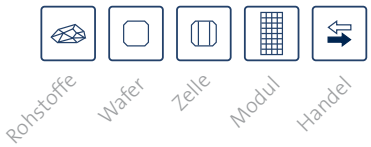
Konzernbericht 2006

SolarWorld AG

SolarWorld
THE SUNPOWERED COMPANY®



Ausgewählte Konzernkennzahlen

GuV-Zahlen (in Mio. €)	2006*	2005	Veränderung in %
Umsatz	515,2	356,0	+45
EBITDA	223,3	108,3	+106
EBIT	180,7	88,6	+104
Konzerngewinn	130,6	52,0	+151

Bilanzzahlen (in Mio. €)	2006*	2005	Veränderung in %
Bilanzsumme	1.004,4	446,6	+125
Langfristige Vermögenswerte	362,5	219,8	+65
Kurzfristige Vermögenswerte	641,9	226,8	+183
Eigenkapital	597,3	217,1	+175
Schulden	407,1	229,5	+77

Ausgewählte Kennzahlen	2006*	2005	Veränderung
Eigenkapitalquote	59,5 %	48,6 %	+10,9 %-Punkte
Eigenkapitalrendite	21,9 %	23,9 %	-2,0 %-Punkte
ROCE – Return on capital employed**	21,0 %	25,1 %	-4,1 %-Punkte
Umsatzrendite	25,3 %	14,6 %	+10,7 %-Punkte
Liquidität 1. Grades***	2,3	1,4	+0,9

Mitarbeiter-Kennzahlen	2006*	2005	Veränderung in %
Zahl der Mitarbeiter per 31.12.	1.348	759	+78
Umsatz pro Mitarbeiter (in T€)	382	469	-19
EBIT pro Mitarbeiter (in T€)	134	117	+15
Personalkostenquote	10,5 %	10,2 %	+0,3 %-Punkte

* Inkl. konsolidierter solarer Shell-Aktivitäten
** EBIT/ Gesamtkapital abzgl. latente Steuern - kurzfr. Schulden
*** Flüssige Mittel + Wertpapiere/ kurzfr. Schulden

Kennzahlen zur SolarWorld-Aktie*

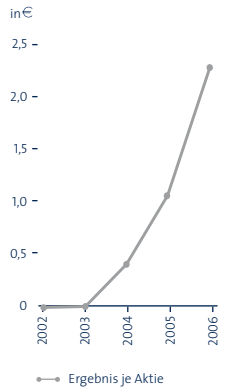
ISIN (International Securities Identification Number) DE0005108401//

WKN (Wertpapier-Kenn-Nummer) 510840

Prime Standard/TecDAX	**2006****	**2005****
Aktienanzahl	55,86 Mio. €	12,7 Mio. €
Marktkapitalisierung	2,7 Mrd. €	1,4 Mrd. €
Handelsvolumen (12 Monate)	10,3 Mrd. €	4,2 Mrd. €
Position im TecDAX	1	4
Ergebnis je Aktie	2,34 €	1,02 €
Dividende je Aktie	0,20 €***	0,13 €
Eröffnungskurs Jahresbeginn	28,00 €	8,31 €
Schlusskurs Jahresende	47,60 €	28,25 €
Entwicklung in Prozent	+70%	+240%

* jeweils zum Stichtag 31.12.
** an die Ausgabe von Gratisaktien in 2005 (1:1) und 2006 (1:3) angepasst
*** Dividendenvorschlag zur Hauptversammlung 2007

Ergebnis je Aktie (EPS)

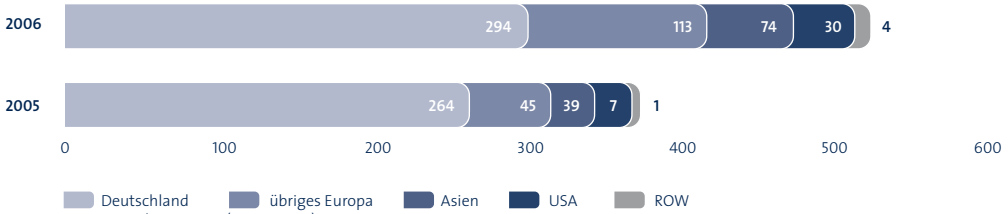


Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung im Quartalvergleich

Angaben in T€	1. Quartal 2006	2. Quartal 2006	3. Quartal 2006*	4. Quartal 2006*
Umsatzerlöse	83.224	101.342	141.981	188.699
Bestandsveränderung Erzeugnisse	9.305	-5.065	32.332	- 4.026
Aktivierte Eigenleistung	0	4	0	586
Sonstige betriebliche Erträge	3.926	4.951	68.596	20.580
Materialaufwand	-43.472	-34.455	-101.979	-124.102
Personalaufwand	-10.803	-11.836	-19.054	-16.093
Abschreibungen	-5.619	-5.909	-21.027	-10.057
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-9.757	-11.005	-23.440	-17.104
Operatives Ergebnis	**26.804**	**38.027**	**77.409**	**38.483**
Finanzergebnis	- 270	108	- 714	1.118
Ergebnis vor Ertragsteuern	**26.534**	**38.135**	**76.695**	**39.601**
Ertragsteuern	-10.015	-14.568	-13.379	-12.437
Konzerngewinn/-verlust	**16.519**	**23.567**	**63.316**	**27.164**

* Inkl. konsolidierter solarer Shell-Aktivitäten

Umsatz nach Regionen

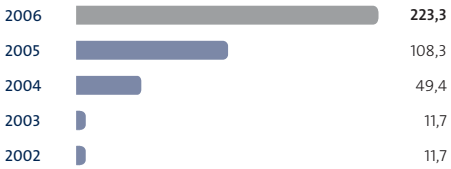


Umsatz nach Regionen (in Mio. Euro)

Kennzahlenentwicklung im 5-Jahresvergleich

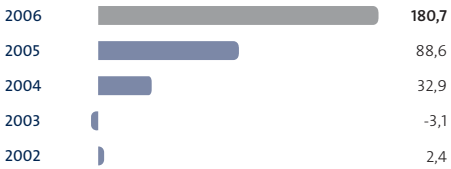
Umsatz (in Mio.€)

EBITDA (in Mio.€)



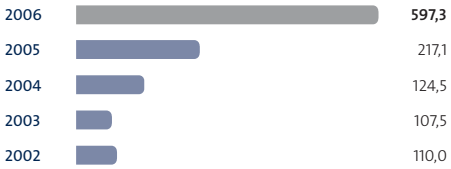
Konzernjahresfehlbetrag/-überschuss (in Mio.€)

EBIT (in Mio.€)

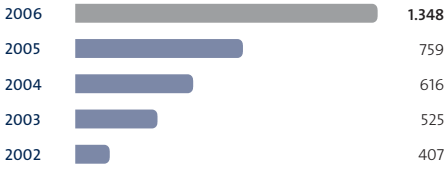


Investitionen (in Mio.€)

Eigenkapital (in Mio.€)



Mitarbeiter



Bilanzsumme (in Mio.€)

Legende

>>> Navigationshilfe

Profil 1 >>> Seitenquerverweise innerhalb des Konzernberichts

www.solarworld.de >>> Verweise zu weiterführenden Informationen im Internet

Investitionen/Abschreibungen x 100 | >>> Definition

Was uns auszeichnet, hat Bestand!

Profil 2006. Die SolarWorld AG ist heute eines der führenden Solarstromunternehmen weltweit. Wir produzieren das gesamte Spektrum moderner Solarstromtechnologie aus einer Hand. Das ist unsere beständige Strategie und bedeutet Stärke im internationalen Vergleich. Unsere Fertigungskapazitäten haben wir 2006 vom Rohstoff bis zum fertigen Modul weiter ausgebaut. Rund 1.350 Beschäftigte arbeiten heute an unseren neun Standorten weltweit. 2006 war durch den Integrationsprozess der neuen Gesellschaften geprägt. Unsere Umsetzungskraft mussten und konnten wir wieder unter Beweis stellen: Die Produktion an den neuen Standorten zog an, unser Vertrieb vollzog die internationale Vernetzung. Auf rund 43 Prozent steigerten wir unseren außerhalb Deutschlands erwirtschafteten Umsatz. Die Substanz unseres Geschäftes belegt unsere Eigenkapitalquote von 60 Prozent. Unsere zweistelligen Umsatz- und Gewinnprognosen übertrafen wir. Die Basis für weiteres Wachstum haben wir gesichert.

