich unter den 235 teilnehmenden Unternehmen auf den 55. (2009: 57.) Platz verbessern. Mit dieser Studie werden ein glaubwürdiges Management, das fair und respektvoll mit den Mitarbeitern umgeht, eine hohe Identifikation mit dem Unternehmen sowie ein starker Teamgeist ausgezeichnet.

Diese guten Arbeitsbedingungen zeigen sich auch in der sinkenden Mitarbeiterfluktuation und den geringen Fehlzeiten im Konzern.

52 MITARBEITERFLUKTUATION // IN PROZENT

	2006	2007	2008	2009	2010
Fluktuationsquote	5,79	6,49	3,56	9,26	8,16
Fehlzeitquote	2,46	2,10	2,55	3,37	3,01



INTERNE KOMMUNIKATION STRATEGISCH AUSGEBAUT. Gerade ein so schnell wachsendes Unternehmen wie die SOLARWORLD kann aufgrund der Komplexität nur durch eine gut funktionierende interne Kommunikation langfristig erfolgreich sein. Im Berichtsjahr haben wir daher den Konzernbereich Interne Kommunikation (IK) strategisch weiterentwickelt. Erste Meilensteine in diesem Zusammenhang: die 2010 gestartete konzernweite Erhebung zur Kommunikationskultur und das im Schulterschluss mit dem Bereich Human Resources entwickelte Kommunikationskonzept für die SOLARWORLD Werte. Darüber hinaus haben wir die Weiterentwicklung des SOLARWORLD Intranets als konzernweites „Information and Collaboration Tool“ in die erste Prozessphase überführt.

Neben diesen Neuerungen prägte die Mitarbeiterzeitschrift „Sunday“ auch 2010 wieder das interne Kommunikationskonzept der SOLARWORLD. Seit jeher ist die Zeitschrift ein wesentliches und beliebtes Instrument im betrieblichen Informationsprozess zwischen den Standorten.

IM INTERNATIONALEN AUSTAUSCH PROJEKTMANAGEMENT ENTWICKELN. Auch der internationale Austausch und damit der grenzüberschreitende Wissenstransfer innerhalb des SOLARWORLD Konzerns wird zielstrebig gefördert. Der standortübergreifende Austausch von Experten (insbesondere Operatoren und Techniker) hat sich fest etabliert und fördert das Zusammenwachsen sowie das gemeinsame Lernen im Konzern im Sinne der Corporate Technology und der Corporate Identity. Um künftig noch schneller und günstiger konzernweite Projekte zu steuern, arbeiteten wir unter Einbezug der Mitarbeiter, die besonderen Bedarf haben, an einem SOLARWORLD spezifischen Projektmanagementstandard, der ab 2011 an allen Standorten umgesetzt werden soll, sowie an einem Train-the-Trainer-Konzept zur Vermittlung von Projektmanagementkompetenzen.

FLEXIBLE ARBEITSZEITMODELLE ERMÖGLICHEN. Es ist ebenfalls Teil unserer Unternehmenskultur, dass die Mitarbeiter Berufs- und Privatleben bei der SOLARWORLD vereinbaren können. So bieten wir eine flexible Arbeitszeitgestaltung in fast allen Bereichen bzw. gestalten auch das Schichtsystem an unseren Produktionsstandorten arbeitnehmerfreundlich. Mitarbeitern mit Kindern oder mit hilfebedürftigen Angehörigen ermöglichen wir Teilzeit- und Home-Office-Modelle, vereinbaren bei Bedarf auch individuelle Lösungen der Arbeitszeitgestaltung. Vor allem unseren Mitarbeitern in den Verwaltungsbereichen bieten wir mobile IT-Anbindungen, so dass sie bei Bedarf räumlich und zeitlich unabhängig arbeiten können.

GESUNDHEIT UND SICHERHEIT. Die Gesundheit unserer Mitarbeiter zu fördern und ihnen einen sicheren Arbeitsplatz zu bieten ist uns ein wichtiges Anliegen, das wir über unser konzernweites Gesundheits- und Sicherheitsmanagement steuern. Gemeinsam mit den zuständigen Behörden, Berufsgenossenschaften und anderen Initiativen arbeiten wir daran, die Arbeitsbedingungen an allen Standorten stetig zu optimieren.

Daneben bietet die SOLARWORLD ihren Mitarbeitern an vielen Standorten Vorsorgemöglichkeiten wie z.B. einen jährlichen Gesundheitstag, ein Inhouse-Rückentraining oder eine subventionierte Kantine, die qualitativ hochwertige und ausgewogene Gerichte anbietet. An unserem Freiburger Produktionsstandort erfolgt eine jährliche Auswertung der Krankenquoten in Zusammenarbeit mit den Krankenkassen, und sofern es die Ergebnisse nahelegen, veranlassen wir entsprechende Maßnahmen.

PROZESSE OPTIMIEREN. Grundsätzlich wird in der SOLARWORLD ein offenes Betriebsklima mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen gelebt, so dass gute Ideen schnell umgesetzt werden. Dabei nutzen viele Kollegen den direkten Kontakt zum Vorstand, um Prozesse und Strukturen zu optimieren. An unseren Produktionsstandorten haben wir ein formales Vorschlagswesen etabliert. In Freiburg/Deutschland reichten Mitarbeiter 2010 insgesamt 246 (2009: 209) Vorschläge ein. Dank der realisierten Vorschläge konnten rund 37.300 (2009: 57.950) € eingespart werden. Hierzu muss jedoch beachtet werden, dass für eine ganze Reihe von Vorschlägen (zum Beispiel zu Prozessen, organisatorischen Abläufen, zum Arbeits-, Gesundheits- und Umweltschutz, etc.) kein direkter rechnerischer Nutzen ermittelt werden kann. Jedoch tragen die umgesetzten Vorschläge absolut zu verbesserten, effizienteren und sicheren Abläufen bei. Kontinuierliche Prozessoptimierung treiben wir auch mit unserem Total Productive Management (TPM) in den USA und auch in Deutschland voran. ➞ Managementinstrumente verknüpfen für eine nachhaltige Entwicklung • S. 031//

MITARBEITER AN DER UNTERNEHMENSENTWICKLUNG BETEILIGEN. Die SOLARWORLD AG beteiligt ihre Mitarbeiter auch finanziell am Unternehmens- und Konzernserfolg. Das Modell gibt es an den Freiburger Standorten bereits seit 2003, dort ist es Bestandteil des Haustarifvertrags. In Bonn erhalten unsere Mitarbeiter seit 2005 zusätzlich zum Gehalt eine erfolgsabhängige Prämie. Auch in den USA bieten wir unseren Mitarbeitern eine Gewinnbeteiligung, die dem deutschen Modell ähnelt. Im Jahr 2010 entfielen auf das gewinnorientierte Beteiligungsmodell konzernweit Personalaufwendungen in Höhe von 17,4 (2009: 9,8) Mio. €. Für leitende Angestellte gibt es zudem einen individuellen Bonusplan. Die Standorte in Südafrika, Singapur und Spanien haben eigene Bonussysteme.

⑤⑨ GEWINNORIENTIERTE MITARBEITERBETEILIGUNG // IN MIO. €

	2006	2007	2008	2009	2010
Beteiligung am Unternehmensgewinn	8,1	10,9	15,0	9,8	17,4

Weitere Informationen zu Mitarbeiterthemen finden Sie unter ☺ [LA1-LA14 • S. N62ff.](#) // sowie unter @ [konzernbericht2010.solarworld.de/nachhaltigkeit/gri-index](#).



NACHTRAGSBERICHT

ANGABE VON VORGÄNGEN VON BESONDERER BEDEUTUNG

SOLARWORLD AG ERREICHT STIMMRECHTSANTEIL VON 93,71 PROZENT AN SOLARPARC AG. Die von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) genehmigte Angebotsunterlage für ein freiwilliges öffentliches Übernahmeangebot der SOLARWORLD AG an die Aktionäre der SOLARPARC AG zum Tausch ihrer Aktien gegen Gewährung einer Stückaktie der SOLARWORLD AG für eine SOLARPARC Aktie wurde am 31. Dezember 2010 veröffentlicht.

Bis zum Ende der letzten Annahmefrist am 17. Februar 2011 wurde das Angebot für 3.914.116 Aktien angenommen. Damit beläuft sich der Stimmrechtsanteil der SOLARWORLD AG an der SOLARPARC AG nach Vollzug des Aktientauschs auf insgesamt 93,71 Prozent. Aufgrund dieser Resonanz auf das Übernahmeangebot kündigte die SOLARWORLD am 22. Februar 2011 an, die geplante Integration der SOLARPARC AG in den SOLARWORLD Konzern umzusetzen und dazu einen vollständigen Rückzug der SOLARPARC AG von der Börse und die Umwandlung in eine GmbH vorzunehmen.

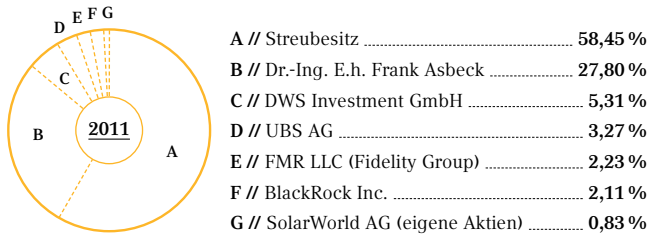
Da die SOLARWORLD AG durch den Vollzug des Aktientauschs die Kontrolle über die SOLARPARC AG ausüben kann, wird die SOLARPARC AG ab 2011 in den Konsolidierungskreis des SOLARWORLD Konzerns voll einbezogen. ➞ Übernahme Solarparc AG • S. 198//

AUSWIRKUNGEN DER VORGÄNGE VON BESONDERER BEDEUTUNG

PROJEKTGESCHÄFT STÄRKEN. Durch die Übernahme der SOLARPARC AG integrieren wir die Expertise der SOLARPARC AG voll in unseren Konzern. Wir können zukünftig die Stärken der SOLARPARC bei der Projektierung und Betriebsführung von Großanlagen nutzen und dadurch unser Geschäft im Bereich internationaler Solarprojekte vertiefen.

Zudem hat sich die Aktionärsstruktur der SOLARWORLD durch den Vollzug des Aktientauschs zum 25. Februar 2011 wie folgt geändert:

54 AKTIONÄRSSTRUKTUR ZUM 25. FEBRUAR 2011



GESAMTAUSSAGE DES VORSTANDS ZUR WIRTSCHAFTLICHEN LAGE ZUM BERICHTSZEITPUNKT

Die wirtschaftliche Lage des Konzerns wird vom Management der SOLARWORLD AG unter Berücksichtigung der sich aus dem Konzernabschluss 2010 ergebenden und oben dargestellter Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage sowie unter Einbeziehung des laufenden Geschäfts 2011 zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernlageberichts als positiv beurteilt.



BERICHT ZUR VORAUSSICHTLICHEN ENTWICKLUNG MIT IHREN WESENTLICHEN CHANCEN UND RISIKEN

RISIKOBERICHT

CHANCEN- UND RISIKOMANAGEMENTSYSTEM

Damit wir den Bestand des Unternehmens sichern, Renditen erwirtschaften und kontinuierlich den Unternehmenswert steigern können, müssen wir unsere Chancen nutzen und gleichzeitig Risiken frühzeitig identifizieren, analysieren sowie entsprechende Maßnahmen umsetzen und Entwicklungen überprüfen. Bereits in der Vergangenheit verfügte der SOLARWORLD Konzern über ein gut entwickeltes Chancen- und Risikomanagementsystem. © Konzernbericht 2009/Risikobericht • S. 116// Die Priorisierung der Chancen und Risiken erfolgt über die Einschätzung der Ergebnisauswirkung und der Eintrittswahrscheinlichkeit. §5 Integration des Chancen- und Risikomanagements in den Konzern • S. 110//

INTERNES KONTROLL- UND RISIKOMANAGEMENTSYSTEM IN BEZUG AUF DEN KONZERN-RECHNUNGSLEGUNGSPROZESS

Ziel des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems im Hinblick auf den (Konzern-) Rechnungslegungsprozess ist es sicherzustellen, dass die Rechnungslegung einheitlich und im Einklang mit den gesetzlichen Vorgaben, den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung und den International Financial Reporting Standards (IFRS) sowie konzerninternen Richtlinien erfolgt und dadurch den Adressaten des Konzernabschlusses zutreffende und verlässliche Informationen zur Verfügung gestellt werden. Hierfür bestehen bei der SOLARWORLD Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen, deren wesentliche Merkmale wie folgt beschrieben werden können:

In der SOLARWORLD AG bzw. dem SOLARWORLD Konzern besteht eine klare Führungs- und Unternehmensstruktur, in der die einzelnen Konzerngesellschaften über ein hohes Maß an Selbstständigkeit und Eigenverantwortung verfügen. Darauf aufbauend werden jedoch die im Hinblick auf den Rech-

nungslegungsprozess wesentlichen Bereiche Finanz- und Rechnungswesen, Controlling und Investor Relations durch entsprechende Abteilungen konzernübergreifend von der SOLARWORLD AG gesteuert.

Die Funktionen und Verantwortlichkeiten der Bereiche Finanz- und Rechnungswesen, Controlling und Investor Relations sind klar getrennt bzw. zugeordnet, wobei durch gegenseitige Kontrollprozesse ein kontinuierlicher Informationsaustausch gewährleistet ist.

Grundlage des internen Kontrollsystems sind neben definierten präventiven und überwachenden Kontrollmechanismen, wie systematischen und manuellen Abstimmprozessen, vordefinierte Genehmigungsprozesse, die Trennung von Funktionen und die Einhaltung von Richtlinien.

Die eingesetzten Finanzsysteme sind durch entsprechende Einrichtungen im EDV-Bereich gegen unbefugte Zugriffe geschützt. Es wird, soweit möglich, Standardsoftware genutzt.

Eine einheitliche Rechnungslegung wird insbesondere durch konzernweit geltende Bilanzierungsrichtlinien und ein standardisiertes Berichtsformat gewährleistet. Die Richtlinien und das Berichtsformat werden von den Mitarbeitern des Konzernrechnungswesens regelmäßig aktualisiert und gepflegt.

Die Konzerngesellschaften erstellen ihre Abschlüsse lokal und übermitteln diese im vorgegebenen Format an das Konzernrechnungswesen. Sie sind für die Einhaltung der Bilanzierungsrichtlinien des Konzerns sowie den ordnungsgemäßen und zeitgerechten Ablauf ihrer rechnungslegungsbezogenen Prozesse und Systeme selbst verantwortlich. Sie werden hierbei im gesamten Rechnungslegungsprozess durch das Konzernrechnungswesen unterstützt.

Die Einhaltung der Bilanzierungsrichtlinien sowie der zeitlichen und prozessualen Vorgaben wird durch das Konzernrechnungswesen überwacht. Neben systemtechnischen Kontrollen werden manuelle Kontrollen und analytische Prüfungshandlungen vorgenommen. Hierbei wird das jeweilige Kontrollumfeld sowie die Relevanz von Bilanzierungssachverhalten im Hinblick auf die Abschlusss Aussagen berücksichtigt.

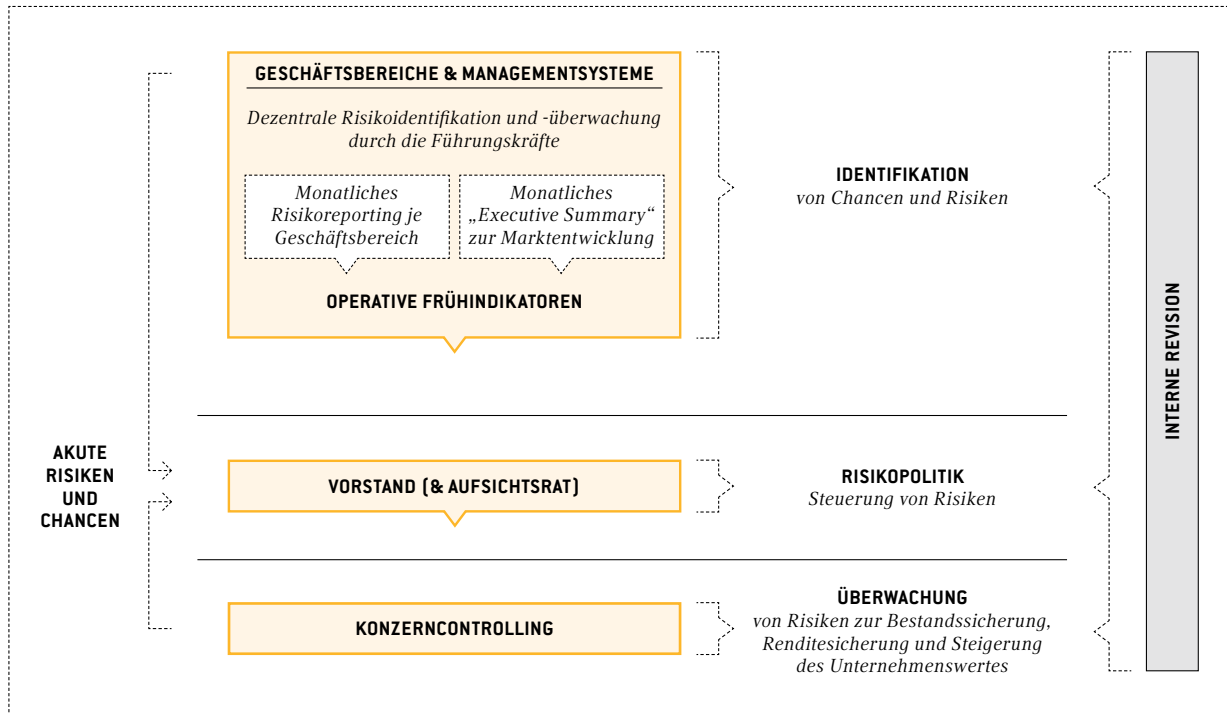
Für spezielle fachliche Fragestellungen und komplexe Bilanzierungssachverhalte fungiert das Konzernrechnungswesen als zentraler Ansprechpartner. Falls erforderlich, wird auf externe Sachverständige (Wirtschaftsprüfer, qualifizierte Gutachter, etc.) zurückgegriffen.

Auf Basis der Daten der Konzerngesellschaften erfolgt die Konsolidierung zentral im Konzernrechnungswesen. Grundsätzlich gilt auf jeder Ebene zumindest ein Vier-Augen-Prinzip.

Unabhängig vom Konzernrechnungswesen erfolgt auf Basis des konzernweiten Berichtswesens durch das Konzerncontrolling eine monatliche Analyse von Plan-/Ist- und Ist-/Ist-Abweichungen, wodurch frühzeitig eine Prüfung von wesentlichen oder unplausiblen Veränderungen durchgeführt wird.



55 INTEGRATION DES CHANCEN- UND RISIKOMANAGEMENTS IN DEN KONZERN



INTEGRATION ALLGEMEINES CHANCEN- UND RISIKOMANAGEMENT IN DIE BESTEHENDE AUFBAU- UND ABLAUFORGANISATION

Der Vorstand legt die Risikopolitik fest und steuert das Unternehmen eng verzahnt mit dem Konzerncontrolling, das für die Risikoüberwachung zuständig ist. In Abwägung des vertretbaren Gesamtrisikos entscheidet der Vorstand (bei bestandsgefährdenden Risiken zusammen mit dem Aufsichtsrat), welche Risiken kontrolliert eingegangen werden, um Chancen nutzen zu können, und welche Risiken über Versicherungen minimiert werden. Alle Geschäftsbereiche und die Managementsysteme aller voll konsolidierten Unternehmen des SOLARWORLD Konzerns sind in das Chancen- und Risikomanagement eingebunden. ➔ 2. Konsolidierungskreis und rechtliche Konzernstruktur • S. 156//

Monatlich erhält der Vorstand über ein standardisiertes Berichtswesen einen Überblick zur aktuellen Risikolage; akute Risiken und Chancen werden ihm unverzüglich mitgeteilt. Dabei tragen die Führungskräfte der Geschäftsbereiche dezentral die Verantwortung für die Risikoidentifikation und -überwachung. Chancen und Risiken aus den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ermitteln wir durch Markt-, Trend- und Wettbewerbsanalysen und berichten darüber in einem monatlichen Executive Summary an den Vorstand. Chancen und Risiken jeglicher Art werden in Vorstandssitzungen und im „Strategy Council“ diskutiert und beraten sowie im Konzernausschuss thematisiert. ➔ Kennzahlenbasierte strategische Konzernsteuerung • S. 030// Im gesamten Prozess gewährleisten ein präziser Workflow und die Kommunikationsrichtlinie der SOLARWORLD die schnelle Weitergabe von Informationen.

RISIKOMANAGEMENTSYSTEM IN BEZUG AUF FINANZINSTRUMENTE

Der SOLARWORLD Konzern unterliegt als international agierender Konzern im Rahmen seiner Geschäftstätigkeit Markt-, Liquiditäts- und Ausfallrisiken hinsichtlich seiner Vermögenswerte, Verbindlichkeiten und zukünftigen Transaktionen. Aufgabe und Ziel des Risikomanagements in Bezug auf Finanzinstrumente ist es, diese Risiken laufend zu überwachen und durch operative und finanzwirtschaftliche Aktivitäten zu begrenzen.

Die Überwachung der verschiedenen Risiken liegt in der Verantwortung der jeweiligen Vorstände und Geschäftsführer der Tochtergesellschaften, die über bestehende und neu auftretende Risiken direkt an den Vorstand der SOLARWORLD AG berichten. Für den Einsatz von und den Umgang mit Finanzinstrumenten bestehen Regelungen, die insbesondere sicherstellen sollen, dass keine wesentlichen Finanztransaktionen ohne Abstimmung mit dem Vorstand der SOLARWORLD AG erfolgen. Derivative Finanzinstrumente werden regelmäßig nur zu Sicherungszwecken abgeschlossen. Finanzrisiken wie Preis-, Währungs- und Zinsrisiken, die sich durch unser internationales Geschäft ergeben, begegnen wir mit Rahmenverträgen, Fristgestaltung und Sicherungsgeschäften. Im Übrigen verweisen wir auf die nachfolgenden Angaben zu den jeweiligen Einzelrisiken und die Angaben im Anhang. ➞ 65b. Grundzüge und Ziele des Finanzrisikomanagements • S. 200//

RATING DES UNTERNEHMENS

Der SOLARWORLD Konzern unterliegt keinem offiziellen externen Rating nach marktüblichen Standards.

EINZELRISIKEN

Legende:

Risikoentwicklung		Fristigkeit der Auswirkungen	
↑	höher als im Vorjahr		
↓	niedriger als im Vorjahr	kurzfristig:	ein bis drei Jahre
→	gleichbleibend zum Vorjahr	mittelfristig:	drei bis fünf Jahre
×	nicht vorhanden	langfristig:	mehr als fünf Jahre

VORBEMERKUNG: Hinsichtlich der Risikoanalyse sowie bei der Angabe von Gegenmaßnahmen unterscheiden wir in der konzerneigenen Produktion nicht nach den berichtspflichtigen operativen Segmenten „Produktion Deutschland“ und „Produktion USA“. Ausnahmen bilden hingegen regional unterschiedlich zu bewertende Risikofaktoren.



56 GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN

<p>→</p> <p>Risiken</p>	<p>1. Finanzkrise und/oder Rezession: erschwerte Finanzierungsbedingungen</p> <p>2. Sinkende Haushaltsstrompreise: späteres Erreichen der Wettbewerbsfähigkeit von Solarstrom; sinkende Investitionsbereitschaft von Privatkunden; verlangsamte Erschließung neuer Märkte</p>
<p>Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)</p>	<p>1. Mittel: Laut Wirtschaftsexperten ist die wirtschaftliche Lage stabiler geworden. Dennoch sieht der Internationale Währungsfonds die stark gestiegene Staatsverschuldung als eine Gefahr, die sich negativ auf den fragilen Bankensektor auswirken könnte. Wir gehen von einem mittleren Risiko hinsichtlich erschwelter Finanzierungen aus, denn es könnte kurzfristig Kreditengpässe für große Investitionsvorhaben geben.</p> <p>2. Niedrig: Da sinkende Kosten der Primärenergieträger auch in der Vergangenheit kaum an die Konsumenten weitergegeben wurden und die Preise aufgrund weiter wachsender Energienachfrage voraussichtlich auch künftig eher steigen werden, schätzen wir das Risiko als niedrig ein. Auch stufen wir das Risiko einer sinkenden Investitionsbereitschaft der Privatkunden als niedrig ein, da weiterhin Kredite im Rahmen von Fördermaßnahmen für Investitionen in Solarstromanlagen gewährt werden und das Zinsniveau historisch niedrig ist.</p>
<p>Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)</p>	<p>1. Gering, kurzfristig: Großprojekte stellen nur einen kleinen Anteil (9 %) unseres Umsatzes dar; ein Rückgang dieser Investitionen würde die SOLARWORLD dementsprechend geringfügig betreffen.</p> <p>2. Mittel, mittelfristig: Haushaltsstrompreise haben mittelfristig Einfluss auf unser Geschäft, da die Endkunden den Strom aus einer eigenen Solaranlage konsumieren oder den Strom über einen Energieversorger beziehen können, d.h. die Stromerzeugungskosten der Solaranlage werden mit den Haushaltsstrompreisen verglichen. Mittel, kurzfristig: Ein Rückgang der Endkundennachfrage könnte eine mittelstarke Beeinträchtigung unseres Konzernumsatzes und unseres Ergebnisses bedeuten.</p>
<p>Gegenmaßnahmen</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Handel: Durch unsere internationale Präsenz streuen wir das Risiko eines Konsumrückgangs über mehrere Märkte. ➔ <i>Zukünftige Absatzmärkte 2011+ • S. 137//</i> • Produktion; Sonstiges: Durch kontinuierliche Kostensenkung und Effizienzsteigerung entlang der gesamten Wertschöpfungskette können wir unsere Preise wettbewerbsfähig gestalten. ➔ <i>Innovationsziele und -schwerpunkte 2010+ • S. 086//</i>

57 POLITISCHE UND REGULATORISCHE RISIKEN

↑	
Risiken	Änderungen von Solarstrom-Fördergesetzen: verlangsamtes Marktwachstum aufgrund von sinkenden bis hin zu entfallenden finanziellen Anreizen in einzelnen Ländern
Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)	Hoch: In einigen Absatzmärkten wie Deutschland, Italien und Frankreich werden die regulatorischen Rahmenbedingungen verstärkt diskutiert, und wir rechnen mit Änderungen ab Mitte 2011 bzw. 2012. ➔ <u>Vergütungssätze für Solarstrom sinken weiter</u> • S. 133//
Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)	Hoch, kurzfristig: Nachfragerückgänge aufgrund veränderter regulatorischer Rahmenbedingungen in einzelnen Regionen können vorübergehend unseren Umsatz und unser Ergebnis beeinträchtigen. Solange die Netzparität in den einzelnen Märkten nicht erreicht ist, wird die SOLARWORLD diesem Risiko ausgesetzt sein.
Gegenmaßnahmen	<ul style="list-style-type: none"> • Handel: Durch unsere internationale Präsenz streuen wir dieses Risiko über mehrere Märkte. ➔ <u>Zukünftige Absatzmärkte 2011+</u> • S. 137// • Segmentübergreifend: Kontinuierliche Kostensenkung und Effizienzsteigerung ermöglichen ein schnelleres Erreichen der Netzparität und damit eine fortschreitende Unabhängigkeit von Förderanreizen sowie eine langfristig wettbewerbsfähige Preisgestaltung. 35 <u>Innovationsziele und -schwerpunkte 2010+</u> • S. 086//

58 RISIKEN AUS DER VERSTÄRKUNG DES WETTBEWERBS

→	
Risiken	Intensivierung des Wettbewerbsdrucks: Trend zur Konsolidierung auf allen Wertschöpfungsstufen der Branche, wachsende Konkurrenz aus Niedriglohnländern, Preiswettbewerb, Überangebot
Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)	Hoch: Mit der Entwicklung des Solarmarkts zu einem Endkundenmarkt steigt der Wettbewerbsdruck deutlich. Der Kampf um Marktanteile bei gleichzeitig weiter steigendem Angebot führt zu immer neuen Preissenkungen im Wafer- und Modulbereich. ➔ <u>Der zukünftige Solarstrommarkt</u> • S. 132//
Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)	Mittel, mittelfristig: Potenzieller Marktanteilsverlust und erhöhter Margendruck infolge des zunehmenden Preiswettbewerbs können sich auf den Umsatz und das Ergebnis negativ auswirken. Aufgrund unserer soliden Marktstellung schätzen wir die Wahrscheinlichkeit, dass dieses Risiko unseren Konzern wesentlich beeinflusst, aber nur als mittelstark ausgeprägt ein.
Gegenmaßnahmen	<ul style="list-style-type: none"> • Handel: Investitionen in den Ausbau der Marke SOLARWORLD; Differenzierung unserer Produkte durch Qualität, Service und Innovationen; Maßnahmen zur Kundenbindung ➔ <u>Markenversprechen und -investitionen</u> • S. 072// • Produktion: Optimierung der Produktion entlang der gesamten Wertschöpfungskette zur Sicherung von Skalenvorteilen und zur Verbesserung unserer Kostenstruktur ➔ <u>Zukünftige Entwicklung der Segmente „Produktion Deutschland“ und „Produktion USA“</u> • S. 136//; Kostensenkung durch Effizienzsteigerung • Produktion: Auslastung der bestehenden und zukünftigen Waferkapazitäten durch den Verkauf unserer Wafer an einen breit gefächerten Kundenkreis sowie durch die interne Veredelung der Wafer hin zum Solarmodul



59 RISIKEN AUS ALTERNATIVEN SOLARSTROMTECHNOLOGIEN

→	
Risiken	Technologischer Durchbruch alternativer Solarstromtechnologien: Substitutionsgefahr für kristalline Technologien
Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)	Mittel: Bei den derzeitigen Siliziumpreisen weisen wenige Hersteller alternativer Solarstromtechnologien Kostenvorteile gegenüber den kristallinen Produzenten auf. Dies gilt vor allem für den Dachanlagenmarkt. Nur wenige der alternativen Hersteller können bereits im industriellen Maßstab produzieren. Außerdem könnten künftige Regulierungsmaßnahmen, Entsorgungsrisiken sowie die Endlichkeit der eingesetzten Ausgangsstoffe wie Cadmium, Tellur und Indium den Markt für diese Technologien begrenzen.
Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)	Mittel, langfristig: Erfolgreiche Wettbewerber könnten unseren Marktanteil schmälern, den Preiswettbewerb erhöhen und somit den Margendruck verstärken. Dies könnte sich auf unseren Umsatz und das Ergebnis negativ auswirken.
Gegenmaßnahmen	<ul style="list-style-type: none">• Produktion; Sonstiges: Kontinuierliche Investitionen in Forschung und Entwicklung zur Effizienzsteigerung und Kostenoptimierung• Produktion; Sonstiges: Regelmäßige, analytische Beobachtung der Entwicklung alternativer Technologien am Markt ☺ <u>Integration des Chancen- und Risikomanagements in den Konzern</u> • S. 110 //

60 RISIKEN AUS DER BESCHAFFUNG

<p>→</p> <p>Risiken</p>	<p>1. Angleichung von Kontrakt- und Marktpreisen für Silizium und sonstige Rohstoffe (Silber, Kupfer, Aluminium, etc.): Einkaufskonditionen weniger vorteilhaft, höhere Beschaffungskosten als Wettbewerber</p> <hr/> <p>2. Lieferengpässe bei Bausatzkomponenten, Hilfs- und Betriebsstoffen: Versorgungssicherheit gefährdet</p>
<p>Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)</p>	<p>1. Mittel: Mit steigendem Siliziumangebot wächst das Risiko, dass die Preise am Markt unter das Niveau von Langfristverträgen fallen. Die konjunkturelle Belebung könnte einen Anstieg der Rohstoffpreise verursachen aufgrund steigender Nachfrage aller Branchen.</p> <hr/> <p>2. Mittel: Die Solarindustrie ist noch eine junge Branche, so dass mit steigendem Marktwachstum Angebotsengpässe bei Lieferanten von industriespezifischen Hilfs- und Betriebsstoffen sowie von Bausatzkomponenten auftreten könnten.</p>
<p>Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)</p>	<p>1. Mittel, kurzfristig: Gleichbleibende oder steigende Beschaffungskosten könnten bei fallenden Wafer- und Modulpreisen eine Margenreduktion verursachen und somit einen negativen Einfluss auf unser Ergebnis haben. Als Großkunde haben wir gute und langfristige Beziehungen zu unseren Lieferanten, die uns Flexibilität bei Nachverhandlungen verschaffen. Somit schätzen wir die Auswirkungen auf unser Geschäft als mittelstark ein. ☞ <i>Beschaffung</i> • S. 066 //</p> <hr/> <p>2. Mittel, kurzfristig: Engpässe bei der Lieferung von Bausatzkomponenten sowie Hilfs- und Betriebsstoffen können unsere Kostenstruktur beeinträchtigen, Produktionsprozesse verlangsamen und dadurch unser Ergebnis reduzieren.</p>
<p>Gegenmaßnahmen</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Produktion; Handel: Ausbau der Lieferantennetzwerke und Pflege der guten, langfristigen Lieferantenbeziehungen ☞ <i>Zukünftige Beschaffung</i> • S. 140 // • Produktion; Handel: Internationales Beschaffungsmanagement sowie Lieferanten- diversifikation steigert Unabhängigkeit von regionalen Engpässen • Produktion; Handel: Einsatz von Alternativprodukten reduziert Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten • Produktion; Handel: Eigene Produktion (z.B. gemeinsam mit Joint-Venture-Partnern) • Produktion; Sonstiges: Kontinuierliche Reduktion des Siliziumbedarfs pro Wattpeak



61 UNTERNEHMENSSTRATEGISCHE RISIKEN

→	
Risiken	<p>1. Fehleinschätzungen zukünftiger Entwicklungen: Investitions- und Technologiefehlentscheidungen, mangelnde Marktakzeptanz für neu entwickelte Produkte</p> <p>2. Industriespionage: zunehmender Markterfolg impliziert interessanteres Zielobjekt für Konkurrenten</p>
Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)	<p>1. Gering: Dank unserer langjährigen Markterfahrung und des Abschlusses wichtiger Partnerschaften sowie strategischer Allianzen schätzen wir den Eintritt dieses Risikos als gering ein.</p> <p>2. Mittel: Steigender Wettbewerbsdruck erhöht das Risiko der Industriespionage.</p>
Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)	<p>Hoch, langfristig: Marktanteils-, Image- und Kapitalverluste aufgrund strategischer Fehlentscheidungen könnten den Konzern in eine wirtschaftliche Schieflage bringen. Mangelnde Akzeptanz für neue Produkte könnte den Umsatz und das Ergebnis beeinträchtigen. Der Verlust geistigen Eigentums kann die Vorreiterrolle schmälern.</p>
Gegenmaßnahmen	<ul style="list-style-type: none"> • Produktion; Sonstiges: Abschluss strategischer Allianzen und Joint Ventures zur Aufteilung des Investitionsrisikos • Sonstiges: Breit aufgestellte Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten sowie Kooperationen mit Hochschulen und Forschungszentren ➔ <i>Innovationsbericht 2010 • S. 082 //</i> • Segmentübergreifend: Trenderkennung am Markt durch Marktanalysen in allen Geschäftssegmenten sowie langfristige Beziehungen mit Kunden, Lieferanten und politischen Entscheidungsträgern. ➔ <i>Chancen- und Risikomanagementsystem • S. 108 //</i> • Segmentübergreifend: Verschärfte Sicherheitsvorkehrungen insbesondere im IT-Bereich

62 AUSFALLRISIKEN

→	
Risiken	Zahlungsunfähigkeit einzelner Kunden: Forderungsausfälle
Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)	Hoch: Durch die steigenden Konsolidierungstendenzen am Markt besteht weiterhin das Risiko, dass Wafer- und Handelskunden zahlungsunfähig werden. Der zusätzliche Druck der Finanzkrise auf die Unternehmen hat sich zwar abgemildert, dennoch schätzen wir dieses Risiko für uns noch als hoch ein.
Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)	Mittel, kurzfristig: Vertragsausfälle und Nicht-Erfüllung von Zahlungsverpflichtungen könnten einen negativen Einfluss auf das Ergebnis haben.
Gegenmaßnahmen	<ul style="list-style-type: none"> • Produktion; Handel: Laufende Überwachung und Analyse des Forderungsbestandes sowie gezielte Abschlüsse von Kreditversicherungen • Produktion; Handel: Vorkasse- bzw. Anzahlungsregelungen

63 ABSATZ- UND PREISRISIKEN

→	
Risiken	1. Steigender Preisdruck und erhöhtes Angebot: sinkende Nachfrage nach unseren Produkten 2. Minderabnahme: Nichterfüllung langfristiger Waferverträge
Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)	1. Mittel: Preis- und Kostendruck am Markt können durch die zunehmende Internationalisierung, die dadurch bedingte höhere Wettbewerbsintensität und die Änderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen in den Kernmärkten (z.B. Deutschland, Italien) entstehen. Dies könnte zu Nachfrageverschiebungen seitens der Kunden führen, deren Kaufentscheidung vorwiegend auf der Verzinsung der Investition beruht. <i>☞ Der zukünftige Solarstrommarkt • S. 132 //</i>
	2. Hoch: Aufgrund der gesunkenen Marktpreise und des gestiegenen Waferangebots ist davon auszugehen, dass 2011 nicht alle Waferkunden ihren vertraglichen Abnahmeverpflichtungen nachkommen bzw. Nachverhandlungen verlangen werden.
Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)	Mittel, kurzfristig: Keiner unserer Kunden im Wafergeschäft oder Handel ist für mehr als zehn Prozent unseres Umsatzes verantwortlich. Absatz- und Vertragsausfälle könnten sich dennoch negativ auf Ergebnis und Auftragslage auswirken und zum Aufbau von Vorratsbeständen führen. Bei Stornierung langfristiger Verträge würden die bereits geleisteten Kundenanzahlungen seitens der SOLARWORLD AG einbehalten.
Gegenmaßnahmen	<ul style="list-style-type: none"> • Produktion: Schaffung von Kapazitäten (weitere vertikale Integration), um nicht abgerufene Wafermengen in der eigenen Wertschöpfungskette zu SOLARWORLD Markenmodulen weiterverarbeiten zu können • Handel: Weiterer Markenausbau und Positionierung als Qualitätsanbieter mit dem Ziel der Kundenbindung sowie Risikostreuung (z.B. allein am Vertriebsstandort Bonn ca. 1.000 Kunden, d.h. internationale Systemintegratoren, Fachgroßhändler und Installateure)



64 PERSONALRISIKEN

↑

Risiken	Engpass an qualifizierten Fach- und Führungskräften: Schwierigkeiten bei der Besetzung von Schlüsselpositionen
Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)	Mittel: Die Verfügbarkeit qualifizierter Fach- und Führungskräfte auf dem Arbeitsmarkt ist rückläufig, während der Wettbewerb um Talente zunimmt. In Zukunft kommen außerdem demografische Herausforderungen auf uns zu. Aufgrund unserer Reputation als guter Arbeitgeber und des verstärkten Personalmarketings schätzen wir dieses Risiko aber nur als mittelstark ein. Zudem ist durch das Wachstum der Solarbranche das Interesse an unserer Branche und speziell an der SOLARWORLD im Arbeitsmarkt gestiegen.
Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)	Mittel, mittelfristig: Potenzielle Reduktion des Technologievorsprungs und des Unternehmenswachstums aufgrund von Fachkräftemangel kann sich auf Umsatz und Ergebnis negativ auswirken.
Gegenmaßnahmen	<ul style="list-style-type: none"> • Segmentübergreifend: Gezielte, bedarfsorientierte Kompetenzentwicklung unserer Mitarbeiter • Segmentübergreifend: Stärkung der Arbeitgeberattraktivität ➔ <i>Mitarbeiter 2010 • S. 100 //</i> • Segmentübergreifend: Hochschulmarketing, Forschungsk Kooperationen ➔ <i>Mitarbeiter – zukünftige Entwicklung • S. 140 //</i> • Segmentübergreifend: Mitarbeitermotivation durch starke Führungs- und Unternehmenskultur, Arbeitszeitmodelle und gewinnorientierte, variable Vergütungssysteme • Segmentübergreifend: Definition von Stellvertretungen im Rahmen unseres Qualitätsmanagementsystems.

65 IT-RISIKEN

→

Risiken	Störungen im Betrieb der IT-Systeme und der Netzwerke: Gefährdung der Datensicherheit und Arbeitsunterbrechungen an den Standorten weltweit
Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)	Mittel: Die IT-Systeme werden regelmäßig gewartet und die Sicherheitsstandards werden regelmäßig überprüft und verbessert.
Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)	Mittel, langfristig: Unterbrechung von Produktions- und Arbeitsabläufen könnte zu Produktivitätseinbußen führen.
Gegenmaßnahmen	<ul style="list-style-type: none"> • Segmentübergreifend: Regelmäßige Investitionen in Updates sowie Soft- und Hardwaresysteme; aktuelle Virenprogramme sowie Firewalls reduzieren das Risiko von Virenbefall und Hackerangriffen; zertifizierte Systeme erhöhen Sicherheit und Zuverlässigkeit; Verschlüsselung schützt unsere Daten. • Segmentübergreifend: Trennung der IT-Systeme von Produktion und Verwaltung zur Risikominimierung möglicher Ausfälle • Segmentübergreifend: Regelmäßige, mehrfach tägliche Datensicherungen

66 LIQUIDITÄTSRISIKEN

→	
Risiken	<p>1. Schwierigeres Umfeld für Refinanzierungsmaßnahmen: erschwelter Zugang zu Kreditmärkten für die Solarindustrie; steigende Finanzierungskosten durch Ausweitung der Zinsspreads und Laufzeitverkürzung bei der Kreditvergabe</p> <p>2. Nicht-Erreichung von Finanzkennzahlen: Kündigung von Fremdkapitalmitteln</p>
Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)	<p>1. Gering: Wir schätzen das kurzfristige Risiko für uns aufgrund unserer langfristigen Kreditverträge sowie unserer hohen Liquidität als gering ein. Sollte sich die Lage im Kreditgeschäft mittel- bis langfristig nicht entspannen, müssten wir bei weiteren Finanzierungsmaßnahmen von Spread-Ausweitungen ausgehen.</p> <p>2. Gering: Im Geschäftsjahr wurden die Finanzkennzahlen regelmäßig deutlich überschritten</p>
Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)	<p>1. Mittel, mittelfristig: Erschwerte Kreditzusagen hätten einen mittelschweren negativen Einfluss auf die Finanzierungsmöglichkeiten unserer Ausbaupläne.</p> <p>2. Mittel, mittelfristig: Vorzeitiger Refinanzierungsbedarf bei potenziell schlechteren Konditionen</p>
Gegenmaßnahmen	<ul style="list-style-type: none"> • Segmentübergreifend: Diversifizierung und Ausbau der Kapitalbasis unseres Konzerns durch abgeschlossene Kapitalmaßnahmen in den vergangenen Jahren. ➞ <i>Liquiditätsanalyse</i> • S. 096 // • Segmentübergreifend: Platzierung einer Anleihe über 400 Mio. € am Kapitalmarkt Anfang 2010 ➞ <i>Liquiditätsanalyse</i> • S. 096 // • Segmentübergreifend: ➞ <i>65e. Liquiditätsrisiken</i> • S. 202 //

67 SONSTIGE FINANZWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN

↑	
Risiken	Währungs-, Zins- und Preisrisiken
Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)	Mittel bis hoch: Durch die Beschaffung von Rohstoffen, insbesondere in US-Dollar, sowie den Verkauf von US-Produkten in anderen Währungsräumen sind wir Währungsrisiken ausgesetzt. Als international tätiges Unternehmen sind wir auch von Zins- und Preisrisiken betroffen.
Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)	Mittel, langfristig: Einfluss auf das Finanzergebnis unserer Geschäftstätigkeit. Dank der proaktiven, regelmäßigen, sorgfältigen Prüfung unserer finanzwirtschaftlichen Instrumente schätzen wir diese Risiken als kontrollierbar ein.
Gegenmaßnahmen	<ul style="list-style-type: none"> • Segmentübergreifend: Gezielter Einsatz von derivativen und nicht derivativen Finanzinstrumenten ➞ <i>65. Finanzinstrumente</i> • S. 199 //



68 RECHTLICHE RISIKEN

→	
Risiken	Rechtsrisiken: Vielfältige steuerliche, wettbewerbs-, patent-, kartell-, marken- und umweltrechtliche Regelungen im Rahmen unserer internationalen Geschäftstätigkeit, die bei Verletzung Kosten verursachen können
Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)	Gering: SOLARWORLD sind derzeit keine Risiken aus Rechtsstreitigkeiten, Patentverletzungen sowie weitere rechtliche Risiken, die die geschäftliche Lage unseres Unternehmens erheblich beeinflussen könnten, bekannt.
Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)	Mittel, langfristig: Rechtsstreitigkeiten könnten sich auf das Ergebnis unserer Geschäftstätigkeit durch Bindung von Finanzmitteln, Gefährdung unserer Reputation und Marke sowie Verlust von materiellem und immateriellem Unternehmenseigentum auswirken.
Gegenmaßnahmen	<ul style="list-style-type: none"> • Segmentübergreifend: Integrierte rechtliche Beratung von spezialisierten externen Rechtsexperten • Segmentübergreifend: Befolgung strenger Qualitäts- und Sicherheitsstandards im Konzern

69 GEWÄHRLEISTUNGS- UND SONSTIGE HAFTUNGSRisiken

→	
Risiken	<p>1. Gewährleistungsrisiken: Gewährung einer Garantie mit einer Laufzeit von 25 Jahren auf die von uns vertriebenen Solarmodule. Seit dem 1. Januar 2010 handelt es sich um eine lineare Leistungsgarantie.</p> <p>2. Sonstige betriebsübliche Haftungsrisiken (z.B. Produktsicherheit)</p>
Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)	<p>1. Gering: Aufgrund der sorgfältigen Prüfung unserer Prozess- und Produktqualität schätzen wir das Risiko der Inanspruchnahme unserer Produktgarantie als gering ein.</p> <p>2. Gering: Dank der proaktiven und regelmäßigen Kontrolle hinsichtlich Gefahren-, Sicherheits- und Arbeitsschutz an unseren Standorten schätzen wir den Eintritt solcher Risiken als gering ein.</p>
Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)	<p>1. Mittel, langfristig: Potenzielle negative Auswirkungen auf unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage im Garantiefall</p> <p>2. Mittel, langfristig: Produktionsausfall, Verlust von Vermögenswerten, potenzielle Schadensersatzansprüche</p>
Gegenmaßnahmen	<ul style="list-style-type: none"> • Segmentübergreifend: Bilanzielle Risikovorsorge für unsere Gewährleistungsgarantie durch Bildung einer Rückstellung (→ 58. Lang- und kurzfristige Rückstellungen • S. 195// • Segmentübergreifend: Absicherung sonstiger Risiken durch einen umfangreichen Versicherungsschutz mit marktüblichem Konzept; regelmäßige Überprüfung der Deckungskonzepte unserer Risiken auf Grundlage von Standortbesichtigungen; Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen sowie freiwillige Einhaltung von darüber hinausgehenden Standards (z.B. ISO 9001 und ISO 14001, Verhaltenskodizes) • Segmentübergreifend: Prüfung der Reklamationen und Verbesserung der Produktqualität

70 UMWELT- UND SONSTIGE RISIKEN

→	
Risiken	<p>1. Umweltrisiken: höhere Versicherungssummen aufgrund häufigerer Unwetter/Brände/ Dürreperioden bedingt durch den fortschreitenden Klimawandel; Ahndung von Zuwiderhandlungen gegen Umweltschutzgesetze</p> <p>2. Konflikte mit Stakeholdern: z.B. wegen Belästigung von Anwohnern durch Lärm und Lichtabstrahlung in direkter Nähe der Produktionsstätten</p>
Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)	<p>1. Hoch: Klimaexperten prognostizieren eine Zunahme extremer Wetterereignisse. (Vgl. „Climate Change 2007“, IPCC Fourth Assessment Report) Gering: Straf- bzw. Ausgleichszahlungen sind weniger wahrscheinlich, da wir über unser Umweltmanagementsystem dafür sorgen, dass die Standards eingehalten werden.</p> <p>2. Gering: Die Anzahl der Stakeholder ist groß, die Bedürfnisse mannigfaltig. Da wir aber einen direkten Austausch mit unseren Stakeholdern ermöglichen, reduzieren wir die Eintrittswahrscheinlichkeit.</p>
Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)	<p>1. Gering, mittelfristig: Mögliche Schäden durch häufiger auftretende Unwetter/Brände oder Kosten im Zuge von Dürreperioden und Überschwemmungen betreffen uns nicht mehr als andere Unternehmen. Mittel, mittelfristig: Straf- bzw. Ausgleichszahlungen könnten sich auf die Finanzen des Unternehmens negativ auswirken.</p> <p>2. Mittel, langfristig: Sofern es zu ernsthaften Konfrontationen mit Stakeholdern kommen sollte, könnte sich dies sehr langfristig auf das Unternehmen (über Imageschaden und Folgekosten) auswirken.</p>
Gegenmaßnahmen	<ul style="list-style-type: none">• Segmentübergreifend: Derzeitige Risiken sind durch unseren Versicherungsschutz weitgehend abgedeckt• Segmentübergreifend: Weiterentwicklung unseres Umweltmanagementsystems• Segmentübergreifend: Stakeholder-Dialog, etwa über den Austausch mit Anwohnern bei Nachbarschaftstreffen und die gemeinsame Erarbeitung von Maßnahmen z.B. zur Reduzierung von Lärm und Lichtabstrahlung



GESAMTAUSSAGE DES VORSTANDS ZUR RISIKOSITUATION DES KONZERNS

Nach unserer Einschätzung sind die beschriebenen Risiken beherrschbar, und der Fortbestand des SOLARWORLD Konzerns ist zum Zeitpunkt der vorliegenden Berichterstattung nicht gefährdet. Dies gilt sowohl für die Einzelgesellschaften als auch für den Konzern. Die sich aus den verdichteten Einzelrisiken ergebende Gesamtrisikolage hat sich gegenüber dem Vorjahr insbesondere aufgrund des steigenden Wettbewerbsdrucks sowie der potenziellen Änderungen der regulatorischen Rahmenbedingungen verändert. Im Zusammenhang mit den genannten Einzelrisiken sowie unter der Prämisse eines weiterhin stabilen Markts ergeben sich keine negativen Abweichungen der im Prognosebericht dargestellten Entwicklungen.

Aus heutiger Sicht erwarten wir keine grundlegende Veränderung der beschriebenen Risikolage für das kommende Geschäftsjahr.

⑦ BESTANDSGEFÄHRDENDE RISIKEN

x	
Risiken	Risiken, die den Fortbestand des SOLARWORLD Konzerns gefährden
Eintrittswahrscheinlichkeit	Aus Sicht des Managements ist keine konkrete Entwicklung erkennbar, welche die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des SOLARWORLD Konzerns für die Zukunft wesentlich und nachhaltig beeinträchtigen könnte.
Auswirkung	Negativer Einfluss auf die Ergebnisse unserer Geschäftstätigkeit, Gefährdung des Fortbestands
Gegenmaßnahmen	Unser Chancen- und Risikomanagementsystem beobachtet externe und interne Entwicklungen, um rechtzeitig agieren zu können.

Den Fortbestand des SOLARWORLD Konzerns gefährdende Risiken sind derzeit nicht erkennbar.