Und all dies schaffen wir mit unserem nachhaltigen, klimafreundlichen Geschäftsmodell.

Unsere strategischen Erfolgsfaktoren

Verantwortung

Klimafreundliches Geschäftsmodell mit nachhaltiger Wertschöpfung

Stärke

Solare Vollintegration über alle Wertschöpfungsstufen

Substanz

Langfristige Wertsteigerung durch hohe Ertragskraft

Vorsprung

Effizienz- und Qualitätsanspruch über integrierte Forschung und Entwicklung

Leistung

Hohe Umsetzungskraft der gesteckten Ziele am Markt

KENNZAHLEN

1 Profil

4 VORWORT DES VORSTANDES
8 BERICHT DES AUFSICHTSRATES

I.-VI. KONZERNLAGEBERICHT

14 I. GESCHÄFT UND RAHMENBEDINGUNGEN
14 Konzernstruktur
19 Corporate-Governance
25 Strategie
28 Rahmenbedingungen/Geschäftsverlauf
39 Die Aktie
42 Nachhaltigkeit

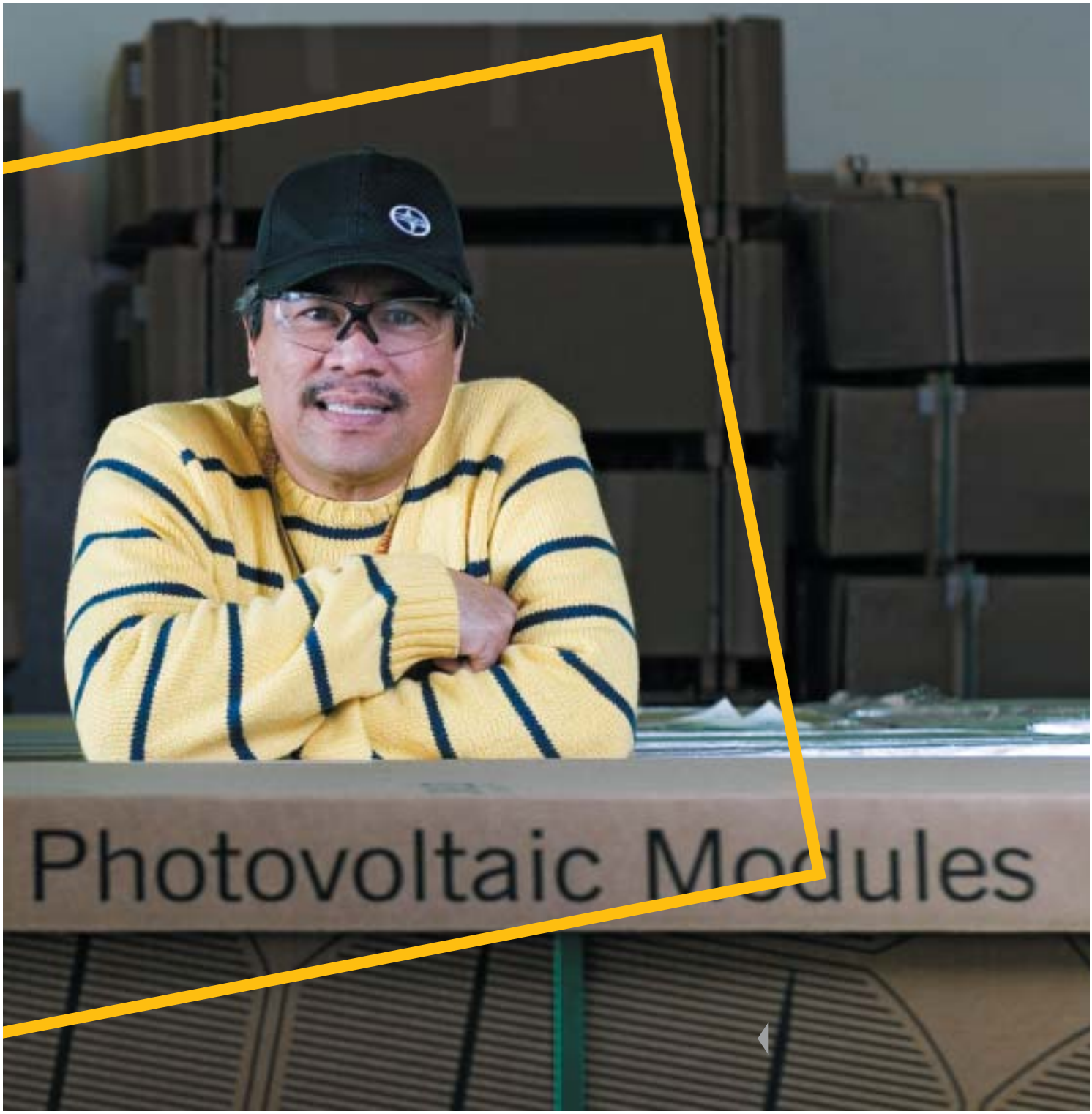
46 II. ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE
53 Mitarbeiter

58 III. FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG
61 IV. NACHTRAGSBERICHT
63 V. RISIKOBERICHT
69 VI. PROGNOSEBERICHT
69 Künftige Rahmenbedingungen/Geschäftsverlauf
75 Chancen

82 VII. KONZERNABSCHLUSS

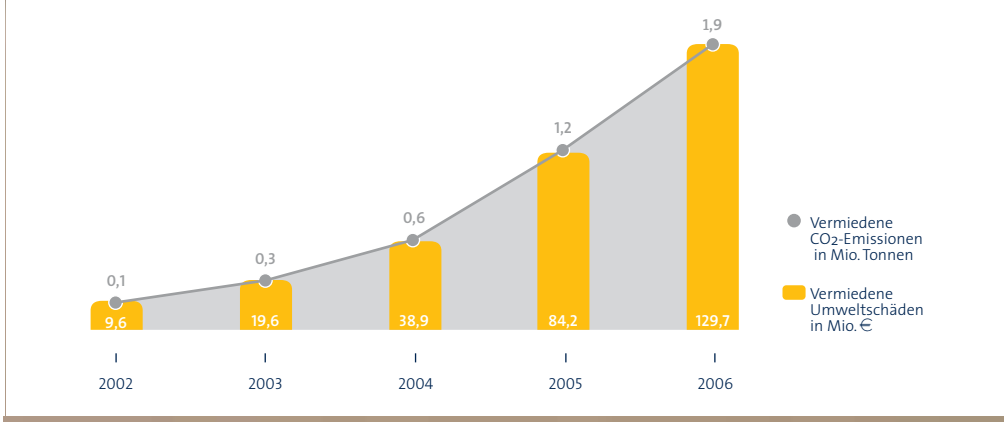
122 GLOSSAR
127 STICHWORTVERZEICHNIS
129 BILANZÜBERSICHT
FINANZKALENDER

Verantwortung


Photovoltaic Modules

Klimafreundliches Geschäftsmodell mit nachhaltiger Wertschöpfung. Der Einsatz von Solarstromtechnologie wirkt dem Klimawandel entgegen und erspart der Atmosphäre CO_2-Emissionen. Unsere 2002 bis 2006 abgesetzten SolarWorld-Module vermeiden Umweltschäden in Höhe von 282 Mio. € über ihre Lebensdauer.

WORLD
POWERED COMPANY


0,1
0,3
0,6
1,2
1,9
9,6
19,6
38,9
84,2
129,7
2002
2003
2004
2005
2006
Vermiedene CO_2-Emissionen in Mio. Tonnen
Vermiedene Umweltschäden in Mio. €

Frank H. Asbeck
Dipl.-Ing.