„Von Kanada bis Chile sehe ich ein schnelles Wachstum der Solarmärkte. Mehr und mehr Menschen erkennen, dass dies nicht erst eine Technologie von morgen ist, sondern schon die von heute.“

Kevin W. Kilkelly

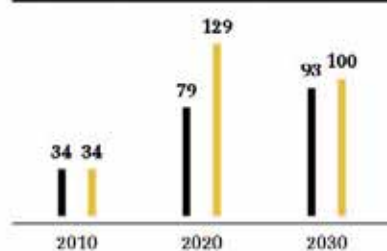
— KEVIN KILKELLY // PRESIDENT DER SOLARWORLD AMERICAS, CAMARILLO/USA



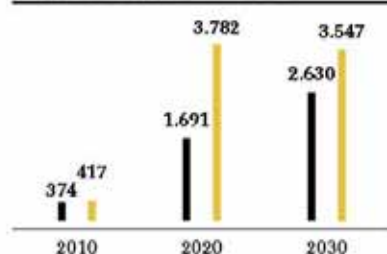
WELTWEIT

— Standard — Optimistisch

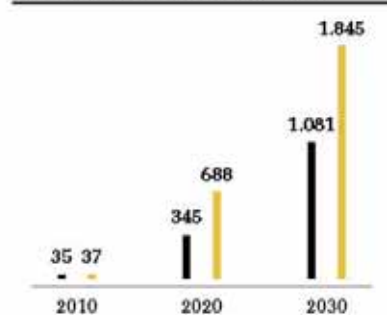
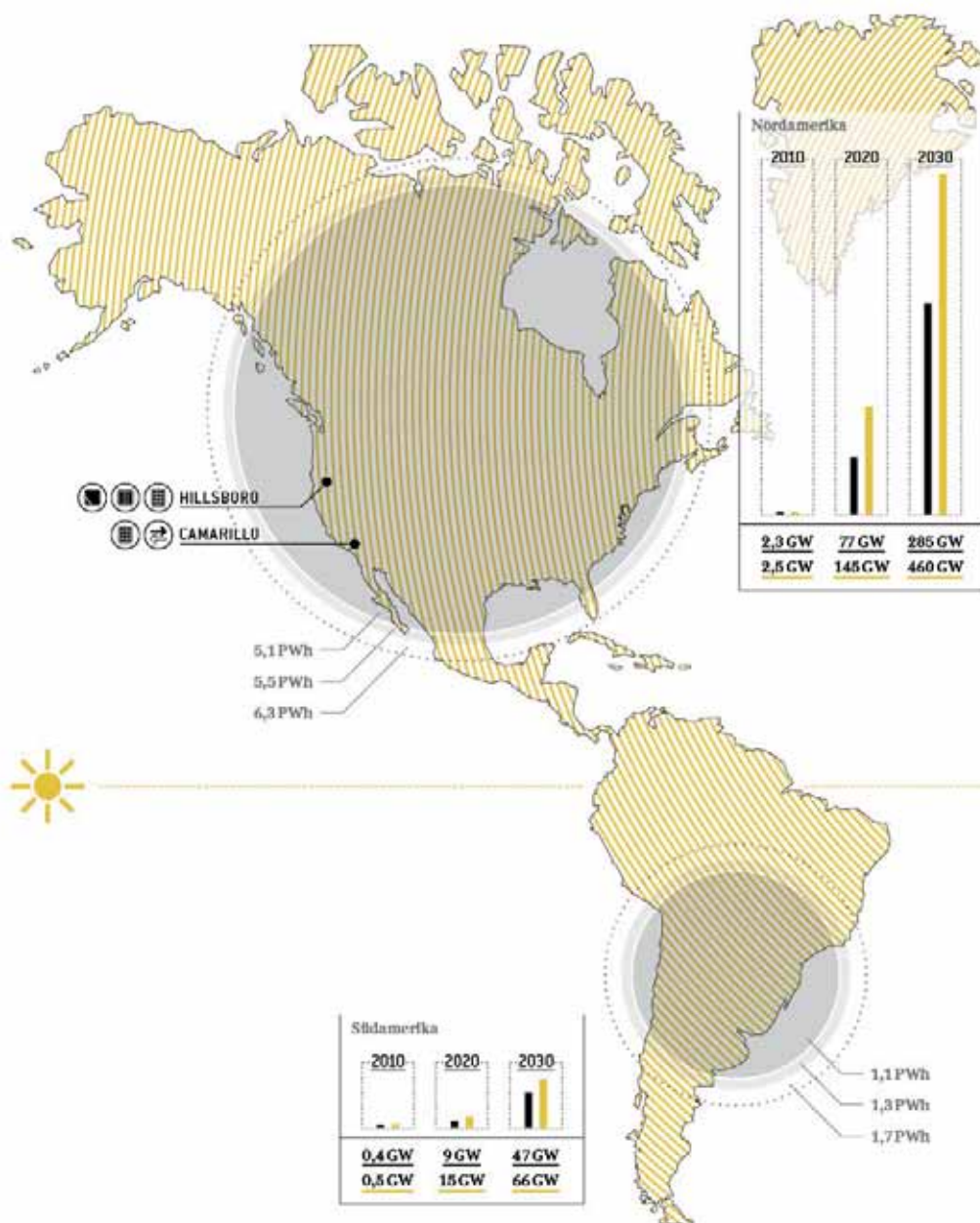
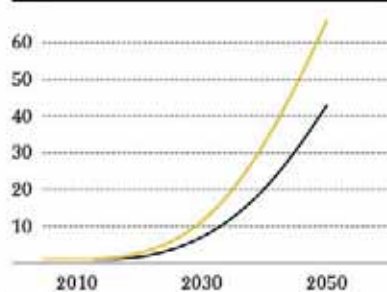
INVESTITIONSVOLUMEN // IN MRD. €

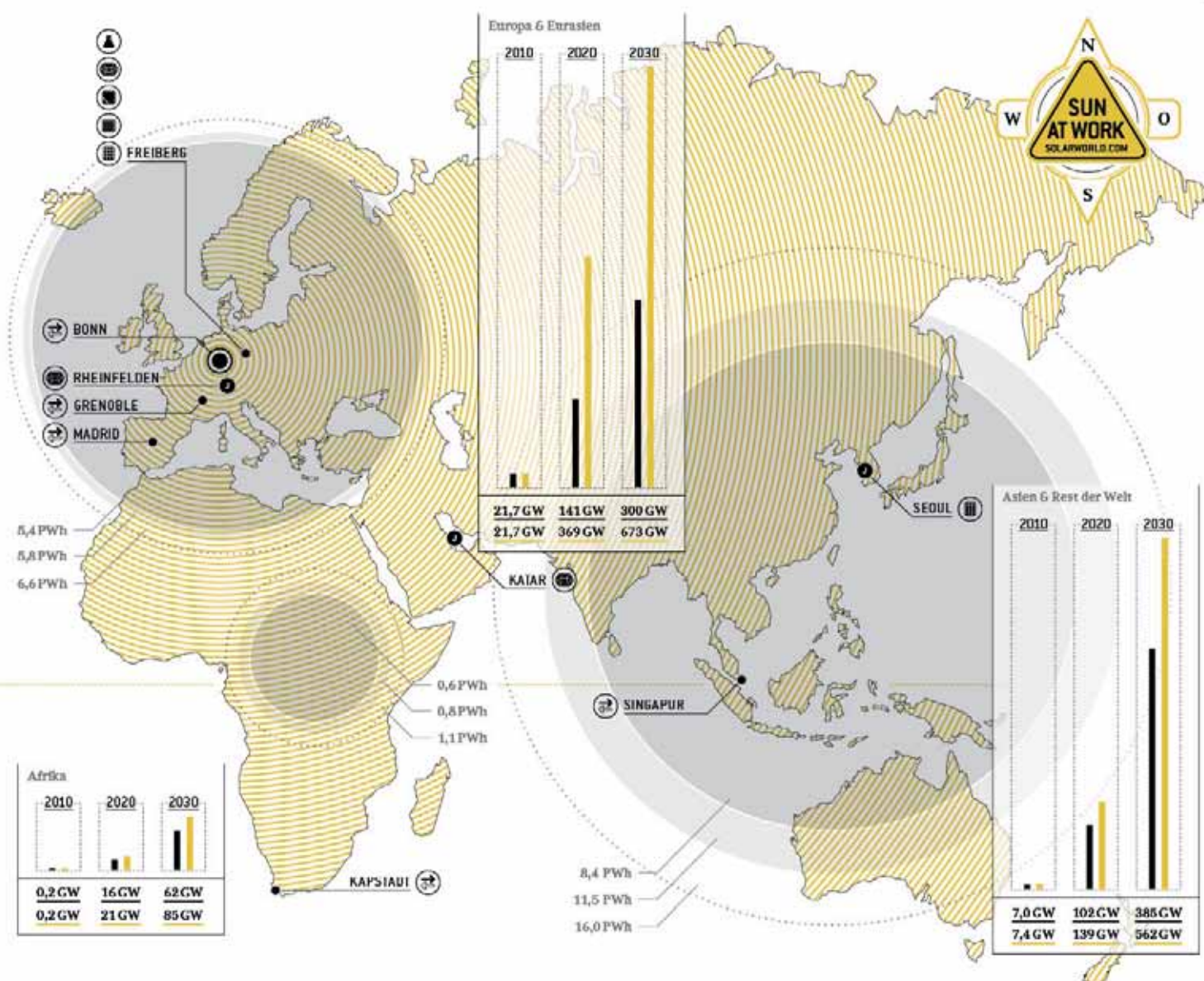


ARBEITSPLÄTZE // IN TAUSEND



INSTALLIERTE LEISTUNG // IN GW

CO₂-REDUKTION // IN MRD. TONNEN



ZUKÜNFTIGE SOLARMÄRKTE

HAUPTSITZ

STANDORTE

JOINT VENTURE

FORSCHUNG & ENTWICKLUNG

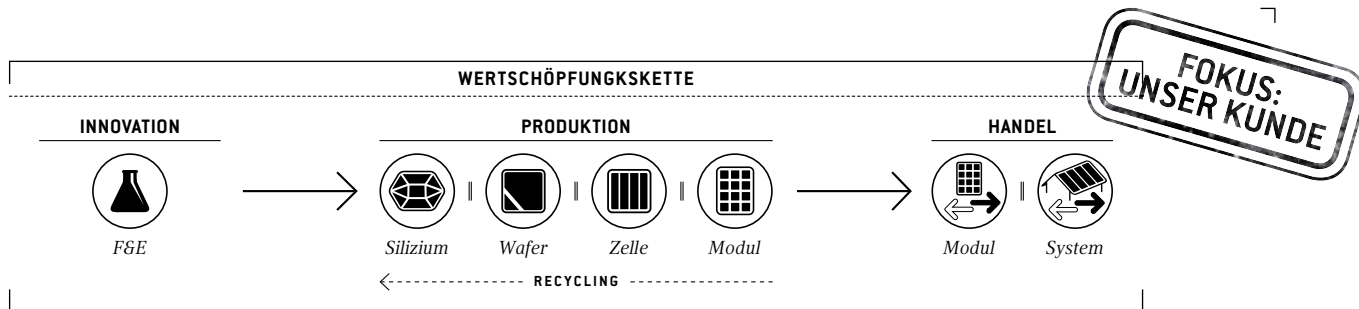
ROHSTOFF-GEWINNUNG

WAFER-FERTIGUNG

SOLARZELLEN-FERTIGUNG

SOLARMODUL-MONTAGE

HANDEL



— KONTINUITÄT IN DER GESCHÄFTSPOLITIK IN DEN FOLGENDEN ZWEI GESCHÄFTSJAHREN

Als Antwort auf die wachsenden Endkundenmärkte werden wir 2011 und 2012 unsere Produktionskapazitäten vom Wafer über die Zelle bis zum Modul steigern und unsere internationale Marktposition darüber festigen. Dabei wird insbesondere die konzernweite Modulkapazität bis Ende 2011 deutlich auf 1,4 GW erweitert. Wir werden unser Wachstum organisch gestalten. Unsere Standortpolitik wird sich weiter auf die integrierten Fertigungen Freiberg/Deutschland, Camarillo/USA und Hillsboro/USA sowie Seoul/Südkorea konzentrieren. Das senkt unsere Komplexitätskosten, und wir profitieren von der logistischen Nähe zu den Märkten Europas und Nordamerikas.

Wachstumspotenziale in erweiterten Geschäftsfeldern eröffnen sich für uns im solaren Großanlagengeschäft: Durch die Übernahme der SOLARPARC AG werden wir das Projektgeschäft sukzessive ausbauen. ➞ *Nachtragsbericht* • S. 106// Ab Ende 2012 werden wir unsere konzernweiten Siliziumkapazitäten im Rahmen des neu gegründeten Joint Ventures QATAR SOLAR TECHNOLOGIES Q.S.C. erweitern. Darüber hinaus eröffnen wir uns damit die Möglichkeit des Zugangs in neue Märkte auf der Arabischen Halbinsel.

Wir arbeiten kontinuierlich an der Optimierung unserer Prozesse, um fortlaufend Kosten zu senken und die Qualität unserer Produkte nochmals zu steigern. In erweiterten Geschäftsfeldern, wie etwa der Speichertechnologie, werden wir in Kooperation mit erfahrenen Partnern zusammenarbeiten. Unsere Investitionen in den Markenausbau wollen wir ebenfalls fortsetzen.

Neue Märkte sondieren wir aufmerksam, denn wir planen, den relativen Umsatzanteil unseres konzernweiten Auslandsgeschäfts deutlich zu steigern.

Bei entsprechenden Chancen werden wir neue strategische Geschäftsfelder prüfen, um unsere Vision einer sauberen, sicheren, unerschöpflichen und fairen Energieversorgung der Zukunft voranzutreiben. ➞ *Strategie und Handeln* • S. 027//

PROGNOSEBERICHT 2011+

127

CHANCEN

CHANCEN AUS DER ENTWICKLUNG DER RAHMENBEDINGUNGEN

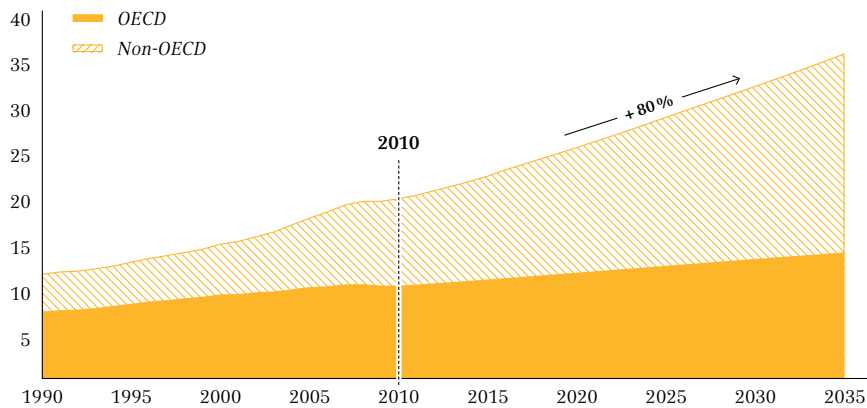
ENERGIENACHFRAGE STEIGT WEITER. Die für die nächsten Jahrzehnte erwartete rasant steigende Energienachfrage eröffnet uns weltweit neue Absatzmärkte. ⁽⁷⁴⁾ Erwartete Entwicklung des Weltstrombedarfs • S. 128// Solarenergie im Verbund mit weiteren erneuerbaren Energiequellen ist die Antwort auf die globale Energie- und Ressourcenknappheit sowie den fortschreitenden Klimawandel. Durch unsere rechtzeitig global ausgebauten, guten Vertriebsstrukturen werden wir unsere Marktpräsenz nicht nur in den heute wichtigen Absatzregionen, sondern auch in zukünftigen, bisher kaum erschlossenen Wachstumsmärkten wie Asien, Afrika, Lateinamerika und der pazifischen Region stärken können.

SOLARWORLD PROFITIERT VON CHANCEN DER SOLARENERGIE. Dank unserer geplanten Kapazitätserweiterung und des damit verbundenen Anstiegs der Produktionsmengen wird die SOLARWORLD in der Lage sein, mit dem internationalen Solarmarkt zu wachsen und die steigende Nachfrage nach klimafreundlichen und nachhaltigen Stromtechnologien zu bedienen. ⁽⁷⁵⁾ Erwartete Entwicklung des globalen Solarmarkts • S. 128// So können wir unseren Umsatz und Absatz steigern. Mit unseren Innovationsmaßnahmen in der Entwicklung von Produkten und Prozessen treiben wir das zeitnahe Erreichen der Netzparität voran. Wir gehen davon aus, dass sich mit dem Erreichen der jeweiligen Netzparität das Marktpotenzial für Solarprodukte vervielfachen wird, da dann Solarstromtechnologie auch in Regionen ohne Fördermechanismen wirtschaftlich höchst interessant wird. ⁽⁷⁶⁾ Erreichung der Netzparität in den wichtigsten Solarmärkten • S. 128//



74 ERWARTETE ENTWICKLUNG DES WELTSTROMBEDARFS // IN BILL. KWH

Quelle: International Energy Outlook 2010, EIA



STROMBEDARF

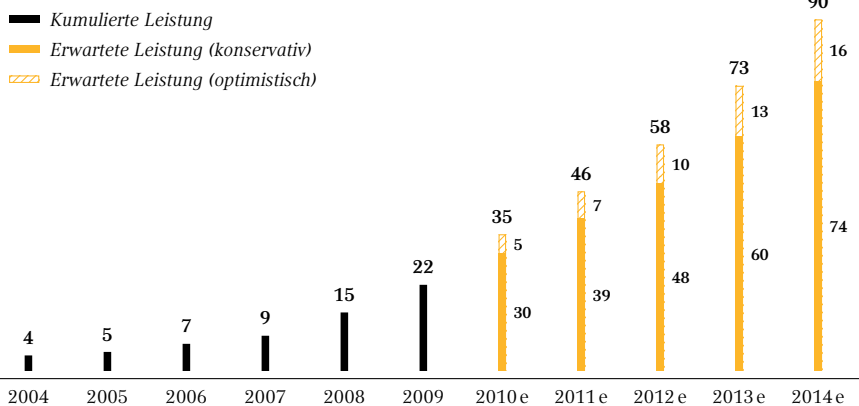
Bis zum Jahr 2035 soll der Strombedarf weltweit um rund 80 Prozent wachsen. Besonders stark wird der Anstieg in den Nicht-OECD-Ländern sein.

Aktuell haben 1,5 Milliarden Menschen weltweit keinen Stromzugang, weitere zwei Milliarden verfügen nur über einen eingeschränkten Zugang.

Der wachsende Energiebedarf eröffnet neue Märkte. Vor allem für den Solarstrom, der dezentral und nachhaltig gewonnen werden kann, ergeben sich hieraus große Chancen.

75 ERWARTETE ENTWICKLUNG DES GLOBALEN SOLARMARKTS // IN GW

Quelle: EPIA, 2010

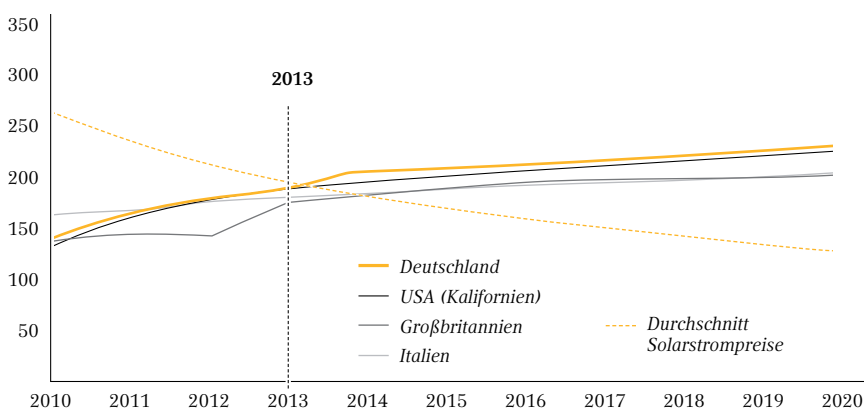


KLIMASCHUTZ

Das aktuelle Energieversorgungssystem ist sehr treibhausgasintensiv. Rund 40 Prozent der energiebezogenen Emissionen sind auf den Stromsektor zurückzuführen (zum Vergleich: Verkehr 23 Prozent). Dementsprechend gibt es bei der Stromherstellung hohe Einsparpotenziale. Solarstrom, der besonders klimafreundlich gewonnen werden kann, ist eine mögliche Alternative, um langfristig die Energieversorgung umweltfreundlicher zu gestalten. So steigen jedes Jahr die Investitionen in den Solar-sektor – das politische und gesellschaftliche Interesse an Solarenergie als zukünftige Energiequelle wächst.

76 ERREICHUNG DER NETZPARITÄT IN DEN WICHTIGSTEN SOLARMÄRKTEN // IN €

Quelle: Ernst & Young, 2010



WIRTSCHAFTLICHKEIT

Dank Skalen- und Mengeneffekten sowie des technischen Fortschritts senkt die Solarindustrie kontinuierlich ihre Kosten. Dadurch wird der Weg zur Netzparität verkürzt. Gleichzeitig steigen die Preise für konventionell produzierten Strom.

In den wichtigsten solaren Kernmärkten wie Deutschland, Italien und den USA dürfte Solarstrom auch ohne Förderung bereits 2013 mit den Preisen für konventionellen Haushaltsstrom konkurrieren können. Mit Erreichung der Netzparität wird der Anteil von Solarstrom an der weltweiten Stromversorgung deutlich steigen.

UNTERNEHMENSSTRATEGISCHE CHANCEN

NEUE ROHSTOFFQUELLE WIRD ERSCHLOSSEN. Im Berichtsjahr beteiligte sich die SOLARWORLD mit 29 Prozent am Joint Venture QATAR SOLAR TECHNOLOGIES Q.S.C. (→ Rechtliche Konzernstruktur im Berichtsjahr verändert • S. 034// Das Joint Venture stellt einen weiteren Schritt in unserem Vollintegrationsprozess dar. Die gasbasierten niedrigen Energiepreise im Emirat Katar stellen dabei einen entscheidenden Kostenvorteil für die energieintensive Siliziumherstellung dar. Ab 2012/2013 wollen wir auf die ersten Siliziummengen aus diesem Joint Venture zurückgreifen.

VERTRIEBSKANÄLE ERWEITERT. Weitere unternehmensstrategische Chancen sehen wir in der Gründung unseres neuen Vertriebsstandorts in Frankreich. Die Nähe zum Kunden ist ein entscheidender Faktor für eine weitere erfolgreiche Marktdurchdringung und Umsatzsteigerung. (→ Zukünftige Absatzmärkte 2011+ • S. 137// Durch die Übernahme der SOLARPARC AG weiten wir unser Projektgeschäft aus. Der erfahrene Projektierer verbessert unsere Absatzkanäle.

Mit Produktionsstätten und Vertriebsniederlassungen in den wichtigen solaren Kernmärkten können wir mit hoher Flexibilität auf sich schnell ändernde Rahmenbedingungen reagieren. (→ Weltweite Standorte des Konzerns • S. 037//

Die Erweiterung unserer Serviceangebote eröffnet uns zusätzliche Chancen. So ist z.B. der US-Solarmarkt durch höhere Finanzierungshürden als der europäische Markt geprägt. Als Antwort darauf bieten wir gemeinsam mit externen Dienstleistern neue Finanzierungsmöglichkeiten an, die es ermöglichen, Module von SOLARWORLD zu leasen oder diese in Raten zu bezahlen. Auch in Deutschland haben wir unser Dienstleistungsspektrum ausgebaut und speziell auf den Kunden zugeschnittene Versicherungspakete eingeführt. (→ Produkte „Made by SolarWorld“ • S. 077// Mit diesen neuen Angeboten, die über den reinen Verkauf und die Installation unserer Produkte weit hinausgehen, will die SOLARWORLD ihre Kundenbindung und ihre Marktstellung weiter stärken.



LEISTUNGSWIRTSCHAFTLICHE CHANCEN

PROZESSE OPTIMIEREN. Wir nutzten die günstige Situation an den Rohstoffmärkten im Jahr 2010, um unsere Kosten beschaffungsseitig zu optimieren. Mit Hilfe von langfristig orientierten Lieferverträgen sowie mit einer kritischen Lieferantenauswahl waren wir in der Lage, unsere spezifischen Materialkosten zu reduzieren. Solche Effekte sollen auch in den folgenden Jahren zu weiteren Kostensenkungen beitragen.

Intern arbeiten wir weiterhin daran, unsere Produktionsprozesse zu optimieren. Unsere Erkenntnisse aus der langjährigen Produktionstätigkeit und aus unseren F&E-Aktivitäten sind u.a. in den Bau und die Gestaltung der Fertigungsabläufe der neuen Waferfertigung in Freiberg geflossen. Die effizienteren und kostengünstigeren Prozesse für die Waferherstellung dürften sich positiv auf den Ertrag des Segments „Produktion Deutschland“ auswirken. ➞ Kosten senken durch moderne Technologie • S. 137 //

Zur weiteren Optimierung unserer Lieferprozesse haben wir 2010 unser Logistikzentrum erweitert. Nach der erfolgreichen Umstellung des Lagers auf ein Vierschichtsystem im Jahr 2009 war der Kapazitätsausbau im Lager der nächste Schritt, um unsere Lieferprozesse weiter zu verbessern. Die Verdoppelung der Durchsatzleistung und die deutliche Beschleunigung der Kommissionierungsprozesse werden eine schnellere Bestellabwicklung gewährleisten. Dies bietet der SOLARWORLD die Chance, den Absatz und den damit verbundenen Umsatz zu steigern.

MARKT 2011+

ZUKÜNFTIGES KONJUNKTURELLES UMFELD

WACHSTUM NACH DER REZESSION. Die Weltwirtschaft hat sich im Jahr 2010 von der Rezession erholt und ist in eine Phase der moderaten Expansion eingetreten. Eine zunehmende Anzahl von Ländern wird 2011 erste Schritte zur Reduktion ihrer Budgetdefizite einleiten, so dass insgesamt eine straffere Finanzpolitik zu erwarten ist. Laut Schätzungen des Instituts für Weltwirtschaft (IfW) dürfte das Wachstum des Welthandelsvolumens 2011 rund fünf (2009: 11,5) Prozent betragen. 2012 soll es dann leicht auf 6,5 Prozent ansteigen. Insgesamt dürfte die Weltkonjunktur 2011 und 2012 weiter wachsen, allerdings nicht so schnell wie im Jahr 2010. ⁽⁷⁷⁾ *Erwartete konjunkturelle Entwicklung in den wichtigsten Absatzmärkten der SolarWorld • S. 131 //*

In unseren Produktions- und Absatzregionen rechnet das IfW auch mit einem moderaten Wachstum der Wirtschaft in den nächsten zwei Geschäftsjahren. Der private Konsum könnte allerdings schwächer als im Jahr 2010 ausfallen, denn sowohl in einigen Ländern des Euroraums als auch in den USA sind die privaten Haushalte bemüht, ihre Verschuldung zu reduzieren. Insgesamt aber dürften sowohl Produktion als auch Handel 2011 weiter wachsen. Diese Entwicklung könnte sich 2012 verstärken, denn bis dahin wird laut IfW die wachstumshemmende Wirkung der vom Schuldenabbau getriebenen Finanzpolitik allmählich an Wirkung verlieren.

⁽⁷⁷⁾ ERWARTETE KONJUNKTURELLE ENTWICKLUNG IN DEN WICHTIGSTEN ABSATZMÄRKTEN DER SOLARWORLD

Quelle: Institut für Weltwirtschaft, Januar 2011

Region	2012 e	2011 e	2010
Deutschland	1,3	2,3	3,7
Euroraum	1,3	1,3	1,7
USA	3,0	2,5	2,8
Welt	4,0	3,6	4,8



DER ZUKÜNFTIGE WELTENERGIEMARKT

STROMNACHFRAGE STEIGT – ERNEUERBARE ENERGIEN GEWINNEN MARKTANTEILE. Mit der erwarteten positiven Entwicklung der Weltwirtschaft und dem Anstieg der Weltproduktion wird auch die internationale Energienachfrage weiter wachsen. Die Energy Information Administration (EIA) prognostiziert einen Zuwachs der Ölnachfrage um 1,4 Mio. Barrel/Tag für das Jahr 2011 und 1,6 Mio. Barrel/Tag für das Jahr 2012. Damit belief sich 2011 die Nachfrage auf 88,0 Mio. Barrel/Tag, 2012 auf 89,6 Mio. Barrel/Tag. Die steigende Energienachfrage dürfte zu kleineren Engpässen im Energiemarkt führen, so dass mit wachsenden Ölpreisen zu rechnen ist. Die EIA erwartet daher für das Jahr 2011 einen Anstieg des Durchschnittsölpreises der Sorte WTI auf 93,42 (2010: 79,41) US\$/Barrel. Dieser Trend dürfte sich 2012 weiter fortsetzen: Die EIA rechnet dann mit einem durchschnittlichen Ölpreis von 97,50 US\$/Barrel. Engpässe bei den Raffineriekapazitäten, Reduktionen der Ölfördermengen seitens der OPEC sowie die Verknappung der Ölvorräte könnten weiterhin für eine hohe unterjährige Preisvolatilität sorgen.

Die weltweite Stromnachfrage wird über die nächsten zwei Geschäftsjahre gesehen schneller als alle anderen Endenergiesektoren wie z.B. Wärme oder Verkehr wachsen. Laut Prognosen der EIA beträgt die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate des Stromsektors 1,9 Prozent, während der gesamte Endenergiesektor mit nur 1,3 Prozent p.a. steigt. Gerade bei der Stromherstellung leisten die Erneuerbaren Energien einen immer größeren Beitrag: Sie wachsen mit durchschnittlich 3,0 Prozent wesentlich schneller als alle anderen Energieträger (Gas: 2,1 Prozent; Kohle: 2,3 Prozent; Atomkraft: 2,0 Prozent; Öl: –0,4 Prozent). Somit werden Erneuerbare Energien über die nächsten Jahre weitere Marktanteile am internationalen Strommix gewinnen. Dieser Trend wird sich noch verschärfen, denn die Preise für konventionelle Energien werden mit zunehmendem Bedarf weiter steigen, während die Kosten für Erneuerbare Energien weiter sinken werden. Grund dafür: Die Primärenergieträger (Sonneneinstrahlung, Wind, Wasser, Erdwärme) der Erneuerbaren Energien sind kostenfrei – die Kosten begrenzen sich auf Technologiekosten und diese werden tendenziell günstiger.

DER ZUKÜNFTIGE SOLARSTROMMARKT

WACHSTUM FÜR SOLARMÄRKTE PROGNOSTIZIERT. Auf dem Weg zur Netzparität werden die Jahre 2011 und 2012 entscheidend sein. Laut Prognose der Bank Sarasin wird die Solarindustrie im Jahr 2011 weiterhin wachsen, aber etwas langsamer als im Berichtszeitraum. Die weltweite neu installierte Solarstromleistung dürfte 2011 um zehn Prozent auf 15,2 (2010: 13,8) GW ansteigen. Dabei wird der Markt 2012 mit rund 20 Prozent schneller wachsen und eine neu installierte Leistung von 18,3 GW erzielen. Auch die European Photovoltaic Industry Association (EPIA) rechnet 2011 mit einer neu installierten Solarstromleistung von bis zu 15,4 GW. Für 2012 erwartet sie eine neue installierte Solarstromleistung bis zu 19,1 GW.

In den führenden Solarmärkten Europas sind zum Jahreswechsel große Reduktionen bei der Solarförderung in Kraft getreten, die sich dämpfend auf die Nachfrage nach Solarmodulen auswirken und somit einen zusätzlichen Druck auf Preise und Margen ausüben könnten. Das bedeutet: Der Strukturwandel im Solarmarkt geht weiter. In der Vergangenheit hat die Solarindustrie bereits eine enorme Leistung vollbracht – die Preise für Solarstrom haben sich innerhalb der vergangenen zwei Jahre mehr als halbiert und sie sind kurz davor, das Niveau der Stromtarife für Privatkunden zu erreichen. Es sind nur noch wenige Jahre, bis sich die Solarindustrie in ihren wichtigsten Kernmärkten auch ohne Förderprogramme behaupten kann.

ANGEBOT STEIGT WEITER. Mit zunehmender Größe des Solarmarkts und verschärftem Wettbewerb entwickelt sich die Solarindustrie mehr und mehr zu einem Massenproduktmarkt. Solarhersteller müssen ihre Kostenstruktur in den Griff bekommen, um am Markt zu bestehen. Aus diesem Grund vergrößern sie kontinuierlich die Produktion, um Skaleneffekte zu erzielen.

Im Jahr 2011 dürften laut Marktexperten z.B. die Silizium-Produktionskapazitäten der Solarindustrie um 26 Prozent auf 150.000 (2010: 119.000) Tonnen ausgeweitet werden. Im Folgejahr stünden der Solarindustrie dann 169.000 Tonnen zur Verfügung. Das größere Siliziumangebot am Markt könnte zu leicht sinkenden Siliziumpreisen führen: Die Bank Sarasin prognostiziert für 2011 einen Rückgang des Durchschnittspreises für Siliziumverträge auf 40 bis 50 (2010: 54) US\$/kg. Dies wird Herstellern kristalliner Solarstromtechnologie – wie der SOLARWORLD – helfen, ihre Kostenstrukturen weiter zu verbessern, so dass sie die eventuell anstehenden Preissenkungen im Endkundenmarkt besser abfedern können. Zusätzliche Kostensenkungspotenziale ließen sich bei Solarherstellern mit Effizienzsteigerungen in der Wafer- und Zellproduktion erschließen.

Auch in den Wertschöpfungsstufen Wafer, Zelle und Modul werden in den kommenden beiden Jahren die weltweiten Produktionskapazitäten weiter zunehmen. Laut der Bank Sarasin werden 2011 die internationalen kristallinen Zellproduktionskapazitäten um rund 30 Prozent auf 19,7 (2010: 15,2) GW ansteigen. 2012 dürfte dieses Industriesegment um weitere 15 Prozent auf 22,7 GW wachsen. Hier zeichnet sich ein Trend zur Auslagerung der Produktion an spezialisierte Auftragsfertiger ab, die den Solarmodul-Herstellern eine größere Flexibilität bieten, sich den stark schwankenden Marktbedingungen anzupassen.

VERGÜTUNGSSÄTZE FÜR SOLARSTROM SINKEN WEITER. Das Nachfragewachstum des deutschen Markts im Jahr 2010 führte zu einer Reduktion der Einspeisetarife zum 1. Januar 2011 um 13 Prozent; diese Tarife sind in Deutschland an Marktwachstumskorridore gekoppelt. Die jüngste Reduktion, der bereits ein 25-prozentiger Vergütungsrückgang im Jahr 2010 vorausging, dürfte das Nachfragewachstum im Jahr 2011 bremsen. Bereits im 4. Quartal 2010 konnte eine Verlangsamung der deutschen Nachfrageentwicklung beobachtet werden. [\(2\) Zubau in Deutschland in den Jahren 2009/2010 • S. 062](#) // So erwarten Marktexperten einen schrumpfenden deutschen Solarmarkt im Jahr 2011, wenngleich dieser absolut betrachtet



immer noch der größte Solarmarkt weltweit bleiben wird. Die Bank Sarasin prognostiziert für das Jahr 2011 einen Rückgang des Markts um 20 Prozent auf 5,5 (2010: 6,9) GW.

Im Februar 2011 hat der Bundestag den Vorschlag des deutschen Bundesministeriums für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit und der deutschen Solarindustrie für weitere Degressionsschritte der Solarförderungen im Laufe des Jahres 2011 beschlossen. Laut der Novelle wird die Anpassung der Einspeisetarife, wie auch in der Vergangenheit, von der Leistung der jährlich neu installierten Solarstromanlagen abhängig gemacht. Die Berechnungsgrundlage will man allerdings anpassen: Künftig würden dann die Neuinstallationen aus den drei Monaten zwischen März und Mai als Basis genommen und mit dem Faktor vier auf das Gesamtjahr hochgerechnet. So kann die Vergütung unterjährig je nach Marktentwicklung angepasst werden.

Überstiege die so errechnete Solarstromleistung die Marke von 3,5 GW, so würde zur Jahresmitte (1. Juli 2011) die Vergütung um drei Prozent gesenkt. Für jedes weitere Gigawatt Solarstromleistung fiel der Vergütungssatz um zusätzliche drei Prozentpunkte. Sollte die geschätzte neu installierte Leistung das Niveau von 2010 überschreiten und über 7,5 GW liegen, würde die Vergütung um 15 Prozent zur Jahresmitte gesenkt.

Die mengenabhängige Vergütungskürzung erlaubt eine schnellere Anpassung der Tarife an die Marktentwicklung in Deutschland, so dass es zu keiner „Überförderung“ kommen kann. Wenn die Industrie es schaffen sollte, durch starke Preissenkungen die Nachfrage anzukurbeln, würde automatisch die Förderung reduziert. Wenn die Nachfrage aber gering wäre, bliebe die Vergütung stabil bzw. würde weniger reduziert. Somit haben Hersteller, Installateure und Kunden eine größere Investitionssicherheit, und gleichzeitig halten sich die Kosten der Umlage für die deutschen Stromverbraucher im Rahmen.

EUROPÄISCHE MÄRKTE ERREICHEN INTERESSANTE GRÖSSE. Im Gegensatz zu Deutschland dürften die restlichen europäischen Märkte über die nächsten beiden Geschäftsjahre hinweg weiter wachsen, wenngleich sie voraussichtlich nicht das absolute Volumen des deutschen Markts erreichen. Bereits 2011 sollten diese Märkte die 2.000-MW-Marke überschreiten. Marktexperten erwarten für Europa (ohne Deutschland) fast eine Vervierfachung der neu installierten Leistung auf 4,3 (2010: 1,1) GW im Jahr 2011. Märkte wie Frankreich, Spanien, Griechenland, Tschechien, Belgien und Großbritannien könnten in diesem Zusammenhang eine positive Entwicklung zeigen und wieder eine neu installierte Leistung im dreistelligen MW-Bereich vorweisen.

Den größten Beitrag zum Marktwachstum der sonstigen europäischen Märkte wird allerdings der italienische Markt leisten. Im Jahr 2011 werden dort die Einspeisetarife in drei Schritten gesenkt: jeweils zum 1. Januar, zum 1. Mai und zum 1. September 2011. Große Freiflächenanlagen sind am stärksten von der neuen Regelung betroffen – hier summieren sich die Vergütungsreduktionen 2011 auf 27,5 Prozent. Die Reduktion für kleine Aufdachanlagen bis drei kW wird im Vergleich nur zehn Prozent betragen. Dachintegrierte Systeme erhalten einen zusätzlichen Bonus. Trotz der geplanten Kürzungen bietet

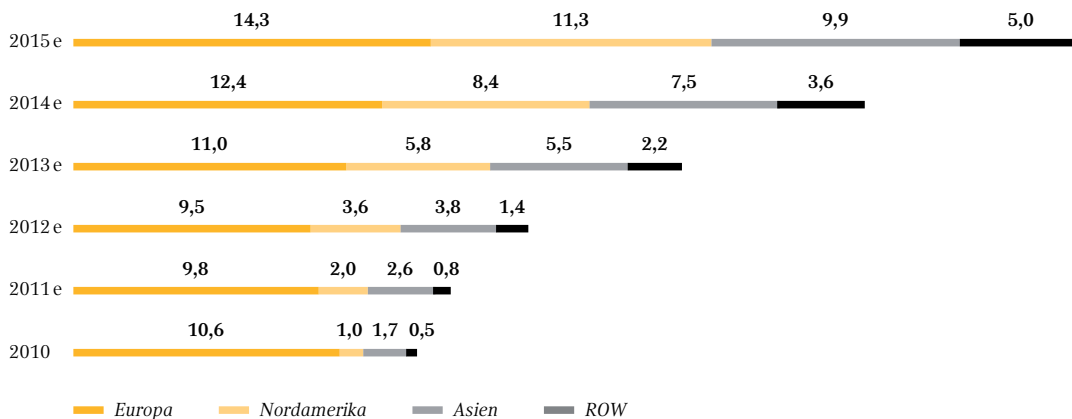
der italienische Solarmarkt aufgrund seiner hohen Solareinstrahlung und der hohen Strompreise große Attraktivität für Solarstrom. Die Bank Sarasin erwartet einen Zuwachs der neu installierten Solarleistung auf 2,0 (2010: 1,8) GW für das Jahr 2011; zudem sollen laut Angaben der Gestore Servizi Energetici rund drei GW Solaranlagen zusätzlich ans Netz angeschlossen werden, die noch Ende 2010 montiert wurden. Eine Novellierung der Vergütung für Solarenergie in Italien wird zurzeit noch diskutiert.

USA AUF WACHSTUMSKURS. Nach dem starken Wachstum des US-Solarmarkts im Jahr 2010 dürfte sich diese Entwicklung auch 2011 weiter fortsetzen. Mittlerweile ist der US-Markt gereift: Die Genehmigungsprozesse verliefen in den letzten Jahren zügiger und die Distributionskanäle und Installateur-Netzwerke haben sich etabliert. Zudem kommt dem Markt eine merkliche Verbesserung der Finanzierung für Solarstromanlagen zugute. Diese dürfte 2011 und 2012 wesentlich zum weiteren Wachstum beitragen. Marktexperten erwarten, dass sich der US-Solarmarkt im Jahr 2011 auf 2,0 (2010: 1,0) GW verdoppeln wird. Anders als in Europa wird in den USA ein starkes Wachstum für den Freiflächenmarkt erwartet. Grund dafür: Viele US-Energieversorger sind aufgrund der Einführung von Mindestpflichtanteilen für Erneuerbare Energien im Strommix daran interessiert, ihren Solarstromanteil zu erhöhen. Da auch diese Unternehmen von den Steuernachlässen in Höhe von 30 Prozent bzw. dem zurzeit geltenden Subventionsprogramm profitieren können, ist für sie der Bau von Großanlagen attraktiv.

ASIATISCHE MÄRKTE GEWINNEN AN BEDEUTUNG. 2011 wird Japan der größte Wachstumstreiber. Laut Expertenprognosen soll Japan im Jahr 2011 um 30 Prozent auf 1.040 (2010: 800) MW wachsen. Allerdings könnte China bereits 2012 mit einer erwarteten neuen Leistung von 1.458 (2011: 778) MW Japan als wichtigste Absatzregion Asiens ablösen. Insgesamt soll der asiatische Markt im Jahr 2011 eine neu installierte Leistung von 2.550 (2010: 1.687) MW erreichen.

79 ERWARTETE ENTWICKLUNG DES SOLARMARKTS NACH REGIONEN // IN GW

Quelle: Bank Sarasin, Nov. 2010



ZUKÜNFTIGE AUSRICHTUNG DES KONZERNS

Die SOLARWORLD wird ihre Geschäftspolitik als vollintegrierter Solartechnologiekonzern 2011 und 2012 fortführen. Lesen Sie mehr dazu unter [73 Zukünftige Ausrichtung des SolarWorld Konzerns 2011+ • S. 126.](#)

ZUKÜNFTIGE RECHTLICHE KONZERNSTRUKTUR




Zum 13. Januar 2011 wurden unsere Tochtergesellschaften DEUTSCHE SOLAR AG und SUNICON AG in DEUTSCHE SOLAR GMBH und SUNICON GMBH umgewandelt.

Nach Ablauf der letzten Annahmefrist für das Übernahmeangebot der SOLARPARC AG zum 17. Februar 2011 gehörten der SOLARWORLD AG knapp 94 Prozent der Anteile an der SOLARPARC AG. Somit wird die SOLARPARC AG im Konzernverbund der SOLARWORLD bereits ab dem 1. Quartal 2011 voll konsolidiert.

ZUKÜNFTIGE ENTWICKLUNG DER SEGMENTE „PRODUKTION DEUTSCHLAND“ UND „PRODUKTION USA“

WEITER WACHSEN. Im Jahr 2011 werden wir unseren konzernweiten Kapazitätsausbau wie geplant weiterführen und im Bereich Modul 1,4 GW erreichen. Wir können unsere Produktionskapazitäten zukünftig noch schneller und bedarfsgerechter ausbauen, weil wir bereits Baukonzepte für verschiedene Fertigungen an verschiedenen Standorten vorentwickelt haben. Diese lassen sich je nach Marktentwicklung optional realisieren.

79 KONZERNWEITE, NOMINALE JAHRESENDKAPAZITÄTEN – AUSBAU 2011 // IN MWP

			
Deutschland	750 → 1.000	275 → 300	170 → 600
USA	250 → 250	500 → 500	500 → 500
Joint Venture Südkorea			270 → 300
Konzern	1.000 → 1.250	775 → 800	940 → 1.400

KOSTEN SENKEN DURCH MODERNE TECHNOLOGIE. Im Segment „Produktion Deutschland“ setzen wir in der Waferproduktion im Freiburger Industriegebiet Ost und dem Modulwerk Solar Factory III hohe technologische Standards. In der Solar Factory III werden wir zukünftig z.B. über sehr flexible Produktionsmöglichkeiten verfügen, so dass wir dort unterschiedliche Modulstandards fertigen und Zelltypen verarbeiten können. Bis zum Ende des 1. Halbjahres 2011 werden uns in Freiberg Modulkapazitäten in Höhe von 600 MW zur Verfügung stehen. Entlang der Wertschöpfungskette werden wir sukzessive das Equipment auf modernste Technologiestandards heben und so unsere Herstellungskosten weiter senken. Im Segment „Produktion USA“ stehen sowohl in Hillsboro als auch in Camarillo Produktionsstätten auf dem neuesten technologischen Stand bereit.

ZUKÜNFTIGE ABSATZMÄRKTE 2011+ // SEGMENT „HANDEL“

Mit dem Ramp-up unserer Produktionskapazitäten im Modulbereich sowohl in den USA als auch in Deutschland können wir 2011 größere Produktmengen in den internationalen Märkten platzieren. Insgesamt erwarten wir einen Zuwachs unserer weltweiten Absatzmengen um mehr als 30 Prozent.

Das Jahr 2011 verspricht ein bewegtes Jahr zu werden: Die geplanten Kürzungen der Vergütungssätze in europäischen Ländern, aber vor allem im Kernmarkt Deutschland, werden die Kostenstrukturen solarer Hersteller auf die Probe stellen. Mit unserer langjährigen Markterfahrung, unserer guten Produktqualität sowie unserer breiten internationalen Vertriebspräsenz und der hohen Flexibilität unserer Logistikprozesse sehen wir uns dieser Herausforderung gewachsen. Wir sind in der Lage, auf kurzfristige, regionale Nachfrageverschiebungen schnell zu reagieren und können dadurch unseren Absatz unterjährig anpassen und optimieren.

Mit dem Ziel, unsere Position als führender Hersteller im Bereich hochwertiger kristalliner Solarstromlösungen zu festigen und weitere Marktanteile zu gewinnen, werden wir auch zukünftig verstärkt in den Ausbau des Markenverständnisses investieren. Dabei wollen wir wieder den Schwerpunkt auf die Kommunikation der Qualitätsmerkmale unserer Produkte legen, wie Produktqualität, Service sowie die 25-jährige Leistungsgarantie. In den wachsenden europäischen Märkten sowie in den USA werden wir den Markenaufbau hin zum Endverbraucher weiter vorantreiben. Als Resultat daraus erwarten wir einen Nachfrageeffekt, der sich über das Kaufverhalten des privaten und gewerblichen Dachbesitzers sowohl auf der Umsatzseite des Konzerns als auch auf der unserer SOLARWORLD Fachpartner widerspiegeln wird. Einen weiteren Schwerpunkt werden die Pflege und der Ausbau unseres Fachpartnernetzes in diesen Märkten bilden. Damit stärken wir die Distributions- und Marktkraft.

Wir rechnen damit, unsere Marktanteile in Deutschland im Jahr 2011 zu steigern – trotz eines erwarteten allgemeinen Nachfragerückgangs aufgrund der geplanten starken Vergütungsreduktion Mitte des Jahres. Dabei werden uns unsere hohe Markenbekanntheit sowie unsere langjährig ausgebauten



Vertriebsnetze zugute kommen. Einen signifikanten Anstieg unseres Geschäfts erwarten wir vor allem im Bereich der kompletten Bausatzlösungen SOLARWORLD SUNKITS®.

In den restlichen europäischen Märkten planen wir 2011 einen Anstieg unserer Absatzmengen um mehr als 30 Prozent. Vor allem Italien und Frankreich werden zu dieser Entwicklung beitragen, aber auch andere Märkte wie Griechenland, Spanien und Großbritannien werden unser europäisches Absatzwachstum flankieren. Für das Jahr 2011 prognostiziert die Bank Sarasin für Europa ohne Deutschland ein Gesamtmarktvolumen von bis zu 4,3 GW. ➞ Europäische Märkte erreichen interessante Größe • S. 134//

Den größten Absatzzuwachs erwarten wir 2011 aber in den USA. Dank der logistischen Vorteile unserer Vorort-Produktion und unserer bereits etablierten Vertriebsnetze, rechnen wir damit, dass wir den Absatz dort mehr als verdoppeln können. Bereits Ende 2010 verfügten wir über eine sehr gute Auftragslage für das 1. Halbjahr 2011. In Kooperation mit dem Großhandel wollen wir zudem verstärkt in das Komponentengeschäft einsteigen.

Weitere Absatzpotenziale sieht die SOLARWORLD im Off-grid-Bereich. Unser Vertriebsbüro in Südafrika rechnet mit einer verstärkten Nachfrage für netzferne Anwendungen auf dem afrikanischen Kontinent. In Asien und Südamerika erwarten wir ebenfalls ein wachsendes Interesse an Off-grid-Lösungen, das wir mit unserem „Rural Module“ bedienen können.

ZUKÜNFTIGE INNOVATIONSAKTIVITÄTEN 2011+ // SEGMENT „SONSTIGES“

NEUES MODULKONZEPT ENTWICKELN. Unsere Innovationsaktivitäten werden auch zukünftig die gesamte solare Wertschöpfung abdecken und auf diese Weise Kosteneffizienz und Qualität unserer Prozesse und Produkte steigern. Herausragende Beispiele sind derzeit ein Projekt zur Verbesserung der elektronischen Qualität in der Kristallisation sowie durch Patentschutz gesicherte, eigenständige Zell- und Modulentwicklungen. Wir werden u.a. an einem neuen Verschaltungskonzept des Solarmoduls arbeiten. Dieses bringt sowohl weitere Leistungssteigerungen als auch eine neue, besonders ästhetische Optik.

PRIORITÄT AUF SPEICHERTECHNOLOGIE SETZEN. Weiteres Differenzierungspotenzial gegenüber Wettbewerbern werden wir durch Entwicklungen im Bereich Systemtechnik nutzen. Wir betrachten dabei zunehmend das Gesamtsystem, einschließlich der Bereiche Solaranlage, Energiespeicher, Dach und Gebäudeautomation. Eine besondere Priorität hat für uns das Thema Speichertechnologie zur Steigerung des Eigenverbrauchs. Nachdem wir 2010 bereits das Produkt SUNPAC mit einem Batteriesystem lanciert haben, wollen wir gemeinsam mit unterschiedlichen Kooperationspartnern möglichst zeitnah neue Lösungen – etwa mit einer Lithium-Ionen-Speicherung – zur Marktreife führen. ➞ Speichertechnologie mit Partnern voranbringen • S. 082//

WETTBEWERBSFÄHIGKEIT DER DEUTSCHEN SOLARINDUSTRIE SICHERN. Ein Förderprojekt im Rahmen der „Innovationsallianz Photovoltaik“ der Bundesregierung soll unsere Entwicklungsarbeiten flankieren. Das Konsortium unter Führung unserer Tochter SOLARWORLD INNOVATIONS GMBH umfasst elf Partner und sechs Unterauftragsnehmer aus den Bereichen Materialzulieferer, Anlagentechnik, Engineering, Produktion und Wissenschaft. Ziel dieses gemeinsamen Entwicklungsvorhabens ist es, die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Solarindustrie zu sichern. Die SOLARWORLD will und wird dazu einen maßgeblichen Anteil leisten.

ZUKÜNFTIGE PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN

ERFOLGREICHE PRODUKTSTRATEGIE FORTFÜHREN. Die SOLARWORLD wird sich mit ihrem Angebot auch in Zukunft ausschließlich auf die kristalline Solarstromtechnologie konzentrieren. Wir wollen unser hochwertiges Sortiment an Solarmodulen und solaren Anwendungsprodukten verbessern und erweitern. Eine Übersicht der Neuheiten und deren zukünftiges Leistungspotenzial findet sich unter ⁽³⁵⁾ [Innovationsziele und -schwerpunkte 2010+ • S. 086//](#).

Vollintegrierte Qualität bleibt das Fundament unseres hochwertigen Produktversprechens. Wir bieten unseren Kunden daher seit Anfang 2011 unsere Module der Reihe SUNMODULE PLUS® mit dem Zertifikat „TÜV power controlled“ des TÜV Rheinland, das nach einem aufwändigen Auditierungs- und Prüfverfahren vergeben wird. „TÜV power controlled“ garantiert, dass die Leistung unserer Module unter höchsten Anforderungen vermessen und von einem unabhängigen Prüfinstitut bestätigt wird. Wir geben unseren Kunden damit zusätzliche Sicherheit hinsichtlich der Leistungsfähigkeit unserer Produkte.