Vorstandsvorsitzender/CEO

VORWORT DES VORSTANDES

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

mein diesjähriges Vorwort möchte ich mit einen besonderen Appell an Sie und uns alle beginnen: Der Wahrung der Schöpfung auf unserem Planeten gilt unsere ganze Verantwortung. Dieser durch den Klimawandel verursachten größten Herausforderung zu Beginn des 20. Jahrhunderts müssen wir uns alle stellen. Mit Lippenbekenntnissen und Betroffenheit alleine ist es nicht getan! Unsere Kinder und Enkel dürfen von jedem von uns erwarten, dass wir hier und heute sowohl umdenken als auch umlenken.

Mit dem Aufbau der SolarWorld AG habe ich persönlich seit Jahren diese Herausforderung vor Augen. Wir haben unser unternehmerisches Handeln stets auf eine einfache Formel gesetzt:

Technologie zur Stromgewinnung aus Sonne
+ stete Kostenreduktion zur Erreichung der Wettbewerbsfähigkeit von Solarstrom

---

= unendlich verfügbares, sauberes Stromangebot.

Diese Formel verspricht deshalb schon ein positives Ergebnis, weil sie vor dem Hintergrund einer weltweit immens steigenden Energienachfrage, des bedrohlichen Klimawandels, der Endlichkeit fossiler Energieträger und ewiger Verteilungskämpfe um die Energiereserven der Erde zu betrachten ist. Heute stehen wir mit dieser Formel, oder anders ausgedrückt, mit unserer Vision an der Schwelle zu einem neuen Energiezeitalter. Die Weltöffentlichkeit tritt nach dem "IPCC-Report on Climate Change 2007" und der Stern-Studie vom Oktober 2006 in einen neuen Wahrnehmungsprozess und zunehmenden Handlungsdruck angesichts des Klimawandels. Die erneuerbaren Energien finden weltweit zunehmende Anerkennung als alternative Marschroute in der Energiepolitik.

Umso strategisch herausragender war das Jahr 2006 für uns: Wir haben unseren Platz an der solaren Weltspitze durch den Erwerb der Solaraktivitäten von Shell gesichert. In neuen Märkten, wie den USA und Asien, sind wir aufgestiegen. Unsere SolarWorld hat wieder einmal Kraft und Stärke bei der Umsetzung der Ziele gezeigt. Unsere Mitarbeiter haben bei diesem Schachzug erneut ihre Leistungsbereitschaft und ihren Teamgeist unter Beweis gestellt. Die Offenheit, über alle Grenzen hinweg, war durchweg zu spüren. Mein Respekt und Dank an alle Mitarbeiter an dieser Stelle!

Unsere Kunden sollten auch 2006 wieder unser Engagement spüren. Unsere Maxime diesbezüglich lautet, dass unsere wachsenden Strukturen, die Zufriedenheit unserer Kunden nicht

beeinträchtigen darf. Dies konnten wir auch im vergangenen Jahr sicherstellen. Viele, neue Kunden haben wir international hinzugewonnen. Das Vertrauen unserer Kunden ist eine werthaltige Komponente für unsere Zukunft.

Die Substanz unseres Geschäftes spiegeln auch die 2006 erreichten finanziellen Ziele wider. Umsatz- und gewinnseitig konnten wir gemäß unserer Prognose um mehr als 40 Prozent wachsen; inklusive nicht-operativer Sondereffekte steigerten wir das Ergebnis sogar um 151 Prozent. Unsere Aktionäre durften sich auch 2006 über eine exzellente Kursentwicklung von 70 Prozent plus freuen; damit lag unsere Aktie wieder über allen Indizes.

Sicher werden Sie sich jetzt fragen, was ist unser Versprechen für die Zukunft? Ich antworte Ihnen: Was wäre die SolarWorld ohne ihr beständiges und anerkanntes Engagement zur Weiterentwickung der Solarstromtechnologie! Nach gerade einmal zwei Monaten stellen wir erneut unser Wachstumstempo und unsere Umsetzungskraft mit dem Kauf eines modernen Produktionsgebäudes in den USA unter Beweis. Unsere starke Kapitalbasis, die wir 2006 substanziell ausbauten, schafft uns heute den nötigen Spielraum für weitere Investitionen. Wir wollen, unserer Vision folgend, weiter wachsen und Solarstrom konkurrenzfähig zum Steckdosenpreis machen.

Aber mein persönlicher Anspruch geht noch weiter. Die SolarWorld soll als ein Synonym für eine Lösung gegen den fortschreitenden Klimawandel stehen: Ökologisch sauber, ökonomisch profitabel und sozial verträglich!

Abschließend knüpfe ich an meine Aussagen aus dem Vorjahr an:
Die Zukunft ist spannend. Darauf freue ich mich zusammen mit Ihnen!
Mit sonnigen Grüßen

Dipl.-Ing. Frank H. Asbeck
Vorstandsvorsitzender der SolarWorld AG

Die Mitglieder des Vorstandes der SolarWorld AG

Dipl.-Ing. Frank H. Asbeck
Vorstandsvorsitzender/CEO

Geb. 1959
Unternehmensgründer und Vorstandsvorsitzender seit 1998
Verantwortlich für den Bereich Konzernentwicklung, Corporate Information, Energie- und Umweltpolitik

Dipl.-Kfm. tech. Philipp Koecke
Vorstand Finanzen/CFO

Geb. 1971
Vorstandsmitglied seit 2003
Verantwortlich für den Bereich Finanzen und Kapitalmarktkommunikation

Dipl.-Ing. Boris Klebensberger
Vorstand Operatives Geschäft/COO

Geb. 1969
Vorstandsmitglied seit 2001
Verantwortlich für das operative Geschäft und für die internationalen Beteiligungen des Konzerns

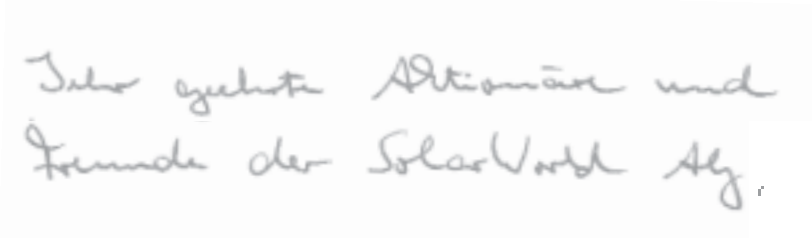
Dipl.-Wirtschaftsing. Frank Henn
Vorstand Vertrieb/CSO

Geb. 1965
Vorstandsmitglied seit 2004
Verantwortlich für den Bereich nationales und internationales Vertriebsgeschäft

Dr. Claus Recktenwald

Aufsichtsratsvorsitzender der SolarWorld AG

BERICHT DES AUFSICHTSRATES



der Aufsichtsrat der SolarWorld AG informiert mit diesem Bericht über seine Tätigkeit im Geschäftsjahr 2006. Er unterwirft sich dabei erneut und freiwillig einer gesteigerten Berichtspflicht, die damit korrespondiert, dass er auch seine vollständig abgefassten Protokolle zu allen Aufsichtsratssitzungen im Jahre 2006 den Abschlussprüfern der Gesellschaft offengelegt hat.

Der Aufsichtsrat wurde zuletzt in der Hauptversammlung vom 27. Mai 2003 gewählt. Er hat auch im Berichtsjahr die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben wahrgenommen. Dabei stand er in kontinuierlichem Dialog mit dem Vorstand, hat diesen bei der Leitung des Unternehmens beraten und im Übrigen die Geschäftsführung der Gesellschaft überwacht. Zugleich hat sich der Aufsichtsrat mit seiner eigenen Effizienzprüfung befasst.

In alle Entscheidungen, die für das Unternehmen von grundlegender Bedeutung waren, wurde der Aufsichtsrat unmittelbar eingebunden. Der Vorstand unterrichtete 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.

Der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 2006 acht förmliche Sitzungen, davon vier ordentliche Quartalssitzungen abgehalten, und zwar am 24. Januar, 07. Februar, 20. Februar, 16. März, 04. Juni, 22. August, 16. Oktober und 22. Dezember 2006. Daneben hat er sich zu projekt- und konzernbezogenen Arbeitssitzungen, gesonderter Beschlussfassung und auch zu mehreren Abstimmungsgesprächen mit dem Vorstand getroffen.