ALS SYSTEMANBIETER AUF INTERNATIONALEN MÄRKTEN PUNKTEN. Die SOLARWORLD wird zukünftig ihr Portfolio solarer Anwendungsprodukte stärker als bisher nach den unterschiedlichen Anforderungen ihrer Märkte ausrichten. Ziel ist es dabei, mit unserem Komponenten- und Systemangebot noch genauer die Kundenbedürfnisse zu treffen, die sich z.B. aus unterschiedlichen Gebäudekonstruktionen, Installationsgewohnheiten und Markttrends ergeben. Anders als im reinen Modulgeschäft, in dem die internationale Nachfrage mit einigen standardisierten Produkten bedient werden kann, ist im Bereich Systemtechnik eine Diversifizierung nach verschiedenen Markt- und Kundenanforderungen ein entscheidender Erfolgsfaktor – und den wird die SOLARWORLD mit ihrer Systemkompetenz als starken Wettbewerbsvorteil für sich nutzen.



ZUKÜNFTIGE BESCHAFFUNG

Wir haben unser geplantes Konzernwachstum auf der Beschaffungsseite abgesichert. Im Bereich Silizium haben wir dazu Langfristversorgungsverträge abgeschlossen. Es handelt sich hierbei um Take-or-Pay-Verträge, d.h. Anzahlungen werden nicht rückerstattet, wenn Mengen nicht abgenommen werden. Da die SOLARWORLD im Bereich Wafer stark Kapazitäten aufbaut, gehen wir davon aus, dass wir sogar mehr als die kontrahierten Mengen benötigen werden. Deswegen erschließen wir uns eine weitere Siliziumquelle über unsere 29-prozentige Beteiligung an dem im März 2010 gegründeten Joint Venture QATAR SOLAR TECHNOLOGIES Q.S.C. Weiterhin werden wir im Rahmen unseres Joint Ventures JSSI GMBH mit hochreinem Solarsilizium der Marke SUNSIL® beliefert.

Wir gehen davon aus, dass die Liefersituation und -zuverlässigkeit im Jahr 2011 stabil bleiben wird. Übergeordnetes Ziel unserer konzernweiten Beschaffungsstrategie bleibt die kontinuierliche Kostenreduktion entlang der kompletten Wertschöpfungskette bei gleichzeitigem Erhalt unseres Qualitätsniveaus. Wir werden in Zukunft weiterhin langfristige Lieferantenbeziehungen anstreben und gemeinsam mit unseren Zulieferern optimierte Einkaufskonditionen sowie Lösungen für einen effizienteren Materialeinsatz erarbeiten. Gleichzeitig beobachten wir kontinuierlich die Entwicklung der Rohstoffpreise, um von attraktiven Konditionen zu profitieren.

Intern arbeiten wir fortwährend an einer weiteren Verbrauchsoptimierung sowie an Wirkungsgrad-erhöhungen, um unsere spezifischen Materialkosten zu senken.

MITARBEITER – ZUKÜNFTIGE ENTWICKLUNG

Der Bereich Personal erhielt zu Beginn des Geschäftsjahres 2011 mit der Neubesetzung der Konzernstelle „People and Brand“ eine erweiterte globale Bedeutung. Das Ziel der vorstandsnahen Besetzung: Der Ausbau des strategischen Personal- und Organisationsmanagements, um zukünftigen internationalen Herausforderungen optimal zu begegnen. Motivierte, loyale und leistungsstarke Mitarbeiter in weltweiten Organisationsstrukturen sind maßgeblich für eine starke SOLARWORLD und tragen so zur Umsetzung unserer Wachstums- und weiteren Unternehmensziele bei.

Analog zum weltweiten Ausbau unserer Produktionskapazitäten steht der quantitative und qualitative Beschäftigungsausbau auch über das Jahr 2010 hinaus im Mittelpunkt unserer Personalstrategie. Ende 2012 werden wir weltweit voraussichtlich rund 25 Prozent mehr festangestellte Mitarbeiter beschäftigen (2010: 2.376). Schwerpunkt der Neueinstellungen werden die Kernbereiche Produktion und Vertrieb sein, um die wachsenden Märkte optimal zu bedienen.

Im Fokus stehen die Themen Ausbau Führungskompetenzen, Interkulturelles Management und Talentförderung. Das Ziel muss es sein, die Top-Führungskräfte zu fördern und zu befähigen, internationale

Teams standortübergreifend zu führen und gemeinsam Best-Practice-Ansätze zu identifizieren und weiter zu verfolgen. Hierbei ist ein wichtiger Aspekt, andere Mentalitäten und kulturelle Unterschiede zu verstehen und zu respektieren. Zur Unterstützung der beabsichtigten weiteren weltweiten Expansion wird eine globale Karriereplanung für die Top-Führungskräfte entwickelt. Anhand dieser Planung können Führungskräfte bereits frühzeitig auf ihre zukünftigen internationalen Herausforderungen vorbereitet werden. Mit diesen Maßnahmen will SOLARWORLD gemeinsam mit ihren Führungskräften und Mitarbeitern den globalen Gedanken leben und ihren Erfolg ausbauen.

ERWARTETE ERTRAGS- UND FINANZLAGE

ERWARTETE UMSATZ- UND ERGEBNISENTWICKLUNG

Der SOLARWORLD Konzern wird seine Wachstumsgeschwindigkeit 2011 und 2012 beibehalten und seine Produktion ausbauen. Wir planen, unsere Absatzmenge im Geschäftsjahr 2011 um mehr als 30 Prozent zu steigern. Vorbehaltlich stabiler Rahmenbedingungen erwarten wir, das Umsatzniveau des Vorjahres von 1,3 Mrd. € zu überschreiten. Für 2012 streben wir Umsatzsteigerungen und Ergebnisverbesserungen an. Hierbei ist maßgeblich, in welcher Höhe sich der verstärkte Preisdruck am Markt auf der Kostenseite durch Effizienzsteigerungen, Skaleneffekte über Produktionsvollausslastung sowie Einkaufskostenreduktionen kompensieren lässt. Innerhalb der kommenden zwei Jahre wollen wir unseren Auslandsanteil auf bis zu 75 Prozent weiter ausbauen. Größter Absatzmarkt wird dabei die USA sein. In Europa, Asien und Afrika erwarten wir ebenfalls ein weiteres Wachstum unseres Geschäfts.

ZUKÜNFTIGE DIVIDENDE UND AUSSCHÜTTUNG

Aufgrund der soliden Ergebnisentwicklung werden Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung am 24. Mai 2011 vorschlagen, für das Geschäftsjahr 2010 eine Dividende von 19 (für das Geschäftsjahr 2009: 16) Eurocent je Aktie auszuschütten.

Vorbehaltlich der Beschlussfassung zur Ausschüttung der Dividende wird der verbleibende Bilanzgewinn der SOLARWORLD AG in Höhe von 107,8 Mio. € in die Gewinnrücklage eingestellt werden. Die Eigenkapitalbasis des SOLARWORLD Konzerns wird darüber gefestigt.

Die SOLARWORLD AG will auch in Zukunft ihre Dividendenkontinuität beibehalten.



GEPLANTE FINANZIERUNGSMASSNAHMEN

Vor dem Hintergrund unserer Finanzlage ➔ *Finanzierungsanalyse • S. 094//* zum 31. Dezember 2010 gehen wir davon aus, über die erforderlichen Finanzmittel zur Realisierung unserer mittelfristigen Expansionspläne zu verfügen. Derzeit sind keine Finanzierungsmaßnahmen in wesentlichem Umfang geplant.

GEPLANTE INVESTITIONEN

Der SOLARWORLD Konzern wird in den kommenden zwei Geschäftsjahren seinen Wachstumspfad wie geplant konsequent weitergehen und vor allem in den Ausbau der Produktionskapazitäten und Vertriebsstrukturen investieren. Der Schwerpunkt 2011 liegt dabei auf dem Ausbau der Wafer- und Modulkapazitäten in Deutschland. 79 *Konzernweite, nominale Jahresendkapazitäten – Ausbau 2011 • S. 136//*

ERWARTETE ENTWICKLUNG DER LIQUIDITÄT

Zum 31. Dezember 2010 betrugen die liquiden Mittel 613,5 (31. Dezember 2009: 428,1) Mio. €. Die voraussichtliche Entwicklung der Liquidität im Geschäftsjahr 2011 wird insbesondere von der Ergebnisentwicklung, dem Umlaufkapital (Working Capital) und den Investitionen beeinflusst werden. Aus heutiger Sicht gehen wir davon aus, die geplanten Investitionen für 2011 im Wesentlichen aus dem operativen Cashflow finanzieren zu können.

GESAMTAUSSAGE DES VORSTANDS ZUR ZUKÜNFTIGEN KONZERNENTWICKLUNG

Die SOLARWORLD wird in den kommenden zwei Geschäftsjahren ihre konzernweiten Produktionskapazitäten auf allen Wertschöpfungsstufen ausbauen. Der strategische Fokus des Ausbaus wird 2011 im stark anziehenden US-Markt liegen. Analog zum Ausbau der Produktionsvolumina erwarten wir einen deutlichen Zuwachs unserer weltweiten Absatzmengen; unser größter Absatzmarkt wird die USA, gefolgt von Europa, werden. Gleichzeitig werden wir die Wachstumsmärkte Asiens und Afrikas erschließen.

Qualitätsführer unter einer starken Marke – das ist auch die zukünftige strategische Richtung. Mit dem Ziel einer erhöhten Reichweite in den relevanten Zielgruppen, wird der Steigerung der Marken- und Produktbekanntheit in den jungen Solarmärkten Europas und den USA ein besonderes Augenmerk gewidmet; die Investitionen in die Marke werden hoch bleiben. Dank der Vollintegration aller Wertschöpfungsstufen, einer starken Forschung und Entwicklung sowie ausgelasteter Produktionen wird der Konzern Skalen- und Effizienzpotenziale weiter heben können und kosten-, qualitäts- und umweltrelevante Wettbewerbsvorteile weltweit sichern. So werden wir unser Wachstum am Weltmarkt langfristig gestalten.

2010

SOLARWORLD /

KONZERNBERICHT



KONZERN~ *ABSCHLUSS*

— **KONZERNABSCHLUSS**

146	GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG
147	GESAMTERGEBNISRECHNUNG
148	BILANZ
149	EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG
150	KAPITALFLUSSRECHNUNG

— **ANHANG**

151	ALLGEMEINE ANGABEN
162	BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE
176	ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG
186	ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ
198	SONSTIGE ERLÄUTERUNGEN
215	BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS
216	VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

„Unsere Produktionen in Deutschland und den USA wachsen zu einem effizienten Organismus zusammen. Das schafft Synergien, die sich auch in unseren Zahlen widerspiegeln.“



— DR. GUNTER ERFURT // GLOBAL CAPITAL INVESTMENT/TECHNOLOGY TRANSFER, FREIBERG/DEUTSCHLAND

VOM 1. JANUAR 2010 BIS ZUM 31. DEZEMBER 2010

⑧ GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG // IN T€

	Tz.	2010	2009
1. Umsatzerlöse	25, 27, 39	1.304.674	1.012.575
2. Bestandsveränderung Erzeugnisse	13, 25, 48	8.434	48.830
3. Aktivierte Eigenleistungen	28	1.025	3.117
4. Sonstige betriebliche Erträge	6, 25, 29	100.791	69.934
5. Materialaufwand	30	-834.780	-691.062
6. Personalaufwand	31	-126.282	-99.783
7. Abschreibungen	32, 40	-88.503	-63.659
8. Sonstige betriebliche Aufwendungen	6, 25, 33	-172.607	-127.127
9. Operatives Ergebnis		192.752	152.825
10. Ergebnis aus At Equity bewerteten Anteilen	11, 35, 44	250	-4.579
11. Zins- und andere Finanzerträge	25, 35	24.472	29.844
12. Zins- und andere Finanzaufwendungen	25, 35	-80.657	-55.206
13. Sonstiges Finanzergebnis	6, 25, 35	11.804	8.868
14. Finanzergebnis		-44.131	-21.073
15. Ergebnis vor Ertragsteuern		148.621	131.752
16. Ertragsteuern	26, 36	-61.309	-72.779
17. Konzerngewinn		87.312	58.973
18. Ergebnis je Aktie	37		
a) Gewichteter Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Aktien (in 1.000)		108.842	111.720
b) Konzerngewinn (in €)		0,80	0,53

81) GESAMTERGEBNISRECHNUNG // IN T€

Tz. 38	2010	2009
Konzerngewinn	87.312	58.973
Ergebnisneutrale Bestandteile des Periodenerfolgs		
Netto-Ergebnis aus der Absicherung von Cashflows		
In der laufenden Periode entstandene Gewinne/Verluste	17.620	-12.662
Umgliederungsbeträge in die Gewinn- und Verlustrechnung	-9.168	497
	8.452	-12.165
Ertragsteuereffekte	-2.694	3.866
	5.758	-8.299
Währungsumrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	27.505	-9.699
Ertragsteuereffekte	-3.679	456
	23.826	-9.243
Netto-Ergebnis aus zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten		
In der laufenden Periode entstandene Gewinne/Verluste	0	0
Umgliederungsbeträge in die Gewinn- und Verlustrechnung	0	-290
	0	-290
Ertragsteuereffekte	0	4
	0	-286
Ergebnisneutrale Bestandteile des Periodenerfolgs nach Steuern	29.584	-17.828
Gesamtperiodenerfolg nach Steuern	116.896	41.145

82 BILANZ ZUM 31. DEZEMBER 2010 // IN T€

AKTIVA	Tz.	31.12.2010	31.12.2009
A • Langfristige Vermögenswerte		1.395.086	1.211.471
I. Immaterielle Vermögenswerte	8, 40, 41	39.607	37.297
II. Sachanlagen	9, 40, 42	951.856	787.536
III. Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	10, 40, 43	20.994	0
IV. At Equity bewertete Anteile	11, 44	65.481	50.243
V. Sonstige finanzielle Vermögenswerte	16, 45, 65	1.165	849
VI. Aktive latente Steuern	26, 36, 46	5.195	5.899
VII. Sonstige langfristige Vermögenswerte	6, 12, 47	310.788	329.647
B • Kurzfristige Vermögenswerte		1.240.246	1.004.743
I. Vorräte	6, 13, 48	337.370	268.507
II. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	14, 49, 65	140.883	211.401
III. Ertragsteuerforderungen	26, 36, 50	428	2.157
IV. Übrige Forderungen und Vermögenswerte	15, 51	48.956	12.987
V. Sonstige finanzielle Vermögenswerte	16, 20, 52, 65	99.136	81.602
VI. Flüssige Mittel	17, 53, 65, 66	613.473	428.089
C • Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte	18, 54	0	836
		2.635.332	2.217.050
PASSIVA			
	Tz.	31.12.2010	31.12.2009
A • Eigenkapital	55	922.879	865.462
I. Gezeichnetes Kapital		106.881	111.720
II. Kapitalrücklage		296.489	296.489
III. Sonstige Rücklagen		18.067	-11.517
IV. Kumulierte Ergebnisse		501.442	468.770
B • Langfristige Schulden		1.366.757	1.119.411
I. Langfristige Finanzschulden	19, 20, 56, 65	1.011.855	750.584
II. Abgegrenzte Investitionszuwendungen	21, 57	76.219	68.279
III. Langfristige Rückstellungen	22, 23, 58	25.418	24.023
IV. Übrige langfristige Schulden	24, 60	215.917	250.662
V. Passive latente Steuern	26, 36, 61	37.348	25.863
C • Kurzfristige Schulden		345.696	232.177
I. Kurzfristige Finanzschulden	19, 20, 56, 65	129.776	38.915
II. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	19, 59, 65	113.270	83.943
III. Ertragsteuerschulden	26, 36, 62	13.797	25.218
IV. Kurzfristige Rückstellungen	23, 58	8.784	5.426
V. Übrige kurzfristige Schulden	24, 60	80.069	78.675
		2.635.332	2.217.050

89 EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG // IN T€

Tz. 4, 55	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Sonstige Rücklagen			Kumulierte Ergebnisse	Gesamt
			Währungs- umrech- nungs- rücklage	Rücklage aus der Absiche- rung von Cashflows**	Rücklage für zur Ver- äußerung verfügbare finanzielle Vermögens- werte*		
Stand 31.12.2008	111.720	296.489	-3.123	9.148	286	426.555	841.075
Dividendenausschüttung						-16.758	-16.758
Gesamtperiodenerfolg			-9.243	-8.299	-286	58.973	41.145
Stand 31.12.2009	111.720	296.489	-12.366	849	0	468.770	865.462
Dividendenausschüttung						-17.649	-17.649
Erwerb eigener Anteile	-4.839					-36.991	-41.830
Gesamtperiodenerfolg			23.826	5.758	0	87.312	116.896
Stand 31.12.2010	106.881	296.489	11.460	6.607	0	501.442	922.879

* Im Folgenden „AfS-Rücklage“

** Im Folgenden „Sicherungsrücklage“

(84) KAPITALFLUSSRECHNUNG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2010 // IN T€

Tz. 66	2010	2009
Ergebnis vor Steuern	148.621	131.752
+ Abschreibungen	88.503	63.659
+ Finanzergebnis	44.131	21.073
+ Verlust aus dem Abgang von Anlagevermögen	595	608
- Auflösung abgegrenzter Investitionszuwendungen	-14.548	-10.461
- Sonstige wesentliche zahlungsunwirksame Erträge	-28.620	-25.417
= Cashflow aus dem operativen Ergebnis	238.682	181.214
+/- Entwicklung geleisteter und erhaltener Anzahlungen	23.819	10.148
- Zunahme der Vorräte (ohne geleistete Anzahlungen)	-72.443	-67.969
+/- Abnahme/Zunahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	69.397	-140.200
+ Zunahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	29.444	17.038
+/- Entwicklung übriges Nettovermögen	23.900	-6.147
= Cashflow aus operativer Tätigkeit	312.799	-5.916
+ Erhaltene Zinsen	6.160	15.497
- Gezahlte Ertragsteuern	-64.784	-42.578
= Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	254.175	-32.997
- Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen	-241.950	-318.415
+ Zufluss Investitionszuwendungen	3.344	5.103
+ Einzahlungen aus dem Verkauf von Anlagevermögen	11.860	1.767
+ Einzahlungen aus Finanzmittelanlagen	10.861	320.112
-/+ Aus-/Einzahlungen aus dem Erwerb/Verkauf konsolidierter Unternehmen	-9.002	5.885
= Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-224.887	14.452
+ Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzkrediten	498.044	100.000
- Auszahlungen für die Rückzahlung von Finanzkrediten	-261.885	-18.601
- Gezahlte Zinsen	-39.913	-39.746
- Auszahlungen aufgrund von Ausschüttungen	-17.649	-16.758
- Auszahlungen aufgrund des Erwerbs eigener Anteile	-41.830	0
+ Einzahlungen konzernfremder Gesellschafter	7.289	0
= Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	144.056	24.895
+ Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds	173.344	6.350
+/- Wechselkurs- und konsolidierungskreisbedingte Veränderungen des Finanzmittelfonds	5.121	-1.615
+ Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	428.089	423.354
= Finanzmittelfonds am Ende der Periode	606.554	428.089

ANHANG

151

ALLGEMEINE ANGABEN

1. GRUNDLAGEN, BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

Die SOLARWORLD AG ist eine börsennotierte Kapitalgesellschaft mit Sitz in der Martin-Luther-King-Straße 24 in Bonn, Deutschland. Der Vorstand der SOLARWORLD AG hat den Konzernabschluss am 11. März 2011 aufgestellt und am selben Tag zur Veröffentlichung freigegeben.

Der SOLARWORLD Konzern ist einer der weltweit führenden Hersteller kristalliner Solarstromtechnologie. Der Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit liegt auf der Produktion und dem internationalen Vertrieb von Solarstromanwendungen, die Anlagen für Hausdächer bis hin zu Großanlagen umfassen. Die SOLARWORLD AG und ihre Tochtergesellschaften forschen, entwickeln, produzieren und vertreiben auf allen Stufen der solaren Wertschöpfungskette. Geschlossen wird der Wertstoffkreislauf durch konzerninternes Recycling.

Die SOLARWORLD AG hat ihren Konzernabschluss zum 31. Dezember 2010 in Anwendung von § 315a HGB nach den Vorschriften der am Abschlussstichtag gültigen und von der Europäischen Union anerkannten („EU-Endorsement“) International Financial Reporting Standards (IFRS) des International Accounting Standards Board (IASB) sowie den Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) aufgestellt. Ergänzend wurden die nach § 315a Abs. 1 HGB zu beachtenden handelsrechtlichen Vorschriften berücksichtigt. Alle verpflichtend anzuwendenden Standards und Auslegungen wurden berücksichtigt. Noch nicht verpflichtend in Kraft getretene IFRS werden nicht angewendet.

Der Konzernabschluss wird in € aufgestellt. Sofern nichts anderes angegeben ist, werden sämtliche Werte entsprechend kaufmännischer Rundung auf Tausend (T€) auf- oder abgerundet.

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt. Die Bilanz wurde nach Fristigkeit gegliedert. Zur klareren und übersichtlicheren Darstellung sind in der Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung einzelne Posten zusammengefasst, die im Anhang gesondert mit ergänzenden Ausführungen ausgewiesen werden.

Hinsichtlich der angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wird auf die nachfolgende Darstellung der Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze verwiesen. Diese entsprechen grundsätzlich den im Vorjahr angewandten Methoden mit nachfolgend genannten Ausnahmen.

Im Jahr 2010 erstmals verpflichtend anzuwendende Standards und Interpretationen

Für das Geschäftsjahr 2010 waren erstmals folgende Standards und Interpretationen bzw. wesentliche Änderungen anzuwenden:

EU-Endorsement bis 31. Dezember 2010	Standards/Interpretationen	
23. März 2010	Änderungen an IFRS 2	Anteilsbasierte Vergütung
23. März 2010	Verbesserungen an den IFRS	Verbesserungen IFRS (IASB April 2009)
27. November 2009	IFRIC 18	Übertragung von Vermögenswerten durch einen Kunden
26. November 2009	IFRIC 17	Sachdividenden an Eigentümer
15. September 2009	Änderungen an IAS 39	Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung
3. Juni 2009	Änderungen an IAS 27	Konzern- und Einzelabschlüsse
3. Juni 2009	IFRS 3 (überarbeitet)	Unternehmenszusammenschlüsse
25. März 2009	IFRIC 12	Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen

IFRS 2 – ANTEILSBASIERTE VERGÜTUNG Die Änderungen an IFRS 2 wurden am 18. Juni 2009 vom IASB veröffentlicht, am 23. März 2010 in EU-Recht übernommen und sind erstmalig für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2010 beginnen. Eine wesentliche Änderung ist die Erweiterung des Anwendungsbereichs von IFRS 2. Demnach hat ein Unternehmen Güter oder Dienstleistungen, die es im Rahmen einer anteilsbasierten Vergütung erhält, zu bilanzieren, unabhängig davon, ob die Verpflichtung in bar oder in Anteilen erfüllt wird. Zudem spielt es keine Rolle, welches Unternehmen im Konzern der Verpflichtung nachkommt. Darüber hinaus wurden IFRIC 8 und IFRIC 11, beides Interpretationen des Standards, in IFRS 2 integriert. Eine Auswirkung aus den Änderungen besteht für den SOLARWORLD Konzern nicht.

VERBESSERUNGEN AN DEN IFRS Das IASB hat im April 2009 im Rahmen seines jährlichen Verbesserungsprozesses Aktualisierungen an den IFRS im Sinne von kleineren und weniger dringlichen Anpassungen veröffentlicht, welche am 23. März 2010 in europäisches Recht übernommen wurden. Die Änderungen sind grundsätzlich mit Beginn des ersten nach dem 31. Dezember 2009 beginnenden Geschäftsjahres anzuwenden. Bei den Anpassungen handelt es sich in den meisten Fällen um Klarstellungen und Konkretisierungen vorhandener IAS/IFRS bzw. Änderungen, die sich aus bereits an den IFRS vorgenommenen Modifikationen ergeben. Folgende ausgewählte Inhalte des Sammelstandards zu den Verbesserungen der IFRS waren im Zusammenhang mit der Konzernabschlusserstellung für den SOLARWORLD Konzern zu würdigen:

- IFRS 5 – ZUR VERÄUßERUNG GEHALTENE LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE UND AUFGELEGEBENE GESCHÄFTSBEREICHE** Im Rahmen dieser Neuerung hat sich das IASB mit der Thematik beschäftigt, ob für diese Vermögenswerte neben den in IFRS 5 geforderten Angaben weitere Angaben aus anderen Standards erforderlich sind, wenn der Anwendungsbereich dieser Standards diese Vermögenswerte nicht explizit ausschließt. Mit der Anpassung in IFRS 5 stellt das IASB klar, dass Angabepflichten über die in IFRS 5 geforderten Angaben hinaus nur erforderlich sind, wenn ein anderer Standard spezifische Angaben für zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte bzw. aufgegebene Geschäftsbereiche vorsieht oder wenn Angaben zur Bewertung der Vermögenswerte und Schulden einer Veräußerungsgruppe, die nicht unter die Bewertungsanforderungen des IFRS 5 fallen, gefordert werden, sofern diese Angaben nicht bereits im Anhang zum Abschluss gemacht werden. Für den SOLARWORLD Konzern haben sich aus dieser Klarstellung keine Folgen ergeben.
- IFRS 8 – GESCHÄFTSSEGMENTE** Durch diese Änderung wurde klargestellt, dass betragsmäßige Angaben zu Segmentvermögenswerten und -schulden nur dann gemacht werden müssen, wenn diese Beträge regelmäßig intern an die Hauptentscheidungsträger gemeldet werden. Da weder Segmentschulden noch Segmentvermögenswerte Informationen sind, die dem Hauptentscheidungsträger des SOLARWORLD Konzerns im Rahmen der intern vorliegenden Reportings zur Verfügung gestellt werden, wird im Rahmen der Segmentberichterstattung für das Geschäftsjahr 2010 darüber nicht mehr berichtet.
- IAS 1 – DARSTELLUNG DES ABSCHLUSSES** In IAS 1.69 wurde aufgenommen, dass die Einstufung einer Schuld als kurzfristig oder langfristig nicht von bestehenden Bedingungen, nach denen diese Schuld aufgrund der Option der Gegenpartei durch die Ausgabe von Eigenkapitalinstrumenten erfüllt werden kann, beeinflusst wird. Aus dieser Änderung haben sich keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss der SOLARWORLD AG ergeben.

- **IAS 7 – KAPITALFLUSSRECHNUNG** In IAS 7 wurde klargestellt, dass nur Ausgaben, die zu einem in der Bilanz erfassten Vermögenswert geführt haben, im Rahmen des Cashflows aus Investitionstätigkeit ausgewiesen werden dürfen. Diese Änderung hat keine Auswirkung auf den Konzernabschluss der SOLARWORLD AG.
 - **IAS 17 – LEASINGVERHÄLTNISSE** Diese Änderungen umfassen die Klassifizierung von Leasingverhältnissen betreffend Immobilien. Hierbei kommt der unbegrenzten wirtschaftlichen Nutzungsdauer des Grundstücks besondere Bedeutung zu. Besondere Übergangsbestimmungen hinsichtlich der Einstufung von Grundstückskomponenten bei noch nicht abgelaufenen Leasingverträgen sind zu beachten. Diese Änderung hat keine Relevanz für den SOLARWORLD Konzern.
 - **IAS 36 – WERTMINDERUNGEN VON VERMÖGENSWERTEN** Die Änderung des IAS 36 stellt klar, dass eine zahlungsmittelgenerierende Einheit, der ein im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworbener Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet wird, nicht größer sein darf als ein Geschäftssegment im Sinne von IFRS 8 vor der Aggregation nach den dort genannten Kriterien. Die Änderung hat keine Auswirkung auf den Konzern, da der Wertminderungstest bereits im Geschäftsjahr 2009 an die neuen Segmente angepasst wurde. Wir verweisen dazu auch auf unsere Ausführungen in Tz. 8.
 - **IAS 38 – IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE** In IAS 38.36 wurde klargestellt, dass, wenn ein bei einem Unternehmenszusammenschluss erworbener immaterieller Vermögenswert nur in Verbindung mit einem Vertrag oder einem identifizierbaren Vermögenswert bzw. einer Schuld separierbar ist, der immaterielle Vermögenswert getrennt vom Geschäfts- oder Firmenwert, aber zusammen mit dem entsprechenden Vertrag oder Vermögenswert bzw. der Schuld zu erfassen ist. Zudem wurde in IAS 38.37 geregelt, dass eine Gruppe von sich ergänzenden immateriellen Vermögenswerten als ein einziger Vermögenswert anzusetzen ist, wenn die einzelnen Vermögenswerte in der Gruppe ähnliche Nutzungsdauern haben. In IAS 38.40 f. wurden Klarstellungen zu den Bewertungsverfahren für immaterielle Vermögenswerte, für die kein aktiver Markt besteht, aufgenommen. Daraus haben sich keine Auswirkungen für den SOLARWORLD Konzern ergeben.
 - **IAS 39 – FINANZINSTRUMENTE: ANSATZ UND BEWERTUNG** Die Klarstellungen betreffen im Wesentlichen die Behandlung von Vorfälligkeitsentschädigungen als eng mit dem Basisvertrag verbundene eingebettete Derivate sowie Konkretisierungen zum Cashflow Hedge Accounting. Die Änderungen haben keine Auswirkung auf den Konzernabschluss der SOLARWORLD AG.
 - **IFRIC 9 – NEUBEURTEILUNG EINGEBETTETER DERIVATE** Das IASB stellt nunmehr klar, dass neben Verträgen, die im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworben wurden, auch Verträge, die im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen von Unternehmen unter gemeinschaftlicher Führung bzw. bei Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens im Sinne von IAS 31 erworben werden, aus der Anwendung des IFRIC 9 ausgenommen sind. Die Klarstellung hat keine Auswirkung auf den Konzernabschluss der SOLARWORLD AG.
- IFRIC 18 – ÜBERTRAGUNG VON VERMÖGENSWERTEN DURCH EINEN KUNDEN** IFRIC 18 wurde am 29. Januar 2009 veröffentlicht, am 27. November 2009 in EU-Recht übernommen und tritt für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. November 2009 beginnen, in Kraft. Gegenstand des IFRIC 18 sind allgemeine Hinweise zur Bilanzierung der Übertragung eines Vermögenswertes durch einen Kunden. Hier ist nach Ansicht des IASB besonders der Energiesektor betroffen. Die Interpretation stellt klar, wie mit Vereinbarungen im Rahmen der IFRS zu verfahren ist, bei denen einem Unternehmen vom Kunden Vermögenswerte übertragen werden, die in einem solchen Verwendungszweck stehen, diesen Kunden entweder mit einem Leitungsnetz zu verbinden oder eine permanente Versorgung mit Gütern oder Dienstleistungen gewährleisten. Davon angesprochen sind ebenso Fälle, in denen Barmittel gewährt werden, die dem Erwerb oder der Herstellung besagter Vermögenswerte durch das Unternehmen dienen. Zusammengefasst wird erläutert, wann bzw. unter welchen Umständen ein Vermögenswert vorliegt, der erstmalige Ansatz sowie die Bewertung, die Identifizierung der jeweilig bestimmbaren Dienstleistungen im Austausch für den übertragenen Vermögenswert, die Frage des Zeitpunkts der Umsatzrealisierung und wie die Übertragung von Zahlungsmitteln durch Kunden bilanziert werden soll. Aus den Regelungen des IFRIC 18 ergeben sich keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss der SOLARWORLD AG.
- IFRIC 17 – SACHDIVIDENDEN AN EIGENTÜMER** IFRIC 17 wurde am 27. November 2008 veröffentlicht, am 26. November 2009 in EU-Recht übernommen und tritt für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. November 2009 beginnen, in Kraft. IFRIC 17 regelt, wie ein Unternehmen andere Vermögenswerte als Zahlungsmittel zu bewerten hat, die es als

Gewinnausschüttung an die Anteilseigner überträgt. Demnach ist eine Dividendenverpflichtung anzusetzen, wenn die Dividende von den zuständigen Organen genehmigt wurde und nicht mehr im Ermessen des Unternehmens steht. Diese Dividendenverpflichtung ist zum beizulegenden Zeitwert der zu übertragenden Nettovermögenswerte anzusetzen. Die Differenz zwischen der Dividendenverpflichtung und dem Buchwert des zu übertragenden Vermögenswertes ist erfolgswirksam zu erfassen. Zusätzlich sind erweiterte Anhangangaben notwendig, wenn die für die Ausschüttung vorgesehenen Vermögenswerte der Definition eines aufgegebenen Geschäftsbereichs (IFRS 5) entsprechen. Da der SOLARWORLD Konzern 2010 keine Sachdividenden ausgeschüttet hat, ergeben sich aus IFRIC 17 keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss der SOLARWORLD AG.

IAS 39 – FINANZINSTRUMENTE: ANSATZ UND BEWERTUNG Die Änderungen zu IAS 39 wurden am 31. Juli 2008 veröffentlicht und sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2009 beginnen. Die Übernahme in EU-Recht erfolgte am 15. September 2009. Es wird klargestellt, dass es zulässig ist, lediglich einen Teil der Änderungen des beizulegenden Zeitwertes oder der Cashflow-Schwankungen eines Finanzinstruments als Grundgeschäft zu designieren. Dies umfasst auch die Designation von Inflationsrisiken als gesichertes Risiko bzw. Teile davon in bestimmten Fällen. Daraus ergeben sich keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss der SOLARWORLD AG.

IAS 27 – KONZERN- UND EINZELABSCHLÜSSE UND IFRS 3 – UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLÜSSE Die Überarbeitung von IFRS 3 erfolgte zusammen mit einer Änderung von IAS 27 im Rahmen der zweiten Phase des Projekts „Business Combinations“. Die Überarbeitung von IFRS 3 sowie die Änderungen zu IAS 27 wurden am 10. Januar 2008 veröffentlicht, am 3. Juni 2009 in EU-Recht übernommen und sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die nach dem 30. Juni 2009 beginnen. IFRS 3 (überarbeitet) führt wesentliche Änderungen bezüglich der Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen ein. Es ergeben sich Auswirkungen auf die Bewertung von Anteilen ohne beherrschenden Einfluss, die Bilanzierung von Transaktionskosten, die erstmalige Erfassung und die Folgebewertung einer bedingten Gegenleistung sowie sukzessive Unternehmenserwerbe. IAS 27 (überarbeitet) schreibt vor, dass eine Veränderung der Beteiligungshöhe an einem Tochterunternehmen, die nicht zum Verlust der Beherrschung führt, als Transaktion mit Eigentümern in ihrer Eigenschaft als Eigentümer bilanziert wird. Aus einer solchen Transaktion kann daher weder ein Geschäfts- oder Firmenwert noch ein Gewinn oder Verlust resultieren. Außerdem werden Vorschriften zur Verteilung von Verlusten auf die Eigentümer des Mutterunternehmens und die nicht beherrschenden Anteile und die Bilanzierungsregeln für Transaktionen, die zu einem Beherrschungsverlust führen, geändert. Die Neuregelungen aus IFRS 3 und IAS 27 wurden im Rahmen der im Jahr 2010 durchgeführten Unternehmenserwerbe beachtet.

IFRIC 12 – DIENSTLEISTUNGSKONZESSIONSVEREINBARUNGEN IFRIC 12 wurde am 30. November 2006 veröffentlicht und am 25. März 2009 in EU-Recht übernommen. Das verpflichtende Datum der erstmaligen Anwendung wurde durch das EU-Endorsement von Berichtsperioden, die am oder nach dem 1. Januar 2008 beginnen, auf Geschäftsjahre, die nach dem 28. März 2009 beginnen, geändert. Gegenstand der Interpretation ist die Bilanzierung von Dienstleistungsvereinbarungen bei Unternehmen, die im Auftrag von Gebietskörperschaften öffentliche Leistungen, z.B. den Bau von Straßen, Flughäfen oder Energieversorgungsinfrastruktur, anbieten. Während die Verfügungsmacht über die Vermögenswerte bei der öffentlichen Hand verbleibt, ist das Unternehmen vertraglich zum Bau, zum Betrieb und zur Instandhaltung verpflichtet. IFRIC 12 behandelt die Frage, wie die sich aus derartigen vertraglichen Vereinbarungen ergebenden Rechte und Pflichten zu bilanzieren sind. Die Regelungen des IFRIC 12 haben keine Relevanz für den SOLARWORLD Konzern.

Noch nicht verpflichtend anzuwendende Standards und Interpretationen

Die SOLARWORLD AG hat im Geschäftsjahr 2010 keine noch nicht verpflichtend anzuwendenden Standards vorzeitig angewendet. Die potenziellen Auswirkungen folgender Standards und Interpretationen schätzen wir nach derzeitigen Kenntnisstand als geringfügig ein:

EU-Endorsement bis 31. Dezember 2010	Standards/Interpretationen	
23. Juli 2010	IFRIC 19 und Änderungen IFRS 1	Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten durch Eigenkapitalinstrumente und erstmalige Anwendung der IFRS
19. Juli 2010	IFRIC 14	Vorauszahlungen im Rahmen von Mindestdotierungspflichten
19. Juli 2010	IAS 24 (überarbeitet) und Änderungen IFRS 8	Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Personen und Geschäftssegmente
23. Dezember 2009	Änderungen IAS 32	Finanzinstrumente: Darstellung

IFRIC 19 – TILGUNG FINANZIELLER VERBINDLICHKEITEN DURCH ERSTMALIGE FINANZINSTRUMENTE UND IFRS 1 – ERSTMALIGE ANWENDUNG DER IFRS IFRIC 19 wurde am 26. November 2009 vom IASB veröffentlicht und am 23. Juli 2010 in europäisches Recht übernommen. Eine erstmalige Anwendung gilt für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Juli 2010 beginnen. Nach der Annahme von IFRIC 19 waren Folgeänderungen in IFRS 1 notwendig. Die Interpretation stellt klar, dass die zur Tilgung einer finanziellen Verbindlichkeit an einen Gläubiger ausgegebenen Eigenkapitalinstrumente als gezahltes Entgelt eingestuft werden. Die ausgegebenen Eigenkapitalinstrumente werden zu ihrem beizulegenden Zeitwert bewertet. Falls dieser nicht verlässlich ermittelt werden kann, ist der Bewertung der beizulegende Zeitwert der getilgten Verbindlichkeit zugrunde zu legen. Gewinne und Verluste werden sofort erfolgswirksam erfasst. Die Anwendung dieser Interpretation wird voraussichtlich keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss der SOLARWORLD AG haben.

IFRIC 14 – VORAUSZAHLUNGEN IM RAHMEN VON MINDESTDOTIERUNGSPFLICHTEN IFRIC 14 wurde am 15. November 2009 veröffentlicht und am 19. Juli 2010 in EU-Recht übernommen. Die Änderung betrifft IFRIC 14 als Interpretationshilfe für IAS 19 und regelt den Fall, dass ein Unternehmen im Zusammenhang mit seinen Pensionsplänen Mindestdotierungsverpflichtungen unterliegt und darauf eine Vorauszahlung leistet. Die Änderung ermöglicht es den Unternehmen, den Nutzen aus einer solchen Vorauszahlung als Vermögenswert zu aktivieren. Sie ist auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2011 beginnen. Aus der Änderung werden keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss erwartet.

IAS 24 – ANGABEN ÜBER BEZIEHUNGEN ZU NAHESTEHENDEN PERSONEN UND IFRS 8 – GESCHÄFTSSEGMENTE Das IASB hat am 4. November 2009 eine überarbeitete Fassung von IAS 24 veröffentlicht, welche am 19. Juli 2010 in europäisches Recht übernommen wurde. Die Änderungen sind erstmalig anzuwenden auf Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2011 beginnen. Die Änderungen erleichtern die Angabepflichten für Unternehmen unter staatlicher Kontrolle oder bedeutender staatlicher Einflussnahme. Weiterhin wurde die Definition eines nahestehenden Unternehmens oder einer nahestehenden Person verdeutlicht. Um die Kohärenz der internationalen Rechnungslegungsstandards zu gewährleisten, wurden nach der Annahme der überarbeiteten Fassung von IAS 24 auch an IFRS 8 die erforderlichen Folgeänderungen vorgenommen. Aus den Sachverhalten werden keine wesentlichen Änderungen für den Abschluss des SOLARWORLD Konzerns erwartet.

IAS 32 – FINANZINSTRUMENTE: DARSTELLUNG Die Änderungen zu IAS 32 wurden am 8. Oktober 2009 vom IASB veröffentlicht und am 23. Dezember 2009 in europäisches Recht übernommen. Dabei wird die Definition einer finanziellen Verbindlichkeit insofern geändert, als Bezugsrechte (und bestimmte Optionen oder Optionsscheine) dann als Eigenkapitalinstrumente zu klassifizieren sind, wenn solche Rechte zum Erwerb einer festen Anzahl von Eigenkapitalinstrumenten des Unternehmens zu einem festen Betrag in beliebiger Währung berechtigen und das Unternehmen sie anteilig allen gegenwärtigen Eigentümern derselben Klasse seiner nicht-derivativen Eigenkapitalinstrumente anbietet. Die Änderungen sind auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Februar 2010 beginnen. Aus der Änderung werden keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss erwartet.

Folgende Rechnungslegungsstandards wurden 2010 verabschiedet, jedoch bis zum 31. Dezember 2010 noch nicht von der EU in europäisches Recht übernommen:

IFRS 9 – FINANZINSTRUMENTE IFRS 9 wurde am 12. November 2009 veröffentlicht. Er spiegelt die erste Phase des IASB-Projekts zum Ersatz von IAS 39 wider und behandelt die Klassifizierung und Bewertung finanzieller Vermögenswerte, wie diese in IAS 39 definiert sind. Der Standard ist für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen, anzuwenden. In weiteren Phasen wird das IASB die Klassifizierung und Bewertung finanzieller Verbindlichkeiten, Sicherungsbeziehungen und Ausbuchungen behandeln. Der Abschluss dieses Projekts wird für Anfang 2011 erwartet. Die Anwendung der ersten Phase von IFRS 9 wird Auswirkungen auf die Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten des Konzerns haben. Um ein umfassendes Bild potenzieller Auswirkungen darzustellen, wird der Konzern die Auswirkung erst in Verbindung mit den anderen Phasen quantifizieren, sobald diese veröffentlicht sind.

VERBESSERUNGEN AN DEN IFRS (MAI 2010) Am 6. Mai 2010 hat das IASB im Rahmen seines jährlichen Verbesserungsprozesses Aktualisierungen an den IFRS veröffentlicht. Die Änderungen betreffen IFRS 1, IFRS 3, IFRS 7, IAS 1, IAS 27, IAS 34 und IFRIC 13. Der SOLARWORLD Konzern geht nach jetzigem Kenntnisstand nicht davon aus, dass die Anwendung der Änderungen nach Übernahme durch die EU in der vorliegenden Form einen wesentlichen Einfluss auf die Darstellung des Konzernabschlusses haben wird.

IFRS 7 – FINANZINSTRUMENTE: ANGABEN Das IASB hat am 7. Oktober 2010 Änderungen an IFRS 7 in Bezug auf Angabepflichten bei Abgang von finanziellen Vermögenswerten beschlossen. Damit soll den Bilanzadressaten ein besserer Einblick in die bei bilanzierenden Unternehmen nach der Ausbuchung der Vermögenswerte verbleibenden Risiken ermöglicht werden. Zusätzliche Angaben werden künftig auch verlangt, wenn ein unverhältnismäßig hoher Anteil solcher Transaktionen in zeitlicher Nähe zum Bilanzstichtag zu verzeichnen ist. Damit will das IASB einem bilanzpolitisch motivierten „window dressing“ in Bezug auf außerbilanzielle Geschäfte entgegenwirken. Der SOLARWORLD Konzern geht nach jetzigem Kenntnisstand nicht davon aus, dass die Anwendung der Änderungen nach Übernahme durch die EU in der vorliegenden Form einen wesentlichen Einfluss auf die Darstellung des Abschlusses haben wird.

2. KONSOLIDIERUNGSKREIS UND RECHTLICHE KONZERNSTRUKTUR

In den Konzernabschluss werden die SOLARWORLD AG und sämtliche in- und ausländischen Unternehmen einbezogen, bei denen die SOLARWORLD AG unmittelbar oder mittelbar über die Mehrheit der Stimmrechte der Gesellschaft verfügt oder auf andere Weise auf die Tätigkeit einen beherrschenden Einfluss nehmen kann. Die Gesellschaften werden beginnend mit dem Zeitpunkt, ab dem die SOLARWORLD AG die Beherrschung erlangt, voll konsolidiert. Die Konsolidierung endet, sobald die Beherrschung durch die SOLARWORLD AG nicht mehr besteht. Joint Ventures werden nach der Equity-Methode bilanziert.

Am 31. Dezember 2010 gehörten dem SOLARWORLD Konzern folgende Gesellschaften in der hier dargestellten Struktur an.

SolarWorld AG // Bonn, Deutschland

- + 100% Deutsche Solar AG // Freiberg, Deutschland
 - + 100% Go!Sun GmbH & Co. KG // Bonn, Deutschland
 - + 100% Solarparc Verwaltungs GmbH // Bonn, Deutschland
 - + 100% Solarparc Ziegelscheune GmbH // Bonn, Deutschland
- + 100% Deutsche Cell GmbH // Freiberg, Deutschland
- + 100% Solar Factory GmbH // Freiberg, Deutschland
- + 100% Sunicon AG // Freiberg, Deutschland
- + 100% SolarWorld Innovations GmbH // Freiberg, Deutschland
- + 100% SolarWorld Solicium GmbH // Freiberg, Deutschland
- + 100% SolarWorld Industries America Inc. // Hillsboro, USA
 - + 100% SolarWorld Industries Deutschland GmbH // Bonn, Deutschland
 - + 100% SolarWorld Industries Schalke GmbH i.L // Bonn, Deutschland
 - + 1% + 99% SolarWorld Industries America LP // Camarillo, USA
 - + 21,26% + 78,74% SolarWorld Industries Services LLC // Camarillo, USA
 - + 100% SolarWorld Americas LLC (vormals SolarWorld California LLC) // Camarillo, USA
 - + 100% SolarWorld Power Projects Inc. // Camarillo, USA
 - + 100% SolarWorld Industries Americas LLC // Camarillo, USA
- + 100% SolarWorld Asia Pacific PTE Ltd. // Singapur, Singapur
- + 100% SolarWorld Ibérica S.L. // Madrid, Spanien
- + 100% SolarWorld France SAS // Grenoble, Frankreich
- + 100% SolarWorld Africa (Pty.) Ltd. // Kapstadt, Südafrika
- + 49% SolarWorld AG & Solar Holding GmbH in GbR Auermühle (vormals Asbeck & Solar Holding GmbH in GbR Auermühle) // Bonn, Deutschland
- + 49% JSSi GmbH // Freiberg, Deutschland*
- + 29% Solarparc AG // Bonn, Deutschland*
- + 50% SolarWorld Korea Ltd. // Seoul, Südkorea*
- + 50% SolarPark M.E. Ltd. // Seoul, Südkorea*
- + 29% Qatar Solar Technologies Q.S.C. // Doha, Qatar*

* Konsolidierung At Equity

Mit Wirkung vom 13. Januar 2011 wurden die Freiburger Aktiengesellschaften DEUTSCHE SOLAR und SUNICON in Gesellschaften mit beschränkter Haftung umgewandelt. Daher ist im Folgenden nur von DEUTSCHE SOLAR GMBH und SUNICON GMBH die Rede.

Die DEUTSCHE SOLAR GMBH, DEUTSCHE CELL GMBH, SOLAR FACTORY GMBH, SUNICON GMBH sowie SOLARWORLD INNOVATIONS GMBH machen von den Offenlegungs- und Aufstellungserleichterungen des § 264 Abs. 3 HGB Gebrauch.

Die SOLARWORLD AG hat am 30. April 2010 49 Prozent der Anteile an der SOLARWORLD AG & SOLAR HOLDING GMBH IN GBR AUERMÜHLE (vormals Asbeck & Solar Holding GmbH in GbR Auermühle) (AUERMÜHLE) erworben. Hierbei handelt es sich um eine Gesellschaft, die im Wesentlichen ein Bürogebäude mit Lagerflächen in Bonn besitzt und vermietet. Der Erwerb erfolgte vor dem Hintergrund des stetigen Wachstums der SOLARWORLD AG und dem damit einhergehenden Platzbedarf am Vertriebsstandort Bonn. Im Zusammenhang mit dem Erwerb der Anteile wurde darüber hinaus der SOLARWORLD AG bzw. der Solar Holding Beteiligungsgesellschaft mbH jeweils das Recht zum Kauf bzw. Verkauf weiterer bis zu 45 Prozent der Anteile an der Gesellschaft eingeräumt. Daher wurde die Gesellschaft bereits zum 30. April 2010 voll konsolidiert und für die zukünftige Anteilsübertragung eine Kaufpreisverpflichtung erfasst.

Im April 2010 wurde in Grenoble/Frankreich die SOLARWORLD FRANCE SAS als 100 prozentige Tochtergesellschaft gegründet. Mit der Gesellschaft soll die Marktpräsenz im europäischen Ausland weiter ausgebaut werden.

Die SOLARWORLD AG hatte im Rahmen einer Kapitalerhöhung am 29. Juli 2009 neue Anteile an dem Joint Venture SOLARWORLD KOREA LTD. erworben, wodurch sich die Anteilsquote zum 31. Dezember 2009 auf 76,5 Prozent erhöht hatte. Im Februar 2010 hat der Joint Venture Partner der SOLARWORLD KOREA LTD. von seinem Recht Gebrauch gemacht, 26,5 Prozent der Anteile an der SOLARWORLD KOREA LTD. innerhalb eines Jahres zu einem festgelegten Preis zu erwerben, um die paritätische Anteilsquote wieder herzustellen. Daher befinden sich zum 31. Dezember 2010 wieder 50 Prozent der Anteile an der SOLARWORLD KOREA LTD. im Besitz der SOLARWORLD AG.

Die SOLARWORLD AG hat sich im April 2010 mit 29 Prozent an der neu gegründeten QATAR SOLAR TECHNOLOGIES Q.S.C. mit Sitz im Emirat Katar beteiligt. Gemeinsam mit der Qatar Foundation und der Qatar Development Bank errichtet die SOLARWORLD AG auf der Arabischen Halbinsel eine Produktionsstätte für Polysilizium mit einer geplanten Jahreskapazität von 3.600 Tonnen.

Mit Wirkung zum 8. November 2010 hat die DEUTSCHE SOLAR GMBH die 35 prozentige Beteiligung an der RGS Development BV, Broek op de Langedijk/Niederlande, für € 1 veräußert.

Mit Wirkung vom 1. Oktober 2010 wurde die SOLARWORLD CALIFORNIA LLC in SOLARWORLD AMERICAS LLC umbenannt.

Mit Geschäftsanteilsübertragungsvertrag vom 22. Dezember 2010 hat die SOLARPARC AG 100 Prozent ihres Geschäftsanteils an der SOLARPARC VERWALTUNGS GMBH an die DEUTSCHE SOLAR GMBH veräußert. Die SOLARPARC VERWALTUNGS GMBH ist Komplementärin der SOLARPARC ZIEGELSCHNEUNE GMBH & CO. KG. Sie erbringt keine Einlagen und ist am Vermögen der SOLARPARC ZIEGELSCHNEUNE GMBH & CO. KG nicht beteiligt, ist jedoch alleinig zur Geschäftsführung und Vertretung derselben berechtigt und verpflichtet.

Mit Kommanditgesellschaftsanteilskauf- und Abtretungsvertrag vom 28. Dezember 2010 hat die DEUTSCHE SOLAR GMBH 100 Prozent der Kommanditeinlage des alleinigen Kommanditisten der SOLARPARC ZIEGELSCHNEUNE GMBH & CO. KG erworben. Gegenstand der SOLARPARC ZIEGELSCHNEUNE GMBH & CO. KG ist die Planung, Errichtung und der Betrieb von Photovoltaikanlagen einschließlich der Veräußerung des aus dem Betrieb der Photovoltaikanlagen gewonnenen elektrischen Stroms.

3. KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE

Tochterunternehmen werden ab dem Zeitpunkt, an dem der Konzern die Beherrschung erlangt, voll konsolidiert. Die Konsolidierung endet, sobald die Beherrschung durch das Mutterunternehmen nicht mehr besteht. Die in die

Konsolidierung einbezogenen Abschlüsse der in- und ausländischen Unternehmen werden für den Konzernabschluss auf einheitliche Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden (wir verweisen hierzu auf die Tz. 8 bis 26) übergeleitet. Die Abschlüsse der Tochterunternehmen werden für die gleiche Berichtsperiode aufgestellt wie der Abschluss des Mutterunternehmens. Alle konzerninternen Salden, Erträge und Aufwendungen sowie unrealisierte Gewinne und Verluste und Dividenden aus konzerninternen Transaktionen werden in voller Höhe eliminiert.

Bei der Kapitalkonsolidierung werden die Anschaffungskosten der Beteiligung mit dem auf sie entfallenden Eigenkapital – bewertet mit dem beizulegenden Zeitwert – zum Zeitpunkt des Erwerbs verrechnet. Dabei wird ein positiver Unterschiedsbetrag den Vermögensgegenständen insoweit zugerechnet, als deren Buchwert vom Zeitwert abweicht. Ein verbleibender positiver Unterschiedsbetrag wird als Geschäfts- oder Firmenwert behandelt. Ein sich ergebender negativer Unterschiedsbetrag wird ergebniswirksam erfasst.

4. WÄHRUNGSUMRECHNUNG

Die in ausländischer Währung aufgestellten Jahresabschlüsse der einbezogenen Gesellschaften werden gemäß IAS 21 nach dem Konzept der funktionalen Währungen in Euro (€) umgerechnet. Die funktionale Währung ausländischer Gesellschaften wird durch das primäre Wirtschaftsumfeld bestimmt, in dem sie hauptsächlich Zahlungsmittel erwirtschaften und verwenden. Innerhalb der SOLARWORLD AG entspricht die funktionale Währung grundsätzlich der lokalen Währung mit Ausnahme der SOLARWORLD ASIA PACIFIC PTE LTD., SOLARWORLD KOREA LTD., SOLARPARK M.E. LTD. und QATAR SOLAR TECHNOLOGIES Q.S.C., deren funktionale Währung der US-Dollar ist.

Zur Umrechnung der Abschlüsse der ausländischen Gesellschaften in die Berichtswährung des Konzerns werden die Vermögenswerte und Schulden mit den Stichtagskursen, die Aufwendungen und Erträge grundsätzlich mit den Jahresdurchschnittskursen umgerechnet. Aus der Umrechnung resultierende Differenzbeträge werden aufgrund der stichtagsbezogenen Methode erfolgsneutral in eine Umrechnungsrücklage eingestellt. Der für einen ausländischen Geschäftsbetrieb in der Rücklage erfasste Betrag wird bei der Veräußerung dieses ausländischen Geschäftsbetriebs in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert.

Folgende Wechselkurse waren für die Währungsumrechnung maßgebend:

1 € =		Stichtagskurs		Durchschnittskurs	
		2010	2009	2010	2009
USA	USD	1,34	1,44	1,32	1,40
Südafrika	ZAR	8,86	10,67	9,66	11,52
Korea	KRW	1.499,06	1.666,97	1.529,73	1.770,04

5. WESENTLICHE ERMESSENSENTSCHEIDUNGEN, SCHÄTZUNGEN UND ANNAHMEN DES MANAGEMENTS

Die Erstellung des Konzernabschlusses unter Beachtung der IFRS erfordert bei einigen Positionen, dass Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen getroffen werden, die sich auf den Ansatz und die Bewertung der Vermögenswerte und Schulden in der Bilanz bzw. auf die Höhe und den Ausweis der Erträge und Aufwendungen in der Gewinn- und Verlustrechnung des Konzerns sowie die Angabe von Eventualvermögen und -schulden auswirken. Durch die mit diesen Annahmen und Schätzungen verbundene Unsicherheit können Ergebnisse entstehen, die in zukünftigen Perioden zu erheblichen Anpassungen des Buchwertes der betroffenen Vermögenswerte oder Schulden führen.

Folgende wesentliche Ermessensentscheidungen wurden bei der Anwendung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden des Konzerns im Jahr 2010 getroffen:

Der SOLARWORLD Konzern hat Liefer- und Abnahmeverträge abgeschlossen, die bei wirtschaftlicher Betrachtungsweise als Lohnfertigung anzusehen sind und daher entsprechend bilanziert wurden.

Erhaltene und geleistete Anzahlungen beinhalten insbesondere Anzahlungen im Zusammenhang mit langfristig geschlossenen Verkaufskontrakten über Siliziumwafer sowie ebenfalls langfristig geschlossenen Einkaufskontrakten über Rohsilizium. Diese Anzahlungen sind vertraglich unverzinslich. Da die Kontrakte jedoch bei wirtschaftlicher Betrachtungsweise eine Finanzierungskomponente enthalten, werden sie mit dem impliziten oder laufzeitkongruenten Zinssatz aufgezinst.

Die wesentlichsten Annahmen und Schätzungen beziehen sich auf die Beurteilung der Werthaltigkeit des Firmenwertes, die Nutzbarkeit von aktiven latenten Steuern, die ertragswirksame Auflösung von erhaltenen Anzahlungen, die konzerneinheitliche Festlegung wirtschaftlicher Nutzungsdauern für Sachanlagen, die Bewertung von Finanzinstrumenten sowie die Bilanzierung und Bewertung von Rückstellungen. Den Annahmen und Schätzungen liegen Prämissen zugrunde, die auf dem jeweils aktuell verfügbaren Kenntnisstand fußen. Diese Zustände und die Annahmen über die künftigen Entwicklungen können jedoch aufgrund von Marktbewegungen und Marktverhältnissen, die außerhalb des Einflussbereichs des Konzerns liegen, eine Änderung erfahren. Solche Änderungen finden erst mit ihrem Auftreten einen Niederschlag in den Annahmen.

Insbesondere werden bezüglich der erwarteten Geschäftsentwicklung sowohl die zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernabschlusses vorliegenden Umstände als auch die als realistisch unterstellte zukünftige Entwicklung des globalen und branchenbezogenen Umfelds zugrunde gelegt.

Die Werthaltigkeitstests des Konzerns in Bezug auf den Firmenwert basieren auf Berechnungen, bei denen die Discounted-Cashflow-Methode angewendet wird. Die Cashflows werden aus dem Finanzplan der nächsten fünf Jahre abgeleitet, wobei noch nicht in Umsetzung befindliche künftige Erweiterungsinvestitionen, die die Ertragskraft der getesteten zahlungsmittelgenerierenden Einheit erhöhen werden, nicht enthalten sind. Der erzielbare Betrag ist stark abhängig von dem im Rahmen der Discounted-Cashflow-Methode verwendeten Diskontierungssatz sowie von den erwarteten künftigen Mittelzuflüssen und der für Zwecke der Extrapolation verwendeten Wachstumsrate. Die Grundannahmen zur Bestimmung des erzielbaren Betrags für die zahlungsmittelgenerierende Einheit werden in der Tz. 8 genauer erläutert.

Unsicherheiten bestehen hinsichtlich der Auslegung komplexer steuerrechtlicher Vorschriften, Änderungen des Steuerrechts sowie der Höhe und des Entstehungszeitpunkts künftig zu versteuernder Ergebnisse. Angesichts der großen Bandbreite internationaler Geschäftsbeziehungen und des langfristigen Charakters sowie der Komplexität bestehender vertraglicher Vereinbarungen ist es möglich, dass Abweichungen zwischen den tatsächlichen Ergebnissen und den getroffenen Annahmen bzw. künftige Änderungen solcher Annahmen in Zukunft Anpassungen des bereits erfassten Steuerertrags und Steueraufwands erfordern. Der Konzern bildet, basierend auf vernünftigen Schätzungen, Rückstellungen für mögliche Auswirkungen steuerlicher Außenprüfungen in den Ländern, in denen er tätig ist. Die Höhe solcher Rückstellungen basiert auf verschiedenen Faktoren, wie z.B. der Erfahrung aus früheren steuerlichen Außenprüfungen und unterschiedlichen Auslegungen der steuerrechtlichen Vorschriften durch das steuerpflichtige Unternehmen und die zuständige Steuerbehörde. Solche unterschiedlichen Auslegungen können sich aus einer Vielzahl verschiedener Sachverhalte ergeben, abhängig von den Bedingungen, die im Sitzland des jeweiligen Konzernunternehmens vorherrschen. Da der Konzern die Wahrscheinlichkeit eines Rechtsstreits und entsprechender Auszahlungen für Steuerschulden als gering beurteilt, wurden hierfür keine Eventualverbindlichkeiten erfasst.

Für steuerliche Verlustvorträge werden latente Steueransprüche nur angesetzt, wenn ihre Realisierung mittelfristig (innerhalb der nächsten fünf Jahre) wahrscheinlich ist. Weist eine steuerliche Einheit in der jüngeren Vergangenheit eine Verlusthistorie auf, werden latente Steueransprüche aus Verlustvorträgen dieser Einheit nur angesetzt, wenn ausreichend zu versteuernde temporäre Differenzen oder substantielle Hinweise für deren Realisierung vorliegen. Bei der Ermittlung der Höhe der latenten Steueransprüche, die aktiviert werden können, sind wesentliche Annahmen und Schätzungen des Managements bezüglich des erwarteten Eintrittszeitpunkts und der Höhe des künftig zu versteuernden Einkommens sowie der zukünftigen Steuerplanungsstrategien erforderlich. Weitere Informationen hierzu sind in Tz. 36 enthalten.

Sofern der beizulegende Zeitwert von in der Bilanz erfassten finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten nicht mithilfe von Daten eines aktiven Markts bestimmt werden kann, wird er unter Verwendung von Bewertungsverfahren einschließlich der Discounted-Cashflow-Methode ermittelt. Die in das Modell eingehenden

Größen stützen sich, soweit möglich, auf beobachtbare Marktdaten. Ist dies nicht möglich, stellt die Bestimmung der beizulegenden Zeitwerte in gewissem Maße eine Ermessensentscheidung dar. Die Ermessensentscheidungen betreffen Parameter wie Liquiditätsrisiko, Kreditrisiko und Volatilität. Änderungen der Annahmen bezüglich dieser Faktoren könnten sich auf den erfassten beizulegenden Zeitwert der Finanzinstrumente auswirken. Für weitere Erläuterungen wird auf Tz. 65 verwiesen.

Der Aufwand aus leistungsorientierten Plänen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses sowie der Barwert der Pensionsverpflichtung wird anhand von versicherungsmathematischen Berechnungen ermittelt. Die versicherungsmathematische Bewertung erfolgt auf der Grundlage von Annahmen zu Abzinsungssätzen, künftigen Lohn- und Gehaltssteigerungen, Sterblichkeit und den künftigen Rentensteigerungen. Aufgrund der Komplexität der Bewertung, der zugrunde liegenden Annahmen und ihrer Langfristigkeit reagiert eine leistungsorientierte Verpflichtung höchst sensibel auf Änderungen dieser Annahmen. Alle Annahmen werden zu jedem Abschlussstichtag überprüft. Bei der Ermittlung des angemessenen Diskontierungssatzes orientiert sich das Management an den Zinssätzen von Unternehmensanleihen mit mindestens guter Bonität. Die Sterberate basiert auf öffentlich zugänglichen Sterbetafeln. Künftige Lohn- und Gehalts- sowie Rentensteigerungen basieren auf erwarteten künftigen Inflationsraten. Weitere Details zu den verwendeten Annahmen werden in Tz. 22 und 58 erläutert.

Die Rückstellung für Gewährleistung wird für spezifische Einzelrisiken, für das allgemeine Risiko aus der Inanspruchnahme aus gesetzlichen Gewährleistungsansprüchen sowie aus gewährten Leistungsgarantien auf verkaufte Photovoltaik-Module gebildet. Letztere werden für 25 Jahre gewährt. Da die SOLARWORLD AG erst seit weit weniger als 25 Jahren Solarmodule produziert und verkauft, kann hinsichtlich der Berechnung der Leistungsgarantierückstellung kaum auf Erfahrungswerte zurückgegriffen werden. Stattdessen sind Annahmen zu treffen und Schätzungen vorzunehmen, die mit Unsicherheit behaftet sind. Deren Änderung aufgrund der Erlangung von Erfahrungswerten hinsichtlich der Inanspruchnahme der Leistungsgarantie im Zeitablauf kann zu Anpassungen der Rückstellung bzw. Auswirkungen auf die in der Gewinn- und Verlustrechnung erfassten Aufwendungen aus Gewährleistung führen.

Hinsichtlich der konkreten Ausprägung getroffener Annahmen im Zusammenhang mit der Ermittlung weiterer Rückstellungen wird auf die Tz. 23 und 58 verwiesen.

BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

6. AUSWEISÄNDERUNGEN

Zur besseren Darstellung der Ertragslage werden nunmehr die Ergebnisauswirkungen aus Sicherungsinstrumenten, insbesondere solcher, für die kein Hedge Accounting angewendet wurde, entsprechend ihrer inhaltlichen Zugehörigkeit entweder innerhalb des operativen Ergebnisses oder im Finanzergebnis ausgewiesen. Damit einhergehend werden die erzielten Wechselkursgewinne und -verluste, sofern sie sich auf die operative Geschäftstätigkeit beziehen, ebenfalls im operativen Ergebnis ausgewiesen.

T€	4. Sonstige betriebliche Erträge	8. Sonstige betriebliche Aufwendungen	9. Operatives Ergebnis	13. Sonstiges Finanzergebnis	14. Finanzergebnis
31.12.2009 vor Umgliederung	50.653	-108.865	151.806	9.887	-20.054
Umgliederung von operativen Wechselkursgewinnen/-verlusten	16.062	-17.299	-1.237	1.237	1.237
Umgliederung von Ergebnissen aus Sicherungsinstrumenten mit Bezug zum operativen Geschäft	3.219	-963	2.256	-2.256	-2.256
31.12.2009 nach Umgliederung	69.934	-127.127	152.825	8.868	-21.073

Des Weiteren werden geleistete Anzahlungen, die im Zusammenhang mit Rohstoffeinkaufsverträgen getätigt wurden und deren Inanspruchnahme mehr als zwölf Monate nach dem Abschlussstichtag liegt, in einer separaten Bilanzposition „Sonstige langfristige Vermögenswerte“ ausgewiesen.

T€	B.I. Vorräte		A.VII. Sonstige langfristige Vermögenswerte	
	01.01.2009	31.12.2009	01.01.2009	31.12.2009
Vor Umgliederung	523.766	598.154	0	0
Umgliederung von langfristigen geleisteten Anzahlungen	-333.972	-329.647	333.972	329.647
Nach Umgliederung	189.794	268.507	333.972	329.647

7. UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLÜSSE UND ERWERB VON NICHT BEHERRSCHENDEN ANTEILEN

Unternehmenszusammenschlüsse ab dem 1. Januar 2010

Unternehmenszusammenschlüsse werden unter Anwendung der Erwerbsmethode bilanziert. Die Anschaffungskosten eines Unternehmenserwerbs bemessen sich als Summe der übertragenen Gegenleistung, bewertet mit dem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt, und – falls vorhanden – der nicht beherrschenden Anteile am erworbenen Unternehmen. Im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses angefallene Kosten werden als Aufwand erfasst.

Wird ein Unternehmen erworben, wird die Klassifizierung und Designation der finanziellen Vermögenswerte und übernommenen Schulden in Übereinstimmung mit den Vertragsbedingungen, wirtschaftlichen Gegebenheiten und am Erwerbszeitpunkt vorherrschenden Bedingungen beurteilt.

Der Geschäfts- oder Firmenwert wird bei erstmaligem Ansatz zu Anschaffungskosten bewertet. Diese ergeben sich als Überschuss der übertragenen Gesamtgegenleistung und des Betrags des Anteils ohne beherrschenden Einfluss – falls vorhanden – über die erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte und übernommenen Schulden des Konzerns. Liegt diese Gegenleistung unter dem beizulegenden Zeitwert des Reinvermögens des erworbenen Tochterunternehmens, wird der Unterschiedsbetrag in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst („Badwill“).

Auermühle

Die SOLARWORLD AG hat am 30. April 2010 49 Prozent der Anteile an der AUERMÜHLE erworben. Im Zusammenhang mit dem Erwerb der Anteile wurde darüber hinaus der SOLARWORLD AG bzw. der Solar Holding Beteiligungsgesellschaft mbH jeweils das Recht zum Kauf bzw. Verkauf weiterer bis zu 45 Prozent der Anteile an der Gesellschaft eingeräumt. Daher wurde die Gesellschaft bereits zum 30. April 2010 voll konsolidiert und für die zukünftige Anteilsübertragung eine Kaufpreisverpflichtung erfasst.

Die vorläufigen beizulegenden Zeitwerte der identifizierten Vermögenswerte und Schulden der AUERMÜHLE stellen sich im Erwerbszeitpunkt wie folgt dar:

	T€
Sachanlagevermögen	39.503
Umlaufvermögen	5.457
- Forderungen	5.442
- flüssige Mittel	15
Summe Vermögenswerte	44.960
Summe finanzieller Verbindlichkeiten	- 35.944
Identifizierbares Nettovermögen zum beizulegenden Zeitwert	9.016
Übertragene Gegenleistung	9.016

Bei den erworbenen Forderungen entspricht der beizulegende Zeitwert den vertraglich vereinbarten Bruttobeträgen der Forderungen.

Da es sich bei der AUERMÜHLE um eine BGB-Gesellschaft handelt, bei der den Gesellschaftern ein vertraglich nicht abdingbares Kündigungsrecht gemäß § 723 BGB zusteht, werden die Kapitalanteile der anderen Gesellschafter (51 Prozent, T€ 9.384 im Erstkonsolidierungszeitpunkt) für Konsolidierungszwecke als Fremdkapital klassifiziert (IAS 32.AG29A).

Neu bewertet wurde im Rahmen der Erstkonsolidierung das erworbene Sachanlagevermögen. Da sich der Wert der erworbenen Gesellschaft maßgeblich aus der Bewertung der einzelnen Vermögenswerte, insbesondere des Gebäudes und der Schulden, ergibt und nicht durch einen laufenden Geschäftsbetrieb, stellte der geleistete Kaufpreis die Grundlage für die Neubewertung des Sachanlagevermögens dar.

Während der bisherigen Konzernzugehörigkeit hat die Gesellschaft keine Umsatzerlöse und ein Periodenergebnis von T€ – 1.275 zum Konzern beigetragen. Wäre der Unternehmenszusammenschluss zu Jahresbeginn erfolgt, wäre das Periodenergebnis nur unwesentlich höher oder niedriger ausgefallen. Auf die genaue Ermittlung der Angaben gem. IFRS 3.B64 (q) (ii) wurde daher aus Praktikabilitäts- und Wirtschaftlichkeitsgründen verzichtet.

Aus dem Zusammenschluss ergab sich ein tatsächlicher Zahlungsmittelabfluss i. H. v. T€ –9.007, der sich wie folgt ermittelt:

	T€
Abgang liquider Mittel	–9.016
Transaktionskosten des Unternehmenserwerbs (enthalten im Cashflow aus operativer Tätigkeit)	–6
Übernommene liquide Mittel	15
Tatsächlicher Zahlungsmittelabfluss	–9.007

Die Transaktionskosten wurden in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen verbucht. Die Kaufpreisverpflichtung sowie die Kapitalanteile konzernfremder Gesellschafter sind unter den kurzfristigen Finanzschulden ausgewiesen.

Solarparc Verwaltungs GmbH und Solarparc Ziegelscheune GmbH & Co. KG

Mit Geschäftsanteilsübertragungsvertrag vom 22. Dezember 2010 hat die SOLARPARC AG 100 Prozent ihres Geschäftsanteils an der SOLARPARC VERWALTUNGS GMBH an die DEUTSCHE SOLAR GMBH veräußert. Die SOLARPARC VERWALTUNGS GMBH ist Komplementärin der SOLARPARC ZIEGELSCHUNE GMBH & CO. KG. Sie erbringt keine Einlagen und ist am Vermögen der SOLARPARC ZIEGELSCHUNE GMBH & CO. KG nicht beteiligt, ist jedoch alleinig zur Geschäftsführung und Vertretung derselben berechtigt und verpflichtet.

Mit Kommanditgesellschaftsanteilskauf- und Abtretungsvertrag vom 28. Dezember 2010 hat die DEUTSCHE SOLAR GMBH 100 Prozent der Kommanditeinlage des alleinigen Kommanditisten der SOLARPARC ZIEGELSCHUNE GMBH & CO. KG erworben. Gegenstand der SOLARPARC ZIEGELSCHUNE GMBH & CO. KG ist die Planung, Errichtung und der Betrieb von Photovoltaikanlagen einschließlich der Veräußerung des aus dem Betrieb der Photovoltaikanlagen gewonnenen elektrischen Stroms.

Der beizulegende Zeitwert der identifizierten Vermögensgegenstände der beiden Gesellschaften betrug zum Erwerbszeitpunkt T€ 221, der beizulegende Zeitwert der identifizierten Schulden betrug T€ 282. Als Gegenleistung wurden T€ 26 übertragen.

Im Rahmen der Erstkonsolidierung waren keine stillen Reserven oder Lasten aufzudecken. Der insgesamt entstandene Goodwill in Höhe von T€ 86 wurde ergebniswirksam abgeschrieben.

Während der Konzernzugehörigkeit haben die beiden Gesellschaften keine Umsatzerlöse und kein Periodenergebnis zum Konzern beigetragen. Wäre der Unternehmenszusammenschluss zu Jahresbeginn erfolgt, wären die Beiträge entsprechend unwesentlich ausgefallen. Auf die genaue Ermittlung der Angaben gem. IFRS 3.B64 (q) (ii) wurde daher aus Praktikabilitäts- und Wirtschaftlichkeitsgründen verzichtet.

Aus den Zusammenschlüssen ergab sich ein tatsächlicher Zahlungsmittelabfluss in Höhe von T€ –1, der sich aus dem Abgang liquider Mittel in Höhe von T€ 26 und der Übernahme liquider Mittel von T€ 25 ergibt. Wesentliche Transaktionskosten sind nicht angefallen.

8. IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Entgeltlich erworbene immaterielle Vermögenswerte werden zu Anschaffungskosten aktiviert und mit Ausnahme der Firmenwerte jeweils planmäßig linear über eine Nutzungsdauer von 4 bis 15 Jahren abgeschrieben. Bis auf den unten genannten Firmenwert liegen keine immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer vor. Bei der Erstellung immaterieller Vermögenswerte anfallende Forschungsaufwendungen werden sofort als Aufwand verrechnet. In gleicher Weise wird mit den Entwicklungsaufwendungen verfahren, da Forschung und Entwicklung iterativ miteinander vernetzt sind und daher eine verlässliche Trennbarkeit nicht gegeben ist. Dauerhafte Wertminderungen werden durch außerplanmäßige Abschreibungen berücksichtigt.

Gewinne oder Verluste aus der Ausbuchung immaterieller Vermögenswerte werden als Differenz zwischen dem Nettoveräußerungserlös und dem Buchwert des Vermögenswertes ermittelt und in der Periode, in der der Vermögenswert ausgebucht wird, erfolgswirksam erfasst.

Firmenwerte, auch solche aus der Kapitalkonsolidierung, werden gemäß den Regelungen der IFRS 3 sowie IAS 36 und 38 einem jährlichen Werthaltigkeitstest (Impairment-Test) unterzogen. Wie auch schon in den Vorjahren hat der Impairment-Test zum 31. Dezember 2010 erneut ergeben, dass die Werthaltigkeit des ausgewiesenen Firmenwertes gegeben ist.

Für Zwecke des Impairment-Tests wurde der Buchwert des Firmenwertes der betroffenen zahlungsmittelgenerierenden Einheit (Cash Generating Unit, CGU) „Produktion Deutschland“ zugeordnet, welche dem Segment „Produktion Deutschland“ entspricht.

Vor und mangels Abwertung auch nach Durchführung des Werthaltigkeitstests betrug bzw. beträgt der Buchwert des der CGU „Produktion Deutschland“ zugeordneten Firmenwertes T€ 29.587 (2009: T€ 29.587).

Die erzielbaren Beträge wurden als Nutzungswert bestimmt. Die Ermittlung erfolgte mittels Discounted-Cashflow-Verfahren. Zur Bestimmung des erzielbaren Betrags wurden die Cashflow-Prognosen herangezogen, die auf den neuesten, vom Management genehmigten Planungen beruhen. Die Prognosen ihrerseits basieren auf den nachfolgend genannten grundlegenden Annahmen. Als grundlegende Annahmen werden jene Annahmen bezeichnet, in Bezug auf deren Veränderung der erzielbare Betrag der CGU die höchste Sensitivität aufweist.

Hinsichtlich der CGU „Produktion Deutschland“ basieren die Prognosen auf den folgenden grundlegenden Annahmen:

- Ausbau der Produktionskapazitäten entsprechend der aktuellen Investitionsplanung für den Standort Freiberg
- Anstieg der Wafer-Produktionsmenge auf rund 1.000 MW bzw. der Standard-Modul-Produktionsmengen auf rund 600 MW
- Jährlicher Rückgang der Absatzpreise im einstelligen Prozentbereich

Die Cashflow-Prognosen für die CGU „Produktion Deutschland“ wurden aus den detaillierten Planungsrechnungen für einen Zeitraum von fünf Jahren abgeleitet. Für den darüber hinaus gehenden Zeitraum wurde basierend auf dem letzten Detailprognosejahr eine Extrapolation vorgenommen. Hierbei wurde eine Wachstumsrate von 2,5 Prozent (2009: 2,5 Prozent) gemäß den langfristigen Wachstumsannahmen externer Studien für die SOLARWORLD AG unterstellt.

Zur Berechnung des erzielbaren Betrags wurden die zukünftigen Cashflows der CGU „Produktion Deutschland“ mit einem risikoadjustierten Diskontierungszinssatz nach Steuern von rund 9,4 Prozent (2009: 9,1 Prozent) abgezinst. Dieser Zinssatz wird gestützt von externen Analysten der SOLARWORLD AG.

9. SACHANLAGEN

Die Bewertung der Sachanlagen erfolgt zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten, vermindert um planmäßige, nutzungsbedingte Abschreibungen. Die Herstellungskosten umfassen alle direkt dem Herstellungsprozess zurechenbaren Einzelkosten sowie angemessene Teile der notwendigen Material- und Fertigungsgemeinkosten. Des Weiteren gehören zu den Herstellungskosten die fertigungsbedingten Abschreibungen sowie die fertigungsbezogenen anteiligen Kosten für die betriebliche Altersversorgung und die freiwilligen sozialen Leistungen des Unternehmens. Kosten der Verwaltung werden berücksichtigt, sofern sie der Herstellung zugerechnet werden können. Die Anschaffungs- und Herstellungskosten beinhalten zudem neben dem Kaufpreis nach Abzug von Rabatten, Boni und Skonti alle direkt zurechenbaren Kosten, die anfallen, um den Vermögenswert zu dem Standort und in den erforderlichen, vom Management beabsichtigten betriebsbereiten Zustand zu bringen.

Fremdkapitalkosten, die direkt dem Erwerb, dem Bau oder der Herstellung eines qualifizierten Vermögenswertes zugeordnet werden können, für den ein Zeitraum von mindestens einem Jahr erforderlich ist, um ihn in seinen be-

absichtigten gebrauchsfähigen oder verkaufsfähigen Zustand zu versetzen, werden als Teil der Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten des entsprechenden Vermögenswertes aktiviert. Alle sonstigen Fremdkapitalkosten werden in der Periode als Aufwand erfasst, in der sie angefallen sind. Fremdkapitalkosten sind Zinsen und sonstige Kosten, die einem Unternehmen im Zusammenhang mit der Aufnahme von Fremdkapital entstehen. Grundsätzlich aktiviert der SOLARWORLD Konzern Fremdkapitalkosten für qualifizierte Vermögenswerte. Im Geschäftsjahr 2010 wurden jedoch keine qualifizierten Vermögenswerte identifiziert, so dass alle Fremdkapitalkosten aufwandswirksam erfasst wurden.

Laufende Instandhaltungs- und Reparaturaufwendungen, die keine wesentliche Ersatzinvestition darstellen, werden sofort als Aufwand erfasst. Sofern wesentliche Teile von Sachanlagen in regelmäßigen Abständen ausgetauscht werden müssen, erfasst der Konzern solche Teile als gesonderte Vermögenswerte mit spezifischer Nutzungsdauer bzw. Abschreibung. Bei Durchführung einer Großinspektion werden entsprechend die Kosten im Buchwert der Sachanlagen als Ersatz aktiviert, sofern die Ansatzkriterien erfüllt sind. Alle anderen Wartungs- und Instandhaltungskosten werden sofort erfolgswirksam erfasst.

Sofern abnutzbare Sachanlagen aus wesentlichen identifizierbaren Komponenten mit jeweils unterschiedlichen Nutzungsdauern bestehen, werden diese Komponenten gesondert ausgewiesen und über ihre jeweilige Nutzungsdauer abgeschrieben.

Der Barwert der erwarteten Kosten für die Entsorgung eines Vermögenswertes nach dessen Nutzung ist in den Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten des entsprechenden Vermögenswertes enthalten, wenn die Ansatzkriterien für eine Rückstellung erfüllt sind. Für detailliertere Informationen zur Bewertung der Rückstellung für Rückbauverpflichtungen wird auf Tz. 58 verwiesen.

Hinsichtlich der aktivierten Eigenleistungen wird auf Tz. 28 verwiesen.

Für die Abschreibungen werden folgende Nutzungsdauern zugrunde gelegt:

Gebäude inkl. als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	15 bis 50 Jahre
Bauten/Einbauten auf fremden Grundstücken	Laufzeit der Mietverträge (max. 10–15 Jahre)
Technische Anlagen und Maschinen	bis 10 Jahre
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3 bis 5 Jahre

Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen werden gemäß IAS 36 zum Bilanzstichtag außerplanmäßig abgeschrieben, wenn eine Indikation für eine Wertminderung vorliegt und nach dem dann durchgeführten Werthaltigkeitstest der erzielbare Betrag des Vermögensgegenstandes unter den Buchwert gesunken ist. Wir verweisen auf unsere Erläuterungen in Tz. 32. Bei Vermögenswerten, die einer firmenwerttragenden CGU zuzurechnen sind, wird der Werthaltigkeitstest unabhängig von einer Indikation jährlich durchgeführt. Insoweit wird auf Tz. 8 verwiesen.

Sachanlagen werden entweder bei Abgang ausgebucht oder dann, wenn aus der weiteren Nutzung oder Veräußerung des angesetzten Vermögenswertes kein wirtschaftlicher Nutzen mehr erwartet wird. Die aus der Ausbuchung des Vermögenswertes resultierenden Gewinne oder Verluste werden als Differenz zwischen dem Nettoveräußerungserlös und dem Buchwert des Vermögenswertes ermittelt und in der Periode erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, in der der Vermögenswert ausgebucht wird.

Die Restwerte, Nutzungsdauern und Abschreibungsmethoden der Vermögenswerte werden am Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft und bei Bedarf prospektiv angepasst.

Investitionszulagen bzw. -zuschüsse mindern die Anschaffungs- oder Herstellungskosten der entsprechenden Vermögenswerte nicht, sondern werden grundsätzlich passivisch abgegrenzt. Wir verweisen hierzu auf Tz. 21 und 57.

10. ALS FINANZINVESTITION GEHALTENE IMMOBILIEN

Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien werden bei der erstmaligen Erfassung zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten einschließlich Nebenkosten bewertet. Die Kosten für den Ersatz eines Teils einer als Finanzinvestition gehaltenen Immobilie werden im Zeitpunkt ihres Anfalls in den Buchwert der Immobilie einbezogen, sofern die Ansatzkriterien erfüllt sind. Der Buchwert beinhaltet nicht die Kosten der laufenden Instandhaltung der Immobilien. Im Rahmen der Folgebewertung werden die als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten abzgl. linearer Abschreibungen und Wertminderungsaufwendungen angesetzt. Hinsichtlich der Bewertungsgrundlagen und der Nutzungsdauern verweisen wir auf unsere Angaben in Tz. 9.

Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien werden ausgebucht, wenn sie veräußert werden oder wenn sie dauerhaft nicht mehr genutzt werden können und kein künftiger wirtschaftlicher Nutzen aus ihrem Abgang mehr erwartet wird. Die Differenz zwischen den Nettoveräußerungserlösen und dem Buchwert des Vermögenswertes wird in der Periode der Ausbuchung erfolgswirksam erfasst.

Immobilien werden nur dann aus dem oder in den Bestand der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien übertragen, wenn eine Nutzungsänderung vorliegt. Bei einer Übertragung aus dem Bestand der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien in den Bestand der vom Eigentümer selbst genutzten Immobilien entsprechen die Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten für Zwecke der Folgebewertung dem beizulegenden Zeitwert zum Zeitpunkt der Nutzungsänderung. Wird eine bislang selbst genutzte Immobilie dem Bestand der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien zugeordnet, so wird diese Immobilie bis zum Zeitpunkt der Nutzungsänderung entsprechend der Angaben in Tz. 9 bilanziert.

11. AT EQUITY BEWERTETE ANTEILE

Die Anteile des Konzerns an assoziierten Unternehmen werden nach der Equity-Methode bilanziert. Ein assoziiertes Unternehmen ist ein Unternehmen, bei welchem der Konzern über maßgeblichen Einfluss verfügt.

Des Weiteren macht der Konzern von dem Wahlrecht gemäß IAS 31.38 Gebrauch und bilanziert seine Anteile an gemeinschaftlich geführten Unternehmen (Joint Ventures) ebenfalls nach der Equity-Methode.

Die nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen werden in der Bilanz zu Anschaffungskosten unter Berücksichtigung der nach dem Erwerb eingetretenen Änderungen des Anteils des Konzerns am Reinvermögen der Beteiligung, der beim Erwerb aufgedeckten stillen Reserven und Lasten sowie der anteiligen nicht realisierten Zwischenergebnisse aus Transaktionen mit der Beteiligungsgesellschaft erfasst. Der mit einer Beteiligung verbundene Geschäfts- oder Firmenwert ist im Buchwert des Anteils enthalten und wird weder planmäßig abgeschrieben noch einem gesonderten Wertminderungstest unterzogen.

Die Gewinn- und Verlustrechnung enthält in der Position „Ergebnis aus At Equity bewerteten Anteilen“ den Anteil des Konzerns am Erfolg der Beteiligung inklusive der Effekte aus der Fortschreibung der aufgedeckten stillen Reserven und Lasten. Hierbei handelt es sich um den den Anteilseignern der Beteiligung zurechenbaren Gewinn und somit um den Gewinn nach Steuern und nicht beherrschenden Anteilen an den Tochterunternehmen der Beteiligung. Unmittelbar im Eigenkapital der Beteiligung ausgewiesene Änderungen werden vom Konzern in Höhe seines Anteils ebenfalls direkt im Eigenkapital erfasst. Nicht realisierte Zwischenergebnisse aus Transaktionen zwischen der Beteiligung und dem Konzern werden entsprechend dem Anteil an der Beteiligung ebenfalls über die Position „Ergebnis aus At Equity bewerteten Anteilen“ eliminiert.

Die Abschlüsse der Beteiligungen werden zum gleichen Bilanzstichtag aufgestellt wie der Abschluss des Mutterunternehmens. Soweit erforderlich, werden Anpassungen an konzerneinheitliche Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden vorgenommen.

Nach Anwendung der Equity-Methode ermittelt der Konzern, ob es erforderlich ist, einen zusätzlichen Wertminderungsaufwand für die Anteile des Konzerns zu erfassen. Der Konzern ermittelt an jedem Bilanzstichtag, ob objektive Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass der Anteil an einer Beteiligung wertgemindert sein könnte. Ist dies der

Fall, so wird die Differenz zwischen dem erzielbaren Betrag des Anteils an der Beteiligung und dem Buchwert des Anteils als Wertminderungsaufwand erfolgswirksam erfasst.

12. SONSTIGE LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE

Die auf Vorräte geleisteten langfristigen Anzahlungen werden seit dem 31. Dezember 2010 in den Sonstigen langfristigen Vermögenswerten ausgewiesen. Wir verweisen hierzu auch auf Tz. 6. Die Anzahlungen wurden teilweise in US-Dollar geleistet. Da es sich hierbei nicht um monetäre Posten im Sinne von IAS 21.16 handelt, erfolgte eine Bewertung mit dem historischen, bei Verausgabung gegebenen Kurs. Da die geleisteten Zahlungen vertraglich unverzinslich sind, dem Sachverhalt jedoch implizit eine Finanzierungstransaktion zugrunde liegt, erfolgt eine Aufzinsung mit dem fristenkongruenten oder impliziten Zinssatz.

13. VORRÄTE

Unter den Vorräten sind die Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, unfertige und fertige eigene Erzeugnisse, Handelswaren sowie kurzfristige geleistete Anzahlungen auf Vorräte ausgewiesen. Der Ansatz der erworbenen Vorratsgegenstände erfolgt zu Anschaffungskosten, die in Abhängigkeit von der Art der Vorratsgegenstände zum Teil auf Basis von Durchschnittskosten und zum Teil nach der „First in – First out“ (FiFo) Methode ermittelt werden. Der Ansatz der selbst erstellten Vorratsgegenstände erfolgt zu Herstellungskosten. Die Herstellungskosten enthalten neben den Einzelkosten angemessene Teile der notwendigen Material- und Fertigungsgemeinkosten, basierend auf einer normalen Kapazitätsauslastung der Produktionsanlagen. Zudem beinhalten sie fertigungsbedingte Abschreibungen, die direkt dem Herstellungsprozess zugeordnet werden können sowie, soweit fertigungsbezogen, die anteiligen Kosten für die betriebliche Altersversorgung und für freiwillige soziale Leistungen des Unternehmens. Kosten der Verwaltung werden berücksichtigt, soweit sie der Produktion zuzurechnen sind. Fremdkapitalkosten werden nicht berücksichtigt, da Vorräte aus Konzernsicht nicht als qualifizierte Vermögensgegenstände gelten.

Die Bewertung zum Bilanzstichtag erfolgt zum jeweils niedrigeren Betrag aus Anschaffungs-/Herstellungskosten einerseits und realisierbarem Nettoveräußerungspreis andererseits. Letzterer ist der geschätzte, im normalen Geschäftsgang erzielbare Verkaufserlös des Endprodukts abzüglich der geschätzten Kosten bis zur Fertigstellung und der geschätzten notwendigen Vertriebskosten.

Aufgrund der Produktionsgegebenheiten von Unternehmen und Branche werden in den Erläuterungen zu den Vorräten in Tz. 48 fertige Erzeugnisse mit Handelswaren zusammengefasst.

Die unter den Vorräten ausgewiesenen kurzfristigen geleisteten Anzahlungen wurden teilweise in US-Dollar geleistet. Da es sich hierbei nicht um monetäre Posten im Sinne von IAS 21.16 handelt, erfolgte eine Bewertung mit dem historischen, bei Verausgabung gegebenen Kurs. Da die geleisteten Zahlungen vertraglich unverzinslich sind, dem Sachverhalt jedoch implizit eine Finanzierungstransaktion zugrunde liegt, erfolgt eine Aufzinsung mit dem fristenkongruenten oder impliziten Zinssatz.

14. FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Die Bilanzierung der Kundenforderungen erfolgt zum Nennwert. Bestehen an der Einbringlichkeit der Forderungen Zweifel, werden die Kundenforderungen mit dem niedrigeren realisierbaren Betrag angesetzt. Wertberichtigungen werden teilweise unter Verwendung eines Wertberichtigungskontos vorgenommen. In Fremdwährung valutierende Forderungen werden zum Stichtagskurs bewertet. Die Entscheidung, ob die Wertberichtigung über ein Wertberichtigungskonto erfolgt oder direkt den Buchwert mindert, hängt von der Wahrscheinlichkeit des erwarteten Forderungsausfalls ab.

Die Bilanzierung von Forderungen aus Auftragsfertigungen ist nach der Percentage-of-Completion-Methode gemäß IAS 11 vorgenommen worden. Wir verweisen auf unsere Angaben unter Tz. 25 und 27.

15. ÜBRIGE FORDERUNGEN UND VERMÖGENSWERTE

Übrige Forderungen und sonstige Vermögenswerte werden grundsätzlich mit dem Nennwert bilanziert. Erkennbare Einzelrisiken und allgemeine Kreditrisiken sind durch entsprechende Wertkorrekturen berücksichtigt.

16. SONSTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Finanzielle Vermögenswerte im Sinne von IAS 39 werden entweder als finanzielle Vermögenswerte,

- die „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet“ werden,
- als „bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen“,
- als „zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte“,
- als „Kredite und Forderungen“ oder
- als Derivate, die als Sicherungsinstrument designiert wurden und als solche effektiv sind, klassifiziert.

Der Konzern legt die Klassifizierung seiner finanziellen Vermögenswerte mit dem erstmaligen Ansatz fest. Finanzielle Vermögenswerte werden bei der erstmaligen Erfassung zu ihrem beizulegenden Zeitwert zuzüglich der Transaktionskosten bewertet. Davon ausgenommen sind finanzielle Vermögenswerte, die als „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet“ kategorisiert wurden. Hier erfolgt der Erstansatz zum beizulegenden Zeitwert ohne Berücksichtigung von Transaktionskosten.

Zum Bilanzstichtag bestehen keine Wertpapiere, die als „bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen“ kategorisiert wurden.

Die Folgebewertung von finanziellen Vermögenswerten hängt von deren Kategorisierung ab.

Wertpapiere werden als „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet“ kategorisiert, wenn sie entweder als solche designiert oder „zu Handelszwecken gehalten“ werden.

Sie werden als „zu Handelszwecken gehalten“ kategorisiert, wenn sie mit der Absicht erworben wurden, sie kurzfristig wieder zu verkaufen. Diese Kategorie umfasst zudem vom Konzern abgeschlossene derivative Finanzinstrumente, die nicht als Sicherungsinstrumente in Sicherungsbeziehungen gemäß IAS 39 designiert sind.

Finanzielle Vermögenswerte werden designiert als „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet“, wenn sie Teil eines Portfolios sind, das auf Grundlage der beizulegenden Zeitwerte beurteilt und gesteuert wird. Der Erwerb und Verkauf von Wertpapieren erfolgt unter dem Aspekt des ertragsoptimierten Liquiditätsmanagements und wird im Wesentlichen zentral durch die SOLARWORLD AG gesteuert.

„Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete“ finanzielle Vermögenswerte werden mit den beizulegenden Zeitwerten angesetzt. Jeder aus der Bewertung resultierende Gewinn oder Verlust wird erfolgswirksam im Finanzergebnis erfasst. Der erfasste Nettogewinn oder -verlust schließt etwaige Dividenden und Zinsen des finanziellen Vermögenswertes mit ein.

Der beizulegende Zeitwert von Finanzinstrumenten, die auf aktiven Märkten gehandelt werden, wird durch den am Bilanzstichtag notierten Marktpreis ohne Abzug der Transaktionskosten bestimmt. Der beizulegende Zeitwert von Finanzinstrumenten, die auf keinem aktiven Markt gehandelt werden, wird unter Anwendung geeigneter Bewertungsverfahren ermittelt. Für weitere Erläuterungen zu den angewandten Bewertungsverfahren wird auf Tz. 65 verwiesen.

Finanzielle Vermögenswerte, die als „Kredite und Forderungen“ kategorisiert wurden, sind nicht-derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbareren Zahlungen, die nicht auf einem aktiven Markt notiert sind. Nach ihrer erstmaligen Erfassung werden solche finanziellen Vermögenswerte im Rahmen einer Folgebewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode und abzüglich etwaiger Wertminderungen bewertet.

Bei finanziellen Vermögenswerten, die als „zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte“ klassifiziert wurden, handelt es sich um Finanzinstrumente, die für einen unbestimmten Zeitraum gehalten werden sollen und die als Reaktion auf Liquiditätsbedarf oder Änderungen der Marktbedingungen verkauft werden können. Nach der erstmaligen Bewertung werden „zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte“ in den folgenden Perioden zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Nicht realisierte Gewinne oder Verluste werden in der AfS-Rücklage erfasst. Wenn ein solcher Vermögenswert ausgebucht wird, wird der kumulierte Gewinn oder Verlust in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert.

Die SOLARWORLD AG hat unter Beachtung von IFRIC 14 und IAS 19 unter den übrigen Sonstigen finanziellen Vermögenswerten Rückdeckungsversicherungen aktiviert, die der Insolvenzsicherung der Altersteilzeitverpflichtungen dienen. Der Wertansatz erfolgte auf Basis der Angaben der Versicherungsgesellschaft zum Aktivwert und in Höhe des Betrags, zu dem der Versicherungswert die Altersteilzeitverbindlichkeiten übersteigt (Planvermögensüberschuss).

17. FLÜSSIGE MITTEL

Die flüssigen Mittel beinhalten Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Form von Kassenbeständen, Guthaben bei Kreditinstituten und kurzfristigen Geldanlagen, die jederzeit in Zahlungsmittelbeiträge umgewandelt werden können und nur unwesentlichen Wertschwankungen unterliegen. Sie werden als „Kredite und Forderungen“ klassifiziert und nach der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten abzüglich etwaiger Wertminderungen bewertet.

Für Zwecke der Kapitalflussrechnung umfassen Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente Kassenbestände und kurzfristige Einlagen abzüglich in Anspruch genomener Kontokorrentkredite.

18. ZUR VERÄUSSERUNG BESTIMMTE VERMÖGENSWERTE UND SCHULDEN SOWIE NICHT FORTGEFÜHRTE AKTIVITÄTEN

Als zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte werden einzelne langfristige Vermögenswerte, Gruppen von Vermögenswerten oder Vermögenswerte nicht fortgeführter Unternehmensbereiche ausgewiesen, deren Buchwerte überwiegend durch ein Veräußerungsgeschäft und nicht durch fortgesetzte Nutzung realisiert werden und im Übrigen die in IFRS 5 definierten Kriterien erfüllen. Diese Vermögenswerte werden nicht mehr planmäßig abgeschrieben. Wertminderungen werden für diese Vermögenswerte grundsätzlich nur dann erfasst, wenn der beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten unterhalb des Buchwertes liegt. Im Fall einer späteren Erhöhung des beizulegenden Zeitwertes abzüglich Veräußerungskosten ist die zuvor erfasste Wertminderung rückgängig zu machen. Die Zuschreibung ist auf die zuvor für die betreffenden Vermögenswerte erfassten Wertminderungen begrenzt.

Aufwendungen und Erträge aus der Geschäftstätigkeit nicht fortgeführter Aktivitäten werden ebenso wie Gewinne und Verluste aus deren Bewertung mit dem beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten als Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten ausgewiesen. Gewinne und Verluste aus der Veräußerung der nicht fortgeführten Aktivitäten werden ebenfalls unter dieser Position ausgewiesen.

Zum 31. Dezember 2010 bestanden keine zur Veräußerung bestimmten Vermögenswerte und Schulden oder nicht fortgeführte Aktivitäten.

19. FINANZSCHULDEN UND VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Finanzielle Verbindlichkeiten werden bei ihrem erstmaligen Ansatz mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet. Die dem Erwerb direkt zurechenbaren Transaktionskosten werden bei allen Verbindlichkeiten, die in der Folge nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, ebenfalls angesetzt.

In der Folgebilanzierung erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten betreffen in der Regel derivative Finanzinstrumente. Wir verweisen diesbezüglich auf die nachfolgende Tz. 20.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige originäre finanzielle Verbindlichkeiten wie z.B. verzinsliche Darlehen werden in der Folgebilanzierung grundsätzlich nach der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Gewinne und Verluste werden erfolgswirksam erfasst, wenn die Verbindlichkeiten ausgebucht werden, sowie im Rahmen der Amortisation mittels der Effektivzinsmethode.

Vom Konzern ausgereichte Finanzgarantien sind Verträge, die zur Leistung von Zahlungen verpflichten, die den Garantiennehmer für einen Verlust entschädigen, der entsteht, weil ein bestimmter Schuldner seinen Zahlungsverpflichtungen gemäß den Bedingungen eines Schuldinstruments nicht fristgemäß nachkommt. Die Finanzgarantien werden bei erstmaliger Erfassung als Verbindlichkeit zum beizulegenden Zeitwert angesetzt, abzüglich der mit der Ausreichung der Garantie direkt verbundenen Transaktionskosten. Anschließend erfolgt die Bewertung der Verbindlichkeit mit der bestmöglichen Schätzung der zur Erfüllung der gegenwärtigen Verpflichtung zum Bilanzstichtag erforderlichen Aufwendungen oder dem höheren angesetzten Betrag abzüglich der kumulierten Amortisationen.

20. DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE UND HEDGING

Der SOLARWORLD Konzern setzt derivative Finanzinstrumente zur Absicherung der aus operativen Tätigkeiten, Finanztransaktionen und Investitionen resultierenden Zins-, Währungs- und Commodity-Risiken ein.

Diese Finanzinstrumente werden erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet und als zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten klassifiziert, wenn sie für Zwecke der Veräußerung in der nahen Zukunft erworben oder nicht als Sicherungsinstrumente in Sicherungsbeziehungen gemäß IAS 39 designiert werden. Gewinne oder Verluste aus finanziellen Vermögenswerten oder Verbindlichkeiten, die zu Handelszwecken gehalten werden, werden erfolgswirksam erfasst. Dabei erfolgt der Ergebnisausweis in den Sonstigen betrieblichen Erträgen oder Aufwendungen, sofern das Finanzinstrument zu Sicherungszwecken im Hinblick auf das operative Geschäft abgeschlossen wurde. Der Ergebnisausweis erfolgt im Sonstigen Finanzergebnis, sofern sich das Finanzinstrument auf Finanzierungs- oder Anlageaktivitäten bezieht.

Derivative Finanzinstrumente, die als Sicherungsinstrumente designiert und als solche effektiv sind, werden auf der Grundlage einer Beurteilung der Tatsachen und Umstände als kurzfristig oder langfristig klassifiziert oder in einen kurzfristigen und einen langfristigen Teil aufgeteilt.

Der SOLARWORLD Konzern wendet Vorschriften zu Sicherungsmaßnahmen gemäß IAS 39 (Hedge Accounting) zur Sicherung von zukünftigen Zahlungsströmen (Cashflow Hedges) an.

Für die Erfassung der Veränderung der beizulegenden Zeitwerte – erfolgswirksame Erfassung in der Gewinn- und Verlustrechnung oder erfolgsneutrale Erfassung im Eigenkapital – ist entscheidend, ob das derivative Finanzinstrument in eine wirksame Sicherungsbeziehung gemäß IAS 39 eingebunden ist oder nicht. Liegt kein Hedge Accounting vor, werden die Veränderungen der beizulegenden Zeitwerte der derivativen Finanzinstrumente sofort erfolgswirksam erfasst. Besteht hingegen eine wirksame Sicherungsbeziehung gemäß IAS 39, wird der Sicherungszusammenhang als solcher bilanziert.

Zu Beginn der Sicherungsbeziehung wird die Beziehung zwischen Grund- und Sicherungsgeschäft einschließlich der Risikomanagementziele dokumentiert. Des Weiteren wird bei Eingehen der Sicherungsbeziehung als auch in deren Verlauf regelmäßig dokumentiert, ob das designierte Sicherungsinstrument hinsichtlich der Kompensation der Änderung der Cashflows des Grundgeschäfts in hohem Maße effektiv ist.

Der effektive Teil der Änderung des beizulegenden Zeitwertes eines Derivats oder eines originären Finanzinstruments, das im Rahmen eines Cashflow Hedges als Sicherungsinstrument designiert worden ist, wird im Eigenkapital erfasst. Der auf den ineffektiven Teil entfallende Gewinn oder Verlust wird sofort erfolgswirksam im Sonstigen Finanzergebnis ausgewiesen.

Im Eigenkapital erfasste Beträge werden in der Periode in die Gewinn- und Verlustrechnung überführt, in der auch das Grundgeschäft des Cashflow Hedges ergebniswirksam wird. Der Ausweis in der Gewinn- und Verlustrechnung erfolgt in demselben Posten, in dem auch das Grundgeschäft ausgewiesen wird. Führt jedoch eine abgesicherte erwartete Transaktion zur Erfassung eines nicht finanziellen Vermögenswertes oder einer nicht finanziellen Schuld,

werden die zuvor im Eigenkapital erfassten Gewinne und Verluste aus dem Eigenkapital ausgebucht und bei der erstmaligen Ermittlung der Anschaffungskosten des Vermögenswertes oder der Schuld berücksichtigt.