Die Arbeit des Aufsichtsrates der SolarWorld AG war im Jahre 2006 insbesondere von der Akquisition und Einbindung der siliziumbasierten Solaraktivitäten der Shell-Gruppe geprägt. Deren Übernahme hat der Aufsichtsrat in seiner Sitzung vom 24. Januar 2006 gebilligt, an der alle relevanten Berater und Vorstandsmitglieder teilnahmen. Auch die beim Bundeskartellamt erfolgte Prüfung zur Fusionskontrolle hat der Aufsichtsrat begleitet. Weitere Schwerpunkte waren die Einbindung in Kapitalerhöhungs- und Kapitalbeschaffungsmaßnahmen, die gemeinsame und wechselseitige Finanzierung innerhalb des Konzerns, die Rohstoffsicherung und eigene Siliziumproduktion, technische Innovationen in der Leistungskette bis zur Photovoltaik-Anlage, Beteiligung an Forschungs- und Entwicklungsvorhaben sowie Abstimmung und Dialog mit dem Abschlussprüfer. Gegenstand der Aufsichtsratssitzungen waren im Übrigen die verfolgte „gute Unternehmensführung“ i. S. d. Deutschen Corporate Governance Kodex ebenso wie Personalfragen einschließlich Vergütungsdiskussionen. Stets war der Austausch mit dem Vorstand konstruktiv, zielführend und transparent. Entsprechendes gilt für das Verhältnis der Aufsichtsratsmitglieder untereinander. Alle erforderlichen Beschlüsse wurden ebenso gefasst wie eine abgestimmte Meinungsbildung und Willensbetätigung mit dem Vorstand erreicht werden konnte.

Den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex in seiner aktuellen Fassung vom 12. Juni 2006 entspricht der Aufsichtsrat uneingeschränkt. Seine hierauf bezogene Entsprechenserklärung vom 04. Juni 2006 hat der Aufsichtsrat in seiner Bilanzsitzung vom 15. März 2007 sowohl für das abgelaufene Geschäftsjahr 2006 als auch für das neue Geschäftsjahr 2007 wiederholt und gem. § 161 AktG allen Aktionären mit folgendem Wortlaut zugänglich gemacht:

„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. Hinsichtlich der Individualisierung der Vorstandsvergütung geschieht dies ab dem Anhang zum Jahresabschluss 2006.“

Der Vorstand der SolarWorld AG hat eine entsprechende DCGK-Erklärung beschlossen und gem. § 161 AktG abgegeben. Zwar vertritt der Aufsichtsrat weiterhin die Auffassung, dass bei der jetzt ebenfalls individualisierten Vorstandsvergütung schon der Betrag der veröffentlichten Gesamtvergütung, der auch nach den für den Konzernabschluss geltenden International Financial Reporting Standards (IFRS) allein maßgeblich ist, einen hinreichenden Angemessenheitsbeweis darstellt und insbesondere das Gesellschaftsinteresse keine zusätzliche Individualisierung gebietet. Auch hier entsprechen die Gesellschaftsorgane aber den relevanten Gesetzes-, DCGK- und Hauptversammlungsvorgaben. Dabei finden sich im Abschnitt „Corporate-Governance-Bericht“ dieses Geschäfts-/Konzernberichts 2006 noch alle relevanten Einzelheiten zur Vorstandsvergütung, zur Aufsichtsratsvergütung und zur DCGK-Implementierung im Übrigen.

Die Informations- und Berichtspflichten des Vorstandes wurden und werden in Abstimmung mit dem Aufsichtsrat so festgelegt und umgesetzt, dass regelmäßige Vorstandssitzungen abgehalten und die Aufsichtsratsmitglieder hiervon zuvor mit schriftlicher Tagesordnung und danach mit entsprechendem Ergebnisprotokoll unterrichtet werden. Diese Klarstellung wird zu Ziffer 3.4 DCGK getroffen. Soweit Ziffer 5.4.2 betroffen ist, nimmt der Aufsichtsrat in seiner Gesamtheit auch die dort behandelte Unabhängigkeit für sich in Anspruch. Eine förmliche Unabhängigkeitserklärung hat die BDO Deutsche Warentreuhand Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Bonn als Abschlussprüfer gem. Ziffer 7.2.1 DCGK abgegeben. Eine solche hat der Aufsichtsrat sowohl in diesem Jahr zur Vorbereitung des Vorschlags für die Wahl als Abschlussprüfer für den Jahresabschluss und den Konzernabschluss der SolarWorld AG zum 31. Dezember 2007 als auch mit Schreiben vom 10. März 2006 zum 31. Dezember 2006 entgegen genommen. Zum 31. Dezember 2006 und für das Jahr 2006 war die BDO vom Aufsichtsrat beauftragt worden, einerseits die Buchführung, den Jahresabschluss und den Lagebericht sowie andererseits auch den von der SolarWorld AG nach den IFRS aufgestellten Konzernabschluss nebst Konzernlagebericht zu prüfen. Hierzu wurde der uneingeschränkte Bestätigungsvermerk bei Berücksichtigung der mit der SolarWorld AG verbundenen Unternehmen erteilt. Auch bei der Prüfung von Buchführung, Jahresabschluss und Lagebericht der SolarWorld AG ergaben sich keine Beanstandungen.

Der Bestätigungsvermerk der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft wurde am 06. März 2007 uneingeschränkt erteilt. Nach am 15. März 2007 erfolgter Erörterung mit den Wirtschaftsprüfern, der eine Auftrags- und Schlussbesprechung vom 11. Januar und 21. Februar 2007, jeweils bei der BDO mit Finanzvorstand, Vorstandsvorsitzendem und steuerlichen Beratern der SolarWorld AG, vorangegangen war, hat der Aufsichtsrat den Prüfbericht und das Prüfergebnis zustimmend zur Kenntnis genommen.

Bei der vom Aufsichtsrat selbst vorgenommenen Prüfung von Jahresabschluss und Lagebericht der SolarWorld AG sowie auch von Konzernabschluss und Konzernlagebericht haben sich keine Einwendungen ergeben. Einzelheiten wurden in der Bilanzsitzung vom 15. März 2007 abschließend vertieft, an der wiederum auch die weiteren Beteiligten der Schlussbesprechung vom 21. Februar 2007 teilgenommen haben. Eine darüber hinausgehende Untersuchung war nicht geboten, da keine Zweifel an der Richtigkeit der von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft gefundenen Ergebnisse aufkamen und die Wirtschaftsprüfer auch von sich aus auf keine Besonderheiten hinwiesen, die eine abweichende Sicht des Aufsichtsrates hätten auslösen können.

Der Vorstand hat dem Aufsichtsrat einen Vorschlag über die Gewinnverwendung unterbreitet, dem sich der Aufsichtsrat anschließt.

Auch im Jahre 2006 haben Vorstand und die gesamte Mitarbeiterschaft der SolarWorld AG wieder Großartiges geleistet. Sowohl ihnen als auch allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern nebst jeweiliger Geschäftsführung aller In- und Auslandstöchter der SolarWorld AG gelten Dank und Anerkennung, den der Aufsichtsrat mit großem Respekt ausspricht.

Bonn, den 20. März 2007

Für den Aufsichtsrat

Dr. Claus Recktenwald
Vorsitzender

Die Mitglieder des Aufsichtsrates der SolarWorld AG

Dr. Georg Gansen
Stellvertretender Vorsitzender

Geb. 1959
Rechtsanwalt, Syndikus Deutsche Post AG, Bonn

Weitere Aufsichtsratsmandate:
Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender der Solarparc AG, Bonn

Aufsichtsratsmitglied der Deutsche Solar AG, Freiberg

Dr. Alexander von Bossel, LL.M (Edinb.)
Mitglied des Aufsichtsrates

Geb. 1966
Partner bei CMS Hasche Sigle, Partnerschaft von Rechtsanwälten und Steuerberatern, Köln

Weiteres Aufsichtsratsmandat:
Mitglied des Aufsichtsrates der Solarparc AG, Bonn

Dr. Claus Recktenwald
Vorsitzender

Geb. 1959
Rechtsanwalt/Partner der Rechtsanwaltssozietät Schmitz Knoth Wüllrich Marquardt, Bonn/Köln/Berlin

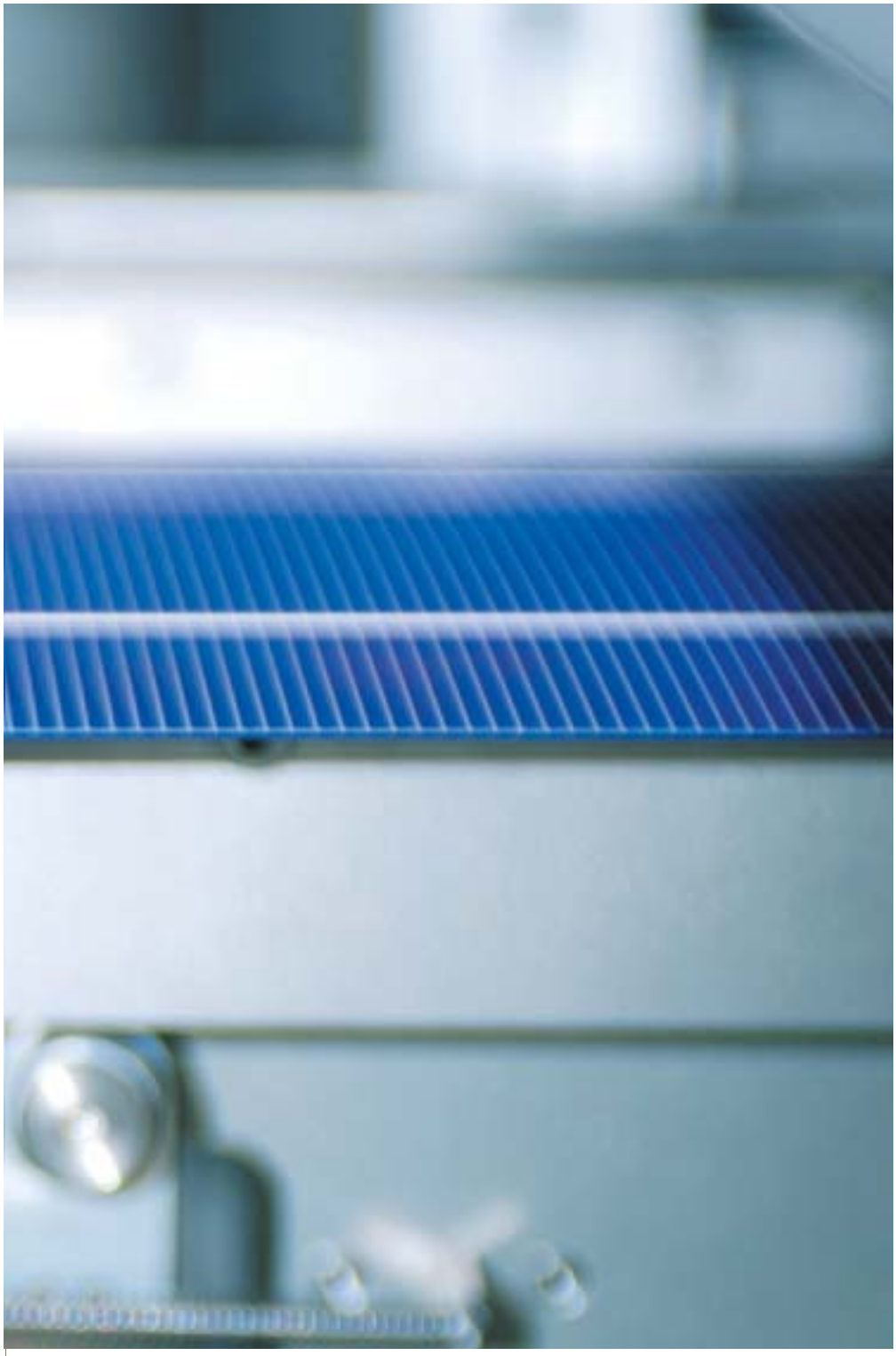
Weitere Aufsichtsratsmandate:
Aufsichtsratsvorsitzender der Solarparc AG, Bonn

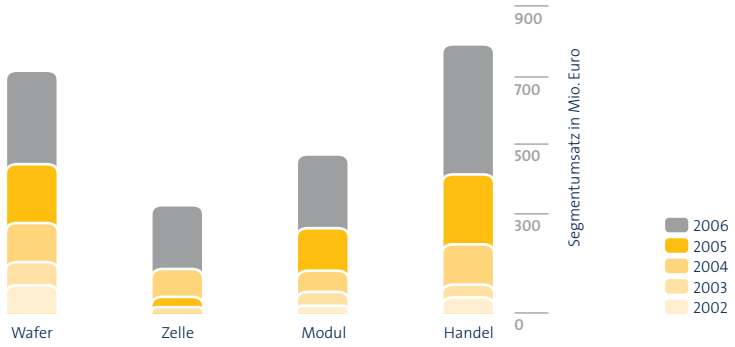
Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender der Deutsche Solar AG, Freiberg

Mitglied des Aufsichtsrates der VEMAG Verlags- und Medien Aktiengesellschaft, Köln

Stärke

Solare Vollintegration über alle Wertschöpfungsstufen. Hieraus generieren wir einen klaren Wettbewerbsvorteil! „Alles aus einer Hand“ bedeutet Prozesse, Produkte und damit Qualität und Kosten in jedem Fertigungsschritt aktiv zu steuern und zu optimieren.




900
700
500
300
0
Segmentumsatz in Mio. Euro
Wafer
Zelle
Modul
Handel
2006
2005
2004
2003
2002

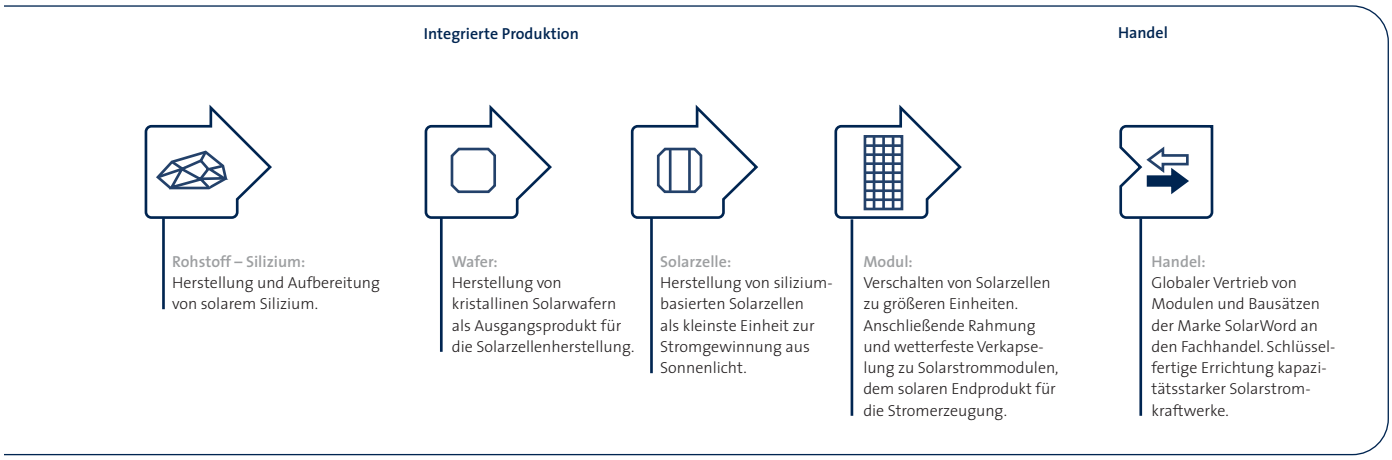
I.-VI. KONZERNLAGEBERICHT

I. GESCHÄFT UND RAHMENBEDINGUNGEN

I.1. Konzernstruktur und Geschäftstätigkeit

1.1 Geschäftsfelder und Organisationsstruktur

Integriertes Geschäftsmodell. Als vertikal vollintegriertes Unternehmen sind wir auf allen Wertschöpfungsstufen der Solarstromtechnologie präsent. Unser Geschäft ist global ausgerichtet. Unsere Produktion dient der internen Beschaffung sowie in einzelnen Segmenten dem externen Absatz.