Die bilanzielle Abbildung der Sicherungsbeziehung endet, wenn die Sicherungsbeziehung aufgelöst, das Sicherungsinstrument ausläuft, veräußert, beendet oder ausgeübt wird oder sich nicht mehr für Sicherungszwecke eignet. Der vollständige zu diesem Zeitpunkt im Eigenkapital erfasste Gewinn oder Verlust verbleibt im Eigenkapital und wird erst dann erfolgswirksam vereinnahmt, wenn die erwartete Transaktion ebenfalls in der Gewinn- und Verlustrechnung abgebildet wird. Wird mit dem Eintritt der erwarteten Transaktion nicht mehr gerechnet, wird der gesamte im Eigenkapital erfasste Erfolg sofort in die Gewinn- und Verlustrechnung überführt.

Die derivativen Finanzinstrumente werden bei ihrer erstmaligen Erfassung sowie in der Folgebewertung mit dem beizulegenden Zeitwert angesetzt. Die angesetzten beizulegenden Zeitwerte gehandelter derivativer Finanzinstrumente entsprechen den Marktpreisen. Nicht gehandelte derivative Finanzinstrumente werden unter Anwendung anerkannter Bewertungsmodelle basierend auf Discounted-Cashflow-Analysen und unter Rückgriff auf aktuelle Marktparameter berechnet. Wir verweisen auf Tz. 65.

21. ABGEGRENZTE INVESTITIONSZUWENDUNGEN

Die vereinnahmten Investitionszuwendungen werden in Anwendung von IAS 20 abgegrenzt und über die Nutzungsdauer der betreffenden Anlagegegenstände ertragswirksam aufgelöst. Somit wird dieser Posten über die Perioden der Nutzungsdauer der bezuschussten Sachanlagen verteilt, und er erhöht die Vorsteuerergebnisse zukünftiger Geschäftsjahre sukzessive. Dieser Ergebniserhöhung stehen Abschreibungsaufwendungen in entsprechender Höhe gegenüber, die somit im Saldo neutralisiert werden. Zusätzlich werden sich steuerliche Effekte ergeben, wobei die ergebniserhöhende Auflösung der abgegrenzten Investitionszuwendungen insoweit ertragsteuerfrei erfolgt, als diese aus der Vereinnahmung steuerfreier Investitionszulagen resultieren.

Ebenfalls unter IAS 20 subsumiert werden Einnahmen aus Steuergutschriften für getätigte Investitionen (Investment Tax Credits). Ansprüche auf Steuergutschriften werden bilanziert, sofern eine angemessene Sicherheit dafür besteht, dass die wesentlichen Voraussetzungen für den Erhalt erfüllt werden und die Erteilung erfolgt. Die Bewertung der Ansprüche erfolgt mit dem Barwert.

22. ALTERSVERSORGUNG

Die betriebliche Altersversorgung im Konzern erfolgt überwiegend beitragsorientiert. Hierbei zahlt das Unternehmen aufgrund gesetzlicher oder vertraglicher Verpflichtungen oder auf freiwilliger Basis Beiträge an staatliche und private Rentenversicherungsträger. Mit Zahlung der Beiträge bestehen für das Unternehmen keine weiteren Leistungsverpflichtungen. Die jährlichen Beiträge sind als Personalaufwendungen ausgewiesen.

Bei einem Tochterunternehmen der SOLARWORLD AG besteht ein leistungsorientierter Altersversorgungsplan (Defined Benefit Plan), für den eine Insolvenzversicherung über den Pensionssicherungsverein erfolgt. Planvermögen liegt nicht vor. Die Bewertung dieser Pensionsrückstellungen erfolgt nach der in IAS 19 vorgeschriebenen Methode der laufenden Einmalprämien (Projected-Unit-Credit-Methode) für leistungsorientierte Altersversorgungspläne. Der SOLARWORLD Konzern hat von dem Wahlrecht Gebrauch gemacht, versicherungsmathematische Gewinne und Verluste als Aufwand oder Ertrag zu erfassen, wenn der Saldo der kumulierten, nicht erfassten versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste zum Ende der vorherigen Berichtsperiode zehn Prozent der Verpflichtung zu diesem Zeitpunkt übersteigt. Der in den Pensionsaufwendungen enthaltene Zinsanteil wird in den „Zins- und anderen Finanzaufwendungen“ erfasst.

Der als Schuld aus einem leistungsorientierten Plan zu erfassende Betrag umfasst den Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung (unter Anwendung eines Diskontierungszinssatzes auf Grundlage erstrangiger, festverzinslicher Industrieanleihen) abzüglich des noch nicht erfassten nachzuverrechnenden Dienstzeitaufwands und der noch nicht erfassten versicherungsmathematischen Verluste (zuzüglich Gewinne).

23. SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

Sonstige Rückstellungen werden gebildet, soweit eine gegenwärtige (gesetzliche oder faktische) Verpflichtung aus einem vergangenen Ereignis gegenüber Dritten besteht, die künftig wahrscheinlich zu einem Vermögensabfluss führt und sich diese Vermögensbelastung verlässlich abschätzen lässt. Die Bewertung der Rückstellungen erfolgt mit der bestmöglichen Schätzung des Verpflichtungsumfangs. Rückstellungen für Verpflichtungen, die voraussichtlich nicht im Folgejahr zu einer Belastung führen, werden in Höhe des Barwertes des erwarteten Vermögensabflusses erfasst. Sofern der Konzern für eine passivierte Rückstellung zumindest teilweise eine Rückerstattung erwartet (wie z.B. bei einem Versicherungsvertrag), wird die Erstattung als gesonderter Vermögenswert erfasst, sofern der Zufluss der Erstattung so gut wie sicher ist. Der Aufwand aus der Bildung der Rückstellung wird in der Gewinn- und Verlustrechnung abzüglich der Erstattung ausgewiesen. Zu weiteren Details verweisen wir auf unsere Ausführungen in Tz. 58.

Muss die Rückstellungsbildung unterbleiben, weil eines der Kriterien nicht erfüllt ist, ohne dass die Wahrscheinlichkeit einer Inanspruchnahme ganz entfernt („remote“) ist, wird über die entsprechenden Verpflichtungen als Eventualschulden berichtet. Wir verweisen hierzu auf Tz. 67.

Rückstellungen für Kosten in Verbindung mit Gewährleistungen werden im Zeitpunkt des Verkaufs der zugrunde liegenden Produkte oder der Erbringung der Dienstleistungen gebildet. Die erstmalige Erfassung erfolgt auf der Basis von Schätzungen und Annahmen. Wir verweisen auch auf unsere Ausführungen in Tz. 5. Die ursprüngliche Schätzung der Kosten in Verbindung mit Gewährleistungen wird regelmäßig überprüft.

Rückstellungen für Restrukturierungsmaßnahmen werden gebildet, sofern ein detaillierter, formaler Restrukturierungsplan erstellt und dieser den betroffenen Parteien mitgeteilt worden ist.

Rückstellungen für drohende Verluste aus ungünstigen Verträgen werden gebildet, wenn der aus dem Vertrag resultierende erwartete wirtschaftliche Nutzen geringer ist als die zur Vertragserfüllung unvermeidbaren Kosten.

24. ÜBRIGE SCHULDEN

Die unter den übrigen Schulden ausgewiesenen abgegrenzten Schulden werden für erhaltene Dienstleistungen und Waren sowie für Personalverpflichtungen erfasst, für die die formalen Voraussetzungen für die Zahlung noch nicht erfüllt sind. Für diese Schulden ist der künftige Vermögensabfluss dem Grunde nach sicher und unterliegt der Höhe nach nur unwesentlichen Unsicherheiten. Die Bewertung erfolgt mit der bestmöglichen Schätzung des Verpflichtungsumfangs.

Die unter den übrigen Schulden ausgewiesenen erhaltenen Anzahlungen lauten teilweise auf US-Dollar. Da es sich hierbei nicht um monetäre Posten im Sinne von IAS 21.16 handelt, erfolgte eine Bewertung mit dem historischen, bei Vereinnahmung gegebenen Kurs. Da den langfristigen Kontrakten implizit eine Finanzierungskomponente zugrunde liegt, die erhaltenen Anzahlungen jedoch vertraglich unverzinslich sind, werden sie mit dem laufzeitkongruenten oder impliziten Zinssatz aufgezinnt.

Im Zusammenhang mit den abgegrenzten Verbindlichkeiten für die gewinnorientierte Mitarbeiterbeteiligung wurden seit 2009 im Rahmen eines „Treuhandvertrags zum Insolvenzschutz“ Einzahlungen auf ein Treuhandkonto geleistet, die die Verpflichtungen aus den Geschäftsjahren 2009 und früher betreffen. Da diese Verpflichtungen als andere langfristig fällige Leistungen an Arbeitnehmer gemäß IAS 19.126 (d) anzusehen sind, hat im Rahmen der Bewertung gemäß IAS 19.128 eine Saldierung des Barwertes der Verpflichtungen am Abschlussstichtag mit dem beizulegenden Zeitwert des als Planvermögen anzusehenden Treuhandkontos zu erfolgen. Planvermögen umfasst Vermögen, das durch einen langfristig ausgelegten Fonds zur Erfüllung von Leistungen an Arbeitnehmer gehalten wird. Planvermögen ist vor dem Zugriff von Gläubigern des Konzerns geschützt und kann nicht direkt an den Konzern gezahlt werden. Die Saldierung ist zum Bilanzstichtag sowohl im kurzfristigen als auch im langfristigen Bereich erfolgt.

25. ERTRAGS- UND AUFWANDSREALISIERUNG

Erträge werden erfasst, wenn es wahrscheinlich ist, dass der wirtschaftliche Nutzen dem Konzern zufließen wird und die Höhe der Erträge verlässlich bestimmt werden kann. Erträge werden zum beizulegenden Zeitwert des erhaltenen oder zu beanspruchenden Entgelts abzüglich gewährter Skonti und Rabatte sowie der Umsatzsteuer oder anderer Abgaben bewertet.

Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Waren oder Erzeugnissen werden mit Übergang der signifikanten Risiken und Chancen erfasst, wenn, wie regelmäßig der Fall, auch die übrigen Voraussetzungen (keine fortgesetzte Involvierung, verlässliche Bestimmbarkeit der Erlöshöhe und ausreichende Wahrscheinlichkeit des Zuflusses) gegeben sind.

Die Umsatzerlöse aus dem Projektgeschäft werden nach der Percentage-of-Completion-Methode (PoC) gemäß IAS 11 erfasst. Dabei wird eine anteilige Gewinnrealisierung entsprechend dem Fertigstellungsgrad vorgenommen, wenn eine Ermittlung des Fertigstellungsgrades, der Gesamtkosten und der Gesamterlöse der jeweiligen Aufträge im Sinne von IAS 11 zuverlässig möglich ist. Der Fertigstellungsgrad der einzelnen Projekte wird grundsätzlich nach dem Cost-to-Cost-Verfahren gemäß IAS 11.30 (a) ermittelt. Unter den genannten Voraussetzungen werden entsprechend dem Fertigstellungsgrad anteilig die Gesamtprojekterlöse realisiert. Die Auftragskosten umfassen die dem Auftrag direkt zurechenbaren Kosten und Teile der Gemeinkosten. Sofern das Ergebnis eines Fertigungsauftrags nicht zuverlässig ermittelt werden kann, werden die Auftragserlöse in Höhe der dazugehörigen Auftragskosten erfasst, so dass per Saldo ein Nullergebnis ausgewiesen wird (Zero-Profit-Methode). Soweit der SOLARWORLD Konzern Anzahlungen für die Forderungen aus der Auftragsfertigung erhalten hat, werden diese von den Forderungen aus Auftragsfertigung abgesetzt. Sind die erhaltenen Anzahlungen höher als die Forderung aus Auftragsfertigung, werden die Fertigungsaufträge mit ihrem passivischen Saldo angesetzt. Eine Saldierung der Forderung mit den Verbindlichkeiten aus Auftragsfertigung erfolgt nicht.

Im Zusammenhang mit langfristigen Verkaufskontrakten für Siliziumwafer erhaltene Anzahlungen werden ertragswirksam aufgelöst, wenn der SOLARWORLD Konzern keine Verpflichtung mehr zur Anrechnung auf zukünftige Lieferungen hat und eine Anrechnung auch faktisch nicht in Erwägung zieht.

Aufwandszuschüsse werden periodengerecht entsprechend dem Anfall der Aufwendungen ertragswirksam erfasst.

Betriebliche Aufwendungen werden mit Inanspruchnahme der Leistung bzw. zum Zeitpunkt ihrer Verursachung ergebniswirksam. Rückstellungen für Gewährleistung werden zum Zeitpunkt der Realisierung der entsprechenden Umsatzerlöse gebildet.

Bei allen zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten Finanzinstrumenten sowie den verzinslichen als zur Veräußerung verfügbar eingestuften finanziellen Vermögenswerten werden Zinserträge und Zinsaufwendungen anhand des Effektivzinssatzes erfasst. Dabei handelt es sich um den Kalkulationszinssatz, mit dem die geschätzten künftigen Ein- und Auszahlungen über die erwartete Laufzeit des Finanzinstruments oder gegebenenfalls eine kürzere Periode exakt auf den Nettobuchwert des finanziellen Vermögenswertes oder der finanziellen Verbindlichkeit abgezinst werden. Zinserträge bzw. -aufwendungen werden in der Gewinn- und Verlustrechnung als Teil der Zins- und anderen Finanzerträge bzw. Zins- und anderen Finanzaufwendungen ausgewiesen und periodengerecht abgegrenzt.

26. STEUERN**Tatsächliche Ertragsteuern**

Die tatsächlichen Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden für die laufende und frühere Perioden werden mit dem Betrag bemessen, in dessen Höhe eine Erstattung von der Steuerbehörde bzw. eine Zahlung an die Steuerbehörde erwartet wird. Der Berechnung des Betrags werden die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die zum Abschlussstichtag in den Ländern gelten, in denen der Konzern tätig ist und zu versteuerndes Einkommen erzielt.

Latente Steuern

Die Bildung latenter Steuern erfolgt unter Anwendung der Liability-Methode auf zum Abschlussstichtag bestehende temporäre Differenzen zwischen dem Wertansatz eines Vermögenswertes bzw. einer Schuld in der Bilanz und dem Steuerbilanzwert.

Latente Steuerschulden werden für alle zu versteuernden temporären Differenzen erfasst, mit Ausnahme von:

- latenten Steuerschulden aus dem erstmaligen Ansatz eines Geschäfts- oder Firmenwertes
- latenten Steuerschulden aus zu versteuernden temporären Differenzen, die im Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen und Anteilen an Gemeinschaftsunternehmen stehen, wenn der zeitliche Verlauf der Umkehrung der temporären Differenzen gesteuert werden kann und es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Unterschiede in absehbarer Zeit nicht umkehren werden.

Latente Steueransprüche werden für alle abzugsfähigen temporären Unterschiede, noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge und nicht genutzten Steuergutschriften in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, gegen das die abzugsfähigen temporären Differenzen und die noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge und Steuergutschriften verwendet werden können. Eine Ausnahme bilden latente Steueransprüche aus abzugsfähigen temporären Differenzen, die im Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen und Anteilen an Gemeinschaftsunternehmen stehen, wenn es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Unterschiede in absehbarer Zeit nicht umkehren werden oder kein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das die temporären Differenzen verwendet werden können.

Der Buchwert der latenten Steueransprüche wird an jedem Abschlussstichtag überprüft und in dem Umfang reduziert, in dem es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass ein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das der latente Steueranspruch zumindest teilweise verwendet werden kann. Nicht angesetzte latente Steueransprüche werden an jedem Abschlussstichtag überprüft und in dem Umfang angesetzt, in dem es wahrscheinlich geworden ist, dass ein künftig zu versteuerndes Ergebnis die Realisierung des latenten Steueranspruchs ermöglicht.

Latente Steueransprüche und -schulden werden anhand der Steuersätze bemessen, die in der Periode, in der ein Vermögenswert realisiert wird oder eine Schuld erfüllt wird, voraussichtlich Gültigkeit erlangen werden. Dabei werden die Steuersätze (und Steuergesetze) zugrunde gelegt, die zum Abschlussstichtag gelten. Zukünftige Steuersatzänderungen werden berücksichtigt, sofern am Abschlussstichtag materielle Wirksamkeitsvoraussetzungen im Rahmen eines Gesetzgebungsverfahrens erfüllt sind.

Latente Steuern, die sich auf Posten beziehen, die nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst werden, werden in Übereinstimmung mit dem zugrunde liegenden Geschäftsvorfall direkt im Eigenkapital erfasst.

Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden werden miteinander verrechnet, wenn der Konzern einen einklagbaren Anspruch zur Aufrechnung der tatsächlichen Steuererstattungsansprüche gegen tatsächliche Steuerschulden hat und diese sich auf Ertragsteuern des gleichen Steuersubjekts beziehen, die von der gleichen Steuerbehörde erhoben werden.

Umsatzsteuer

Erträge, Aufwendungen und Vermögenswerte werden nach Abzug der Umsatzsteuer erfasst. Eine Ausnahme bilden folgende Fälle:

- Wenn die beim Kauf von Vermögenswerten oder der Inanspruchnahme von Dienstleistungen angefallene Umsatzsteuer nicht von der Steuerbehörde zurückgefordert werden kann, wird die Umsatzsteuer als Teil der Herstellungskosten des Vermögenswertes bzw. als Teil der Aufwendungen erfasst.
- Forderungen und Verbindlichkeiten werden mitsamt dem darin enthaltenen Umsatzsteuerbetrag angesetzt.

Der Umsatzsteuerbetrag, der von der Steuerbehörde zu erstatten oder an diese abzuführen ist, wird in der Bilanz unter den „Übrigen Forderungen und Vermögenswerten“ bzw. „Übrigen Schulden“ erfasst.

ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

27. UMSATZERLÖSE

Die Umsätze und ihre Aufteilung auf Unternehmensbereiche und Regionen sind in der Segmentberichterstattung (Tz. 39) ersichtlich. Die Konzernumsätze betreffen folgende Produkte und Leistungen:

in T€	2010	2009
Modul- und Bausatzverkauf (Eigen- und Fremdproduktion)	947.749	674.377
Zellen/Wafer	309.980	247.543
Projekterlöse	37.018	86.132
Sonstige Umsatzerlöse	9.927	4.523
Summe	1.304.674	1.012.575

Die Projekterlöse resultieren im Wesentlichen aus der Errichtung von Großsolaranlagen.

Zum Bilanzstichtag bestehen noch laufende Projekte, deren Umsatzerlöse nach der PoC-Methode gemäß IAS 11 periodisch abgegrenzt wurden. Zum Bilanzstichtag ergeben sich daraus folgende Forderungen und Verbindlichkeiten (2009: Verbindlichkeiten), die aus Geschäftsvorfällen 2010 und Vorjahren resultieren:

in T€	31.12.2010	31.12.2009
Summe der angefallenen Kosten und ausgewiesenen Gewinne (abzüglich etwaiger ausgewiesener Verluste)	26.003	6.246
Erhaltene Anzahlungen	-6.614	-6.439
Summe	19.389	-193
Forderungen aus Auftragsfertigung (Tz. 49)	7.487	0
Verbindlichkeiten aus Auftragsfertigung (Tz. 59)	-515	-193

Aufgrund des Kaufs der SOLARPARC ZIEGELSCHNEIDE GMBH & CO. KG im Dezember 2010 durch die DEUTSCHE SOLAR GMBH wurden die auf Basis des Generalunternehmervertrags zwischen der SOLARPARC ZIEGELSCHNEIDE GMBH & CO. KG und der SOLARWORLD AG im Zusammenhang mit einer in Errichtung befindlichen Photovoltaik-Anlage angefallenen Kosten in Höhe von T€ 12.417 anstatt als Forderung aus Auftragsfertigung als Anlage im Bau aktiviert. Die im Zeitraum der Nicht-Konzernzugehörigkeit realisierten Umsatzerlöse nach der PoC-Methode wurden als solche in den externen Projekterlösen erfasst.

Die sonstigen Umsatzerlöse enthalten im Wesentlichen Erlöse aus Siliziumverarbeitung, aus Stromeinspeisung sowie aus dem Verkauf von sonstigen Zwischen- und Vorprodukten.

28. AKTIVIERTE EIGENLEISTUNGEN

Die aktivierten Eigenleistungen betreffen vor allem die Errichtung von Photovoltaikanlagen, die von der zum Konsolidierungskreis gehörenden GO!SUN GMBH & CO. KG, der SOLAR FACTORY GMBH sowie der DEUTSCHE SOLAR GMBH betrieben werden.

29. SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

in T€	2010	2009
Auflösung erhaltener Anzahlungen	28.620	25.417
Kursgewinne	18.828	16.062
Erlöse aus sonstigen Lieferungen und Leistungen	17.960	2.159
Auflösung abgegrenzter Investitionszuwendungen	14.548	10.461
Auflösung von Rückstellungen und Verbindlichkeiten	5.046	5.120
Erträge aus derivativen Finanzinstrumenten	3.218	3.219
Weiterberechnung von Aufwendungen	2.790	548
Erträge aus Lizenzen und Nutzungsrechten	1.370	243
Ertrag aus Aufwandszuschüssen für Forschung und Entwicklung	2.179	1.813
Schadensersatzleistungen	1.164	1.147
Sonstige periodenfremde Erträge	652	926
Übrige sonstige betriebliche Erträge	4.416	2.819
Summe	100.791	69.934

Die Erträge aus der Auflösung erhaltener Anzahlungen resultiert aus dem Wegfall der Verpflichtung, erhaltene Anzahlungen für Waferlieferungen auf zukünftige Lieferungen anzurechnen. Die Erträge ergeben sich in Höhe von T€ 13.074 (2009: T€ 14.319) aus dem vollständigen Wegfall der Verpflichtung gegenüber einem Kunden und in Höhe von T€ 15.546 (2009: T€ 11.098) aus Minderabnahmen fest vereinbarter Waferlieferungen für das Kalenderjahr 2010.

Die Erlöse aus sonstigen Lieferungen und Leistungen ergeben sich im Geschäftsjahr 2010 in Höhe von T€ 17.071 aus Siliziumverkäufen, welche keinen Bestandteil der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit darstellen. Diesen stehen Aufwendungen in Höhe von T€ 16.258 (siehe Tz. 33) gegenüber.

Von den Erträgen aus der Auflösung von abgegrenzten Investitionszuwendungen sind T€ 4.154 vergangenen Perioden zuzurechnen.

Hinsichtlich der Erträge aus derivativen Finanzinstrumenten verweisen wir auf die Ausführungen in Tz. 6.

Die vereinnahmten Zuschüsse für Forschung und Entwicklung sind mit einer Reihe von Auflagen verbunden. Diese können wir nach jetzigem Kenntnisstand vollständig erfüllen, so dass mit keinen Rückzahlungen zu rechnen ist.

30. MATERIALAUFWAND

in T€	2010	2009
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	710.618	597.584
Aufwendungen für bezogene Leistungen	124.162	93.478
Summe	834.780	691.062

31. PERSONALAUFWAND

in T€	2010	2009
Löhne und Gehälter	106.075	84.361
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung	20.207	15.422
Summe	126.282	99.783

Der Anstieg der Personalaufwendungen begründet sich durch den Anstieg der Mitarbeiter. Für diese verweisen wir auf Tz. 69. Für Details zur Vergütung des Vorstands verweisen wir auf den Lagebericht bzw. auf Tz. 70.

Aktienbasierte Vergütungsprogramme existieren im SOLARWORLD Konzern nicht.

32. ABSCHREIBUNGEN

Die Zusammensetzung und Aufteilung der Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen und als Finanzinvestition gehaltene Immobilien ergeben sich aus dem Anlagenspiegel. Wir verweisen hierzu auf Tz. 40.

In den Abschreibungen sind in Höhe von T€ 1.782 außerplanmäßige Abschreibungen enthalten.

33. SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

in T€	2010	2009
Fremdpersonaleinsatz	24.207	19.861
Vertriebsaufwendungen	18.493	9.114
Instandhaltungsaufwendungen	18.430	16.693
Werbekosten	17.058	12.809
Aufwendungen im Zusammenhang mit sonstigen Lieferungen und Leistungen	16.325	0
Kursverluste	15.645	17.299
Versicherungen und Beiträge	6.724	5.490
Datenverarbeitungsleistungen	5.049	3.774
Reisekosten	4.955	3.386
Mieten und Pachten	4.898	4.284
Aufwand aus der Zuführung zur Gewährleistungsrückstellung	4.706	4.340
Wertberichtigungen auf Forderungen und Forderungsverluste	4.614	2.523
Rechts-, Beratungs- und Prüfungskosten	4.459	3.588
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen (Fremdleistungen)	3.328	3.183
Abwasser und Abfallbeseitigung	2.083	1.699
Abschreibungen auf zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	1.943	415
Periodenfremde Aufwendungen	1.912	1.376
Sonstige Personalkosten	1.680	1.015
Telefon, Porto, Internet	1.547	1.303
Aufwendungen aus derivativen Finanzinstrumenten	1.057	963
Übrige sonstige betriebliche Aufwendungen	13.494	14.012
Summe	172.607	127.127

Den Wechselkursverlusten stehen Wechselkursgewinne in Höhe von T€ 18.828 (2009: T€ 16.062) gegenüber, welche in den Sonstigen betrieblichen Erträgen (Tz. 29) ausgewiesen sind.

Die Aufwendungen im Zusammenhang mit sonstigen Lieferungen und Leistungen resultieren in Höhe von T€ 16.258 aus Siliziumverkäufen. Ihnen stehen Erträge in Höhe von T€ 17.071 gegenüber. Wir verweisen auf Tz. 29.

Für die Entwicklung der Wertberichtigungen verweisen wir auf Tz. 49.

Hinsichtlich der Aufwendungen aus derivativen Finanzinstrumenten verweisen wir auf unsere Ausführungen in Tz. 6. Diesen stehen Erträge aus derivativen Finanzinstrumenten in Höhe von T€ 3.218 (2009: T€ 3.219) gegenüber, die in den Sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen sind.

34. AUFWENDUNGEN FÜR FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Im Geschäftsjahr entfielen auf die Forschungs- und Entwicklungstätigkeit des SOLARWORLD Konzerns Aufwendungen in Höhe von insgesamt T€ 19.233 (2009: T€ 11.958). Der überwiegende Teil dieser Aufwendungen resultiert aus Sachaufwendungen.

35. FINANZERGEBNIS

a) Ergebnis aus At Equity bewerteten Anteilen

in T€	2010	2009
Erträge aus At Equity bewerteten Anteilen	6.604	5.856
Aufwendungen aus At Equity bewerteten Anteilen	-6.354	-10.435
Summe	250	-4.579

Aufwendungen aus At Equity bewerteten Anteilen in Höhe von T€ 1.941 entstanden durch den Verkauf der RGS Development BV im November 2010.

b) Zins- und andere Finanzerträge

in T€	2010	2009
Zinserträge	6.472	10.608
Andere Finanzerträge	18.000	19.236
Summe	24.472	29.844

Die Zinserträge enthalten Zinsen aus verzinslichen Wertpapieren, Termingeldern und sonstigen Bankguthaben, die als „Kredite und Forderungen“ oder als „zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte“ kategorisiert sind.

Andere Finanzerträge enthalten überwiegend Erträge aus der Aufzinsung von geleisteten Anzahlungen.

c) Zins- und andere Finanzaufwendungen

in T€	2010	2009
Zinsaufwendungen	65.319	38.671
Andere Finanzaufwendungen	15.338	16.535
Summe	80.657	55.206

Die Zinsaufwendungen enthalten ausschließlich Zinsen für finanzielle Verbindlichkeiten, die als „Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet“ kategorisiert sind. Sie resultieren im Wesentlichen aus Bankdarlehen, aus den von der SOLARWORLD AG emittierten Fremdkapitalinstrumenten sowie aus verzinslichen Verbindlichkeiten des SOLARWORLD Konzerns gegenüber seinen Mitarbeitern im Rahmen eines Programms zur gewinnorientierten Mitarbeitervergütung.

Andere Finanzaufwendungen enthalten im Wesentlichen Aufwendungen aus der Aufzinsung von erhaltenen Anzahlungen sowie Bereitstellungszinsen.

Aktivierungsfähige Fremdkapitalkosten, die zur Minderung der Zinsaufwendungen führen, liegen wie im Vorjahr nicht vor.

d) Sonstiges Finanzergebnis

in T€	2010	2009
Nettogewinne und -verluste aus		
designiert als zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten	5.683	11.095
zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Vermögenswerten	3.781	-2.227
zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten finanzielle Verbindlichkeiten	2.340	0
Summe	11.804	8.868

Für Ausweisänderungen im sonstigen Finanzergebnis im Vergleich zum Vorjahr verweisen wir auf Tz. 6.

Das Nettoergebnis der Kategorie „designiert als zum beizulegenden Zeitwert bewertet“ ist nur unwesentlich (2009: rund € 4 Mio.) durch Veränderungen des Bonitätsrisikos beeinflusst.

In der Darstellung der Nettogewinne und -verluste werden Derivate, die sich in einer Sicherungsbeziehung befinden, nicht berücksichtigt. Freistehende Derivate sind in der Bewertungskategorie „zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte“ enthalten.

36. ERTRAGSTEUERN

Der ausgewiesene Steueraufwand setzt sich wie folgt zusammen:

in T€	2010	2009
Tatsächlicher Steueraufwand Inland	55.058	46.180
Tatsächlicher Steueraufwand Ausland	114	14
Tatsächlicher Steueraufwand gesamt	55.172	46.194
Latenter Steueraufwand Inland	3.745	6.003
Latenter Steueraufwand Ausland	2.392	20.582
Latenter Steueraufwand gesamt	6.137	26.585
Ausgewiesener Steueraufwand gesamt	61.309	72.779

Als Ertragsteuern sind die in den einzelnen Ländern gezahlten oder geschuldeten Steuern auf das Einkommen und den Ertrag sowie die latenten Steuerabgrenzungen ausgewiesen.

In den US-Gesellschaften sind im abgelaufenen Jahr sowie in den Vorjahren steuerliche Verluste angefallen. Diese waren anfänglich Restrukturierungsmaßnahmen und in der Folge dem Aufbau neuer Produktionsanlagen in Camarillo und einer neuen, größeren Produktionsstätte in Hillsboro geschuldet. Auf Basis der strategischen Ausrichtung des Konzerns, der Markterwartungen und der aktuellen Planung der US-Gesellschaften ist unverändert von der Realisierung der aus diesen Verlusten resultierenden latenten Steueransprüche auszugehen. Allerdings stellt IAS 12 an die Aktivierung latenter Steuern im Falle von Verlusten in der jüngeren Vergangenheit hohe Anforderungen. Wie im Vorjahr wurden im Geschäftsjahr 2010 keine aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge von US Gesellschaften gebildet (potenziell T€ 17.465).

Die in den US-Gesellschaften angefallenen steuerlichen Verluste belaufen sich im Hinblick auf die „Federal Tax“ (Ertragsteuer des Bundes) auf umgerechnet rund € 136 Mio. Sie können mindestens bis ins Jahr 2024 mit steuerlichen Gewinnen verrechnet werden und verfallen dann sukzessive in den Jahren 2025 bis 2030. Auf diese Verlustvorträge entfallen latente Steueransprüche in Höhe von rund € 42 Mio. Im Hinblick auf die „State Tax“ (Ertragsteuer der Bundesstaaten) belaufen sich die steuerlichen Verlustvorträge auf rund € 105 Mio. Sie können mindestens bis ins Jahr 2018 mit steuerlichen Gewinnen verrechnet werden. In Höhe von rund € 31 Mio. verfallen sie dann sukzessive in den Jahren 2019 bis 2021. Im Übrigen verfallen sie sukzessive in den Jahren 2022 bis 2031. Insgesamt entfallen auf diese Verlustvorträge latente Steueransprüche von rund € 9 Mio.

Im Übrigen bestehen im Konzern nur geringfügige steuerliche Verlustvorträge, für die überwiegend keine aktiven latenten Steuern gebildet wurden.

Auf Ansatz- und Bewertungsunterschiede bei den einzelnen Bilanzposten und auf steuerliche Verlustvorträge entfallen unsaldiert und saldiert die folgenden bilanzierten aktiven und passiven latenten Steuern:

in T€	Aktive latente Steuern		Passive latente Steuern	
	31.12.2010	31.12.2009	31.12.2010	31.12.2009
Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	1.382	1.550	31.109	25.609
Übrige langfristige Vermögenswerte	2.364	0	0	0
Kurzfristige Vermögenswerte	12.293	8.663	15.979	11.053
Abgegrenzte Investitionszuwendungen	5.230	5.272	0	0
Übrige langfristige Schulden	2.088	3.481	5.720	2.873
Kurzfristige Schulden	3.376	895	5.154	521
Steuerlich nutzbare Verlustvorträge	214	231	0	0
Wertberichtigung auf sonstige aktive latente Steuern	-1.138	0	0	0
Summe	25.809	20.092	57.962	40.056
Saldierung	-20.614	-14.193	-20.614	-14.193
Bilanziell ausgewiesene latente Steuern	5.195	5.899	37.348	25.863

Zum Bilanzstichtag wurden im Zusammenhang mit der Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen latente Steueransprüche in Höhe von T€ 219 (2009: T€ 349) und latente Steuerverpflichtungen in Höhe von T€ 3.273 (2009: T€ 709) erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst.

Zum 31. Dezember 2010 wurden wie auch im Vorjahr gemäß IAS 12.39 keine latenten Steuerschulden auf temporäre Differenzen im Zusammenhang mit Anteilen an Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen sowie an Gemeinschaftsunternehmen erfasst. Die entsprechenden temporären Differenzen belaufen sich auf insgesamt T€ 14.116 (2009: T€ 12.979).

Nachfolgend werden die wesentlichen Unterschiede zwischen den nominellen und den tatsächlichen Steuersätzen im Berichtsjahr und im Vorjahr erläutert:

in T€	2010	2009
Ergebnis vor Ertragsteuern	148.621	131.752
Erwarteter Ertragsteuersatz (inkl. Gewerbesteuer)	30,0 %	30,0 %
Erwarteter Ertragsteueraufwand	44.586	39.526
Abweichende in- und ausländische Steuerbelastung	-3.863	-1.621
Periodenfremde tatsächliche Steuern	1.589	1.146
Steuern aus nicht abzugsfähigen Aufwendungen	3.020	2.778
Steuerminderungen aufgrund steuerfreier Erträge	-631	-1.436
Nicht gebildete latente Steuern auf neue Verlustvorträge	17.926	12.916
Wertberichtigung auf bestehende latente Steuern auf Verlustvorträge	0	19.814
Nutzung wertberechtigter Verlustvorträge	-1.169	0
Wertberichtigung auf sonstige aktive latente Steuern	1.138	0
Sonstige Abweichungen des Steueraufwands	-1.287	-344
Ausgewiesener Ertragsteueraufwand	61.309	72.779
Effektiver Ertragsteuersatz	41,3 %	55,2 %

37. ERGEBNIS JE AKTIE

Das Ergebnis je Aktie wird ermittelt als Quotient aus dem Konzernergebnis und dem gewichteten Durchschnitt der während des Geschäftsjahres im Umlauf befindlichen Aktienanzahl. Da keine Optionsrechte oder Wandlungsrechte ausstehen, war die Kennzahl „verwässertes Ergebnis je Aktie“ wie im Vorjahr nicht einschlägig. Das Konzernergebnis resultiert ausschließlich aus fortgeführter Geschäftstätigkeit. Die Anzahl der im Umlauf befindlichen Aktien verminderte sich im Geschäftsjahr 2010 durch den Rückkauf von insgesamt 4.838.723 eigenen Aktien. Der der Ermittlung des Ergebnisses je Aktie zugrunde liegende gewichtete Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Aktien wurde zum Stichtag neu berechnet und beläuft sich auf 108.841.663 Stück. Im Rahmen der Durchschnittsermittlung erfolgte eine zeitanteilige Gewichtung der ausstehenden Aktien.

38. GESAMTERGEBNISRECHNUNG

Der SOLARWORLD Konzern hat entschieden, das Gesamtergebnis in zwei getrennten Aufstellungen, einer Gewinn- und Verlustrechnung und einer Gesamtergebnisrechnung, darzustellen. Die Gesamtergebnisrechnung schließt sich direkt an die Gewinn- und Verlustrechnung an.

Da die Beträge, die vom Eigenkapital ins Periodenergebnis umgegliedert wurden, und die ergebnisneutralen Gewinne und Verluste inkl. der Steuereffekte bereits in der Gesamtergebnisrechnung dargestellt sind, sind an dieser Stelle keine weiteren Angaben vorzunehmen.

39. SEGMENTBERICHTERSTATTUNG**a) Segmentangaben**

Die Darstellung der Segmentberichterstattung folgt dem „full management approach“. Unverändert zum Vorjahr wurden die folgenden berichtspflichtigen Geschäftssegmente identifiziert:

- Produktion Deutschland,
- Produktion USA,
- Handel.

Hintergrund ist die bei der SOLARWORLD AG vorherrschende interne Organisations-, Berichts- und Steuerungsstruktur, die das Endprodukt „Solarmodul“ produktions- und handelsseitig in den Mittelpunkt stellt. Übergeordnetes Konzernziel ist es, die vorhandenen Synergie- und Effizienzpotenziale der gesamten Wertschöpfungskette zu heben und so strategische Wettbewerbsvorteile für das Endprodukt „Solarmodul“ erzielen zu können.

Zur Bildung der genannten berichtspflichtigen Geschäftssegmente wurden keine Geschäftssegmente zusammengefasst.

Die beiden Produktionssegmente schließen jeweils regional zusammenhängende und voll integrierte Produktionsaktivitäten in Deutschland und den USA zusammen und beinhalten jeweils die Produktionsbereiche der gesamten Wertschöpfungskette.

Das operative Segment „Handel“ umfasst den weltweiten Vertrieb von Solarmodulen.

In die Kategorie „alle sonstigen Segmente“ gehen verschiedene Geschäftstätigkeiten des Konzerns ein, deren finanzieller Einfluss im Jahr 2010 nicht wesentlich für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns war.

Änderungen von Bewertungsmethoden haben sich im Vergleich zu 2009 nicht ergeben.

INFORMATIONEN ÜBER GESCHÄFTSSEGMENTE FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2010 // IN MIO. €

	Produktion Deutschland	Produktion USA	Handel	Sonstiges	Eliminierung	Konsolidiert
Umsätze						
Externe Umsätze	452	17	985	1	-150	
Intersegment-Umsätze	347	277	1	9	-634	
Umsätze gesamt	799	294	986	10	-784	1.305
Ergebnis						
Betriebsergebnis (EBIT)	164	-10	53	-5	-9	193
Finanzergebnis						-44
Ergebnis vor Ertragsteuern						149
Ertragsteuern						-62
Konzerngewinn						87
Abschreibungen	53	33	1	3	-1	89
Wesentliche zahlungs- unwirksame Posten	29	0	0	0	0	29

INFORMATIONEN ÜBER GESCHÄFTSSEGMENTE FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2009 // IN MIO. €

	Produktion Deutschland	Produktion USA	Handel	Sonstiges	Eliminierung	Konsolidiert
Umsätze						
Externe Umsätze	415	39	759	2	-202	
Intersegment-Umsätze	365	179	3	7	-554	
Umsätze gesamt	780	218	762	9	-756	1.013
Ergebnis						
Betriebsergebnis (EBIT)	166	-16	9	-1	-5	153
Finanzergebnis						-21
Ergebnis vor Ertragsteuern						132
Ertragsteuern						-73
Konzerngewinn						59
Abschreibungen	40	22	1	1	0	64
Wesentliche zahlungs- unwirksame Posten	25	0	0	0	0	25

Die Eliminierungsspalte enthält im Bereich der externen Umsatzerlöse Eliminierungen im Zusammenhang mit Lohnfertigungs-transaktionen, im Bereich der Intersegment-Umsätze Eliminierungen aus der Aufwands- und Ertragskonsolidierung.

Die Überleitung der Summe der Segmentergebnisse auf das Konzernergebnis erklärt sich im Wesentlichen durch Buchungen im Zusammenhang mit der Zwischenergebniseliminierung sowie durch sonstige ertragswirksame Konsolidierungsbuchungen.

Die Umsatzerlöse der Kategorie „Alle sonstigen Segmente“ setzen sich im Wesentlichen wie folgt zusammen:

in Mio. €	2010	2009
Forschungs- und Entwicklungsleistungen (konzernintern)	9	7
Erlöse aus Stromeinspeisungen	1	1
Externe Projekterlöse und Modulverkäufe	0	1
Summe	10	9

b) Angaben auf Unternehmensebene

Hinsichtlich des Aufrisses der Umsatzerlöse nach Produkten verweisen wir auf unsere Angaben in Tz. 27.

Es gibt keinen externen Kunden, der mehr als zehn Prozent der Umsatzerlöse des SOLARWORLD Konzerns auf sich vereint.

in Mio. €	Umsatzerlöse		Immaterielle Vermögensgegenstände, Sachanlagen und als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	
	2010	2009	31.12.2010	31.12.2009
Deutschland	691	716	627	516
Übriges Europa	304	180	0	0
Asien	127	75	0	0
USA	155	33	385	309
Sonstige	28	9	0	0
Summe	1.305	1.013	1.012	825

ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

40. ENTWICKLUNG DER IMMATERIELLEN VERMÖGENSWERTE, SACHANLAGEN SOWIE DER ALS FINANZINVESTITION GEHALTENEN IMMOBILIEN

Die Zusammensetzung und Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte, Sachanlagen sowie der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien ist aus der nachfolgenden Darstellung ersichtlich:

in T€	Anschaffungs- und Herstellungskosten						31.12.2010
	01.01.2010	Zugang Konsolidie- rungskreis	Um- buchung	Zugang	Abgang	Währungs- differenz	
I. Immaterielle Vermögenswerte							
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	16.937		2.686	2.146	115	182	21.836
2. Geschäfts- oder Firmenwerte	34.797			86			34.883
3. Geleistete Anzahlungen	390		-390	238			238
	52.124	0	2.296	2.470	115	182	56.957
II. Sachanlagen							
1. Grundstücke und Gebäude	251.090	18.128	31.784	18.320		7.200	326.522
2. Technische Anlagen und Maschinen	545.868	26	128.058	106.980	3.196	12.176	789.912
3. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	23.256	85	3.247	3.479	841	475	29.701
4. Anlagen im Bau und geleistete Anzahlungen	182.639	165	-165.385	84.814	2.694	6.318	105.857
	1.002.853	18.404	-2.296	213.593	6.731	26.169	1.251.992
III. Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien							
	0	21.264	0	0	0	0	21.264
	1.054.977	39.668	0	216.063	6.846	26.351	1.330.213

in T€	Anschaffungs- und Herstellungskosten						31.12.2009
	01.01.2009	Zugang Konsolidie- rungskreis	Um- buchung	Zugang	Abgang	Währungs- differenz	
I. Immaterielle Vermögenswerte							
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	12.267		527	4.246	16	-87	16.937
2. Geschäfts- oder Firmenwerte	34.547			250			34.797
3. Geleistete Anzahlungen	116		-221	495			390
	46.930	0	306	4.991	16	-87	52.124
II. Sachanlagen							
1. Grundstücke und Gebäude	139.003		53.545	61.876	121	-3.213	251.090
2. Technische Anlagen und Maschinen	417.871		75.793	70.049	11.874	-5.971	545.868
3. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	17.415		426	6.253	611	-227	23.256
4. Anlagen im Bau und geleistete Anzahlungen	165.409		-130.070	150.013	107	-2.606	182.639
	739.698	0	-306	288.191	12.713	-12.017	1.002.853
	786.628	0	0	293.182	12.729	-12.104	1.054.977

Abschreibungen					Buchwerte		
Stand 01.01.2010	Um- buchung	Zugang	Abgang	Währungs- differenz	Stand 31.12.2010	Stand 31.12.2010	Stand 31.12.2009
9.617		2.451	97	83	12.054	9.782	7.320
5.210		86			5.296	29.587	29.587
						238	390
14.827	0	2.537	97	83	17.350	39.607	37.297
30.752		14.483		692	45.927	280.595	220.338
173.395	2	66.519	2.844	1.754	238.826	551.086	372.473
11.170	-2	4.192	747	274	14.887	14.814	12.086
		502		-6	496	105.361	182.639
215.317	0	85.696	3.591	2.714	300.136	951.856	787.536
0	0	270	0	0	270	20.994	0
230.144	0	88.503	3.688	2.797	317.756	1.012.457	824.833

Abschreibungen					Buchwerte		
Stand 01.01.2009	Um- buchung	Zugang	Abgang	Währungs- differenz	Stand 31.12.2009	Stand 31.12.2009	Stand 31.12.2008
8.109	1	1.563	16	-40	9.617	7.320	4.158
4.960		250			5.210	29.587	29.587
						390	116
13.069	1	1.813	16	-40	14.827	37.297	33.861
21.038	86	10.002		-374	30.752	220.338	117.965
134.369	-76	48.875	8.789	-984	173.395	372.473	283.502
8.885	-11	2.969	510	-163	11.170	12.086	8.530
						182.639	165.409
164.292	-1	61.846	9.299	-1.521	215.317	787.536	575.406
177.361	0	63.659	9.315	-1.561	230.144	824.833	609.267

41. IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Der unter den immateriellen Vermögenswerten ausgewiesene Geschäfts- und Firmenwert resultiert aus dem Erwerb der DEUTSCHE SOLAR GMBH im Jahr 2000. Der Firmenwert ist der CGU „Produktion Deutschland“ zugeordnet. Wir verweisen auf Tz. 8.

Es wurden keine selbsterstellten immateriellen Vermögensgegenstände aktiviert.

42. SACHANLAGEN

Leasingverhältnisse nach IAS 17, die zu einer Aktivierung eines Vermögenswertes führen würden, liegen nicht vor.

43. ALS FINANZINVESTITION GEHALTENE IMMOBILIEN

Der Gebäudekomplex der AUERMÜHLE wird ab 2011 in Teilen fremdvermietet werden. Die betroffenen Gebäudeteile werden daher „als Finanzinvestition gehaltene Immobilien“ eingestuft. Aufgrund der Aufdeckung stiller Reserven im Rahmen des Kaufs der AUERMÜHLE in 2010 entsprechen die Buchwerte dieser Gebäudeteile ihrem jeweiligen beizulegenden Zeitwert. Die Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes erfolgte durch interne Berechnungen basierend auf im Geschäftsjahr durchgeführten Transaktionen.

in T€	2010
Mieterträge aus als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien	426
Betriebliche Aufwendungen, mit denen Mieterträge erzielt werden	-95
Betriebliche Aufwendungen, mit denen keine Mieterträge erzielt werden	-226
Ergebnis aus zu Anschaffungskosten bewerteten Finanzinvestitionen	105

Beim Konzern bestehen keine Beschränkungen hinsichtlich der Veräußerbarkeit von als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien und keine vertraglichen Verpflichtungen, als Finanzinvestitionen gehaltene Immobilien zu kaufen, zu erstellen oder zu entwickeln. Es bestehen ferner keine vertraglichen Verpflichtungen zu Reparaturen, Instandhaltung oder Verbesserungen.

Hinsichtlich der Überleitungsrechnung, welche die Entwicklung des Buchwertes der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien darstellt, verweisen wir auf den Anlagespiegel in Tz. 40.

Für den Zeitraum vom 1. April 2011 bis 31. März 2014 wurde bereits ein Gebäudemietvertrag abgeschlossen. Die künftigen Mindestmietzahlungen daraus stellen sich wie folgt dar:

in T€	2010
Innerhalb des nächsten Jahres	414
Von 2 bis 5 Jahren	1.243
Nach dem 5. Jahr	0
Summe	1.657

44. AT EQUITY BEWERTETE ANTEILE

in T€		31.12.2010	31.12.2009
QATAR SOLAR TECHNOLOGIES Q.S.C.	29 %	23.082	0
SOLARWORLD KOREA LTD.	50 %	22.212	26.428
JSSI GMBH	49 %	12.146	12.318
SOLARPARC AG	29 %	7.316	8.375
SOLARPARK M.E. LTD.	50 %	725	1.181
RGS Development B.V.	0 %	0	1.941
Summe		65.481	50.243

Die SOLARWORLD AG hat sich im April 2010 mit 29 Prozent an der QATAR SOLAR TECHNOLOGIES Q.S.C. mit Sitz im Emirat Katar beteiligt. Gemeinsam mit der Qatar Foundation und der Qatar Development Bank errichtet die SOLARWORLD AG auf der Arabischen Halbinsel eine Produktionsstätte für Polysilizium.

Die Beteiligung an der SOLARWORLD KOREA LTD. hält die SOLARWORLD AG. Es handelt sich um eine 50-prozentige Beteiligung am Vermögen und am Ergebnis. Die Gesellschaft betreibt eine Modulfabrik.

Die Beteiligung an der JSSI GMBH besteht durch die SOLARWORLD AG. Es handelt sich um eine 49-prozentige Beteiligung am Vermögen und am Ergebnis. Zusammen mit der EVONIK-Degussa GmbH hat die Gesellschaft ein Produktionsverfahren für Solarsilizium entwickelt, auf dessen Basis sie dieses nunmehr produziert.

Die Beteiligung an der börsennotierten SOLARPARC AG besteht durch die SOLARWORLD AG. Es handelt sich um eine 29-prozentige Beteiligung am Vermögen, am Ergebnis und an den Stimmrechten. Die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft umfasst neben der regenerativen Stromerzeugung auch die Betriebsführung, Projektierung, Konzeption und Vermarktung von Solarparks und Windkraftanlagen. Der aus dem Börsenkurs der SOLARPARC AG abgeleitete beizulegende Zeitwert der Anteile an der SOLARPARC AG belief sich am Bilanzstichtag auf T€ 12.300 (2009: T€ 12.915). Die SOLARWORLD AG hat am 15. November 2010 entschieden, den Aktionären der SOLARPARC AG anzubieten, ihre Aktien im Wege eines Übernahmeangebots gegen Gewährung einer Aktie der SOLARWORLD AG für jede SOLARPARC AG Aktie zu tauschen. Für Einzelheiten verweisen wir auf unsere Erläuterungen in Tz. 64.

Mit Wirksamkeit zum 8. November 2010 hat die DEUTSCHE SOLAR GMBH die 35-prozentige Beteiligung an der RGS Development BV für € 1 an Sunergy Investco B.V., Middelburg/Niederland, verkauft.

Die Beteiligung an der SOLARPARK M.E. LTD. hält die SOLARWORLD AG. Es handelt sich um eine 50-prozentige Beteiligung am Vermögen und am Ergebnis. Die Gesellschaft hat bisher im Wesentlichen Produktionsanlagen für die Modulfertigung konzeptioniert und gebaut.

Bezüglich der Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Personen verweisen wir auf die Tz. 68.

Die folgende Tabelle enthält zusammengefasste Finanzinformationen zu den At Equity bewerteten Anteilen. Die Werte beziehen sich auf die auf den SOLARWORLD Konzern entfallenden Anteile, nicht auf die Werte eines fiktiven Anteilsbesitzes von 100 Prozent.

in T€	31.12.2010	31.12.2009
Anteiliges Vermögen	172.167	201.236
davon kurzfristig	73.172	144.415
davon langfristig	98.994	56.821
Anteilige Schulden	103.127	151.826
davon kurzfristig	68.411	131.931
davon langfristig	34.716	19.895
Anteilige Umsatzerlöse	195.155	138.130
Anteilige Jahresergebnisse	2.191	576

45. LANGFRISTIGE SONSTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Die übrigen finanziellen Vermögenswerte enthalten im Wesentlichen als langfristig eingestufte Beträge für Rückdeckungsversicherungen in Höhe von T€ 894 (2009: T€ 849), die gemäß IFRIC 14 und IAS 19 bilanziert wurden. Die Rückdeckungsversicherungen wurden im Zusammenhang mit Altersteilzeitverpflichtungen abgeschlossen und zum Stichtag mit den daraus entstandenen Erfüllungsrückständen saldiert. Der kurzfristige Teil ist in den Sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten ausgewiesen (siehe Tz. 52). Des Weiteren sind in dieser Position Kautiolen in Höhe von T€ 167 (2009: T€ 0) enthalten.

46. AKTIVE LATENTE STEUERN

Die aktiven latenten Steuern resultieren vollständig aus den von den steuerlichen Grundsätzen abweichenden Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen bei Ansatz und Bewertung von Aktiv- und Passivposten. Die Entwicklung des Postens ist in der Erläuterung des Steueraufwands (Tz. 36) dargestellt.

47. SONSTIGE LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE

Diese Position enthält ausschließlich den langfristigen Anteil der auf Rohstoffe geleisteten Anzahlungen. Wir verweisen auch auf unsere Erläuterungen in Tz. 12.

48. VORRÄTE

in T€	31.12.2010	31.12.2009
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	94.382	74.485
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	75.896	71.104
Fertige Erzeugnisse und Waren	116.031	68.276
Geleistete Anzahlungen (kurzfristig)	51.061	54.642
Summe	337.370	268.507

Bei der vorstehenden Aufschlüsselung wurden nur die Solarmodule sowie die Wafer der DEUTSCHE SOLAR GMBH als fertige Erzeugnisse des Konzerns qualifiziert.

Im Geschäftsjahr wurden Wertminderungen von Vorräten in Höhe von T€ 7.817 (2009: 5.276) im Aufwand erfasst. Wenn die Gründe, die zu einer Wertminderung der Vorräte geführt haben, nicht mehr bestehen, wird eine Wertaufholung vorgenommen. Im Berichtsjahr ergaben sich wie im Vorjahr keine Wertaufholungen.

Für die Vorräte bestehen analog zum Vorjahr keine Eigentums- oder Verfügungsbeschränkungen.

49. FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

in T€	31.12.2010	31.12.2009
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	133.396	211.401
Forderungen aus Auftragsfertigung	7.487	0
Summe	140.883	211.401

Die Altersstruktur der Forderungen ergibt sich aus folgender Tabelle:

in T€	31.12.2010	31.12.2009
Nicht überfällig und nicht wertgemindert	87.924	181.280
Überfällig und nicht wertgemindert		
- bis 30 Tage	21.833	10.712
- zwischen 31 und 60 Tagen	9.845	4.458
- zwischen 61 und 90 Tagen	1.805	5.263
- zwischen 91 und 180 Tagen	5.308	2.945
- zwischen 181 und 360 Tagen	6.207	6.543
- über 360 Tage	5.299	200
Wertgemindert	2.662	0
Summe	140.883	211.401

Für die nicht wertgeminderten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen lagen keine Anzeichen eines Wertberichtigungsbedarfs vor, oder es waren aufgrund von bestehenden Sicherheiten keine Wertberichtigungen zu bilden. Die im Block „zwischen 31 und 90 Tagen“ enthaltenen Forderungen wurden innerhalb des Aufstellungszeitraums des Konzernabschlusses um mehr als die Hälfte beglichen. Ein Großteil der „zwischen 91 bis über 360 Tagen“ enthaltenen Forderungen resultiert aus Waferverkäufen, die überwiegend aus Langfristverträgen stammen. Hinsichtlich diesbezüglicher Ausfallrisiken verweisen wir auf Tz. 65. Des Weiteren sind darin Forderungen aus dem Projektgeschäft enthalten, die den Charakter von Sicherheitseinbehalten haben.

Die Wertberichtigungen haben sich wie folgt entwickelt:

in T€	2010	2009
Stand zum 01.01.	2.477	1.239
Verbrauch	-587	-240
Nettozuführungen	3.799	1.426
Währungsumrechnung	3	52
Stand zum 31.12.	5.692	2.477

50. ERTRAGSTEUERFORDERUNGEN

Die Steuerforderungen betreffen Rückvergütungsansprüche auf gezahlte Körperschaft- und Gewerbesteuern oder entsprechende ausländische Steuern aufgrund überhöhter Vorauszahlungen und aufgrund notwendiger Änderungen der Veranlagungen vorangegangener Jahre.

51. ÜBRIGE FORDERUNGEN UND VERMÖGENSWERTE

in T€	31.12.2010	31.12.2009
Umsatzsteuerforderungen	22.166	3.124
Forderung aus Investitionszulagen	18.435	0
Rechnungsabgrenzungsposten	3.628	2.835
Erstattung Stromsteuer	2.275	1.718
Sonstige geleistete Anzahlungen	705	2.970
Sonstiges	1.747	2.340
Summe	48.956	12.987

Die Forderung aus Investitionszulagen bezieht sich auf eine erwartete Auszahlung auf Basis der gesetzlichen Bestimmungen des Investitionszulagengesetzes von 2009 bzw. 2010 gemäß einem Beschluss der EU-Kommission vom 6. Juli 2010.

Die offenen Forderungen aus der Erstattung der Stromsteuer resultieren aus dem deutschen Stromsteuergesetz.

52. SONSTIGE KURZFRISTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

in T€	31.12.2010	31.12.2009
Renten- und rentenähnliche Anlagen	25.939	56.458
Geldmarkt- und geldmarktähnliche Anlagen	24.506	21.888
Derivative Finanzinstrumente	23.298	0
davon in Sicherungsbeziehung: T€ 8.295 (2009: T€ 0)		
Ausleihungen an nahestehende Unternehmen	21.206	3.000
Sonstige Ausleihungen	3.541	0
Übrige finanzielle Vermögenswerte	646	256
Summe	99.136	81.602

In Bezug auf die Geldmarkt- und Rentenanlagen verweisen wir hinsichtlich der Anlagestrategie, Bewertung und Risiken auf unsere Angaben zu Finanzinstrumenten unter der Tz. 5, 16 und 65.

Die derivativen Finanzinstrumente enthalten ein Zinsbegrenzungsgeschäft in Form einer Höchstsatzvereinbarung (Cap) zur Absicherung gegen steigende Zinsen für variabel verzinsliche Kredite und Kreditlinien. Der Cap hat zum Bilanzstichtag einen Marktwert von T€ 4.880. Für den Cap wurde kein Hedge Accounting angewendet.

Weiterhin enthalten die derivativen Finanzinstrumente Commodity Swaps mit Marktwerten in Höhe von zusammen T€ 10.123, die nicht in eine Sicherungsbeziehung einbezogen sind. Diesen stehen spiegelbildliche Commodity Swaps mit negativen Marktwerten in Höhe von T€ 6.905 gegenüber.

53. FLÜSSIGE MITTEL

Die flüssigen Mittel beinhalten fast vollständig Guthaben bei Kreditinstituten. Diese waren zum Bilanzstichtag jeweils bei verschiedenen Banken überwiegend kurzfristig als Termin- und Tagesgelder angelegt.

54. ZUR VERÄUSSERUNG BESTIMMTE VERMÖGENSWERTE UND SCHULDEN

Zum Stichtag bestanden keine zur Veräußerung bestimmten Vermögenswerte (2009: T€ 836) und Schulden (2009: T€ 0). Für die unterjährig zur Veräußerung bestimmten Vermögenswerte wurden Wertminderungen in Höhe von T€ 1.943 (2009: T€ 415) erfasst. Diese werden in den Sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen. Die zur Veräußerung bestimmten Sachanlagen betrafen diverse Anlagen, die nicht mehr im Produktions- bzw. Forschungsprozess eingesetzt werden sollten und somit kurzfristig veräußert wurden.

55. EIGENKAPITAL**Gezeichnetes Kapital**

Das Grundkapital beträgt zum Bilanzstichtag € 111,72 Mio. (2009: € 111,72 Mio.) und umfasst ausschließlich Stammaktien. Es handelt sich um 111.720.000 nennwertlose Stückaktien, die auf den Inhaber lauten.

Genehmigtes Kapital

In der Hauptversammlung vom 20. Mai 2010 wurden die in den vorherigen Hauptversammlungen genehmigten Erhöhungen des Grundkapitals aufgehoben sowie der Vorstand für die Höchstdauer von fünf Jahren, also bis zum 20. Mai 2015, ermächtigt, unter Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital ein- oder mehrmalig um bis zu insgesamt € 55.860.000 durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber oder Namen lautender Stückaktien gegen Bar- oder Sacheinlage erhöhen zu dürfen.

Bedingtes Kapital

Die SOLARWORLD AG verfügt über kein bedingtes Kapital.

Eigene Aktien

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 20. Mai 2010 wurde der Vorstand zum Erwerb eigener Aktien ermächtigt. Die Ermächtigung ist gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG bis zum Ablauf des 20. Mai 2015 befristet und auf bis zu zehn Prozent des Grundkapitals beschränkt. Die mit Beschluss der Hauptversammlung vom 20. Mai 2009 erteilte Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien wurde mit Eintritt der Wirksamkeit der neuen Ermächtigung aufgehoben.

Auf Basis der Ermächtigung der Hauptversammlung vom 20. Mai 2009 bzw. 20. Mai 2010 hat die SOLARWORLD AG bis zum 31. Dezember 2010 insgesamt 4.838.723 eigene Aktien mit einem Nennwert von 1 € zu Anschaffungskosten in Höhe von T€ 41.830 erworben. Der der Ermittlung des Ergebnisses je Aktie zugrunde liegende gewichtete Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Aktien wurde zum Stichtag neu berechnet und beläuft sich auf 108.841.663 Stück.

Sonstige Rücklagen

WÄHRUNGSUMRECHNUNGSRÜCKLAGE. Die Umrechnungsrücklage enthält die Differenzen aufgrund der Umrechnung der Abschlüsse ausländischer Tochterunternehmen.

SICHERUNGSRÜCKLAGE UND AFS-RÜCKLAGE. Die Sicherungsrücklage enthält in Höhe von T€ 6.607 (2009: T€ 849) Gewinne und Verluste aus Sicherungsbeziehungen, die im Rahmen von Cashflow Hedges als effektiv eingestuft wurden. Aus der Veränderung des beizulegenden Zeitwertes der zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswerte

besteht zum Stichtag keine AfS-Rücklage mehr (2009: T€ 0). In Bezug auf mit der Sicherungsrücklage verrechnete latente Steuern verweisen wir auf Tz. 36.

Dividendenausschüttung

Die ausschüttungsfähigen Beträge beziehen sich auf den Bilanzgewinn der SOLARWORLD AG, der sich nach deutschem Handelsrecht ermittelt. Für das Geschäftsjahr 2009 wurde eine Dividende von € 0,16 je Aktie (Gesamtbetrag: T€ 17.649) nach der Zustimmung durch die Hauptversammlung am 20. Mai 2010 ausgeschüttet.

Dividendenvorschlag

Für das Geschäftsjahr 2010 schlägt der Vorstand die Ausschüttung einer Dividende von € 0,19 je Aktie vor. Die Zahlung dieser Dividende ist abhängig von der Zustimmung der Hauptversammlung im Mai 2011. Bei Genehmigung durch die Aktionäre wird sich die Ausschüttung unter Berücksichtigung der im Rahmen des Übernahmeangebots für die Aktionäre der SOLARPARC AG getauschten Aktien auf rund € 21,1 Mio. belaufen. Die Dividende unterliegt Steuerabzugsbeträgen in Höhe von 26,38 Prozent (25 Prozent Kapitalertragsteuer und 5,5 Prozent Solidaritätszuschlag).

56. LANG- UND KURZFRISTIGE FINANZSCHULDEN

in T€	31.12.2010	31.12.2009
Anleihen	429.397	8.978
Emittierte Schuldscheindarlehen	380.939	404.569
Emittierte Senior Notes (US-Private Placement)	130.944	121.720
Bankdarlehen	122.962	227.594
Sicherheitsleistungen von Lohnfertigern	47.617	13.589
Derivative Finanzinstrumente	7.637	12.289
davon in Sicherungsbeziehung: T€ 732 (2009: T€ 10.057)		
Sonstiges	22.135	760
Summe	1.141.631	789.499

Für die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten haften die Konzerngesellschaften aus üblichen Sicherungsübereignungen von Sachanlagen und Vorräten sowie durch die Einräumung von Grundschulden in Höhe von € 19,2 Mio. (2009: € 18,7 Mio.).

Die Erhöhung der Anleihen resultiert aus der Platzierung einer Anleihe mit einem Volumen von € 400 Mio. im Januar 2010.

Die Reduzierung der Bankdarlehen erklärt sich im Wesentlichen durch die Rückführung eines Konsortialkredits.

Sicherheitsleistungen von Lohnfertigern sind zum Stichtag von Lohnfertigern erhaltene Zahlungen für weiterzuverarbeitende SOLARWORLD Produkte, die diese erst nach erfolgter Weiterverarbeitung zurückerhalten.

Die sonstigen Finanzschulden enthalten eine Kaufpreisverpflichtung sowie die Kapitalanteile konzernfremder Gesellschafter, die im Zusammenhang mit dem Erwerb der AUERMÜHLE stehen. Wir verweisen hierzu auf Tz. 7. Des Weiteren enthalten die sonstigen Finanzschulden einen Betrag in Höhe von T€ 148 (2009: T€ 66) für eine von der SOLARWORLD AG begebene Finanzgarantie. Wir verweisen hierzu auf unsere Erläuterungen in Tz. 16.

57. ABGEGRENZTE INVESTITIONSZUWENDUNGEN

Der Posten beinhaltet abgegrenzte Investitionszulagen und -zuschüsse sowie abgegrenzte Steuergutschriften, auch soweit sie bereits im Folgejahr aufzulösen sind, da sie ausschließlich im Zusammenhang mit dem Sachanlagevermögen stehen.

Die Investitionszulagen und -zuschüsse sind mit einer Reihe von Auflagen verbunden. Diese können nach jetzigem Kenntnisstand vollständig erfüllt werden, so dass mit keinen Rückzahlungen zu rechnen ist.

58. LANG- UND KURZFRISTIGE RÜCKSTELLUNGEN

in T€	Stand 01.01.2010	Inanspruch- nahme	Auflösung	Zuführung	Währungs- umrechnung	Stand 31.12.2010
Gewährleistung	15.397	1.278	149	5.160	139	19.269
Pensionen	7.995	390	0	424	0	8.029
Rückbauverpflichtungen	4.467	0	0	195	347	5.009
Drohende Verluste aus schwebenden Geschäften	741	658	9	704	43	821
Übrige Rückstellungen	849	694	40	961	-2	1.074
Summe	29.449	3.020	198	7.444	527	34.202

Die Rückstellung für Gewährleistung wird für spezifische Einzelrisiken, für das allgemeine Risiko aus der Inanspruchnahme aus gesetzlichen Gewährleistungsansprüchen sowie aus gewährten Leistungsgarantien auf verkaufte Photovoltaik-Module gebildet. Die Rückstellung für das Risiko aus der Inanspruchnahme aus den gewährten Leistungsgarantien wird in Höhe von 0,25 Prozent sämtlicher Modulumsatzerlöse des SOLARWORLD Konzerns gebildet. Dieser pauschalisierte Satz repräsentiert die gegenwärtige Einschätzung der zu erwartenden abgezinsten Gesamtaufwendungen über die Gesamtlaufzeit der Leistungsgarantie (die Leistungsgarantie wird für 25 Jahre gewährt). Daher wird die Rückstellung mit einem laufzeitkongruenten Zinssatz aufgezinnt. Daraus ergeben sich im Geschäftsjahr Zinsaufwendungen in Höhe von T€ 454 (2009: T€ 306), die in Tz. 35c) in den anderen Finanzaufwendungen ausgewiesen sind.

Die Rückstellung für Rückbauverpflichtungen betrifft Mietereinbauten, die nach Ablauf des Pachtzeitraums vom SOLARWORLD Konzern entfernt werden müssen. Aufgrund der Langfristigkeit der Rückstellung wird die Rückstellung mit einem laufzeitkongruenten Zinssatz aufgezinnt. Daraus ergeben sich im Geschäftsjahr Zinsaufwendungen in Höhe von T€ 195 (2009: T€ 172), die in Tz. 35c) in den anderen Finanzaufwendungen ausgewiesen sind.

Die Zuführung zur Rückstellung für drohende Verluste in Höhe von T€ 704 ergibt sich aus der Berücksichtigung drohender Verluste im Zusammenhang mit Mietzahlungen für zurzeit nicht genutzte Räumlichkeiten.

Die übrigen Rückstellungen enthalten Rückstellungen für Prozessrisiken in Höhe von T€ 340 (2009: T€ 508). Diese beinhalten mögliche Inanspruchnahmen aus anhängigen Rechtsstreitigkeiten.

Pensionsrückstellungen

Die Rückstellungen für Pensionen beinhalten die Zusagen für eine betriebliche Altersversorgung an Mitarbeiter des Konzerns auf Basis unmittelbarer Direktzusagen. Die erdienten Pensionsansprüche sind endgehaltsabhängig.

Bei der Berechnung der DBO (defined benefit obligation) wurden einheitlich folgende Bewertungsparameter zugrunde gelegt:

	31.12.2010	31.12.2009
Rechnungszins	5,3 %	5,5 %
Gehaltstrend	2,5 %	2,5 %
Rententrend	2,0 %	2,0 %

Für Sterblichkeit und Invalidität wurden die Heubeck-Richttafeln RT 2005 G verwendet.

Die Überleitung der DBO zur Bilanz ergibt sich wie folgt:

in T€	31.12.2010	31.12.2009
Bewertete Verpflichtung	7.682	7.470
Ungetilgte versicherungsmathematische Gewinne	347	525
Pensionsrückstellung	8.029	7.995

Im Folgenden ist die Entwicklung der DBO wiedergegeben:

in T€	2010	2009
Verpflichtungsumfang am 01.01.	7.470	7.407
Zinsaufwand	411	407
Laufender Dienstzeitaufwand	13	14
Rentenzahlungen und sonstige Inanspruchnahmen	-390	-338
Neue versicherungsmathematische Verluste (+)/Gewinne (-)	178	-20
Verpflichtungsumfang am 31.12.	7.682	7.470

Folgende DBO-Beträge wurden für die laufende und die vorangegangenen Berichtsperioden für leistungsorientierte Pläne angesetzt:

in T€	2010	2009	2008	2007	2006
Verpflichtungsumfang am 31.12.	7.682	7.470	7.407	7.419	8.200

Die ungetilgten versicherungsmathematischen Gewinne ergeben sich wie folgt:

in T€	2010	2009
Stand am 01.01.	525	505
Zuführung	0	20
Rückführung	-178	0
Stand am 31.12.	347	525

59. VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

in T€	2010	2009
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	112.755	83.750
Verbindlichkeiten aus Auftragsfertigung	515	193
Summe	113.270	83.943

60. ÜBRIGE LANG- UND KURZFRISTIGE SCHULDEN

in T€	31.12.2010	31.12.2009
Erhaltene Anzahlungen	247.410	275.965
Gewinnorientierte Mitarbeitervergütung	18.639	8.951
Ausstehende Rechnungen	12.131	12.520
Sonstige Personalverpflichtungen	11.016	14.095
Umsatzsteuer	561	7.404
Eingeforderte Einlagen	0	938
Sonstige	6.229	9.464
Summe	295.986	329.337

Die erhaltenen Anzahlungen umfassen im Wesentlichen Anzahlungen aus langfristigen Abnahmeverträgen für Wafer.

Die ausgewiesene Verpflichtung aus gewinnorientierter Mitarbeitervergütung beinhaltet nur den Teil der gewinnorientierten Mitarbeitervergütung, der aus dem Geschäftsjahr 2010 resultiert sowie die Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung auf die in früheren Geschäftsjahren entstandenen Verpflichtungen. Für Mitarbeiteransprüche, deren Entstehung mehr als zwölf Monate vor dem Bilanzstichtag liegt, wurde eine Saldierung mit der korrespondierenden Insolvenzsicherung vorgenommen. Wir verweisen hierzu auch auf unsere Erläuterungen in Tz. 24. Der Zinsaufwand aus der Verzinsung der Verbindlichkeiten für die gewinnorientierte Mitarbeitervergütung beträgt im Geschäftsjahr T€ 947 (2009: T€ 1.758) und ist in Tz. 35c) in den Zinsaufwendungen ausgewiesen.

Die sonstigen Personalverpflichtungen setzen sich maßgeblich aus Mitarbeiterboni und offenen Urlaubsansprüchen zusammen.

Aufgrund des Verkaufs der RGS Development BV bestehen zum 31. Dezember 2010 keine eingeforderten Einlagen mehr.

61. PASSIVE LATENTE STEUERN

Die passiven latenten Steuern resultieren vollständig aus den von den steuerlichen Grundsätzen abweichenden Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen bei Ansatz und Bewertung von Aktiv- und Passivposten. Die Entwicklung des Postens ist in der Erläuterung des Steueraufwands (Tz. 36) dargestellt.

62. ERTRAGSTEUERSCHULDEN

Die Ertragsteuerschulden beinhalten sowohl durch die Finanzverwaltungen festgesetzte als auch durch die Konzerngesellschaften berechnete oder geschätzte Körperschaft- und Gewerbesteuerschulden sowie entsprechende ausländische Steuern, die sich aufgrund der Steuergesetze ergeben, einschließlich solcher Beträge, die sich aus durchgeführten steuerlichen Außenprüfungen wahrscheinlich ergeben werden.

Der SOLARWORLD Konzern unterliegt im Hinblick auf die durch die SOLARWORLD INDUSTRIES AMERICA LP in der Zukunft potenziell erwirtschafteten steuerlichen Gewinne einer von der amerikanischen Besteuerung unabhängigen zusätzlichen Belastung mit deutscher Körperschaftsteuer zuzüglich Solidaritätszuschlag. Hieraus können für den SOLARWORLD Konzern zukünftig Steuerzahlungen in Höhe von maximal T€ 19.244 (2009: T€ 19.244) entstehen. Tatsächliche oder latente Steuerschulden waren hierfür nur in geringfügigem Umfang zu bilden, da sich diese Steuerzahlungen nur geringfügig auf laufende oder frühere Perioden beziehen und nicht aus temporären Differenzen resultieren.

SONSTIGE ERLÄUTERUNGEN

63. SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

in Mio. €	31.12.2010	31.12.2009
Bestellobligo aus Rohstoff- und Lizenzverträgen		
- bis zu 1 Jahr	322	343
- zwischen 1 Jahr und 5 Jahren	1.348	1.228
- länger als 5 Jahre	682	1.046
Bestellobligo aus Investitionen in das Sachanlagevermögen		
- bis zu 1 Jahr	100	158
- zwischen 1 Jahr und 5 Jahren	0	0
- länger als 5 Jahre	0	0
Verpflichtungen aus mehrjährigen Mietverträgen		
- bis zu 1 Jahr	3	4
- zwischen 1 Jahr und 5 Jahren	6	7
- länger als 5 Jahre	3	3
Summe	2.464	2.789

64. ERFOLGSUNSICHERHEITEN UND EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Eine ausführliche Darstellung der Unternehmensrisiken und Ereignisse nach dem Bilanzstichtag ist in dem nach deutschem Recht zeitgleich mit diesem Jahresabschluss aufgestellten und veröffentlichten Konzernlagebericht enthalten. Darin wird unter anderem ausführlich auf die Erwartungen für die zukünftige Entwicklung der Absatzpreise und des Gesamtmarkts eingegangen.

Übernahme Solarparc AG

Am 15. November 2010 hat die SOLARWORLD AG entschieden, den Aktionären der SOLARPARC AG anzubieten, ihre auf den Inhaber lautenden Stückaktien im Wege eines freiwilligen öffentlichen Übernahmeangebotes gegen Gewährung einer auf den Inhaber lautenden Stückaktie der SOLARWORLD AG für jede SOLARPARC-Aktie zu erwerben. Die entsprechende von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) genehmigte Angebotsunterlage wurde am 31. Dezember 2010 veröffentlicht.

Bis zum Ende der Weiteren Annahmefrist am 17. Februar 2011, 24 Uhr, wurden 3.914.116 Aktien zum Tausch eingereicht. Damit beläuft sich der Stimmrechtsanteil der SOLARWORLD AG an der SOLARPARC AG nach Vollzug des Aktien-tauschs auf insgesamt rund 93,71 Prozent, so dass die Gesellschaft im 1. Quartal 2011 voll konsolidiert wird. Als Erwerbs- und somit Erstkonsolidierungszeitpunkt gilt der 25. Januar 2011. Der zum Erwerbszeitpunkt gültige beizulegende Zeitwert der Gegenleistung beträgt rund € 31 Mio. Durch den Aktientausch erhöht sich die unmittelbare und mittelbare Beteiligung von Dr.-Ing. E.h. Frank Asbeck an der SOLARWORLD AG von 25,06 Prozent auf 27,8 Prozent.

Die SOLARPARC AG ist das Mutterunternehmen des SOLARPARC Konzerns und verantwortlich für das strategische und operative Geschäft. Die SOLARPARC AG plant, baut, betreibt und veräußert regenerative Kraftwerke und hat ihr Geschäft bisher in zwei strategische Geschäftsfelder unterteilt: Stromerzeugung und Großanlagengeschäft. Über das Management und den Betrieb des konzerneigenen regenerativen Kraftwerk-parks wird der nachhaltig erzeugte Strom gegen Erlöse nach dem Erneuerbare-Energien-Gesetz in das Stromnetz eingespeist. Außerdem übernimmt die SOLARPARC AG die technische und kaufmännische Betriebsführung von regenerativen Kraftwerken für ihre Kunden als Dienstleistung. Des Weiteren werden regenerative Großanlagen einzeln oder gebündelt als Fondsprodukt an institutionelle Anleger und private Investoren verkauft. Die Kraftwerke stammen in der Regel aus eigener Planung.

Mit der Übernahme der SOLARPARC AG wird deren Expertise voll in den SOLARWORLD Konzern integriert. Dabei können die Stärken der SOLARPARC AG bei der Projektierung und Betriebsführung von Großanlagen durch den SOLARWORLD Konzern genutzt werden, um das Geschäft im Bereich der internationalen Solarprojekte zu vertiefen.

Die Integration der SOLARPARC AG in den SOLARWORLD Konzern wird unter anderem einhergehen mit dem vollständigen Rückzug der SOLARPARC AG von der Börse sowie deren Umwandlung in eine GmbH.

Da der Erwerbszeitpunkt der SOLARPARC AG zwar vor der Genehmigung zur Veröffentlichung des Abschlusses liegt, die erstmalige Bilanzierung des Unternehmenszusammenschlusses jedoch zum Zeitpunkt der Genehmigung des Abschlusses zur Veröffentlichung nicht vollständig ist, macht die SOLARWORLD AG von der Erleichterungsvorschrift des IFRS 3.B66 Gebrauch. Insbesondere die Angaben zu erworbenen Forderungen, zu zum Erwerbszeitpunkt für jede Hauptgruppe von erworbenen Vermögenswerten und übernommenen Schulden erfassten Beträgen, zu Eventualverbindlichkeiten, zur Gesamtsumme des für Steuerzwecke abzugsfähigen Geschäfts- oder Firmenwertes, zu Transaktionen, die getrennt vom Erwerb der Vermögenswerte und Übernahme der Schulden auszuweisen sind, sowie zum sukzessiven Unternehmenszusammenschluss können in Ermangelung von validem Datenmaterial zum Erwerbszeitpunkt nicht vorgenommen werden.

Zum 31. Dezember 2010 stellen sich die Vermögenswerte und Schulden des SOLARPARC Konzerns auf Basis einer vorläufigen Konzernbilanz wie folgt dar:

	in T€
Immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	134.475
Sonstige langfristige Vermögenswerte	4.729
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	5.487
Übrige Forderungen und Vermögenswerte	1.973
Liquide Mittel	16.285
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	179
Aktiva	163.128
Eigenkapital	25.129
Minderheitsanteile	8.033
Finanzschulden	104.898
Rückstellungen	1.938
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	8.288
Steuerschulden und latente Steuern	5.576
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	9.266
Passiva	163.128

65. FINANZINSTRUMENTE

a) Steuerung der Kapitalstruktur

Eine ausführliche Darstellung der Grundsätze und Ziele in Bezug auf die Steuerung der Kapitalstruktur des Konzerns ist in dem nach deutschem Recht zeitgleich mit diesem Jahresabschluss aufgestellten und veröffentlichten Konzernlagebericht bei den Ausführungen zur Finanzlage enthalten.

b) Grundsätze und Ziele des Finanzrisikomanagements

Die SOLARWORLD AG unterliegt als international agierender Konzern im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit hinsichtlich ihrer Vermögenswerte, Verbindlichkeiten und zukünftigen bereits fixierten und geplanten Transaktionen Markt-, Ausfall- und Liquiditätsrisiken. Ziel des finanziellen Risikomanagements ist es, diese Risiken durch die laufenden operativen und finanzwirtschaftlichen Aktivitäten zu begrenzen.

Die Grundzüge der Finanzpolitik werden regelmäßig im Vorstand und mit den jeweiligen Tochtergesellschaften abgestimmt. Je nach Einschätzung des Risikos, der Planbarkeit von zukünftigen Transaktionen sowie der jeweiligen Marktlage werden ausgewählte derivative und nicht derivative Finanzinstrumente eingesetzt, um Risiken zu begrenzen oder kontrolliert einzugehen. Grundsätzlich werden jedoch nur die Risiken besichert, die kurz- bis mittelfristig Auswirkungen auf den Cashflow des Konzerns haben. Die Umsetzung der Finanzpolitik sowie das laufende Risikomanagement wird durch die jeweiligen Fachabteilungen gesteuert, die hierüber regelmäßig an den Vorstand berichten.

Derivative Finanzinstrumente werden regelmäßig nur als Sicherungsinstrumente genutzt und nicht zu Handels- oder Spekulationszwecken eingesetzt. Um kurzfristige Marktschwankungen auszunutzen, werden ggf. bestehende Sicherungsinstrumente wirtschaftlich glattgestellt. Zur Minderung des Ausfallrisikos werden Sicherungsgeschäfte nur mit führenden Finanzinstituten mit einem Kreditrating im Investment-Grade-Bereich abgeschlossen.

In Bezug auf die Anlage liquider Mittel ist es das Ziel des SOLARWORLD Konzerns, eine Rendite geringfügig über dem Geldmarktniveau zu erreichen. Der SOLARWORLD Konzern investiert daher freie liquide Mittel grundsätzlich in Finanzanlageprodukte in Form von Sichteinlagen (Termin- und Tagesgelder) bei Finanzinstituten, Investmentfonds, Schuldscheinen und Zertifikaten. Um die Risiken aus der Veränderung von Marktpreisen zu begrenzen, beschränken sich die Investitionen auf Finanzanlageprodukte, die hinsichtlich ihrer Risikostruktur dem Geld- oder Rentenmarkt zugeordnet werden können. Weiterhin wird durch die zentrale Steuerung und breite Diversifikation der Geldanlagen in Bezug auf die Schuldner der Bildung von Risiko-Konzentrationen entgegengewirkt. Zur Minderung des Ausfallrisikos werden Schuldscheine und Zertifikate nur von führenden Finanzinstituten mit einem Kreditrating im Investment-Grade-Bereich erworben.

c) Marktrisiken

In Bezug auf die Marktrisiken ist der SOLARWORLD Konzern insbesondere Risiken aus der Veränderung von Wechselkursen, Rohstoffpreisen und Zinssätzen ausgesetzt.

Zur Darstellung von Marktrisiken verlangt IFRS 7 Sensitivitätsanalysen, welche die Auswirkungen hypothetischer Änderungen von relevanten Risikovariablen auf Ergebnis und Eigenkapital zeigen. Die periodischen Auswirkungen werden bestimmt, indem die hypothetischen Änderungen der Risikovariablen auf den Bestand der Finanzinstrumente zum Abschlussstichtag bezogen werden. Dabei wird auf der Grundlage bestehender Sicherungsbeziehungen unterstellt, dass die Nettoverschuldung, das Verhältnis von fester und variabler Verzinsung von Schulden und Derivaten und der Anteil von Finanzinstrumenten in Fremdwährung konstant bleiben.

Währungsrisiken im Sinne von IFRS 7 entstehen durch Finanzinstrumente, welche in einer von der funktionalen Währung abweichenden Währung denominiert und monetärer Art sind. Wechselkursbedingte Differenzen aus der Umrechnung von Abschlüssen in die Konzernwährung bleiben unberücksichtigt. Als relevante Risikovariablen gelten grundsätzlich alle nicht funktionalen Währungen, in denen der SOLARWORLD Konzern Finanzinstrumente hält.

Zinsrisiken bestehen für den SOLARWORLD Konzern sowohl auf der Fremdkapital- als auch auf der Einlagenseite. Daher erfolgt die Analyse der Zinsrisiken auf Basis der Nettoverschuldung, wobei unterstellt wird, dass sich die Zinsen für variabel verzinsliches Fremdkapital und variabel verzinsliche Einlagen gleichermaßen verändern. Weiterhin werden nur solche verzinslichen Finanzinstrumente in die Analyse einbezogen, deren Zinsniveau ausschließlich von der Marktzinsentwicklung abhängig ist.

Risiken aus der Veränderung von Rohstoffpreisen ergeben sich aus abgeschlossenen Commodity-Derivaten zur Absicherung von entsprechenden Rohstoffeinkäufen.

Währungsrisiken

Die Währungsrisiken des SOLARWORLD Konzerns resultieren im Wesentlichen aus Finanzierungsmaßnahmen und aus der operativen Geschäftstätigkeit. Risiken aus Fremdwährungen werden gesichert, soweit sie die Cashflows des Konzerns beeinflussen. Risiken, die aus der Umrechnung der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten ausländischer Unternehmenseinheiten in die Konzernberichts-Währung resultieren und erst mit Veräußerung der Unternehmenseinheit den Cashflow des Konzerns beeinflussen, bleiben hingegen grundsätzlich ungesichert. Eine Absicherung dieser Risiken in der Zukunft wird jedoch nicht ausgeschlossen.

Fremdwährungsrisiken im Finanzierungsbereich resultieren aus der Emission von Senior Notes (US-Private Placement) in US-Dollar, die jedoch unter Einsatz von Zins-/Währungsswaps vollständig abgesichert wurden.

Im Bereich der operativen Geschäftstätigkeit wickeln die einzelnen Konzernunternehmen ihre Aktivitäten überwiegend in ihrer jeweiligen funktionalen Währung ab. Im Übrigen ist der SOLARWORLD Konzern Fremdwährungsrisiken im Zusammenhang mit bereits fixierten und geplanten Transaktionen in Fremdwährung ausgesetzt. Diese betreffen hauptsächlich Transaktionen in US-Dollar im Zusammenhang mit Langfristverträgen für die Beschaffung von Rohstoffen. Zum Bilanzstichtag bestanden für diese Transaktionen wie auch im Vorjahr keine Sicherungsbeziehungen.

Die wesentlichen originären Finanzinstrumente sind bis auf einen Teil der flüssigen Mittel sowie der Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen entweder in funktionaler Währung denominiert oder werden durch den Einsatz von Derivaten in die funktionale Währung transferiert. Währungskursänderungen haben daher im Wesentlichen nur in Bezug auf diese Fremdwährungspositionen Auswirkung auf das Ergebnis. Zinserträge und -aufwendungen aus Finanzinstrumenten werden ebenfalls entweder direkt in funktionaler Währung erfasst oder mittels Derivateinsatz in die funktionale Währung überführt. Daher können diesbezüglich nur unwesentliche Auswirkungen auf das Ergebnis entstehen.

Durch den Einsatz von Sicherungsinstrumenten, die in eine wirksame Cashflow-Hedge-Beziehung zur Absicherung von Währungsrisiken eingebunden sind, ergeben sich aus Änderungen des Wechselkurses jedoch Auswirkungen auf die Sicherungsrücklage im Eigenkapital.

Wenn der Euro gegenüber dem US-Dollar um zehn Prozent aufwertet (abwertet), ergäbe sich ein negativer (positiver) Effekt auf das Ergebnis vor Steuern von T€ 984 (2009: T€ 2.579). Die Sicherungsrücklage im Eigenkapital würde ohne Berücksichtigung von Steuern bei einer entsprechenden Aufwertung um T€ 2.352 (2009: T€ 1.906) höher, bei einer entsprechenden Abwertung um T€ 1.925 (2009: T€ 1.559) niedriger ausfallen. Das Risiko des Konzerns im Hinblick auf Wechselkursänderungen ist bei allen anderen Währungen nicht wesentlich.

Zinsrisiken

Der Konzern steuert sein Zinsrisiko auf der Fremdkapitalseite durch ein jeweils den Marktverhältnissen angepasstes Portfolio von fest und variabel verzinslichem Fremdkapital. Hierfür schließt der SOLARWORLD Konzern Zinsswaps ab, mit denen festverzinsliche und variabel verzinsliche Beträge mit Vertragspartnern getauscht werden. Zum Bilanzstichtag waren unter Berücksichtigung bestehender Zinsswaps rund 99 Prozent (2009: 84 Prozent) des Fremdkapitals des Konzerns festverzinslich. Durch den hohen Bestand an Liquidität ist der SOLARWORLD Konzern auch auf der Einlagenseite einem Zinsrisiko ausgesetzt, da die freien liquiden Mittel weitestgehend kurzfristig angelegt sind. Weiterhin ist der Konzern Zinsrisiken im Zusammenhang mit einem Zinsbegrenzungsgeschäft in Form einer Höchstsatzvereinbarung (Cap) ausgesetzt, das nicht in eine Sicherungsbeziehung eingebunden ist.

Wenn sich das Marktzinsniveau um 50 Basispunkte erhöht, ergäbe sich ein positiver Effekt auf das Ergebnis vor Steuern von T€ 3.249 (2009: T€ 1.550). Die Sicherungsrücklage im Eigenkapital würde ohne Berücksichtigung von Steuern bei einer entsprechenden Erhöhung um T€ 59 (2009: T€ 270) höher ausfallen. Wenn sich das Marktzinsniveau um 50 Basispunkte reduziert, ergäbe sich ein negativer Effekt auf das Ergebnis vor Steuern von T€ 4.914 (2009: T€ 1.550). Die Sicherungsrücklage im Eigenkapital würde ohne Berücksichtigung von Steuern bei einer entsprechenden Reduzierung um T€ 141 (2009: T€ 277) niedriger ausfallen.

Sonstige Preisrisiken

Der SOLARWORLD Konzern besitzt Wertpapiere, die diversen Preisänderungsrisiken ausgesetzt sind. Die Wertpapiere werden im Wesentlichen zum beizulegenden Zeitwert bilanziert, so dass sich Marktpreisänderungen entweder direkt im Ergebnis oder im Eigenkapital niederschlagen.

Wenn sich das Marktpreisniveau der im Portfolio enthaltenen Wertpapiere um insgesamt fünf Prozent erhöhen (reduzieren) würde, ergäbe sich ein positiver (negativer) Effekt auf das Ergebnis vor Steuern von T€ 1.225 (2009: T€ 2.365) und die AfS-Rücklage im Eigenkapital würde ohne Berücksichtigung von Steuern um T€ 0 (2009: T€ 252) höher (niedriger) ausfallen.

Der SOLARWORLD Konzern hat darüber hinaus Rohstoffderivate abgeschlossen, um das Risiko eines steigenden Silberpreises abzusichern. Die Derivate sind in eine wirksame Sicherungsbeziehung einbezogen, so dass sich die Wertänderungen der Derivate für den effektiven Teil grundsätzlich nicht auf das Ergebnis vor Steuern auswirken. Jedoch ergeben sich Auswirkungen auf die Sicherungsrücklage im Eigenkapital. Wenn sich das Silberpreisniveau von zum Stichtag rund 30 US\$/kg auf 50 US\$/kg erhöhen bzw. auf 17 US\$/kg reduzieren würde, würde die Sicherungsrücklage im Eigenkapital um T€ 19.535 höher bzw. um T€ 12.804 niedriger ausfallen.

d) Ausfallrisiken

Zum Bilanzstichtag verfügt der SOLARWORLD Konzern noch über verbriefte Forderungen gegenüber Finanzinstituten in Höhe von nominal € 25 Mio. Die Kreditratings dieser Finanzinstitute liegt bei Aa3 (Quelle: Moody's). Im Übrigen hat der SOLARWORLD Konzern freie Liquidität überwiegend in Sichteinlagen bei deutschen Finanzinstituten angelegt. Das Ausfallrisiko wird daher diesbezüglich als eher gering eingeschätzt.

Für alle Lieferungen an konzernexterne Kunden gilt, dass in Abhängigkeit von Art und Höhe der jeweiligen Leistung Sicherheiten verlangt, Kreditauskünfte/Referenzen eingeholt oder historische Daten aus der bisherigen Geschäftsbeziehung, insbesondere zum Zahlungsverhalten, zur Vermeidung von Zahlungsausfällen genutzt werden.

Um das Ausfallrisiko weiterhin zu begrenzen, sind Forderungen aus konzernexternen Modulverkäufen überwiegend durch Kreditversicherungen abgesichert. Das Ausfallrisiko wird daher diesbezüglich als eher gering eingeschätzt.

In Bezug auf Forderungen aus Waferverkäufen, die überwiegend aus Langfristverträgen stammen, bestehen überwiegend keine Kreditversicherungen, da diese Kunden umfangreiche Anzahlungen geleistet haben, die insbesondere im Insolvenzfall nicht rückzahlbar sind. Das diesbezüglich bestehende Ausfallrisiko ist damit wirtschaftlich abgesichert.

Im Übrigen ergibt sich das maximale Ausfallrisiko aus den Buchwerten.

e) Liquiditätsrisiken

Liquiditätsrisiken entstehen für den SOLARWORLD Konzern durch die Verpflichtung, Verbindlichkeiten vollständig und rechtzeitig zu tilgen. Aufgabe des Cash- und Liquiditätsmanagements ist es daher, jederzeit die Zahlungsfähigkeit der einzelnen Gesellschaften des Konzerns zu sichern.

Das Cash-Management für die operative Geschäftstätigkeit erfolgt dezentral in den einzelnen Unternehmenseinheiten. Jeweilige Zahlungsmittelbedarfe und -überschüsse der einzelnen Einheiten werden von der SOLARWORLD AG überwiegend zentral durch konzerninterne Darlehensgewährungen ausgeglichen. Für den deutschen Organkreis bestehen Cash-Pool-Vereinbarungen. Das zentrale Cash-Management ermittelt auf Basis der Geschäftsplanung den konzernweiten Finanzmittelbedarf. Durch die vorhandene Liquidität und die bestehenden Kreditlinien sieht sich der SOLARWORLD Konzern keinen wesentlichen Liquiditätsrisiken ausgesetzt.

Verträge im Zusammenhang mit Fremdkapitalmitteln in Höhe von € 581 Mio. enthalten Regelungen, die den Gläubigern das Recht einräumen, im Falle der Nichteinhaltung bestimmter Unternehmenskennzahlen (Covenants), die vorzeitige Rückzahlung der Darlehen zu verlangen. Die hierfür relevanten Kennzahlen werden laufend überwacht

und an den Vorstand berichtet. Bei den Kennzahlen handelt es sich im Wesentlichen um Kennzahlen zum Verschuldungsgrad und zum Eigenkapital. Diese Kennzahlen wurden im Geschäftsjahr regelmäßig deutlich übertroffen, und es liegen keine Anzeichen vor, dass diese in Zukunft nicht erreicht werden könnten. Darüber hinaus haben die Gläubiger das im Bericht zu § 315 Abs. 4 HGB näher erläuterte Recht, die vorzeitige Rückzahlung der Darlehen zu verlangen, falls bei der SOLARWORLD AG ein Kontrollwechsel eintritt.

In der nachfolgenden Tabelle werden die künftigen undiskontierten Cashflows finanzieller Verbindlichkeiten aufgezeigt, die eine Auswirkung auf den künftigen Liquiditätsstatus des SOLARWORLD Konzerns haben.

Es werden Zins- und Tilgungszahlungen berücksichtigt. Den Zins- und Tilgungszahlungen liegen die vertraglich vereinbarten Zins- und Tilgungsleistungen zugrunde. Bei variabel verzinslichen Finanzinstrumenten werden die zuletzt vor dem 31. Dezember 2010 fixierten Zinssätze herangezogen. Bei Zahlungsströmen in Fremdwährung wird für die Zukunft der Wechselkurs des Bilanzstichtags unterstellt.

Undiskontierte Cashflows zum 31.12.2010 in T€	Gesamt	2011	2012	2013	2014	2015	2016ff.
Anleihen	557.019	33.090	24.500	24.500	24.500	24.500	425.929
Emittierte Schuldscheindarlehen	470.291	19.931	19.931	19.931	195.738	10.577	204.183
Emittierte Senior Notes (US-Privat Placement)	161.306	7.248	7.248	91.068	2.311	2.311	51.120
zugehöriges derivatives Finanzinstrument	954	-480	-480	872	165	165	712
Bankdarlehen	134.111	18.907	18.176	9.817	78.221	804	8.186
zugehöriges derivatives Finanzinstrument	992	533	326	133	0	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	113.270	113.270	0	0	0	0	0
Derivative Finanzinstrumente ohne Bezug zu finanziellen Verbindlichkeiten	6.905	6.905	0	0	0	0	0
Übrige Schulden	92.774	79.799	2.636	7.349	850	852	1.288
Summe	1.537.622	279.203	72.337	153.670	301.785	39.209	691.418

Undiskontierte Cashflows zum 31.12.2009 in T€	Gesamt	2010	2011	2012	2013	2014	2015ff.
Anleihen	9.386	601	8.785	0	0	0	0
Emittierte Schuldscheindarlehen	526.791	21.371	21.371	21.371	21.371	197.178	244.129
Emittierte Senior Notes (US-Privat Placement)	159.849	7.224	7.224	7.224	84.970	2.645	50.562
zugehöriges derivatives Finanzinstrument	9.179	-456	-456	-456	6.970	-169	3.746
Bankdarlehen	259.055	26.464	46.994	57.687	48.080	77.877	1.953
zugehöriges derivatives Finanzinstrument	1.999	927	576	352	144	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	83.943	83.943	0	0	0	0	0
Derivative Finanzinstrumente ohne Bezug zu finanziellen Verbindlichkeiten	2.232	2.232	0	0	0	0	0
Übrige Schulden	23.303	16.477	1.585	4.884	357	0	0
Summe	1.075.737	158.783	86.079	91.062	161.892	277.531	300.390

f) Beizulegende Zeitwerte, Buchwerte und Restlaufzeiten von Finanzinstrumenten nach Klassen

Die nachfolgende Tabelle stellt die beizulegenden Zeitwerte sowie Buchwerte der in den einzelnen Bilanzpositionen enthaltenen finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Verbindlichkeiten dar:

Aktiva 31.12.2010

in T€	Bewertungskategorien IAS 39			
	Designiert als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	Zu Handelszwecken gehalten	Kredite und Forderungen	Zur Veräußerung verfügbar
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen			140.883	
Übrige Forderungen und Vermögenswerte			512	
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	24.506	15.003	51.228	
Flüssige Mittel			612.451	1.022
Summe	24.506	15.003	805.074	1.022

Aktiva 31.12.2009

in T€	Bewertungskategorien IAS 39			
	Designiert als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	Zu Handelszwecken gehalten	Kredite und Forderungen	Zur Veräußerung verfügbar
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen			211.401	
Übrige Forderungen und Vermögenswerte			169	
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	47.396		28.928	5.022
Flüssige Mittel			428.089	
Summe	47.396	0	668.587	5.022

Passiva 31.12.2010

in T€	Bewertungskategorien IAS 39			
	Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	Zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	Kaufpreisverbindlichkeit aus Unternehmenserwerb	Summe Buchwerte
Finanzschulden	1.117.734	8.607	15.290	1.141.631
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	113.270			113.270
Übrige Schulden	18.639			18.639
Summe	1.249.643	8.607	15.290	1.273.540

Passiva 31.12.2009

in T€	Bewertungskategorien IAS 39			
	Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	Zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	Kaufpreisverbindlichkeit aus Unternehmenserwerb	Summe Buchwerte
Finanzschulden	777.210	12.289		789.499
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	83.943			83.943
Übrige Schulden	8.951			8.951
Summe	870.104	12.289	0	882.393

Derivate in Sicherungs- beziehungen	Summe Buchwerte	Summe beizulegender Zeitwerte	Nicht im Anwendungs- bereich von IFRS 7	Gesamt Buchwerte
	140.883	140.883		140.883
	512	512	48.444	48.956
8.295	99.032	101.811	1.269	100.301
	613.473	613.473		613.473
8.295	853.900	856.679	49.713	903.613

Derivate in Sicherungs- beziehungen	Summe Buchwerte	Summe beizulegender Zeitwerte	Nicht im Anwendungs- bereich von IFRS 7	Gesamt Buchwerte
	211.401	211.401		211.401
	169	169	12.818	12.987
	81.346	84.046	1.105	82.451
	428.089	428.089		428.089
0	721.005	723.705	13.923	734.928

Restlaufzeiten					
Summe beizulegender Zeitwerte	Nicht im Anwendungs- bereich von IFRS 7	Gesamt Buchwerte	bis 1 Jahr	zwischen 1 und 5 Jahren	über 5 Jahren
1.128.807		1.141.631	129.776	366.133	645.722
113.270		113.270	113.270		
18.639	277.347	295.986	80.069	149.780	66.137
1.260.716	277.347	1.550.887	323.115	515.913	711.859

Restlaufzeiten					
Summe beizulegender Zeitwerte	Nicht im Anwendungs- bereich von IFRS 7	Gesamt Buchwerte	bis 1 Jahr	zwischen 1 und 5 Jahren	über 5 Jahren
804.746		789.499	38.915	485.289	265.295
83.943		83.943	83.943		
8.951	320.386	329.337	78.675	141.899	108.763
897.640	320.386	1.202.779	201.533	627.188	374.058

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen enthalten Forderungen aus Auftragsfertigung in Höhe von T€ 7.487 (2009: T€ 0). Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen enthalten Verbindlichkeiten aus Auftragsfertigung in Höhe von T€ 515 (2009: T€ 193).

Der beizulegende Zeitwert der finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Verbindlichkeiten ist mit dem Betrag angegeben, zu dem das betreffende Instrument in einer gegenwärtigen Transaktion (ausgenommen erzwungene Veräußerung oder Liquidation) zwischen vertragswilligen Geschäftspartnern getauscht werden könnte. Die zur Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte angewandten Methoden und Annahmen stellen sich wie folgt dar:

- Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, übrige Forderungen und Vermögenswerte, flüssige Mittel, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie der wesentliche Teil der übrigen Schulden aus dem Anwendungsbereich des IFRS 7 haben überwiegend kurze Restlaufzeiten. Daher entsprechen deren Buchwerte zum Bilanzstichtag annähernd dem beizulegenden Zeitwert.
- In den übrigen Schulden sind finanzielle Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern aus einem Programm zur gewinnorientierten Mitarbeitervergütung enthalten. Die Verbindlichkeiten sind variabel verzinslich. Daher entspricht der beizulegende Zeitwert zum Bilanzstichtag dem Buchwert.
- Der beizulegende Zeitwert der sonstigen finanziellen Vermögenswerte wird, sofern verfügbar, auf der Grundlage von Börsenpreisen auf aktiven Märkten ermittelt.
- Der beizulegende Zeitwert der nicht notierten sonstigen finanziellen Vermögenswerte wird unter Anwendung geeigneter Bewertungsverfahren geschätzt.
- In den sonstigen finanziellen Vermögenswerten sind Anteile an einem Investmentfonds enthalten, die als designed zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte klassifiziert sind. Für diesen Fonds sind die Auszahlung des Rückgabepreises sowie dessen Errechnung und Veröffentlichung zum Bilanzstichtag und bis zum Aufstellungszeitpunkt vorübergehend ausgesetzt. Auch für große Teile der im Portfolio des Fonds enthaltenen Wertpapiere war bis zum Aufstellungszeitpunkt kein aktiver Markt vorhanden. Darüber hinaus standen für die Bewertung der Fondsanteile unter Anwendung der Discounted-Cashflow-Methode keine validen Marktdaten zur Verfügung. Der beizulegende Zeitwert dieses Fonds basiert daher auf einer von der Fondsgesellschaft ermittelten indikativen Bewertung. Diese Bewertung wiederum basiert auf von den Lead-Managern der jeweiligen im Portfolio enthaltenen Wertpapiere festgesetzten Einzelkursen, auf Einzelkursen von Dritten (Brokern) und anerkannten Modellrechnungen. Zur Validierung dieses Wertes wurde die Entwicklung des indikativen Wertes der Fondsgesellschaft nach Abschlussstichtag gewürdigt. Unter Berücksichtigung dieser Analyse wurden die Fondsanteile zum Bilanzstichtag mit T€ 24.506 (2009: T€ 21.888) bewertet, was der indikativen Bewertung der Fondsgesellschaft entspricht.
- Der beizulegende Zeitwert von nicht notierten Schuldverschreibungen, Anleihen und Bankdarlehen wird durch Diskontierung der künftigen Cashflows unter Verwendung von derzeit für Fremdkapital zu vergleichbaren Konditionen, Kreditrisiken und Restlaufzeiten anzusetzenden Zinssätzen geschätzt. Für das Kreditrisiko der SOLARWORLD wurde durchgängig ein Credit Spread von 200 Basispunkten (2009: 220) angenommen.
- Der beizulegende Zeitwert derivativer Finanzinstrumente, für die am Markt beobachtbare Input-Parameter verfügbar sind, wird durch Diskontierung der künftigen Cashflows unter Verwendung dieser Input-Parameter geschätzt. Die verwendeten Input-Parameter betreffen Zinsstrukturkurven, Devisen- und Rohstoff-Kassa- und Terminkurse sowie Volatilitäten. Der beizulegende Zeitwert von Verbindlichkeiten aus kündbaren konzernfremden Anteilen an einer voll konsolidierten Personengesellschaft wurde, da sich keine wesentlichen wertbeeinflussenden Faktoren bei dieser Gesellschaft ergeben haben, durch Fortschreibung der Anschaffungskosten mit dem anteiligen Jahresergebnis ermittelt.