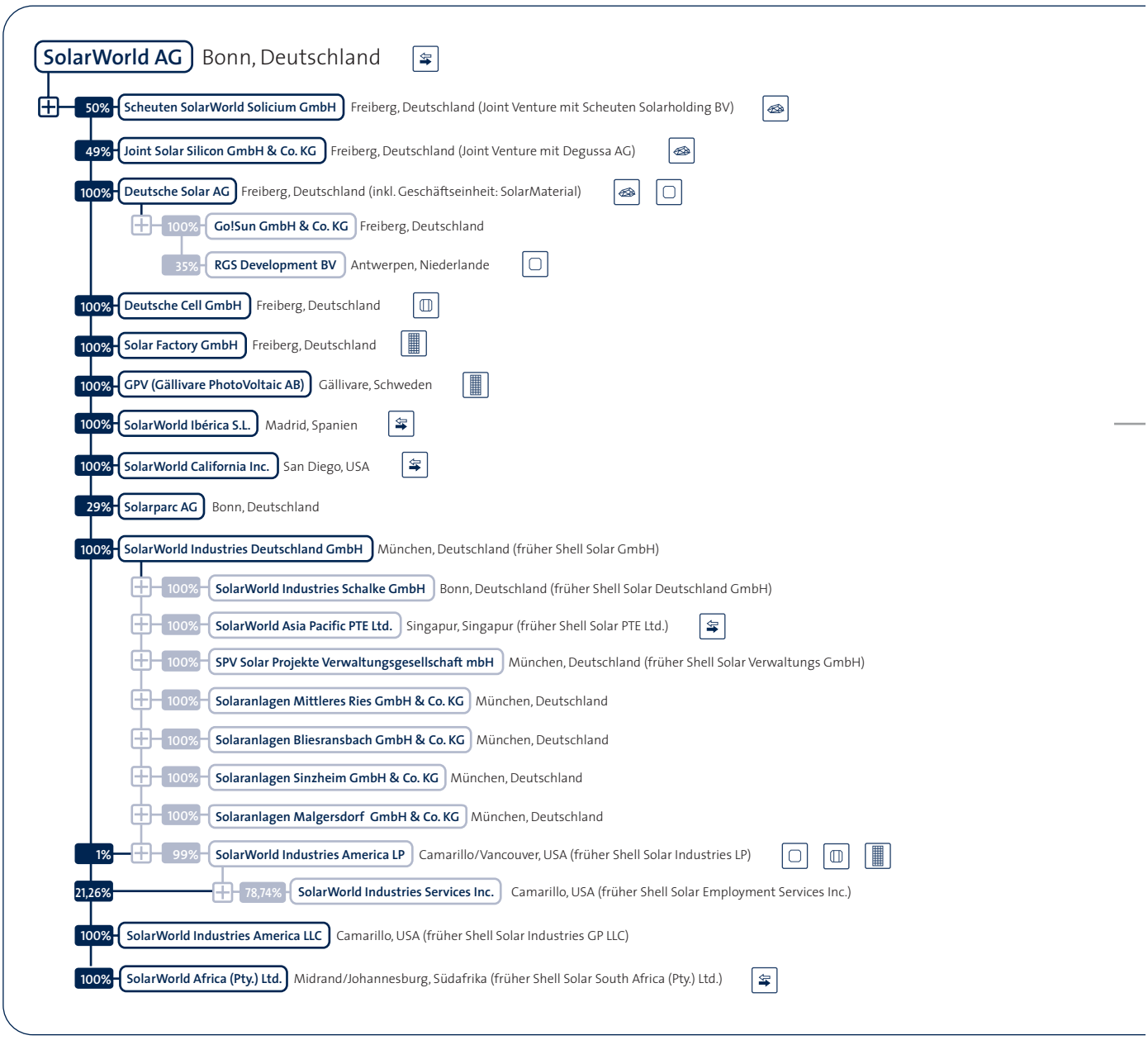


Der Geschäftsbereich Rohstoff wird im Konzernabschluss aufgrund der Größe nicht als eigenständiges Segment ausgewiesen. Umsatz und Ergebnis des Geschäftsbereiches SolarMaterial spiegeln sich im Ergebnis der Deutsche Solar AG wider. Das Ergebnis des Joint Ventures Joint Solar Silicon GmbH & Co. KG sowie Scheuten SolarWorld Solicium GmbH spiegelt sich im Finanzergebnis bilanziert nach der at equity-Methode der SolarWorld AG wider.

1.2 Rechtliche Konzernstruktur

Konzernholding SolarWorld AG. Die SolarWorld Aktiengesellschaft, Bonn, ist das Mutterunternehmen des SolarWorld-Konzerns und zugleich die für das operative Handelsgeschäft von Modulen und Bausätzen verantwortliche Gesellschaft. Die Aktien der SolarWorld AG sind im Geregelten Markt der Frankfurter Wertpapierbörse zugelassen (Prime Standard/TecDAX). Gesteuert wird der Konzern durch den Vorstand der SolarWorld AG. Im Vergleich zum Vorjahr hat sich die gesellschaftsrechtliche Struktur des Konzerns durch Zukäufe verändert.

Im Rahmen eines Share Deals mit Wirkung zum 01. Juli 2006 wurde die Solarsparte der Shell Royal Dutch Gruppe mit Unternehmen in Deutschland, Südafrika, Asien und den USA erworben. Die jeweiligen Gesellschaften wurden von der Shell Erneuerbare Energien GmbH in Hamburg, Deutschland, der Shell Oil Co., Houston/Texas, USA, sowie der Shell Overseas Investments B.V., Den Haag/Niederlande, erworben und in die Konzernstruktur der SolarWorld AG integriert.