Die zum Bilanzstichtag zum beizulegenden Zeitwert bilanzierten Finanzinstrumente können folgender Hierarchie zur Bestimmung und zum Ausweis beizulegender Zeitwerte von Finanzinstrumenten zugeordnet werden:

STUFE 1: Notierte (unangepasste) Preise auf aktiven Märkten für gleichartige Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten.

STUFE 2: Verfahren, bei denen sämtliche Input-Parameter, die sich wesentlich auf den erfassten beizulegenden Zeitwert auswirken, entweder direkt oder indirekt beobachtbar sind.

STUFE 3: Verfahren, die Input-Parameter verwenden, die sich wesentlich auf den erfassten beizulegenden Zeitwert auswirken und nicht auf beobachtbaren Marktdaten basieren.

in T€	31.12.2010				31.12.2009			
	Summe	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Summe	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3
Zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte								
als solche designiert	24.506			24.506	47.396		25.508	21.888
zu Handelszwecken gehalten	15.003		15.003					
Derivate in Sicherungsbeziehungen	8.295		8.295					
zur Veräußerung verfügbar	1.022	1.022			5.022	5.022		
Zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten								
zu Handelszwecken gehalten	-6.905		-6.905		-2.232			-2.232
Derivate in Sicherungsbeziehungen	-732		-732		-10.057		-10.057	
aus kündbaren Anteilen an Personengesellschaften	-970			-970				
Summe	40.219	1.022	15.661	23.536	40.129	5.022	15.451	19.656

Die in der Stufe 3 enthaltenen Finanzinstrumente haben sich im Geschäftsjahr wie folgt entwickelt:

in T€	2010	2009
Stand 01.01.	19.656	24.538
Zugang Verbindlichkeiten	-1.104	0
Im sonstigen Finanzergebnis erfasste Gewinne	7.442	6.161
Verkauf	0	-5.037
Ausschüttungen	-2.458	-6.006
Stand 31.12.	23.536	19.656

Auf die noch am Bilanzstichtag gehaltenen Finanzinstrumente, die der Stufe 3 zugeordnet wurden, entfällt für 2010 im Saldo ein Gewinn in Höhe von T€ 4.943 (2009: T€ 2.423), der im sonstigen Finanzergebnis enthalten ist.

g) Nettogewinne und -verluste nach Bewertungskategorien

Die Nettogewinne und -verluste der Bewertungskategorien „designiert als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete“ und „zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte“ sind in Tz. 35 im sonstigen Finanzergebnis ersichtlich, sofern sie der Finanzierungs- und Anlagetätigkeit zuzuordnen sind. Sie enthalten neben Ergebnissen aus der Marktbewertung auch Zins-, Dividenden- und Währungseffekte. Hierzu kommen noch Nettogewinne und -verluste aus „zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Vermögenswerten“, die der operativen Geschäftstätigkeit zuzuordnen sind. Damit beträgt der Nettogewinn aus „zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Vermögenswerten“ insgesamt T€ 5.942 (2009: T€ 29).

Die Nettogewinne und -verluste der Bewertungskategorie „Kredite und Forderungen“ beinhalten neben den im Folgenden genannten Währungskursgewinnen im Wesentlichen Wertberichtigungen in Höhe von T€ 4.614 (2009: T€ 2.523). Letztere sind in den Sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten.

In Bezug auf die Bewertungskategorien „Kredite und Forderungen“ und „Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten“ sind in den Nettogewinnen und -verlusten auch Verluste aus Währungseffekten zu berücksichtigen, die aus Wirtschaftlichkeitsgründen nicht aufgeteilt wurden. Im Saldo ergaben sich hieraus im Geschäftsjahr Währungskursgewinne in Höhe von T€ 3.182 (2009: Währungskursverluste in Höhe von T€ 1.237). Diese sind in den Sonstigen betrieblichen Erträgen bzw. Sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen.

Neben einem Teil der genannten Währungskursverluste sind im Nettoergebnis der „Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten finanziellen Verbindlichkeiten“ Erträge aus der Rückzahlung von finanziellen Verbindlichkeiten in Höhe von T€ 2.340 berücksichtigt. Letztere sind im Sonstigen Finanzergebnis enthalten. Wir verweisen auf Tz. 35.

Der Nettogewinn der Bewertungskategorien „Kredite und Forderungen“ sowie „Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten“ beläuft sich somit auf insgesamt T€ 908 (2009: Nettoverlust in Höhe von T€ 3.760).

Hinsichtlich der „Zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte“ wurden im Geschäftsjahr weder Zinserträge (2009: T€ 27) noch Zuführungen zur AfS-Rücklage (2009: T€ 0) erfasst.

h) Sicherungsmaßnahmen

Zur Sicherung des Zahlungsstromrisikos eines variabel verzinslichen Darlehens hat der SOLARWORLD Konzern einen Zinsswap („Zahle fix – Empfange variabel“) mit einem aktuellen Nominalvolumen in Höhe von T€ 18.000 (2009: T€ 29.000) und einer Laufzeit bis Ende 2013 abgeschlossen. Als Grundgeschäft wurde das variabel verzinsliche Bankdarlehen designiert. Mit der Sicherungsmaßnahme wird das Ziel verfolgt, das variabel verzinsliche Bankdarlehen in festverzinsliche Finanzschulden zu transformieren. Der beizulegende Zeitwert des Zinsswaps beläuft sich zum Stichtag auf T€ -732 (2009: T€ -1.168).

Zur Sicherung bestehender Währungsrisiken aus auf US-Dollar lautenden Senior Notes bestehen beim SOLARWORLD Konzern fünf Cross Currency Swaps („Zahle Euro fix – Empfange US-Dollar fix“) mit einem Nominalvolumen von insgesamt TUS\$ 175.000. Als Grundgeschäft wurden die auf US-Dollar lautenden Senior Notes designiert. Mit der Sicherungsmaßnahme wird das Ziel verfolgt, die US-Dollar-Verbindlichkeiten in Bezug auf den Nominalbetrag und die laufenden Zinszahlungen in Euro-Finanzschulden zu transformieren. Die beizulegenden Zeitwerte der Swaps belaufen sich zum Stichtag auf insgesamt T€ 4.081 (2009: T€ -8.889).

Zur Sicherung des Bedarfs an Silberpaste für die Solarzellenproduktion hat der SOLARWORLD Konzern im Geschäftsjahr Rohwarenswaps auf Silber („Zahle fix – Empfange variabel“) abgeschlossen. Als Grundgeschäft sind bislang nicht bilanzwirksame antizipative Einkäufe von Silberpasten designiert. Das Nominalvolumen beläuft sich auf TUS\$ 35.784. Mit der Sicherungsmaßnahme wird das Ziel verfolgt, das silberpreisinduzierte Risiko aus den Silberpasteneinkäufen zu eliminieren. Die beizulegenden Zeitwerte des Rohwarenswaps belaufen sich zum Stichtag auf insgesamt T€ 4.214.

Der Nachweis der prospektiven Effektivität erfolgt – sofern möglich – mittels der Critical-Terms-Match-Methode, ansonsten durch entsprechende Sensitivitätsanalysen. Die retrospektive Effektivität wird regelmäßig mit Hilfe der Hypothetischen-Derivate-Methode erbracht. Die Ergebnisse der retrospektiven Effektivitätstests lagen in einer Bandbreite von 80 bis 125 Prozent, so dass von einer effektiven Sicherungsbeziehung ausgegangen werden kann. Zum Bilanzstichtag wurde daher im Eigenkapital ein nicht realisierter Gewinn in Höhe von T€ 6.607 (2009: T€ 849) erfasst.

66. ERLÄUTERUNGEN ZUR CASHFLOW-RECHNUNG

Cashflow aus nicht fortgeführten Aktivitäten

Die Kapitalflussrechnung weist die Cashflows inklusive nicht fortgeführter Aktivitäten aus. Auf die nicht fortgeführten Aktivitäten entfallen dabei Cashflows in folgender Höhe:

in T€	2010	2009
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	0	0
Cashflow aus Investitionstätigkeit	0	5.775
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	0	0
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds	0	5.775

Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit

Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit wurde nach der indirekten Methode aufgestellt. Das Ergebnis vor Steuern als Ausgangswert wird zunächst um die wesentlichen nicht zahlungswirksamen Erträge und Aufwendungen korrigiert. Hieraus ergibt sich der Cashflow aus dem operativen Ergebnis. Im Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit sind die Veränderungen des Nettoumlaufvermögens berücksichtigt.

Die in der Cashflow-Rechnung ausgewiesenen nicht zahlungswirksamen Erträge des Geschäftsjahres betreffen die Erträge aus der Auflösung erhaltener Anzahlungen. Wir verweisen dazu auch auf unsere Erläuterungen in Tz. 29.

Die erhaltenen und geleisteten Anzahlungen beruhen insbesondere auf langfristig geschlossenen Verkaufskontrakten über Siliziumwafer und damit in zeitlichem Zusammenhang geschlossenen langfristigen Einkaufskontrakten über Rohsilizium. Die daraus resultierenden Mittelzu- und -abflüsse des Geschäftsjahres stellen sich wie folgt dar:

in T€	2010	2009
Zu- (+) / Abnahme (-) der erhaltenen Anzahlungen	-3.759	5.371
Zu- (-) / Abnahme (+) der geleisteten Anzahlungen	27.578	4.777
Entwicklung des Cashflows	23.819	10.148

Die gezahlten Zinsen sind bei der Ermittlung des Cashflows aus der Finanzierungstätigkeit, die erhaltenen Zinsen bei der Ermittlung des Cashflows aus der operativen Tätigkeit dargestellt.

Cashflow aus Investitionstätigkeit

Im Cashflow aus Investitionstätigkeit sind Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen dargestellt sowie die hierfür erhaltenen Investitionszuwendungen. Des Weiteren fließen Einzahlungen aus Anlagevermögenverkauf sowie aus Finanzmittelanlagen ein. Die Auszahlungen aus dem Erwerb konsolidierter Unternehmen betreffen die Auszahlungen für den Erwerb der AUERMÜHLE sowie der SOLARPARC VERWALTUNGS GMBH und der SOLARPARC ZIEGELSCHUNE GMBH & CO. KG. Für weitere Details verweisen wir auf Tz. 7. Im Vorjahr waren im Wesentlichen Einzahlungen aus einer Restkaufpreiszahlung aus dem Verkauf der ehemaligen Tochtergesellschaft Eco Supplies Solar AB (vormals: Gällivare PhotoVoltaic AB), Gällivare/Schweden enthalten.

Cashflow aus Finanzierungstätigkeit

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit berücksichtigt die Erhöhung der Finanzverschuldung. Wesentliche Komponenten im Jahr 2010 sind die Platzierung einer Anleihe in Höhe von € 400 Mio. und der Abruf des zweiten Teils der Konsortialkreditlinie in Höhe von € 100 Mio. Der komplette Konsortialkredit in Höhe von € 200 Mio. wurde im Geschäftsjahr 2010 wieder zurückgezahlt. Des Weiteren wurden auf Basis der Ermächtigung der Hauptversammlung vom 20. Mai 2009 bzw. 20. Mai 2010 eigene Anteile im Wert von 41.830 T€ gekauft. Als Auszahlung gehen Dividendenzahlungen an die Aktionäre der SOLARWORLD AG in Höhe von T€ 17.649 in den Cashflow aus Finanzierungstätigkeit ein. Schließlich sind hier die gezahlten Zinsen dargestellt. Die Einzahlungen konzernfremder Gesellschafter beziehen sich auf die Einlagen und Entnahmen der Gesellschafter der AUERMÜHLE.

Finanzmittelfonds

Der Finanzmittelbestand zum Bilanzstichtag setzt sich zusammen aus liquiden Mitteln in Höhe von T€ 613.473, welche um Kontokorrentkredit in Höhe von T€ 6.919 gemindert werden. Der Finanzmittelfonds beträgt dementsprechend T€ 606.554 (2009: T€ 428.089).

67. EVENTUALSCHULDEN

Die SOLARWORLD AG hat gegenüber der Deutsche Bank AG eine selbstschuldnerische Bürgschaft in Höhe von T€ 12.667 für die SOLARPARC AG abgegeben.

Im Übrigen bestehen keine weiteren Eventualschulden.

68. ANGABEN ÜBER BEZIEHUNGEN ZU NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

Im Berichtsjahr 2010 lagen folgende wesentliche Transaktionen mit nahestehenden Personen oder Unternehmen vor:

Von Dr.-Ing. E.h. Frank Asbeck wurden Verwaltungs- und Gewerbeimmobilien in Bonn mit einem jährlichen Pachtzins von insgesamt € 1 Mio. (2009: € 1 Mio.) angemietet. Daraus bestanden zum Bilanzstichtag keine Verbindlichkeiten (2009: T€ 0) mehr.

An Dr.-Ing. E.h. Frank Asbeck und sein Ingenieurbüro wurden Projektleistungen und Module in Höhe von T€ 7.967 (2009: T€ 145) (exkl. Umsatzsteuer) erbracht bzw. geliefert. Da der überwiegende Teil erst zum Jahresende abgerechnet bzw. erbracht wurde, bestanden hieraus zum Bilanzstichtag noch Forderungen in Höhe von T€ 9.237 (2009: T€ 129) (inkl. Umsatzsteuer).

Dr.-Ing. E.h. Frank Asbeck hielt zum 31. Dezember 2010 mittelbar und unmittelbar 25,06 Prozent der Stimmrechte an der SOLARWORLD AG.

Gegenüber der SOLARPARC VILSHOFEN GMBH bestehen zum Stichtag Restforderungen in Höhe von T€ 100 (2009: T€ 100) aus Sicherheitseinbehalten. Die Gesellschaft wurde im Januar 2009 durch die SOLARPARC AG an die Solar Holding Beteiligungsgesellschaft mbH verkauft, deren mehrheitlicher Gesellschafter Dr.-Ing. E.h. Frank Asbeck ist.

Von der Solar Holding Beteiligungsgesellschaft mbH wurden am 30. April 2010 49 Prozent der Anteile an der AUERMÜHLE zu einem Kaufpreis von € 9,0 Mio. erworben. Im Zusammenhang mit dem Erwerb der Anteile wurde darüber hinaus der SOLARWORLD AG bzw. der Solar Holding Beteiligungsgesellschaft mbH jeweils das Recht zum Kauf bzw. Verkauf weiterer bis zu 45 Prozent der Anteile an der Gesellschaft eingeräumt. Daraus wurde bereits im Erwerbszeitpunkt eine Kaufpreisverbindlichkeit von € 8,3 Mio. bilanziert, die sich zum Stichtag im Wesentlichen aufgrund von Entnahmen und Einlagen der Solar Holding Beteiligungsgesellschaft mbH auf € 15,3 Mio. erhöht hat. Die in bzw. aus der AUERMÜHLE getätigten Einlagen und Entnahmen der Solar Holding Beteiligungsgesellschaft mbH betrugen im Geschäftsjahr T€ 7.346.

Die Solar Holding Beteiligungsgesellschaft mbH erwarb zum 1. Juni 2010 70.000 Stückaktien der SOLARWORLD AG.

An die SOLARPARC Gruppe wurden im Geschäftsjahr Modullieferungen und Projektleistungen mit einem Auftragsvolumen von € 0,5 Mio. (2009: € 97,1 Mio.) erbracht sowie Gutschriften in Höhe von € 0,8 Mio. erteilt. Aus Modullieferungen und Projektleistungen des Geschäftsjahres sowie des Vorjahres sind zum Stichtag noch € 7,3 Mio. (2009: € 95,8 Mio.) an Forderungen offen. Des Weiteren hat der SOLARWORLD Konzern Betriebsführungs-, Planungs- und sonstige Leistungen in Höhe von € 0,5 Mio. (2009: € 0,3 Mio.) von der SOLARPARC AG erhalten. Daraus bestehen zum Stichtag noch Verbindlichkeiten in Höhe von T€ 249 (2009: T€ 6). Im Geschäftsjahr 2010 hat der SOLARWORLD Konzern sonstige Dienstleistungen in Höhe von T€ 32 (2009: T€ 37) an den SOLARPARC Konzern erbracht. Daraus bestanden zum Stichtag Forderungen in Höhe von T€ 3 (2009: T€ 1).

Anfang November 2010 hat der SOLARPARC Konzern die Solarparks Solarpark (vormals: Solarparc) Albersreuth GmbH & Co. KG, Solarpark (vormals: Solarparc) Attenkirchen GmbH & Co. KG und Solarpark (vormals: Solarparc) Vestenbergsgreuth GmbH & Co. KG an externe Investoren verkauft. Das überwiegend vor Verkauf erbrachte Auftragsvolumen der SOLARWORLD AG mit diesen Gesellschaften belief sich auf insgesamt € 16,4 Mio. (2009: € 7,8 Mio.) Des Weiteren hat die SOLARPARC AG im Dezember 2010 die SOLARPARC ZIEGELSCHNEUNE GMBH & CO. KG an die DEUTSCHE SOLAR GMBH verkauft, so dass diese zum 31. Dezember 2010 voll konsolidiert wird. Die bis zum Verkaufszeitpunkt von der SOLARWORLD AG für die SOLARPARC ZIEGELSCHNEUNE GMBH & CO. KG erbrachten Projektleistungen betrugen € 12,4 Mio. und wurden gemäß der PoC-Methode bilanziert.

Für die Zwischenfinanzierung eines Projekts hat die SOLARWORLD AG gegenüber der Deutsche Bank AG für die SOLARPARC AG eine selbstschuldnerische Bürgschaft in Höhe von T€ 12.667 (2009: T€ 12.667) abgegeben, für die sie im Geschäftsjahr T€ 128 (2009: T€ 128) an Avalprovisionen vereinnahmt hat. Des Weiteren hat die SOLARWORLD AG im Geschäftsjahr Darlehen in Höhe von insgesamt € 27,5 Mio. (2009: € 6 Mio.) an die SOLARPARC AG gewährt, von denen zum 31. Dezember 2010 noch Darlehen in Höhe von € 8 Mio. (2009: € 3 Mio.) ungetilgt sind. In diesem Zusammenhang sind Zinserträge in Höhe von T€ 308 (2009: T€ 61) angefallen. Aus Avalprovisionen und Zinsen bestehen zum Stichtag Forderungen in Höhe von T€ 129 (2009: T€ 0).

Im Geschäftsjahr 2010 hat die SOLARWORLD AG Dividendenzahlungen von der SOLARPARC AG in Höhe von T€ 854 (2009: T€ 171) erhalten.

Dr.-Ing. E.h. Frank Asbeck hält zum Stichtag mittel- und unmittelbar 50,93 Prozent an der SOLARPARC AG und beherrscht diese somit. Weiterhin hat er den Vorsitz im Vorstand der Gesellschaft inne.

Die SOLARWORLD AG hat sich im April 2010 mit 29 Prozent an der neu gegründeten QATAR SOLAR TECHNOLOGIES Q.S.C. mit Sitz im Emirat Katar beteiligt und in diesem Zusammenhang bereits Kapitaleinzahlungen in Höhe von € 25,6 Mio. geleistet. Im „Shareholder Agreement“ vom 1. April 2010 hat sich die SOLARWORLD AG zu Kapitaleinzahlungen in Höhe von insgesamt US\$ 53 Mio. verpflichtet.

Der SOLARWORLD Konzern hat Waren, Anlagevermögen und sonstige Dienstleistungen im Volumen von € 45,5 Mio. (2009: € 11,0 Mio.) an Gemeinschaftsunternehmen verkauft bzw. erbracht. Aus diesen Geschäftsvorfällen bestehen zum Stichtag Forderungen in Höhe von T€ 5.201 (2009: T€ 2.398).

Von Gemeinschaftsunternehmen wurden Waren, Anlagevermögen, Lohnfertigungsleistungen und sonstige Dienstleistungen in einem Volumen von T€ 138.048 (2009: T€ 76.554) eingekauft. Unter Berücksichtigung der Bilanzierung von Liefer- und Abnahmeverträgen, die wirtschaftlich eine Lohnfertigungsbeziehung darstellen (siehe Tz. 56), bestehen zum Stichtag Gesamtverbindlichkeiten in Höhe von T€ 36.676 (2009: T€ 8.815) und keine geleisteten Anzahlungen (2009: T€ 955). Zivilrechtlich bestehen aus den Transaktionen zum Bilanzstichtag Verbindlichkeiten in Höhe von T€ 49.937 (2009: T€ 18.885) sowie Forderungen in Höhe von T€ 14.339 (2009: T€ 16.194). Des Weiteren sind zivilrechtliche Ansprüche aus geleisteten Anzahlungen in Höhe von T€ 1.968 (2009: T€ 15.165) offen.

Des Weiteren hat der SOLARWORLD Konzern der SOLARWORLD KOREA LTD. im Geschäftsjahr 2010 ein Darlehen in Höhe von € 16 Mio. (2009: € 0 Mio.) gewährt, von dem zum Stichtag noch € 13,2 Mio. ungetilgt sind. In diesem Zusammenhang sind Zinserträge in Höhe von T€ 759 (2009: T€ 0) angefallen. Daraus bestehen zum Stichtag Forderungen in Höhe von T€ 229 (2009: T€ 0).

Im Geschäftsjahr 2010 hat die SOLARWORLD AG Dividendenzahlungen von der SOLARWORLD KOREA LTD. in Höhe von T€ 2.539 (2009: T€ 0) erhalten.

Die dem Aufsichtsratsvorsitzenden, Herrn Dr. Claus Recktenwald, im Sinne von IAS 24 nahestehende Sozietät Schmitz Knoth Rechtsanwälte, Bonn, berät und vertritt den SOLARWORLD Konzern anwaltlich. Mit Zustimmung des Aufsichtsrats hat sie hierfür im Jahre 2010 einen Honorargesamtbetrag von € 0,7 Mio. (2009: € 0,7 Mio.) erhalten.

Des Weiteren hat der Aufsichtsratsvorsitzende Herr Dr. Claus Recktenwald zum 21. Mai 2010 5.000 Stückaktien im Wert von € 40.750 erworben.

Die Vergütung sowie der Aktienbesitz der Vorstände und Aufsichtsräte ist in Tz. 70 aufgeführt bzw. im Lagebericht im Vergütungsbericht dargestellt.

Alle Geschäfte wurden zu fremdüblichen Bedingungen abgewickelt.

69. MITARBEITER

Die durchschnittliche Zahl der Beschäftigten betrug 2.140 (2009: 1.858) und teilt sich wie folgt auf die betrieblichen Funktionsbereiche bzw. Segmente auf:

Anzahl	2010	2009
Produktion Deutschland	1.082	1.007
Produktion USA	730	603
Handel	258	187
Sonstige	70	61
Summe	2.140	1.858

Zum 31. Dezember 2010 betrug die Mitarbeiterzahl 2.376 (2009: 2000) inklusive 87 Auszubildende (2009: 86).

70. VORSTÄNDE UND AUFSICHTSRAT

Die Mitglieder des Vorstands erhielten für die Wahrnehmung ihrer Aufgaben im Mutterunternehmen und in den Tochterunternehmen im Geschäftsjahr 2010 eine Gesamtvergütung von T€ 2.996 (2009: T€ 2.719). Darin sind variable Vergütungsanteile in Höhe von T€ 2.083 (2009: T€ 1.882) enthalten.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhielten für die Wahrnehmung ihrer Aufgaben im Mutterunternehmen und in den Tochterunternehmen im Geschäftsjahr 2010 Vergütungen einschließlich Kostenerstattungen in Höhe von insgesamt T€ 319 (2009: T€ 297), jeweils zuzüglich gesetzlicher Umsatzsteuer. Darin sind variable Vergütungsanteile in Höhe von netto T€ 135 (2009: T€ 119) enthalten.

Individualisierte Angaben zu den Bezügen des Vorstands sind im Lagebericht der Gesellschaft dargestellt.

In den Vorstand der Gesellschaft sind wie im Vorjahr berufen:

- Dr.-Ing. E.h. Frank Asbeck (Vorstandsvorsitzender)
- Dipl.-Ing. Boris Klebensberger (Vorstand Operatives Geschäft)
- Dipl.-Kfm. tech. Philipp Koecke (Vorstand Finanzen)
- Dipl.-Wirtschaftsing. Frank Henn (Vorstand Vertrieb)

Der Vorstandsvorsitzende Dr.-Ing. E.h. Frank Asbeck hielt am Bilanzstichtag mittelbar und unmittelbar 25,06 Prozent (2009: 25,00 Prozent) der Anteile an der SOLARWORLD AG.

Dem Aufsichtsrat gehören wie im Vorjahr folgende Personen an:

- Dr. Claus Recktenwald (Vorsitzender), Rechtsanwalt und Partner der Sozietät Schmitz Knoth Rechtsanwälte, Bonn
- Dr. Georg Gansen (stellvertretender Vorsitzender), Rechtsanwalt/Syndikus der Deutsche Post AG, Bonn
- Dr. Alexander von Bossel, LL.M (Edinb.), Rechtsanwalt und Partner bei CMS Hasche Sigle, Partnerschaft von Rechtsanwälten und Steuerberatern, Köln

Der Vorstandsvorsitzende Dr.-Ing. E.h. Frank Asbeck war Vorsitzender des Aufsichtsrats der DEUTSCHE SOLAR AG (bis zum 13. Januar 2011) sowie der SUNICON AG (bis zum 13. Januar 2011).

Der Aufsichtsratsvorsitzende Dr. Claus Recktenwald ist bzw. war Aufsichtsratsvorsitzender der SOLARPARC AG, stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender der DEUTSCHE SOLAR AG (bis zum 13. Januar 2011), stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender der SUNICON AG (bis zum 13. Januar 2011), Aufsichtsratsmitglied der VEMAG Verlags- und Medien Aktiengesellschaft, Köln, sowie Beiratsmitglied der Grünenthal GmbH und der Grünenthal GmbH & Co. KG, Aachen (seit dem 1. Januar 2010).

Der stellvertretende Aufsichtsratsvorsitzende Dr. Georg Gansen ist bzw. war jeweils auch stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender der SOLARPARC AG, der DEUTSCHE SOLAR AG (bis zum 13. Januar 2011) sowie der SUNICON AG (bis zum 13. Januar 2011).

Das Aufsichtsratsmitglied Dr. Alexander von Bossel ist auch Mitglied des Aufsichtsrats der SOLARPARC AG.

71. ABSCHLUSSPRÜFERHONORARE

Das von dem Abschlussprüfer des Konzernabschlusses, der BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg/Bonn, im Konzerngeschäftsjahr 2010 berechnete Gesamthonorar einschließlich Kostenerstattungen beträgt für:

- a) Abschlussprüfungsleistungen T€ 502 (2009: T€ 563)
- b) Andere Bestätigungsleistungen T€ 6 (2009: T€ 6)
- c) Steuerberatungsleistungen T€ 29 (2009: T€ 2)
- d) Sonstige Leistungen T€ 40 (2009: T€ 117)

72. CORPORATE GOVERNANCE

Aufsichtsrat und Vorstand haben am 9. August 2010 die gemäß § 161 AktG geforderte Erklärung abgegeben, dass den vom Bundesministerium der Justiz bekannt gemachten Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ entsprochen wurde und wird. Sie ist auf der Internet-Seite der SOLARWORLD AG @ www.solarworld.de/investorrelations/entsprechenserklaerung veröffentlicht.

Bonn, den 11. März 2011



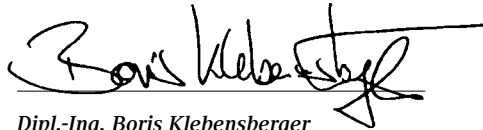
Dr.-Ing. E.h. Frank Asbeck
Vorstandsvorsitzender



Dipl.-Wirtschaftsing. Frank Henn
Vorstand Vertrieb



Dipl.-Kfm. tech. Philipp Koecke
Vorstand Finanzen



Dipl.-Ing. Boris Klebensberger
Vorstand Operatives Geschäft

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Wir haben den von der SOLARWORLD AG, Bonn, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gesamtergebnisrechnung, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2010 bis zum 31. Dezember 2010 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, sowie den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und den ergänzenden Bestimmungen der Satzung liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

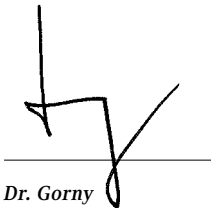
Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften sowie den ergänzenden Bestimmungen der Satzung und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Bonn, den 11. März 2011

BDO AG

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Dr. Gorny
Wirtschaftsprüfer



ppa. Ahrend
Wirtschaftsprüfer

VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss 2010 ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des SOLARWORLD Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht 2010 der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Bonn, den 11. März 2011

SolarWorld AG
Der Vorstand



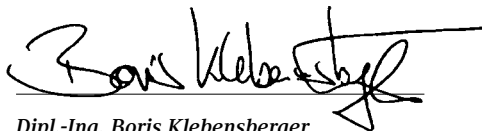
Dr.-Ing. E.h. Frank Asbeck
Vorstandsvorsitzender



Dipl.-Wirtschaftsing. Frank Henn
Vorstand Vertrieb



Dipl.-Kfm. tech. Philipp Koecke
Vorstand Finanzen



Dipl.-Ing. Boris Klebensberger
Vorstand Operatives Geschäft



NACH~
HALTIGE
UNTER~
NEHMENS~
FÜHRUNG



DETAILS ZUR NACHHALTIGKEITSLEISTUNG – JETZT IM NEUEN FORMAT!

*Bestellen Sie die Details zur Nachhaltigkeitsleistung der SolarWorld AG
oder informieren Sie sich im Internet:*

@ konzernbericht2010.solarworld.de/nachhaltigkeit //



„Nachhaltigkeit ist für uns keine abstrakte Idee, sondern etwas, das wir jeden Tag umsetzen. Eine nachhaltige Technologie muss auch nachhaltig hergestellt werden.“



— BRYAN TROTTER // HEALTH, SAFETY AND ENVIRONMENTAL MANAGER, HILLSBORO/USA

NACHHALTIGE UNTERNEHMENSFÜHRUNG

— **Wir bauen die solare Welt!** Mit unseren Produkten sparen wir Ressourcen ein, schützen das Klima und ermöglichen eine regionale, sozial gerechte Entwicklung. Denn Solarenergie ist dezentral einsetzbar, auch ohne Zugang zum Stromnetz. Die nachhaltige Ausrichtung gehört somit zum Kern der SolarWorld und macht seit Gründung 1998 unsere Identität aus.

Unternehmen leisten einen wertvollen Beitrag zum Wohle der Gesellschaft – solange sie umfassend verantwortungsvoll wirtschaften. Unser Engagement hört deshalb auch nicht bei unseren Produkten auf, es beginnt vielmehr dort: Wir sind nicht nur in einer „grünen“ Branche unterwegs, sondern wir treiben die Nachhaltigkeitsdebatte voran. Seit vielen Jahren dokumentieren wir unsere ökonomische, ökologische und gesellschaftliche Leistung für unsere Stakeholder und setzen damit Standards. An konkreten Beispielen zeigen wir, wie Nachhaltigkeit zum Unternehmenserfolg beiträgt und Wertschöpfung für die Gesellschaft erzeugt.

— **Die Berichterstattung zur Nachhaltigkeitsleistung** erfolgt nach dem Rahmenwerk der Global Reporting Initiative (GRI). Außerdem veröffentlicht die SolarWorld als Mitglied des Global Compact der Vereinten Nationen jährlich Fortschrittsberichte (Communication on Progress, COP), die in den Details zur Nachhaltigkeitsleistung enthalten sind. Des Weiteren berichtet die SolarWorld entlang der KPIs for ESG der EFFAS/DVFA.



UMWELTSCHUTZ	NAME UND BESCHREIBUNG	2009	2010	2011
GRI: EN3 + EN4; ESG: E01-01 (Scope I)	Energie: Gesamtenergieverbrauch (in MWh) Wie im Jahr zuvor wird ein Wachstum (unterproportional zur Produktionssteigerung) erwartet. // starker Anstieg der Produktion ☹ <i>Konzernweite, nominale Jahresendkapazitäten – Ausbau 2010 (in MWp) • S. 068</i> // Produktionszahlen werden nicht offengelegt.	368.166 e	467.429 e	↑
GRI: EN8; ESG: E28-01 (Scope II)	Wasser: Gesamtwasserentnahme (in m³)	1.115.009 e	1.429.148 e	↑
GRI: EN21; ESG: E28-04 (Scope III)	Wasser: Abwassereinleitungen (in m³)	902.912 e	1.345.832 e	↑
GRI: EN16; ESG: E02-01 (Scope I)	Emissionen: gesamte Treibhausgasemissionen (in tCO _{2eq.}) Schätzwert // bei starkem Produktionsanstieg ☹ <i>Konzernweite, nominale Jahresendkapazitäten – Ausbau 2010 (in MWp) • S. 068</i> //	139.285 e	179.137 e	↑
GRI: EN20	Emissionen: NO _x , SO _x und andere Luftemissionen (in Tonnen) Schätzwert // bei starkem Produktionsanstieg ☹ <i>Konzernweite, nominale Jahresendkapazitäten – Ausbau 2010 (in MWp) • S. 068</i> //	16	29	↑
GRI: EN22	Abfall: Gesamtproduktionsabfall (in Tonnen) Schätzwert // nur absolut ausgewiesen, denn Produktionszahlen werden nicht offengelegt (starker Produktionsanstieg) ☹ <i>Konzernweite, nominale Jahresendkapazitäten – Ausbau 2010 (in MWp) • S. 068</i> //	13.010 e	20.724 e	↑
SOLARWORLD; GRI: EN26	Bodenversiegelung: versiegelte Fläche (in m²) Nur US-Standorte, inklusive SOLARWORLD KOREA LTD	n.a.	141.663	↑
ESG: E33-01 (Scope II)	Umweltverträglichkeit: Anteil der ISO-14001-zertifizierten Standorte (gewichtet mit der Durchschnittskapazität) Absinken des Indikators im Jahre 2009 aufgrund noch nicht erfolgter Zertifizierung der US-Standorte, gleichzeitig aber gesteigerter Produktion dort	64 %	100 %	↔
GRI: EN27	Verpackung: Material (in Tonnen)	860	996,16	↑
GRI: EN28	Umweltverstöße: Sanktionen wegen Umweltverstößen	0	0	0

MITARBEITER	NAME UND BESCHREIBUNG	2009	2010	2011
GRI: LA1	Beschäftigungsart: Anteil Leiharbeiter	26,7 %	29,2 %	↔
GRI: LA 2; ESG: S01-01 (Scope I)	Mitarbeiterfluktuation: Anteil der ausgeschiedenen Mitarbeiter pro Jahr Es wird bisher nicht zwischen Voll- und Teilzeit differenziert.	9,3 %	8,2 %	↓
GRI: LA4	Kollektivvereinbarungen: Anteil der Mitarbeiter, die von Kollektivvereinbarungen erfasst werden	59 %	53 %	↔
GRI: LA10; ESG: S02-02 (Scope I)	Aus- und Weiterbildung/Training und Qualifikation: durchschnittliche Trainingsausgaben/Mitarbeiter (in €) Ausgaben für Schulungen bei externen Anbietern werden bisher nicht einbezogen. // Trennung zwischen Leiharbeitern und Mitarbeitern bei den US-Angaben nicht möglich.	356,89	312,21	↑
GRI: LA13; ESG: S03-01 (Scope I)	Altersstruktur der Belegschaft (in Zehnjahresschritten) Nicht pro FTE gemessen	≤30: 21 % 30–40: 30 % 40–50: 30 % >50: 19 %	≤30: 28 % 30–40: 29 % 40–50: 28 % >50: 16 %	↔
GRI: LA7	Fehlzeitquote: krankheitsbedingte Fehlzeiten/tatsächliche Soll-Arbeitszeit im Kalenderjahr	3,4 %	3,0 %	↓
GRI: LA7	Unfallquote in ‰: Anzahl der Unfälle/Zahl der geleisteten Arbeitsstunden (d.h. pro 1.000 Mitarbeiter, inkl. Leiharbeiter)	14,3	15,2	↓
ESG: S11-01 (Scope II)	Verlegung von Arbeitsplätzen aufgrund von Restrukturierung: Gesamtkosten (in T€) inklusive Entschädigungszahlungen, Abfindungen, Auslagerung, Einstellungen, Training, Beratung Diese Daten werden noch nicht in dieser aggregierten Form ermittelt, aber es liegen die Werte für die US-Standorte vor (u.a. Abfindungen, Auslagerung, erweiterte Krankenversicherung). Der Anstieg von 2009 nach 2010 ist durch Einstellungen im Zuge des Aufbaus auf 500 MW Zellproduktion sowie auf 300 MW Modulproduktion in Hillsboro bedingt.	427	507	↔
GRI: LA13	Vielfalt: Frauenanteil an allen Mitarbeitern Frauenquote sank zwischen 2007 und 2008 aufgrund der Verlagerung der Wafer- und Zellproduktion in den USA von Camarillo (Solar- und Halbleitermarkt mit hohem Frauenanteil) nach Hillsboro (Solar- und Halbleitermarkt mit niedrigem Frauenanteil) // mittlerweile konzernweiter Frauenanteil wieder dem Niveau von 2007 angenähert	22 %	23 %	↔
GRI: LA13	Vielfalt: Frauenanteil an Mitarbeitern in Führungspositionen	13 %	15 %	↔
ESG: S08-01 (Scope I)	Entlohnung: Gesamtumfang aller Bonuszahlungen (in Mio. €) Wir vergeben keine Aktienoptionen, zahlen aber eine gewinnorientierte Mitarbeiterbeteiligung (GOMAB). Weitere Daten liegen zurzeit noch nicht vor.	9,8	17,4	↑
GRI: HR4	Diskriminierung: Anzahl dokumentierter Vorfälle	0	0	0

COMPLIANCE U. GESELLSCHAFT	NAME UND BESCHREIBUNG	2009	2010	2011
ESG: V10-03 (Scope II)	Auswirkung von Subventionen: Anteil von Geschäftstätigkeit in Märkten mit Einspeisetarif oder regulierter Preisbildung Der Absatzanteil in Märkten ohne Einspeisetarif oder regulierte Preisbildung liegt noch unter 1 %. // Benchmarks: hochsubventionierte Märkte wie Nuklearenergie, deutsche Steinkohle, EU-Agrarmarkt	100 %	100 %	↓
GRI: EC4	Finanzielle Zuwendungen der öffentlichen Hand: Investitionszuschüsse und Forschungszuschüsse (in T€)	12.274	16.727	↔
ESG: G01-01 (Scope II)	Spenden an politische Parteien (in T€)	40	0	0
GRI: EC1	Sonstige Spenden (in T€)	264	392	↔
SOLARWORLD	Regionale Entwicklung: Solar2World Projektumfang (in kWp)	114	161	↑
ESG: V01-01 (Scope I)	Prozessrisiken: Ausgaben und Bußgelder für Klagen und Gerichtsverfahren in Bezug auf wettbewerbsfeindliches Verhalten, Antitrust, Monopolverhalten	0	0	↔
GRI: SO2; ESG: V02-01 (Scope I)	Korruption: Anteil von Geschäftstätigkeit in Regionen mit Korruptionsindex unter 6,0	29 %	31 %	↑
GRI: SO4	Ermittelte Korruptionsvorfälle Im Berichtszeitraum wurde erstmalig ein Korruptionsvorfall ermittelt. Dieser Vorfall ereignete sich nicht innerhalb des SOLARWORLD Konzerns, sondern bei einem Joint Venture. Entsprechend unserem Prinzip der Null-Toleranz wurden umgehend nach Bekanntwerden personelle Konsequenzen gezogen und eine strafrechtliche Verfolgung eingeleitet.	0	1	↓
GRI: SO8	Sanktionen wegen Verstoßes gegen Rechtsvorschriften	0	0	0

KUNDEN- U. PRODUKTVERANTWORTUNG	NAME UND BESCHREIBUNG	2009	2010	2011
GRI: PR5; ESG: V06-01 (Scope II)	Kundenzufriedenheit mit SOLARWORLD: Anteil zufriedener Kunden an befragten Kunden aggregierte Zahl (Handel: Großhändler, Fachpartner) // Die Zufriedenheitsanalyse (Wafer: Zellhersteller) sollte im Sommer 2010 vorliegen, wird nun aber erst 2011 durchgeführt.	85,4 %	85,8 %	↔
ESG: V03-02 (Scope I)	Ertrag aus neuen Produkten mit einem Lebenszyklus unter 12 Monaten Diese Daten beziehen sich nur auf die SOLARWORLD AG. Für den gesamten Konzern liegen diese Daten noch nicht vor.	35 %	30 %	↔
GRI: PR1	Gesundheits- und Sicherheitsaspekte der Produkte: Anteil von Produktrückrufaktionen aus Sicherheits- oder Gesundheitsgründen an den insgesamt verkauften Produkten	0	0	↔
ESG: V05-01 (Scope III)	Kundenbindung: Anteil Neukunden (Fachpartner) Ende 2010: 506 Fachpartner	20 %	7 %	↔
ESG: V05-03 (Scope III)	Kundenbindung: Marktanteil (Gesamt)	5 % e	5 % e	↔
GRI: PR9	Sanktionen wegen Produkt- und Dienstleistungsaufgaben	0	0	0

LIEFERKETTE	NAME UND BESCHREIBUNG	2009	2010	2011
SOLARWORLD	Zertifizierung: ISO-9001-Zertifizierung der Lieferanten	70 % e	90 % e	↔
SOLARWORLD	Zertifizierung: ISO-14001-Zertifizierung der Lieferanten	30 % e	40 % e	↔
ESG: E23-01 (Scope III)	Produktionsausfall: Differenz zwischen geplanter und tatsächlicher Produktion aufgrund von Materialengpässen (in %)	0	0	0
ESG: E23-02 (Scope II)	Produktionsausfall: Monetäre Auswirkung des Produktionsausfalls aufgrund von Materialengpässen (in €)	0	0	0

INNOVATION	NAME UND BESCHREIBUNG	2009	2010	2011
ESG: V04-01 (Scope I)	Innovation: gesamte F&E-Aufwendungen (in Mio. €)	12,0	19,2	↔
ESG: V04-12 (Scope I)	Innovation: Gesamtinvestition in Forschung zu ESG-relevanten Aspekten	100 %	100 %	100 %
	Unser gesamtes Geschäft (Solarenergie) ist ESG-relevant.			
SOLARWORLD	Anzahl Erfindungsmeldungen in den letzten 12 Monaten	28	51	↑

Legende:

e: Daten, die in der Berichterstattung mit einem „e“ gekennzeichnet sind, sind Schätzwerte.

n.a.: nicht angegeben

GRI: Indikatoren der Global Reporting Initiative

ESG: Key Performance Indicators or Key Performance Narratives for Environment, Society and Governance der EFFAS/DVFA

SOLARWORLD: zusätzlich von SOLARWORLD ausgewählte Indikatoren

GRAFIKVERZEICHNIS

MARKT

11 FÖRDERPROGRAMME 2010 IN DEN FÜNF HAUPTABSATZMÄRKTEN DER SOLARWORLD	039
20 KONJUNKTURELLE ENTWICKLUNG IN DEN WICHTIGSTEN ABSATZMÄRKTEN DER SOLARWORLD	060
21 INVESTITIONEN IN ERNEUERBARE ENERGIEEN	062
22 ZUBAU IN DEUTSCHLAND IN DEN JAHREN 2009/2010	062
23 HISTORISCHE ENTWICKLUNG UNSERER HAUPTABSATZMÄRKTE	062
72 SOLARMÄRKTE 2011+	124
74 ERWARTETE ENTWICKLUNG DES WELTSTROMBEDARFS	128
75 ERWARTETE ENTWICKLUNG DES GLOBALEN SOLARMARKTS	128
76 ERREICHUNG DER NETZPARITÄT IN DEN WICHTIGSTEN SOLARMÄRKTEN	128
77 ERWARTETE KONJUNKTURELLE ENTWICKLUNG IN DEN WICHTIGSTEN ABSATZMÄRKTEN DER SOLARWORLD	131
78 ERWARTETE ENTWICKLUNG DES SOLARMARKTS NACH REGIONEN	135

AKTIE

16 ENTWICKLUNG DER SOLARWORLD AKTIE IM VERGLEICH ZUM DAX UND TECDEX	056
17 DIVIDENDE UND AUSSCHÜTTUNG	056
18 AKTIONÄRSSTRUKTUR ZUM 31. DEZEMBER 2010	056
19 INDEXZUGEHÖRIGKEIT DER SOLARWORLD 2010	056
54 AKTIONÄRSSTRUKTUR ZUM 25. FEBRUAR 2011	107

UNTERNEHMENSDATEN

01 AUSGEWÄHLTE KONZERNKENNZAHLEN	004
02 WERTSCHÖPFUNGSRECHNUNG	005
03 VERTEILUNG DER WERTSCHÖPFUNG	005
04 KONZERN-GEWINN-UND VERLUSTRECHNUNG DER QUARTALE	006
05 UMSATZENTWICKLUNG NACH REGIONEN	006
06 KENNZAHLENENTWICKLUNG IM FÜNFJAHRESVERGLEICH	007
07 ZIELERREICHUNG 2009 UND 2010 UND ZIELE FÜR 2011+	022
12 VORSTANDSVERGÜTUNG	046
13 AUFSICHTSRATSVERGÜTUNG	050
14 SOLARWORLD UND MÄRKTE 2010	052
15 WESENTLICHE GESCHÄFTSEREIGNISSE 2010	054
26 REGIONALE VERTEILUNG DES ABSATZES IM SEGMENT „HANDEL“ IM JAHR 2010	071
30 KUNDENMEHRWERT DURCH LINEARE LEISTUNGSGARANTIE	078
31 ENERGIERÜCKLAUFZEIT	080
32 KLIMASCHUTZ	081
39 VERTEILUNG DES KONZERN-ABSATZES ZWISCHEN IN- UND AUSLAND	089
40 UMSATZ NACH SEGMENTEN	090
41 ENTWICKLUNG WESENTLICHER GUV-POSTEN	092
42 MEHRPERIODENÜBERSICHT ZUR ERTRAGSLAGE	092
43 KENNZAHLEN (ERTRAGSLAGE)	093
44 MEHRPERIODENÜBERSICHT ZUR FINANZLAGE	094
45 KENNZAHLEN (FINANZLAGE)	095
46 ENTWICKLUNG DER INVESTITIONEN	096

47 CASHFLOW-ÜBERLEITUNG	097
48 MEHRPERIODENÜBERSICHT ZUR VERMÖGENSLAGE	098
49 KENNZAHLEN (VERMÖGENSLAGE)	098
73 ZUKÜNFTIGE AUSRICHTUNG DES SOLARWORLD KONZERNS 2011+	126
80 GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG	146
81 GESAMTERGEBNISRECHNUNG	147
82 BILANZ ZUM 31. DEZEMBER 2010	148
83 EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG	149
84 KAPITALFLUSSRECHNUNG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2010	150

ORGANISATION

08 KONZERNSTRATEGIE	026
09 KONZERNSTEUERUNG UND NACHHALTIGKEITSMANAGEMENT	032
10 SEGMENTSTRUKTUR UND WERTSCHÖPFUNGSSTUFEN	036
24 LIEFERANTENAUSWAHL IM SOLARWORLD KONZERN	067
33 SOLARWORLD INNOVATIONS – ORGANISATION „SCIENCE2TECHNOLOGY“	084
55 INTEGRATION DES CHANCEN- UND RISIKOMANAGEMENTS IN DEN KONZERN	110
85 SOLARWORLD KONZERN ZUM 31. DEZEMBER 2010	157

FORSCHUNG & ENTWICKLUNG

34 ENTWICKLUNG DER MITARBEITERZAHLEN SOLARWORLD INNOVATIONS GMBH	085
35 INNOVATIONSZIELE UND -SCHWERPUNKTE 2010+	086
36 ENTWICKLUNG DER ERFINDUNGEN UND SCHUTZRECHTE	088
37 ENTWICKLUNG DER F&E-AUFWENDUNGEN	088
38 FORSCHUNGSQUOTE UND FORSCHUNGSINTENSITÄT	088

MITARBEITER

50 ENTWICKLUNG DER MITARBEITERZAHLEN	101
51 ZAHL DER AUSZUBILDENDEN IM SOLARWORLD KONZERN	102
52 MITARBEITERFLUKTUATION	103
53 GEWINNORIENTIERTE MITARBEITERBETEILIGUNG	105

KAPAZITÄTEN

25 KONZERNWEITE, NOMINALE JAHRESENDKAPAZITÄTEN – AUSBAU 2010	068
79 KONZERNWEITE, NOMINALE JAHRESENDKAPAZITÄTEN – AUSBAU 2011	136

MARKE SOLARWORLD

27 UNGESTÜTZTE MARKENBEKANNTHEIT DER SOLARWORLD	075
28 GESTÜTZTE MARKENBEKANNTHEIT DER SOLARWORLD	075
29 ANZAHL DER MELDUNGEN IN DEUTSCHEN TV-, PRINT-, UND ONLINE-MEDIEN	075

CHANCEN- UND RISIKOMANAGEMENT

56	GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN	112
57	POLITISCHE UND REGULATORISCHE RISIKEN	113
58	RISIKEN AUS DER VERSTÄRKUNG DES WETTBEWERBS	113
59	RISIKEN AUS ALTERNATIVEN SOLARSTROMTECHNOLOGIEN	114
60	RISIKEN AUS DER BESCHAFFUNG	115
61	UNTERNEHMENSSTRATEGISCHE RISIKEN	116
62	AUSFALLRISIKEN	117
63	ABSATZ- UND PREISRISIKEN	117
64	PERSONALRISIKEN	118
65	IT-RISIKEN	118
66	LIQUIDITÄTSRISIKEN	119
67	SONSTIGE FINANZWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN	119
68	RECHTLICHE RISIKEN	120
69	GEWÄHRLEISTUNGS- UND SONSTIGE HAFTUNGSRISIKEN	120
70	UMWELT- UND SONSTIGE RISIKEN	121
71	BESTANDSGEFÄHRDENDE RISIKEN	122

GLOSSAR

- A** **ABSCHREIBUNGEN** • Allmähliche Reduzierung des Werts eines Produktions- und Anlageguts durch die systematische Absetzung der Kosten über einen längeren Zeitraum.
- ANZEIGENÄQUIVALENZWERT** • Stellt den Gegenwert aller über die SOLARWORLD veröffentlichten redaktionellen Beiträge im Abgleich zum Werbewert der Anzeige dar.
- ATEQUITY BETEILIGUNG** • Beteiligungen an assoziierten Unternehmen mit mehr als 20 Prozent.
- B** **BENCHMARK** • Maßstab zum Vergleich von Leistungsmerkmalen mehrerer Objekte oder Prozesse mit dem Ziel, diese zu verbessern.
- C** **CARBON DISCLOSURE PROJECT (CDP)** • Globale Zusammenarbeit von über 551 institutionellen Investoren mit einem Anlagekapital von mehr als 71 Billionen US\$. Ziel ist die Offenlegung der → *Treibhausgasemissionen* von Unternehmen und deren Strategie bezüglich des Klimawandels und seiner Implikationen. Damit ist das CDP das weltweit größte, frei verfügbare Emissionsregister zu unternehmensbezogenen → *CO₂-Emissionen*. Im Oktober 2010 erschien der fünfte deutsche CDP-Bericht. SOLARWORLD nimmt seit 2006 regelmäßig an dem Projekt teil.
- CASHFLOW** • Geld-Überschuss, der aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit heraus erwirtschaftet wird; dient zur Beurteilung der Innenfinanzierungskraft eines Unternehmens.
- CO₂-ÄQUIVALENTE (CO_{2eq})** • Beitrag eines Treibhausgases zum Treibhausgaseffekt. Das Treibhausgaspotenzial von → *Kohlendioxid (CO₂)* wird als Vergleichswert verwendet, um die mittlere Erwärmungswirkung verschiedener Treibhausgase über einen bestimmten Zeitraum einheitlich zu beschreiben.
- CO₂-EMISSIONEN** → *Treibhausgasemissionen*
- CORPORATE GOVERNANCE** → *Deutscher Corporate Governance Kodex (DCGK)*
- CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT (CRM)** • Bezeichnet die Gesamtheit der Kundenbetreuung von der Akquise über Kommunikation bis zur Vertragsabwicklung und Zufriedenheitsüberprüfung über Softwaresysteme.
- D** **DAX** • Der deutsche Aktienindex repräsentiert die 30 umsatzstärksten Aktiengesellschaften in Deutschland und ist an der Frankfurter Wertpapierbörse gelistet.
- DAXGLOBAL SARASIN SUSTAINABILITY INDEX** • Die Bank Sarasin hat ein Verfahren, die sogenannte Sarasin Sustainability Matrix, entwickelt, um neben der Finanzanalyse die Umwelt- und Sozialanalyse von Unternehmen bewerten zu können. Der von der Deutschen Börse berechnete Index bildet die 100 größten und liquiden deutschen

Unternehmen ab, die das Kriterium der → *Nachhaltigkeit* gemäß der Matrix erfüllen. Notierung der SOLARWORLD Aktie seit Start des Index 2007.