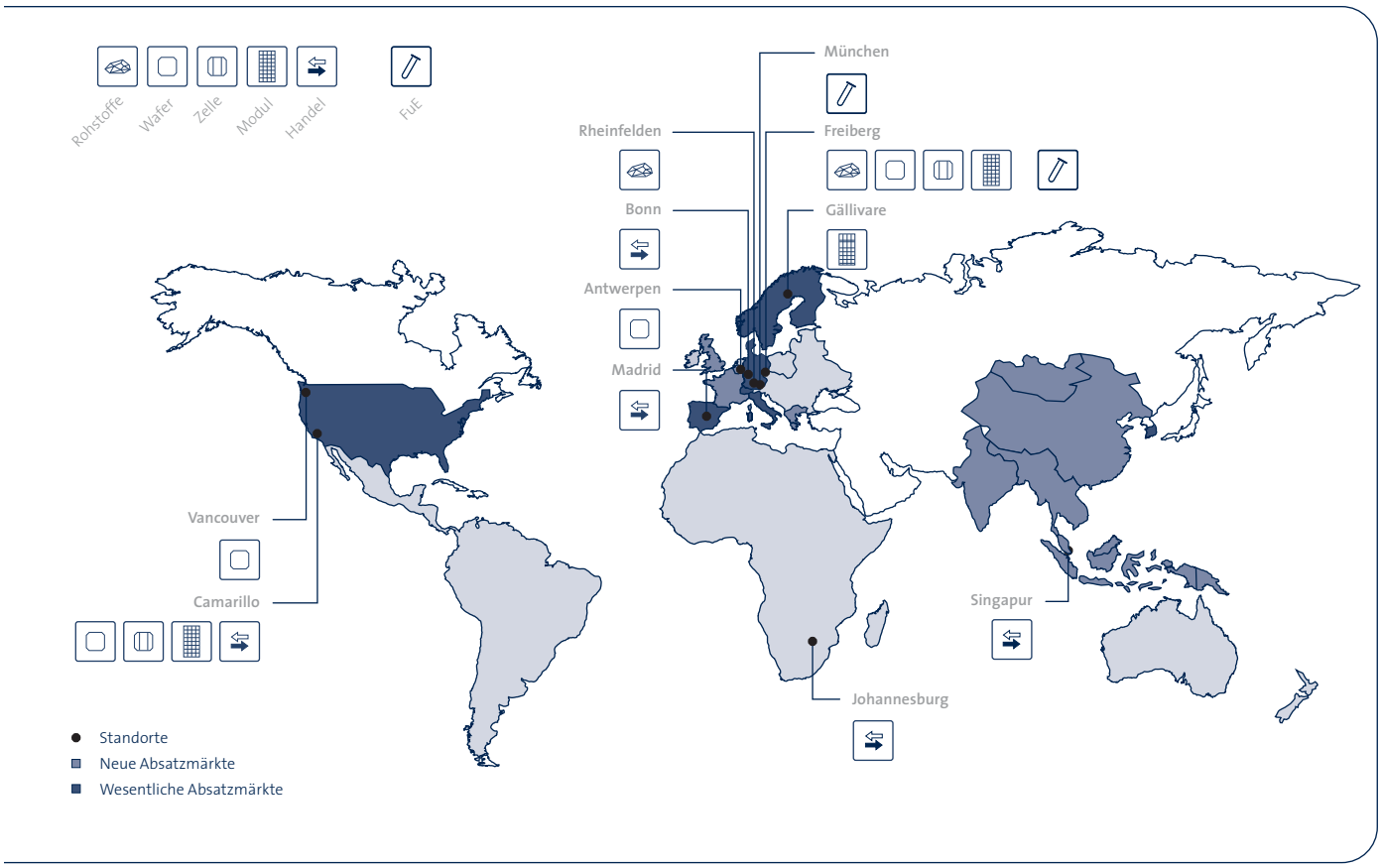


Weitere Allianzen. Mit Wirkung zum 07. Dezember 2006 hat die SolarWorld AG ein Joint Venture mit der Scheuten Solar Holding BV (Niederlande) zu jeweils gleichen Teilen gegründet. Zur Umsetzung dieses Joint Ventures wurde die Scheuten SolarWorld Solicium GmbH mit Sitz in Freiberg, Deutschland gegründet. Mit Wirkung zum 04. April 2006 hat sich die SolarWorld AG im Rahmen eines Aktientauschs im Zuge der durchgeführten Kapitalerhöhung mit 29 Prozent an der Solarparc AG beteiligt.

Die weiteren Beteiligungen sind wie im Konzernbericht 2005 dargelegt unverändert geblieben.•

Anhang/Konsolidierungskreis; At Equity bewertete Anteile
87, 93, 106

1.3 Standorte weltweit



Deutschland. Sitz der Aktiengesellschaft und Standort der Holding ist Bonn. Hier wurde die SolarWorld AG 1998 gegründet und von hier wird der internationale Vertrieb gesteuert. Der integrierte Produktionsstandort Freiberg/Sachsen liegt in einer traditionellen Bergbau- und Siliziumregion. Aufgrund der Nähe zur Bergakademie verfügt Freiberg über ein qualifiziertes Angebot an Personal, was unserer hier etablierten Forschungs- und Entwicklungszentrale einen Mehrwert liefert. Auch die sehr guten Förderbedingungen in den neuen Bundesländern sprechen für diesen Standort im Konzernverbund.

Europa. Unsere Modulfertigung im nordschwedischen Gällivare produziert für den internationalen Vertrieb und bedient aufgrund der geografischen Lage direkt den wachsenden nordeuropäischen Markt. Der zweitgrößte europäische Solarmarkt Spanien wird über unsere Vertriebsniederlassung in Madrid mit direkter Kundennähe betreut.

USA und Rest der Welt. Am Standort Vancouver, Staat Washington, ist die Kristallisation unserer US-amerikanischen Produktion beheimatet. Ein wesentlicher Standortvorteil für die energieaufwendige Kristallisation sind die aufgrund eines enormen Wasserkraftstromangebotes vergleichsweise niedrigen Energiepreise. Ein Grund, weshalb sich auch die Halbleiterindustrie mit ihren Kristallzuchtfirmen in dieser Region angesiedelt hat.

Unser integrierter Produktions- und Vertriebsstandort im kalifornischen Camarillo verfügt über 20 Jahre Know-how in der Branche. Kalifornien gilt in den USA als „Think tank“ mit einem guten Angebot an qualifiziertem Personal sowie als Vorreiter bei der Solarstromenergie. Logistisch gehen unsere Produkte von hier in die USA und in den asiatisch-pazifischen Raum. Unser Vertriebsstandort in Singapur betreut kundenseitig den pazifisch-asiatischen Markt, während der afrikanische Solarmarkt von unserem Vertriebsteam in Johannesburg, Südafrika, betreut wird.

1.4 Hauptabsatzmärkte und Wettbewerbsposition

Durch die Übernahme der kristallinen Solaraktivitäten von Shell haben wir im Geschäftsjahr 2006 unsere Position als einer der weltweit größten Solarstromtechnologie-Hersteller weiter ausgebaut. Unsere Auslandsquote betrug auf den Umsatz bezogen konzernübergreifend 42,9 (Vorjahr: 25,8) Prozent.

Hauptabsatzmärkte im Handelsgeschäft waren in 2006 die operativen Kernmärkte Deutschland, Spanien und die USA. Die Auslandsquote im Handelsgeschäft konnten wir 2006 auf rund 35 (Vorjahr: 10) Prozent steigern. In Deutschland verfügen wir durch die langjährigen und verlässlichen Beziehungen zu unseren Kunden in Großhandel und Fachgroßhandel über eine ausgezeichnete Wettbewerbsposition. Hier konnten wir weiter wachsen und erzielten 2006 einen Marktanteil von rund 12 Prozent (Vorjahr: rund 10 Prozent). In Spanien konnten wir das Geschäft im Vergleich zum Vorjahr mehr als verdoppeln und zählten 2006 zu den größten außerspanischen Anbietern. In den USA profitieren wir aus den übernommenen Gesellschaften von etablierten Handelsbeziehungen zu unserer Zielgruppe, den Distributoren und Systemintegratoren.• Zudem stiegen wir im US-amerikanischen Markt zu einem der beiden größten produzierenden Solarkonzerne auf. Unseren Marktanteil brachten wir hier aus dem Stand auf einen Bereich von mehr als 10 Prozent. Neben dem Geschäft der netzgekoppelten Anwendungen ist die SolarWorld California auch im Off-Grid-Geschäft in den USA sowie in Mittel- und Südamerika tätig.

Kundenbeziehungen 2006
37

In den skandinavischen Märkten zählt unsere schwedische Modultochter GPV zum Marktführer für netzgekoppelte Anwendungen. Hier konnte die GPV ihren Absatz gegenüber dem Vorjahr vervierfachen. In weiteren Märkten wie Südostasien konnten wir 2006 unsere Marktposition ausbauen, wobei der Hauptmarkt hier im Off-Grid-Geschäft (netzferne Solarstromsysteme) liegt. Südkorea war dabei einer der wenigen netzgekoppelten Solarmärkte Asiens, der auch 2006 zu unseren Absatzmärkten zählte. In Südafrika konnten wir durch die Integration der ehemaligen Shell-Geschäftsstelle die Voraussetzungen für unser zukünftiges Geschäft schaffen.

Darüber hinaus ist unsere Tochtergesellschaft Deutsche Solar AG einer der weltweit größten Produzenten von mono- und multikristallinen Siliziumwafern. Parallel zu ihrem Beitrag für die konzerneigene Produktion setzt die Deutsche Solar AG rund 50 Prozent der Produktion an externe Kunden in Europa, Asien und USA ab (Exportquote 2005: rund 40 Prozent). Konzernweit haben wir im Waferbereich in den vergangenen Jahren eine führende Wettbewerbsposition mit rund 14 Prozent weltweitem Marktanteil aufgebaut.