DEUTSCHER CORPORATE GOVERNANCE KODEX (DCGK) • Mit dem Kodex sollen die in Deutschland geltenden Regeln für Unternehmensleitung und -überwachung transparent gemacht werden, um so das Vertrauen der internationalen und nationalen Anleger, der Kunden, der Mitarbeiter und der Öffentlichkeit → *Stakeholder* in die Unternehmensführung deutscher Gesellschaften zu fördern. SOLARWORLD entspricht dem Kodex seit 2002.

DIRECTORS' DEALINGS • Wertpapiertransaktion von Managern oder denen nahestehenden Personen/Gesellschaften mit den Aktien des eigenen börsennotierten Unternehmens.

DIVIDENDE • Teil des Gewinns einer Aktiengesellschaft, der jährlich an die Aktionäre ausgeschüttet wird. Die Ausschüttung dieses Gewinnanteils wird im Rahmen der Hauptversammlung beschlossen.

DOW JONES INDUSTRIAL INDEX • Enthält die 30 Kursstärksten US-Amerikanischen Aktien und ist an der New York Stock Exchange gelistet.

DOW JONES STOXX 600 • Aktienindex, der die 600 größten europäischen Unternehmen gemessen an der Kapitalisierung des Free-Floats umfasst. Notierung der SOLARWORLD Aktie seit 2006.

- E** **EBIT** • Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern wird gewöhnlich für die Beurteilung der Ertragssituation des Unternehmens, insbesondere im internationalen Vergleich, herangezogen.

EBITDA • Die Angabe des Gewinns vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen auf Sachanlagen und Abschreibungen auf → *immaterielle Vermögenswerte* vereinfacht internationale Vergleiche, da nationale Steuern keine Berücksichtigung finden.

EBIT-MARGE • Zeigt, wie viel Prozent des operativen Gewinns vor Zinsen, Steuern und Finanzergebnis ein Unternehmen pro Umsatzeinheit erwirtschaften konnte und gibt somit Auskunft über die Ertragskraft.

EIGENKAPITAL • Bilanzposition bestehend aus dem Grundkapital, den Rücklagen und den kumulierten Ergebnissen, welche dem Unternehmen u.a. für Investitionen zur Verfügung stehen.

EIGENKAPITALQUOTE • Kennzahl, die den Anteil des → *Eigenkapitals* am Gesamtkapital darstellt. Dies lässt Rückschlüsse über die Stabilität eines Unternehmens zu.

EINSPEISEVERGÜTUNG • Der örtliche Stromversorger ist hierbei verpflichtet, regenerativ erzeugten Strom abzunehmen und nach einem aktuellen Satz zu vergüten. Dies ist z.B. in Deutschland durch das → *EEG* geregelt.

EINSTEIN-AWARD • Seit 2005 von der SOLARWORLD verliehene Auszeichnung an Persönlichkeiten, die sich in besonderer Weise um die Nutzung der Solarenergie verdient gemacht haben. Seit 2006 werden zusätzlich NachwuchsforscherInnen für ihre wissenschaftliche Arbeit in einem Fachgebiet rund um die Photovoltaik mit dem SOLARWORLD Junior Einstein-Award ausgezeichnet.

EIGENSTROM • Selbst produzierter Strom kann direkt verbraucht, der Rest in das öffentliche Stromnetz eingespeist werden. In beiden Fällen ist die Einspeisevergütung für Solarstrom durch das → EEG für 20 Jahre staatlich garantiert. Je mehr Strom vom Dach selbst genutzt wird, umso höher ist die Rendite einer Solarstromanlage. Der Eigenstromanteil kann mit intelligenten Produkten zur Verbrauchssteuerung auf über 60 Prozent gesteigert werden. Eigene Stromproduzenten sind unabhängiger von steigenden Strompreisen. Der deutsche Netzbetrieb wird entlastet, da Solarstromerzeugung und Verbrauch direkt im Gebäude in Einklang gebracht werden.

ENERGIEDACH® • Besondere Montageart, bei der rahmenlose → Module in ein Profilsystem eingelegt werden. Die so entstandene Fläche ersetzt die Standard-Dacheindeckung. Besonders geeignet ist das TÜV-zertifizierte System für Neubauten oder Dachsanierungen.

ENTSPRECHENSERKLÄRUNG • Erklärung von Vorstand und Aufsichtsrat nach § 161 AktG zur Umsetzung der Empfehlungen der Regierungskommission → *Deutscher Corporate Governance Kodex*.

ENVIRONMENTAL OPPORTUNITIES ALL-SHARE → FTSE

ERGEBNIS JE AKTIE • Konzernüberschuss dividiert durch die gewichtete Anzahl der Aktien.

ERNEUERBARE ENERGIEN • Energien aus nicht erschöpfbaren Quellen wie u.a. Sonne, Wasser, Wind, Erdwärme und Biomasse.

ERNEUERBARE-ENERGIEN-GESETZ (EEG) • Gesetz für den Vorrang → *Erneuerbarer Energien* in Deutschland. Mit dem EEG wird die vorrangige Abnahme, Übertragung und Vergütung von Strom aus Erneuerbaren Energien geregelt. Die Vergütungssätze sind auf 20 Jahre festgesetzt. Das sorgt für Planungs- und Renditesicherheit.

EUROPEAN PHOTOVOLTAIC INDUSTRY ASSOCIATION (EPIA) • Weltweit größter Verband für Unternehmen in der Photovoltaikbranche.

EUROPEAN RENEWABLE ENERGY INDEX (ERIX) • Umfasst die führenden europäischen börsennotierten Unternehmen, die ihren Hauptsatz in den Bereichen Solar, Wind, Wasser, Biomasse, Geothermie und Meeresenergie erzielen. Notierung der SOLARWORLD Aktie seit Start des Index 2005.

FACHPARTNERNET/SHOP • Internetplattform, welche die Fachpartner der SOLARWORLD über aktuelle Termine, Nachrichten und Pressemeldungen der Photovoltaikbranche informiert; sie enthält zudem Marketingmaterial und Medienunterstützung.

FTSE-INDEX • Der FTSE Environmental Opportunities All-Share Index misst die Performance weltweiter Konzerne, die vorrangig im ökologischen Sektor tätig sind. Notierung der SOLARWORLD Aktie seit Start des Index 2008.

GESTÜTZTE MARKENBEKANNTHEIT • Markenbekanntheit, die unter Erwähnung mehrerer Marken erreicht wird.

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (GUV) • Periodenbezogene Gegenüberstellung von Erträgen und Aufwendungen eines Unternehmens.

GIGAWATT (GW) • Ein Gigawatt entspricht einer Milliarde = 1.000.000.000 → Watt

GLOBAL CHALLENGES INDEX (GCI) • Umfasst Unternehmen, die sich sieben globalen Herausforderungen wie z.B. dem Klimawandel aktiv und verantwortungsvoll stellen. Der Index enthält 50 Titel weltweit tätiger Unternehmen. Notierung der SOLARWORLD Aktie seit Start des Index 2007.

GLOBAL COMPACT (GC) • Auch „United Nations Global Compact“; deutsche Bezeichnung „Globaler Pakt der Vereinten Nationen“; wird zwischen Unternehmen und der UNO mit dem Ziel geschlossen, die Globalisierung ökologischer und sozialer zu gestalten.

GLOBAL REPORTING INITIATIVE (GRI) • Globales Multi-Stakeholder-Netzwerk von Experten zur Definition eines weltweiten Standards für die Erstellung von Nachhaltigkeitsberichten. Der GRI-Berichtsrahmen dient der systematischen Darstellung der ökonomischen, ökologischen und sozialen Leistung von Unternehmen, was Vergleiche zwischen den Unternehmen → *Benchmark* ermöglichen und die Fortentwicklung im Zeitablauf transparent machen soll.

GLOBAL SOLAR ENERGY INDEX (MAC) • Weltweiter Index, der die Leistung der derzeit 30 stark wachsenden Unternehmen der Solarbranche zeigt. Notierung der SOLARWORLD Aktie seit Start des Index 2008.

GOMAB → *Mitarbeiterbeteiligungsmodell*

GROSSANLAGE • Große → *Solarstromanlagen*, die zumeist auf Freiflächen installiert sind. Vornehmlich handelt es sich um Anlagen, die mehr als 100 Kilowatt Leistung haben.

GROSSHANDELSNET/SHOP → *FachpartnerNet/Shop*; für den Großhandel.

GRUNDKAPITAL • Summe der Nennwerte aller ausgegebenen Aktien eines Unternehmens.

IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE • Beinhalten u.a. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte, Lizenzen, Firmenwerte und Patente.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS (IAS) • Sammlung von Standards und Interpretationen, in denen die Regeln zur externen Berichterstattung von kapitalmarktorientierten Unternehmen aufgeführt sind.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARD BOARD (IASB) • International besetztes unabhängiges Gremium von Rech-

nungslegungsexperten, das die → *International Financial Reporting Standards (IFRS)* entwickelt und bei Bedarf überarbeitet.

INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING INTERPRETATIONS COMMITTEE (IFRIC) • Erörtert aktuelle Rechnungslegungsfragen, die durch eine unzureichende Kommentierung der Standards → *IAS* und → *IFRS* abweichend oder falsch behandelt werden. Des Weiteren beschäftigt es sich mit neuen, noch nicht in den *IAS/IFRS* behandelten Sachverhalten.

INTELLECTUAL-PROPERTY-MANAGEMENT (IP-MANAGEMENT)

Umfasst alle Maßnahmen zur Verwaltung geistigen Eigentums, d.h. geschütztes Wissen in Form von Schutzrechten. Das IP wird auch als Immaterialgüterrecht bezeichnet.

INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS (IFRS) • Sammlung von Standards und Interpretationen, in denen die Regeln zur externen Berichterstattung von kapitalmarktorientierten Unternehmen aufgeführt sind.

ISO 9001 • Internationale Qualitätsmanagementnorm, die anerkannte Anforderungen an ein Qualitätsmanagementsystem festlegt.

ISO 14001 • Internationale Umweltmanagementnorm, die anerkannte Anforderungen an ein Umweltmanagementsystem festlegt.

ISO-ZERTIFIZIERUNG • Als Zertifizierung bezeichnet man ein Verfahren, mit dessen Hilfe die Einhaltung bestimmter Anforderungen an Managementsysteme (Unternehmen) nachgewiesen wird. Zertifizierungen werden zeitlich befristet von unabhängigen Zertifizierungsstellen wie z.B. TÜV, DEKRA, Bureau Veritas vergeben und hinsichtlich der Standards unabhängig kontrolliert.

J JOINT VENTURE • Wirtschaftliche Kooperation von Unternehmen mit dem Zweck der besseren Nutzung von Knowhow und Ressourcen.

K KAPITALFLUSSRECHNUNG • Ermittlung und Darstellung der Ein- und Ausgaben, die ein Unternehmen innerhalb eines Zeitraums aus laufender Geschäftstätigkeit, Investitionstätigkeit und Finanzierungstätigkeit erwirtschaftet oder verbraucht hat.

KILOWATT (KW) • Ein Kilowatt entspricht eintausend = 1.000 → *Watt*.

KOHLENDIOXID (CO₂) • Geruchloses, unsichtbares Gas aus Kohlenstoff und Sauerstoff; die Erhöhung seiner Konzentration in der Atmosphäre wird durch die Nutzung fossiler Energieträger hervorgerufen und trägt zur Klimaerwärmung bei.

KONSOLIDIERUNGSKREIS • Bezeichnet die in den Konzernabschluss einzubeziehenden Unternehmungen. Grundsätzlich sind neben der Mutterunternehmung alle Tochterunternehmungen einzubeziehen, bei denen die Muttergesellschaft die Kontrolle ausübt.

KURS-GEWINN-VERHÄLTNIS (KGV) • Sagt aus, mit welchem Vielfachen des Ergebnisses pro Aktie das Wertpapier an der Börse zurzeit bewertet wird.

KRISTALLISATION • Vorgang, bei dem Flüssigkeiten bzw. Schmelzen (z.B. bei hohen Temperaturen geschmolzene Siliziumbrocken) langsam und unter speziellen Bedingungen abkühlen und so in Form eines Kristalls erstarren.

L LAB TO FAB • Abkürzung von „Laboratory to Fabrication“. Zu übersetzen mit „vom Labor in die Fertigung“, oder auch „von der Forschung und Entwicklung in die Produktion“.

LATENTE STEUERN • Resultieren aus einer unterschiedlichen Steuerbelastung, wenn der steuerliche Gewinn vom handelsrechtlichen Ergebnis aufgrund steuerlicher Vorschriften abweicht.

LEISTUNGSTREIBER • Prozessorientierte Messgröße. Eine verbesserte Performance in den Leistungstreibern (leading indicators) beeinflusst die zukünftige Entwicklung der Leistungsindikatoren (lagging indicators) in positiver Weise. Leistungstreiber haben somit Frühwarncharakter hinsichtlich der Erreichung zentraler strategischer Ziele.

LINEARE LEISTUNGSGARANTIE • Garantieleistung, bei der der Leistungsanspruch jährlich um einen bestimmten Prozentsatz sinkt und nicht stufenweise verringert wird.

M MARGE • Differenz oder auch Marktspanne zwischen Produzenten- (Einstandspreis) und Verkaufspreis (Konsumentenpreis) eines handelbaren Produkts. Über die Marge können die in der Verarbeitung und Verteilung enthaltenen Fixkosten gedeckt werden.

MARKTKAPITALISIERUNG • Ergibt sich aus der Aktienanzahl multipliziert mit dem Kurs der Aktie.

MATERIALAUFWANDSQUOTE • Ist der Anteil des Materialaufwands an der Gesamtleistung eines Unternehmens.

MEGAWATT (MW) • Ein Megawatt entspricht einer Million = 1.000.000 → *Watt*.

MERRILL LYNCH RENEWABLE ENERGY INDEX • Der Index umfasst 31 im Erneuerbare-Energien-Sektor tätige Unternehmen. Notierung der SOLARWORLD Aktie seit 2007.

MITARBEITERBETEILIGUNGSMODELL, GEWINNORIENTIERTES (GOM-AB) • Mitarbeiterbeteiligungsmodell des SOLARWORLD Konzerns, das einen Ausschüttungsfaktor in der Gehaltsstruktur der Mitarbeiter etabliert. Dieser Faktor orientiert sich am Ergebnis der Einzelgesellschaften und des Konzerns.

MODUL → *Solarstrommodul*

MONOKRISTALLIN • Die bei der → *Kristallisation* herrschenden Bedingungen lassen das → *Solarsilizium* in einem einheitlichen, homogenen, zylinderförmigen Kristall erstarren.

MSCI GLOBAL CLIMATE 100SM INDEX • Performance 100 internationaler Unternehmen, deren Aktivitäten das Potenzial haben, kurz- und langfristig die Ursachen des Klimawandels zu mindern und somit Lösungen gegen die globale Erwärmung anzubieten. Notierung der SOLARWORLD Aktie seit Start des Index 2005.

MULTIKRISTALLIN • Die bei der → *Kristallisation* herrschenden Bedingungen lassen das → *Solarsilizium* in einem Siliziumblock erstarren, der aus mehreren kleineren Kristallen besteht und als Ganzes keine vollständige, regelmäßige Anordnung der Atome aufweist.

- (N) NACHHALTIGKEIT (SUSTAINABILITY)** • 1. Dauerhaft; beschreibt ein System, das langfristig fort dauert; 2. Naturwissenschaftliches Konzept über die objektiven Grenzen der Umweltnutzung; 3. Ethisch-normatives Konzept, dessen Kern die Frage nach Gerechtigkeit und Ausgewogenheit ist.

NACHHALTIGKEITSMANAGEMENT • Steuerung von ökologischen, sozialen und ökonomischen Wirkungen, um erstens eine nachhaltige Unternehmens- und Geschäftsentwicklung zu erreichen und zweitens einen positiven Beitrag des Unternehmens zur nachhaltigen Entwicklung der gesamten Gesellschaft sicherzustellen.

NETZGEKOPPELTE SYSTEME → *On-grid*

NETZPARITÄT • Preisgleichheit von Solar- und Haushaltsstrom. Ist erreicht, wenn Solarstrom den gleichen Bezugspreis hat wie üblicher Haushaltsstrom aus der Steckdose.

- (O) OECD (ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT)** • Zusammenschluss von derzeit 34 Regierungen (gegründet 1961) mit dem Ziel, „Best Practice“ hinsichtlich nachhaltiger Wirtschaftsentwicklung, Beschäftigung, Lebensstandard sowie finanzieller Stabilität zu identifizieren und Richtlinien zu erstellen. Zudem soll ein Beitrag zum Wachstum des Welthandels geleistet werden.

OFF-GRID (LÄNDLICHE ELEKTRIFIZIERUNG) • Solaranlagen, die nicht mit dem Stromnetz verbunden sind. Der erzeugte Strom wird netzunabhängig vor Ort direkt verbraucht oder gespeichert (sogenannte Insel-Anlage).

ON-GRID • Solaranlagen, die mit dem regionalen Stromnetz verbunden sind. Bei starker Stromproduktion (hohe Sonneneinstrahlung) wird Strom in das Netz eingespeist, und im Bedarfsfall kann Strom aus dem Netz gezogen werden.

ÖKODAX • Bildet die Wertentwicklung der zehn liquiden deutschen Unternehmen aus dem Prime IG Renewable Energy Index ab. Er umfasst Unternehmen aus der Erneuerbare-Energien-Branche. Notierung der SOLARWORLD Aktie seit Start des Index 2007.

- (P) PHOTON PHOTOVOLTAIK AKTIEN INDEX (PPVX)** • Weltweiter Index der Fachzeitschriften Photon und Öko-Invest, in dem Unternehmen gelistet sind, die über 50 Prozent des Vorjahresumsatzes mit Solarenergie machten. Notierung der SOLARWORLD Aktie seit Start des Index 2001.

PHOTOVOLTAIK • Bezeichnet die direkte Umwandlung von Sonnenstrahlung in elektrische Energie.

PLUS-SORTIERUNG • Die Leistung jedes → *Solarstrommoduls* wird in der SOLARWORLD Produktion vermessen. Das

Modul wird dann einer Leistungsklasse zugeordnet, die mindestens der Nennleistung entspricht oder darüber liegt.

PRIMÄRENERGIEVERBRAUCH • Als Primärenergie bezeichnet man in der Energiewirtschaft die Energie, die mit den natürlich vorkommenden Energieformen oder Energiequellen zur Verfügung steht, etwa Kohle, Gas, Sonneneinstrahlung oder Wind. Der Primärenergieverbrauch ergibt sich aus dem Endenergieverbrauch und den Verlusten, die bei der Erzeugung der Endenergie aus der Primärenergie auftreten.

PRIME STANDARD • Listing-Segment der Frankfurter Wertpapierbörse für Unternehmen, die besonders hohe internationale Transparenzstandards erfüllen. Zulassungsvoraussetzung für den → *DAX*, → *TecDAX*, MDAX oder SDAX.

- (Q) QUALITÄTSMANAGEMENT (QM)** • Anwendung von Maßnahmen, die der Verbesserung von Produkten, Prozessen oder Leistungen jeglicher Art dienen. QM gilt als Teil des funktionalen Managements, mit dem Ziel, die Effizienz einer Arbeit oder eines Geschäftsprozesses zu erhöhen.

- (R) RAMP-UP-PHASE** • Anlaufphase einer neuen Produktion.

RATING • Ratings dienen der Beurteilung der zukünftigen Fähigkeit eines Unternehmens zur pünktlichen und vollständigen Erfüllung seiner Zahlungsverpflichtungen und ergeben sich aus der Analyse quantitativer und qualitativer Faktoren.

RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN • Bilanzposten, in dem Ausgaben oder Einnahmen verbucht werden, die vor dem Abschlusszeitpunkt (Bilanzstichtag) angefallen sind, aber erst nach dem Abschlusszeitpunkt zuzurechnen sind.

RENEWABLE ENERGY INDUSTRIAL INDEX (RENIXXWORLD) • Index der 30 weltweit wichtigsten Aktien von Unternehmen aus Windenergie, Solarenergie, Wasserkraft, Bioenergie, Geothermie und Brennstoffzellen. Notierung der SOLARWORLD Aktie seit Start des Index 2006.

RECYCLING • Rückführung von gebrauchten Materialien in den Wirtschaftskreislauf und Verarbeitung zu neuen Produkten. Die Vorteile bestehen in der Verminderung der Abfallmenge und der Schonung der Rohstoffe.

RISIKOMANAGEMENT • Vorgehensweise zur Identifikation, Bewertung und Vermeidung/Verminderung von Risiken bzw. zur Ergreifung von entsprechenden Maßnahmen.

RÜCKSTELLUNGEN • Bilanzposten, in dem Beträge für zukünftige ungewisse Verbindlichkeiten, die aber zum jetzigen Zeitpunkt bereits einschätzbar sind, zurückgestellt werden (z.B. Pensionszahlungen, Steuern).

- (S) S&P GLOBAL CLEAN ENERGY INDEX** • Der Index umfasst 30 „Saubere-Energien-Unternehmen“ weltweit. Notierung der SOLARWORLD Aktie seit Start des Index 2007.

SHAREHOLDER • Anteilseiger einer Aktiengesellschaft (Aktionär).

SKALENEFFEKTE [ECONOMICS OF SCALE] • Die durch Massenproduktion entstehenden Skaleneffekte (Größenvorteile) spiegeln sich in der Senkung der Stückkosten wider.

SOLAR ENERGY INDUSTRY ASSOCIATION (SEIA) • Nationaler Branchenverband der US-amerikanischen Solarindustrie.

SOLARSILIZIUM • Als Solarsilizium (Solar Grade Silicon) werden Siliziumkristalle mit einem für Photovoltaikanwendungen ausreichend hohen Reinheitsgrad bezeichnet. Das chemische Element Silizium ist ein Halbleiter und bildet Kristalle mit stabiler Diamantenstruktur. Nach Sauerstoff ist Silizium das zweithäufigste Element in der Erdkruste. Für die Verarbeitung im Solarbereich wird das Rohsilizium zu Solarsilizium gereinigt und zur Weiterverarbeitung zu → *Wafern* in Blöcke gegossen.

SOLARSTROMANLAGE • Komplettsystem aus → *Solarstrommodulen*, die durch den photovoltaischen Effekt Gleichstrom produzieren. Zur Einspeisung in das Stromnetz wandelt ein → *Wechselrichter* den produzierten Strom in Wechselstrom um.

SOLARSTROMMODUL • Besteht aus den miteinander verschalteten → *Solarzellen*. Durch die Versiegelung mit Silikon in einem Aluminiumrahmen und hinter Glas wird es witterungsbeständig.

SOLAR2WORLD • Unter dem Dach „Solar2World“ fasst der SOLARWORLD Konzern sein ethisches Engagement für den Einsatz von Solartechnologie speziell in Entwicklungsländern zusammen.

SOLARWORLD SCORECARD • Basiert auf der Balanced Scorecard von Kaplan/Norton (1992) und stellt ein kennzahlenbasiertes Steuerungsinstrument dar, das ökonomische, ökologische und soziale Faktoren systematisch berücksichtigt. Die Grundstruktur der Scorecard umfasst neben der Finanzperspektive die Kundenperspektive, die Prozessperspektive sowie eine Innovations-, Potenzial- bzw. Mitarbeiterperspektive. Außerdem verfügt die SOLARWORLD Scorecard über eine Gesellschaftsperspektive. Das Instrument stellt über Steuerungsgrößen und dazugehörige → *Leistungstreiber* Ursache-Wirkungs-Zusammenhänge dar und soll strukturelle Frühindikatoren liefern.

SOLARZELLE • Mit den im → *Solarstrommodul* verschalteten Solarzellen lässt sich mittels des photovoltaischen Effekts aus Sonnenlicht Strom gewinnen. Die Zelle besteht aus zwei Schichten, die beide absichtlich verunreinigt (dotiert) sind. Am Übergang der beiden Schichten bildet sich ein elektrisches Feld. Trifft ein Lichtstrahl auf ein Elektron in der oberen Schicht, kann es sich frei bewegen und wandert nach außen. Dadurch entsteht eine elektrische Spannung, die über äußere Kontakte abgegriffen werden kann.

SOLSIX® • Wafer-Marke der SOLARWORLD.

SPOTMARKT • Allgemeine Bezeichnung für Märkte, auf denen die Zahlung des Kaufpreises direkt bei Lieferung erfolgt.

SPREAD • Bezeichnet die Differenz zwischen zwei einheitsgleichen Größen, die miteinander verglichen werden.

STAKEHOLDER • Gruppe oder Individuen, die die Zielerreichung eines Unternehmens beeinflussen können oder von dieser betroffen sind. Zu den wichtigsten Anspruchsgruppen zählen Arbeitnehmer, Anteilseigner, Investoren, Lieferanten, Kunden, Verbraucher, Behörden und nichtstaatliche Organisationen.

STANDARDTESTBEDINGUNGEN • Bedingungen, bei der die Strom- und Spannungskennwerte einer → *Solarzelle* bzw. eines → *Moduls* gemessen werden. 1.000 W/m², 25°C Zelltemperatur, Sonnenspektrum AM 1,5.

SOCIAL MEDIA • Als Social Media (auch Soziale Medien) werden Soziale Netzwerke und Netzgemeinschaften verstanden, die als Plattformen zum gegenseitigen Austausch von Meinungen, Eindrücken und Erfahrungen dienen.

SUNBRICKS® • Markenprodukt der SOLARWORLD, entwickelt und produziert von der Tochter Sunicon AG; entsteht durch Verpressung des pulverförmigen → *Sunsils®* nach einem selbst entwickelten Verfahren. Das → *Silizium* wird dadurch schmelzfähig und kann so zu Wafern weiterverarbeitet werden. Alternative Produkte sind Sunballs® und Sunpearls®.

SUNCARPORT® • Unterstellenschutz mit Solardach für das Auto der Marke SOLARWORLD. Solarstrom des Carports kann in Deutschland zu denselben Vergütungssätzen nach dem → *EEG* wie bei Dachanlagen in das Netz eingespeist werden; der Carport kann zudem als „Stromtankstelle“ für Elektro- oder Hybridfahrzeuge dienen.

SUNDECK® • Indachlösung, die sich für Schrägdächer mit einer Dachneigung zwischen 20° und 60° eignet.

SUNFIX® PLUS • Montagesysteme für Schräg- und Flachdächer sowie für Freifeldanlagen, die von der Schraube bis zum Stütztragwerk sämtliche Komponenten beinhalten, die für die Installation einer Solarstromanlage benötigt werden.

SUNKITS® • Komplettbausätze, in denen alle Komponenten inklusive Anlagendokumentation enthalten sind, die zur Errichtung einer Solarstromanlage benötigt werden. Zusätzlich bietet SOLARWORLD beim Kauf seiner Solarstrombausätze eine Spezialversicherung für zwei Jahre und Anbindung an das Online-Portal → *Suntrol®* an.

SUNMODULE® PLUS • Innovatives Modulkonzept der SOLARWORLD mit → *Plus-Sortierung*.

SUNSIL® • SOLARWORLD-Markennamen für hochreines → *Solarsilizium*, das nach einem eigenen Verfahren der JSSi GmbH hergestellt wird.

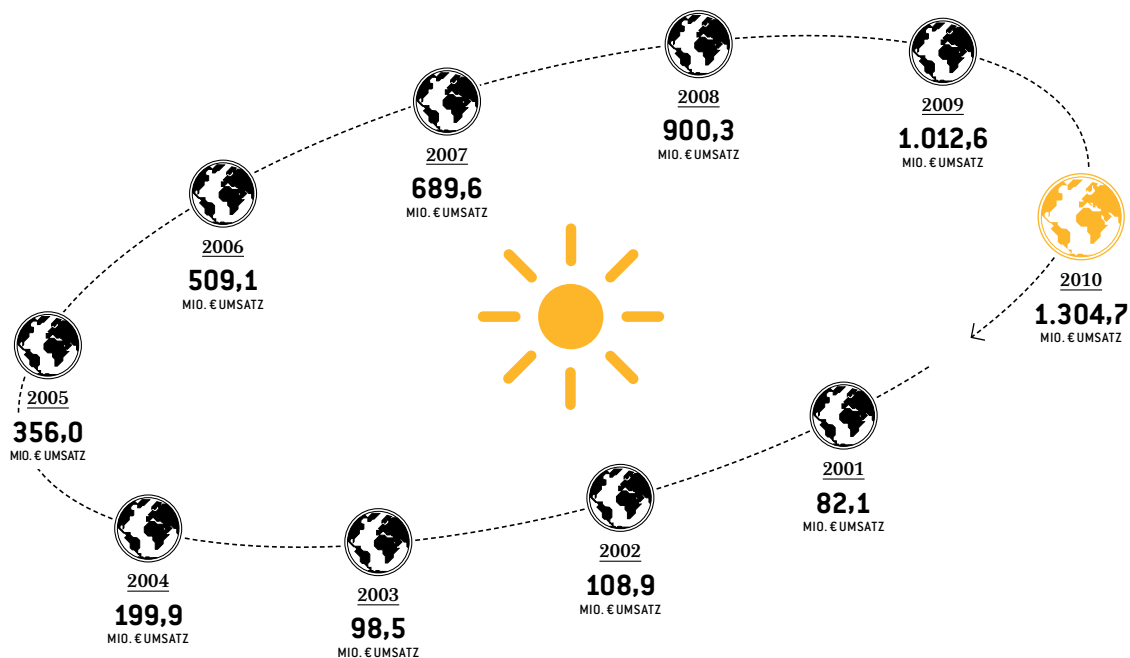
SUNTOOL® • Planungssoftware für Installateure, Architekten, Großhändler und Planer. Mit dieser Software können Solarstromanlagen bis zu einer Größe von ca. 150 Kilowattpeak (kWp) geplant werden. Eine Ertragsprognose hilft bei der Finanzierungsplanung der Solarstromanlage.

- SUNTRACK®** • Montagesystem für Solarmodule, das mechanisch die montierten Solarstrommodule der Sonne zweiaxsig nachführt, um Mehrertrag zu erwirtschaften.
- SUNTROL®** • Intelligentes Überwachungssystem, mit dem der Betreiber einer Solarstromanlage die erzielten Erträge nachverfolgen und vergleichen kann. Zu der Suntrol® Produktreihe gehören das Suntrol Display, die Suntrol Datenlogger, das Suntrol Internetportal und die Suntrol Applikation für den iPod touch.
- SUNTUB®** • Montagesystem für Flachdächer mit einer Neigung von bis zu 6°.
- T TECDAX** • Index mittelgroßer, deutscher Unternehmen aus der Technologie-Branche. Neben dem DAX, dem MDAX und dem SDAX gehört der TecDAX zum → *Prime Standard* der Deutschen Börse AG. Notierung der SOLARWORLD Aktie seit 2004.
- TESTIMONIAL** • Begriff aus der Werbung, bezeichnet die konkrete Fürsprache zur Erhöhung der Glaubwürdigkeit der Werbebotschaft z.B. für ein Produkt durch eine der Zielgruppe bekannten Person. Für die SOLARWORLD waren im Geschäftsjahr insbesondere Larry Hagman, Lukas Podolski und Jean Pütz als Partner aktiv.
- TOTAL PRODUCTIVE MANAGEMENT (TPM)** • Konzept aus dem → *Qualitätsmanagement (QM)*. Die übergeordneten Ziele sind die Erhöhung der Anlagenverfügbarkeit, die Minimierung von Verlusten, Integration von Mitarbeitern und die Vermeidung von Redundanzen.
- TREIBHAUSGASEMISSIONEN** • Treibhausgase stören das natürliche Gleichgewicht der Atmosphäre, was zu einem Klimawandel führen kann. Die wichtigsten von den Menschen verursachten Treibhausgase sind das → *Kohlendioxid (CO₂)* aus der Verbrennung fossiler Energieträger (ca. 60 Prozent) und das Methan aus der Landwirtschaft und Massentierhaltung (ca. 20 Prozent).
- U UMWELTMANAGEMENT (UM)** • Ansatz der Unternehmen, systematisch die von ihnen verursachten Umweltauswirkungen zu reduzieren. Die Unternehmensstrategie sollte ökonomisches Wachstum und ökologische Verträglichkeit vereinen. Die Reduktion von schädlichen Emissionen, Abfallvermeidung und die Verwendung → *Erneuerbarer Energien* fließen zur Umsetzung in einen Umweltmaßnahmenkatalog ein. Bestandteil sind die Umweltrichtlinien des Unternehmens, Umwelt-Audit und Normen wie die → *ISO 14001*.
- UNGESTÜTZTE MARKENBEKANNTHEIT** • Der Prozentsatz innerhalb einer befragten Gruppe von Personen, die eine bestimmte Marke (spontan) nennen können, nachdem sie gebeten wurden, einige ihnen bekannte Marken aus einer bestimmten Produktklasse oder -gruppe anzuführen.
- UNTERNEHMENSKULTUR** • Die von den Mitgliedern eines Unternehmens hinsichtlich des Unternehmenszwecks gemeinsam getragenen Grundüberzeugungen, Werte und Einstellungen. Unternehmenskultur drückt z.B. aus, welche Wertvorstellungen die Managementmitglieder haben, die Art und Weise ihres Umgangs miteinander und mit ihren Mitarbeitern (Quelle: Bundeszentrale für politische Bildung).
- V VOLLINTEGRATION** • Zusammenfassung von vor- und nachgelagerten Produktionsstufen eines Produkts unter der einheitlichen Unternehmensführung. Der SOLARWORLD Konzern deckt vom Rohstoff Silizium bis zum → *Solarstrommodul* die komplette → *Wertschöpfungskette* ab.
- W WAFER** • Dünne Scheiben aus → *Solarsilizium*, aus denen → *Solarzellen* gefertigt werden. Diese können sowohl → *mono-* als auch → *multikristallin* sein.
- WATT** • Internationale Maßeinheit der Leistung, benannt nach James Watt, Einheitszeichen „W“.
- WECHSELRICHTER** • Wandelt den durch die → *Solarzellen* erzeugten Gleichstrom in netzkonformen Wechselstrom um und überwacht den Netzanschluss.
- WERBETRACKING** • Ein Verfahren zur Werbeerfolgskontrolle, bei dem in regelmäßigen Abständen nach der Schaltung einer Werbemaßnahme Stichproben von Verbrauchern zur Werbeerinnerung und Einstellung zum/zur beworbenen Produkt/Marke gewonnen und analysiert werden.
- WERTBERICHTIGUNG** • Korrekturgröße zur Erfassung der Wertminderung eines auf der Aktivseite der Bilanz ausgewiesenen Postens des Anlage- oder Umlaufvermögens, z.B. der Forderungen.
- WERTSCHÖPFUNGSKETTE (SUPPLY CHAIN)** • Bezeichnung für die Wertsteigerung eines Produkts, die über jede einzelne Stufe der Produktionsprozesse erfolgt. Die Wertschöpfungsstufen der SOLARWORLD reichen vom → *Solarsilizium* bis zum → *Modul*.
- WILDERHILL NEW ENERGY GLOBAL INNOVATION INDEX (NEX)** • Beinhaltet Unternehmen weltweit, deren Geschäft auf die Erzeugung und Nutzung → *Erneuerbaren Energien* und Energieeffizienz ausgerichtet ist. Notierung der SOLARWORLD Aktie seit Start des Index 2006.
- WIRKUNGSGRAD ZELLE/MODUL** • Gibt das Verhältnis zwischen der abgegebenen elektrischen Leistung und der eingestrahelten Leistung eines → *Solarmoduls* oder einer → *Solarzelle* an. Höhere Wirkungsgrade führen zu mehr Leistung bei gleicher Fläche.
- WORLD SOLAR ENERGY INDEX (SOLEX)** • Enthält die weltweit zehn größten Unternehmen aus der Solarbranche. Notierung der SOLARWORLD Aktie seit Start des Index 2006.
- WORKING CAPITAL** • Berechnet sich aus dem Umlaufvermögen abzüglich der kurzfristigen Verbindlichkeiten und stellt somit den langfristig finanzierten Anteil des Umlaufvermögens dar. Es gibt Aufschluss über die finanzielle Stabilität und Flexibilität eines Unternehmens.
- Z ZELLE** → *Solarzelle*

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

235

- A** AG Aktiengesellschaft
 AKTG Aktiengesetz
 ARUG Gesetz zur Umsetzung der Aktionärsrichtlinie
- B** BAFIN Bundesanstalt für
 Finanzdienstleistungsaufsicht
 BGB Bürgerliches Gesetzbuch
- C** CDP Carbon Disclosure Project
 CEO Chief Executive Officer
 CFO Chief Financial Officer
 COO Chief Operating Officer
 CRM Customer Relationship Management
 CSO Chief Sales Officer
- D** DCGK Deutscher Corporate Governance Kodex
 DVFA Deutsche Vereinigung für Finanzanalyse
 und Asset Management → EFFAS
 D&O Directors and Officers
- E** EBIT Earnings Before Interests and Taxes
 EBITDA Earnings Before Interests, Taxes,
 Depreciation and Amortization
 EBT Earnings Before Taxes
 EEG Erneuerbare-Energien-Gesetz
 EFFAS The European Federation of Financial
 Analysts Societies → DVFA
 EIA Energy Information Administration
 EPIA European Photovoltaic Industry Association
 ESG Environmental, Social, Governance
- F** F&E Forschung und Entwicklung
- G** GC Global Compact
 GOMAB Gewinnorientiertes
 Mitarbeiterbeteiligungsmodell
 GRI Global Reporting Initiative
 GUV Gewinn- und Verlustrechnung
 GW Gigawatt
- H** HGB Handelsgesetzbuch
- I** IAS International Accounting Standards
 IASB International Accounting Standard Board
 IEA International Energy Agency
 IFRIC International Financial Reporting
 Interpretations Committee
 IFRS International Financial Reporting Standards
 IK Interne Kommunikation
 IKS Internes Kontrollsystem
 IP Intellectual Property
 ISO International Organization for Standardization
- K** KGV Kurs-Gewinn-Verhältnis
 KPI Key Performance Indicators (en)
 KW Kilowatt
 KWH Kilowatt pro Stunde
 KWP Kilowatt-peak
- L** LLC Limited Liability Company
 LTD. Limited Company
- M** M&A Merger and Acquisition
 MW Megawatt
 MWP Megawatt-peak
- O** OECD Organization for Economic Cooperation
 and Development
 OPEC Organization of Petroleum Exporting Countries
- P** PV Photovoltaik
 PWH Petawattstunde → 1. Mio. Gigawattstunden
- Q** QM Qualitätsmanagement
- R** ROHS Restriction of Hazardous Substances
- T** TPM Total Productive Management
- U** UM Umweltmanagement
 UL Underwriters Laboratories Inc.
- V** VORSTAG Gesetz zur Angemessenheit der
 Vorstandsvergütungen
- W** WPHG Wertpapierhandelsgesetz



2001

KAPITALERHÖHUNG UM 450.000 AKTIEN // DAS GRUNDKAPITAL ERHÖHT SICH AUF 4,95 MIO. € //
KAPITALDECKE FÜR AUSBAUPLÄNE WEITER GESTÄRKT

Die Gründung der SOLAR FACTORY in Freiberg/Deutschland markiert den Einstieg in die Modulproduktion.

2002

KAPITALERHÖHUNG UM 825.000 AKTIEN // DAS GRUNDKAPITAL LIEGT BEI NUNMEHR 5,775 MIO. €

Einweihung der DEUTSCHE CELL und damit Einstieg in die konzerneigene Zellfertigung – SOLARWORLD betreibt damit in Freiberg/Deutschland die größte integrierte Solarzellenfabrik Europas. // Erstmals Unterzeichnung des Corporate Governance Kodex. // Joint Venture mit der Evonik Degussa GmbH – wegweisender Schritt im Bereich der Gewinnung von solarem Silizium.

2003

AUFNAHME DER SOLARWORLD AKTIE IN DEN PRIME STANDARD DER DEUTSCHE BÖRSE //
DIE AKTIE IST ETABLIERT UND BALD AUCH IN WEITEREN INDIZES VERTRETEN

Inbetriebnahme der Pilotanlage SolarMaterial für Solarrecycling und Waferrückgewinnung am Standort Freiberg/Deutschland. SOLARWORLD als Vorreiter und Innovationstreiber. // Einweihung einer vollautomatischen Fertigung für Solarstrommodule in Freiberg/Deutschland – die komplette solare Wertschöpfung ist auf höchstem technologischem Standard.

2004

SOLARWORLD GELINGT DER SPRUNG IN DEN TECDAX ÜBER DIE SOGENANNT »FAST-ENTRY-REGEL« //
KAPITALERHÖHUNG UM WEITERE 575.000 AKTIEN // GRUNDKAPITAL LIEGT BEI 6,35 MIO. € //
AUSGABE EINER UNTERNEHMENSANLEIHE: DIE SOLARWORLD INHABER-TEILSCHULDVERSCHREIBUNG

SOLARWORLD erhält die Zertifizierung nach ISO 9001 und dokumentiert damit die Qualitätsorientierung über sämtliche Geschäftsprozesse. // Konzernstrategie und konsequenter Ausbaukurs zeigen Erfolge: Zwei Jahre nach Gründung steigt die DEUTSCHE CELL in die Top Ten der weltweiten Solarzellenhersteller auf. Die DEUTSCHE SOLAR steigt in die Liga Europas größter Hersteller von Siliziumwafern auf.

2005

AUSGABE VON GRATISAKTIEN 1:1 // VERDOPPELUNG DES GRUNDKAPITALS AUF 12,7 MIO. € // TOP-AKTIE DES JAHRES 2005

Erstmals wird der SOLARWORLD Einstein-Award verliehen. Die Auszeichnung erhalten Persönlichkeiten, die sich in besonderer Weise um die Nutzung der Solarenergie verdient gemacht haben. // Mit der Gründung der Vertriebs-töchter SOLARWORLD CALIFORNIA (heute: SOLARWORLD AMERICAS) und SOLARWORLD IBÉRICA startet der Konzern den Ausbau seines internationalen Geschäfts. // Rohstoffaktivitäten ausgebaut: Prototyp-Anlage zur Solarsilizium-Gewinnung der JOINT SOLAR SILICON (heute: JSSI GMBH) stellt erste Siliziummengen her.

2006

WEITERE KAPITALERHÖHUNG UM 1,265 MIO. AKTIEN // 13,965 MIO. € GRUNDKAPITAL // WIEDERUM AUSGABE EINER GRATISAKTIE 1:3 // DAS GRUNDKAPITAL STEIGT AUF 55,86 MIO. €

Erwerb der kristallinen Solaraktivitäten von Shell in Deutschland und den USA – Basis für die künftige Produktion in den USA und Aufstieg unter die Top 3 der weltweit führenden Solarstromanbieter. // Einstieg in den solaren Motorsport – Entwicklung des solaren Rennwagens SOLARWORLD NO.1 gemeinsam mit der Bochum University of Applied Sciences/Deutschland.

2007

AUSGABE VON GRATISAKTIEN 1:1 // VERDOPPELUNG DES GRUNDKAPITALS AUF 111,72 MIO. €

Erwerb einer neuen Produktionsstätte in Hillsboro im US-Bundesstaat Oregon – Meilenstein für den weiteren Ausbau einer US-amerikanischen Fertigung in nur 18 Monaten. // Strategischer Ausbau der Bereiche Forschung und Entwicklung sowie Rohstoff durch die Gründung der Gesellschaften SOLARWORLD INNOVATIONS und SUNICON in Freiberg/Deutschland. // Unter dem Dach SOLARWORLD bündelt der Konzern seine Not-for-profit-Aktivitäten und trägt mit Projekten ländlicher Solarstromlösungen zur regionalen Entwicklung in Entwicklungsländern bei.

2008

VERLEIHUNG DES DEUTSCHEN NACHHALTIGKEITSPREISES FÜR DIE NACHHALTIGSTE PRODUKTION

Eröffnung der SOLARWORLD Solarfabrik in Hillsboro – Amerikas größte Fertigung von kristallinen Wafern und Zellen. SOLARWORLD steigt zum größten in den USA produzierenden vollintegrierten Solarkonzern auf. // Ausbau des Wachstumspotenzials im asiatischen Markt – Aufbau einer Solarmodulproduktion in Südkorea im Rahmen des Joint Ventures SOLARWORLD KOREA // Spatenstich zum Bau einer weiteren Waferfabrik am Standort Freiberg – bisher das größte Expansionsprojekt. // Konzerneigene Siliziumproduktion im Rahmen des Joint Ventures JSSI GMBH mit der Evonik Degussa GmbH geht an den Start.

2009

ERSTMALS UMSATZMILLIARDE ÜBERSCHRITTEN // ZEHNJÄHRIGES BÖRSENJUBILÄUM

Seit dem Börsengang 1999 Kurssteigerung von 1.683 Prozent. Damit zeigt die SOLARWORLD Aktie die beste Performance aller deutschen börsennotierten Unternehmen aus dem Prime und General Standard in den vergangenen zehn Jahren. // Weiterer Ausbau des weltweiten Produktionsnetzwerks mit den Standorten in Deutschland, den USA und Südkorea (Joint Venture). Der Konzern stärkt damit seine Präsenz in den größten Wachstums- und Zukunftsmärkten der Welt. // SOLARWORLD ist die bekannteste Solarmarke in Deutschland – Strategische Investitionen in die Markenbekanntheit werden verfünffacht. // Innovationskraft wird entscheidend erhöht – Aufbau eines neuen, internationalen Forschungscampus in Freiberg mit Technika für Wafer, Zelle und Modul. // Hauptversammlung der SOLARWORLD AG beschließt Deckelung der Vorstandsgehälter auf das Zwanzigfache des Brutto-Durchschnittseinkommens im Konzern und setzt damit ein Zeichen für eine angemessene Höhe von Managergehältern in Deutschland.

2010

UMSATZMILLIARDE NACHHALTIG ÜBERSCHRITTEN // AUSLANDSGESCHÄFT ERFOLGREICH AUSGEBAUT

SOLARWORLD baut ihren Umsatz aus: Steigerung um 29 Prozent auf 1,3 Mrd. €. Der Auslandsanteil (Absatzmenge) steigt auf 59 Prozent. // Mit der Gründung des Joint Ventures QATAR SOLAR TECHNOLOGIES Q.S.C. sichert sich SOLARWORLD ab 2012/2013 eine weitere Versorgungsquelle für Solarsilizium. // Eröffnung des Technologiezentrums der SOLARWORLD INNOVATIONS GMBH in Freiberg/Deutschland. Mit der produktionsnahen Forschungs- und Entwicklungsarchitektur im Pilotmaßstab untermauert SOLARWORLD ihre Wettbewerbsstärke. // Übernahmeangebot für die SOLARPARC unterbreitet: Ziel ist es, sich im internationalen Projektgeschäft stärker zu etablieren.

FINANZ- UND
VERANSTALTUNGSKALENDER 2011

27. – 29. JANUAR 2011

Intersolution Gent, Gent (Belgien)
www.intersolution.be

15. – 18. FEBRUAR 2011

Salon des Energies Renouvelables, Lyon (Frankreich)
www.energie-ren.com/2011/index.php/english/Accueil.html

17. – 20. FEBRUAR 2011

*World Future Energy Summit,
Abu Dhabi (Vereinigte Arabische Emirate)*
www.worldfutureenergysummit.com

1. – 3. MÄRZ 2011

Ecobuild ExCel, London (England)
www.ecobuild.co.uk

15. – 19. MÄRZ 2011

ISH, Frankfurt (Deutschland)
www.ish.messefrankfurt.com 24. MÄRZ 2011*Veröffentlichung Konzernbericht 2010
Bilanzpressekonferenz
Analystenkonferenz*
konzernbericht2010.solarworld.de 25. MÄRZ 2011*Internationale Analysten-Telefonkonferenz Konzernbericht 2010*

7. – 10. APRIL 2011

Ecotec, Athen (Griechenland)
www.ecotec-exhibition.gr

4. – 6. MAI 2011

Solarexpo, Verona (Italien)
www.solarexpo.com 12. MAI 2011*Veröffentlichung Konzern-Zwischenbericht 1. Quartal 2011
Analysten-Telefonkonferenz*
www.solarworld.de/finanzberichte 24. MAI 2011*Hauptversammlung, Bonn (Deutschland)*
www.solarworld.de/hv2011

25. MAI 2011

8. – 10. JUNI 2011

Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2010*

12. – 14. JULI 2011

Intersolar Europe, München (Deutschland)
www.intersolar.de 11. AUGUST 2011*Intersolar North America, San Francisco (USA)*
www.intersolar.us

5. – 8. SEPTEMBER 2011

*Veröffentlichung Konzern-Zwischenbericht 1. Halbjahr 2011
Analysten-Telefonkonferenz*
www.solarworld.de/finanzberichte

18. – 20. OKTOBER 2011

PV SEC, Hamburg (Deutschland)
www.photovoltaic-conference.com/exhibition.html 14. NOVEMBER 2011*SolarPower, Dallas (USA)*
www.solarpowerinternational.com*Veröffentlichung Konzern-Zwischenbericht 3. Quartal 2011
Analysten-Telefonkonferenz*
www.solarworld.de/finanzberichte

DIESER KONZERNBERICHT LIEGT AUCH IN ENGLISCHER SPRACHE VOR.
DIE DEUTSCHE UND DIE ENGLISCHE ONLINE VERSION FINDEN SIE AUF
UNSERER HOMEPAGE UNTER KONZERNBERICHT2010.SOLARWORLD.DE.
IM INTERNET STEHT AUCH EIN BARRIEREFREIES PDF DES KONZERN-
BERICHTS ZUR VERFÜGUNG.

BEI FRAGEN UND ANREGUNGEN
ERREICHEN SIE UNSER TEAM UNTER:

SolarWorld AG

Investor Relations / Unternehmenskommunikation

Martin-Luther-King-Str. 24

53175 Bonn, Deutschland

www.solarworld.com

placement@solarworld.de

Telefon: +49 228/559 20-470

Fax: +49 228/559 20-9470

FOTOGRAFIE: SANDRA SCHUCK

GESTALTUNG: STRICHPUNKT GMBH, STUTTGART / WWW.STRICHPUNKT-DESIGN.DE

REINZEICHNUNG: KREATIV KONZEPT, BONN / WWW.KREATIV-KONZEPT.COM