1.5 Rechtliche und wirtschaftliche Einflussfaktoren

Einfluss auf die Nachfrage nach Solarstromtechnologie und somit auf die Entwicklung unseres Konzerngeschäftes hat die Preisentwicklung bei den fossilen Energien. Steigende Preise für Öl, Kohle und Gas verbesserten auch in 2006 wieder die Wettbewerbsposition der regenerativen Energietechnologien. Darüber hinaus sind kurz- bis mittelfristig öffentliche Fördermaßnahmen ein entscheidendes Kriterium für die Wettbewerbsfähigkeit und Marktdurchdringung der Solarenergie. Diese flankieren die Entwicklung unseres Geschäftes in den einzelnen Märkten.

Land	Öffentliche Fördermaßnahmen als Einflussfaktoren	Stand 2006	Ziele im Markt
Deutschland	„Erneuerbare-Energien-Gesetz". In Kraft seit 2000, Novellierung in 2004.	> feste Einspeisevergütung mit 20 Jahren Garantie > 5 Prozent bzw. 6,5 Prozent Degression der Vergütung p.a. je nach Anlagetyp	25 Prozent des Strombedarfs soll bis 2020 mit erneuerbaren Energien gedeckt werden
Spanien	„Real Decreto 436/2004". In Kraft seit 2004, Änderung im Juli 2006 Novellierung in 2007	> feste Einspeisevergütung mit 25 Jahren Garantie > Anpassung an Inflationsquote > Gesetz befindet sich in einer Übergangsphase aber die Regierung hat signalisiert, dass es eine verbesserte Förderung geben wird	400 MW installierte Solarstromleistung bis 2010/400 MW-Deckel jedoch noch in Diskussion
USA	Landesweit: „Federal Energy Policy Act". In Kraft seit 2005 Kalifornien: „California Solar Initiative" und „Solar Bill 1". In Kraft seit 2007; 2006 galt als Übergangsphase Weitere Staaten haben neue Gesetze auch in 2006 erlassen: New Jersey, Arizona, Pennsylvania, Nevada, u.a.	> 30 Prozent Steuervergünstigung für die Installation von Solaranlagen bis Ende 2007 > feste Einspeisevergütung für Systeme größer als 100 kW > Investitionskostenzuschüsse für kleinere Systeme > die Programme variieren je nach Staat > Investitionskostenzuschüsse > Quotensystem	3 GW an Solarstrom bis 2017 zusammen rund 4 GW installierte Solarstromleistung bis 2021
Italien	„Conto Energia". In Kraft seit 2005	> feste Einspeisevergütung mit 20 Jahren Garantie > 5 Prozent Degression p.a. > Anpassung an Inflationsrate > Maximum: 80 MW p.a.	1.000 MW installierte Solarstromleistung bis 2015
Frankreich	„Décret n° 2000-1196". In Kraft seit 2000, Novellierung im Juli 2006 Zusätzliche regionale Subventionsprogramme Steuervergünstigungen	> feste Einspeisevergütung mit 20 Jahren Garantie > Grenze von 1.500 Volllaststunden pro kW	21 Prozent des Strombedarfs soll bis 2010 mit erneuerbaren Energien gedeckt werden
Griechenland	Gesetz „3468" für Erneuerbare Energien. In Kraft seit 2006	> feste Einspeisevergütung mit 10 Jahren Garantie > Garantie ist für weitere 10 Jahre verlängerbar > Anpassung an Inflationsrate	700 MW an installierter Solarstromleistung bis 2020 als Mindestziel
Südkorea	Einspeisevergütungsgesetz. In Kraft seit 2002 100.000-Dächerprogramm. In Kraft seit 2004	> feste Einspeisevergütung mit 15 Jahren Garantie > Investitionskostenzuschüsse bis 70 Prozent; alternativ Subvention in Höhe von 10.000 bis 15.000 USD	1,3 GW an Solarstrom bis 2012

1.6 Wichtige Produkte, Dienstleistungen und Geschäftsprozesse

Kristalline Solarprodukte. Als reiner Solarkonzern bieten wir ausschließlich Produkte für die solare Stromerzeugung (Photovoltaik) an. Unsere mono- und multikristallinen Solarwafer der Marke Solsix multi® und Solsix mono® werden in allen am Markt gängigen Formaten hergestellt. Im Bereich SolarMaterial bieten wir das Recycling gebrauchter Solarmodule (auch für Fremdprodukte) sowie die Aufarbeitung von Silizium-Material aus dem Halbleiterbereich externen Kunden an.

Im Geschäftsjahr 2006 haben wir unsere multikristallinen Module durch den Einsatz von Solarzellen der Deutsche Cell GmbH mit einer neu eingeführten Oberflächenbehandlung (Texturierung) weiter verbessert. Durch die gesteigerten Wirkungsgrade dieser texturierten Zellen aus konzerninterner Fertigung konnten wir auch höhere Leistungen der Module realisieren.

Im Handelsgeschäft bieten wir Module für die netzgekoppelte und netzferne Solarstromerzeugung sowie komplette Solarstromsysteme für die dezentrale und zentrale Stromproduktion an. Als netzgekoppelte Solarstromprodukte führen wir solare Qualitätsmodule der Marke Sunmodules® bis zu einer Leistungsklasse von 230 Watt sowie kundenspezifische Bausätze der Marke Sunkits® im Portfolio. Dabei haben wir frühzeitig auf normative Änderungen reagiert und neue DC-Trennschalter sowie Gestell- und Montagesysteme der Marke Sunfix® in die Systeme integriert. Für die hinsichtlich Langlebigkeit und Temperaturresistenz verbesserten Gleichstromkabel steht unsere Marke Suncable®.

2006 haben wir die Vorbereitungen für unser „Globalmodul“ geschaffen und die entsprechenden Zertifizierungen erhalten. Mit der im neuen Geschäftsjahr 2007 geplanten Umstellung werden an allen Produktionsstandorten Module für Leistungsanwendungen hergestellt, die den drei zentralen und weltweit geltenden Normen IEC 61215, UL 1703 und der Safty Class II für netzgekoppelte Solarstrommodule entsprechen. Für ländliche netzferne Anwendungen haben wir Module zu 25, 40, 50 und 80 Watt neu in unser Angebotsportfolio aufgenommen, die wir extern fertigen lassen.

Zu unseren Produkten und Dienstleistungen zählt weiterhin die schlüsselfertige Errichtung von solaren Großanlagen. Hier setzten wir 2006 die der Sonne nachgeführten Solarsysteme Suntrac® ein, die Ertragszuwächse von bis zu 45 Prozent erzielen.

Unter der Marke Energiedach® bieten wir eine Dachintegrationslösung an, bei der ungerahmte Solar-Laminate in das Dach installiert werden und damit unmittelbar die Dachhaut darstellen.

I. 2. Corporate-Governance-Bericht

Uneingeschränkte Entsprechenserklärung von Vorstand und Aufsichtsrat. Corporate Governance hat in unserem Unternehmen seit Beginn einen hohen Stellenwert. Eine verantwortungsvolle Unternehmensführung, die den Wert unseres Unternehmens nachhaltig steigert, bildet die Basis unserer Unternehmensstrategie. Vorstand und Aufsichtsrat arbeiten in unserem Unternehmen traditionell eng und vertrauensvoll zusammen. Mit unseren Aktionären pflegen wir eine offene und transparente Kommunikation.

Im Berichtsjahr haben der Vorstand am 26. Mai und der Aufsichtsrat am 04. Juni 2006 ihre jeweilige Entsprechenserklärung abgegeben, mit der den Empfehlungen des Deutschen Corporate-Governance-Kodex in seiner Fassung vom 12. Juni 2006 uneingeschränkt gefolgt wird. Seit Bestehen des Kodex im Februar 2002 veröffentlichen wir jährlich unsere Entsprechenserklärung im Konzernbericht sowie auf unserer Internetseite. Hier sind auch die Entsprechenserklärungen der vergangenen Jahre elektronisch abrufbar. Mit Abschluss des Geschäftsjahres 2006 werden wir gemäß Ziffer 4.2.5. des Kodex in diesem Kapitel des Konzernlageberichtes über unser Vergütungssystem berichten.

www.solarworld.de/investorrelations/Entsprechenserklärung

In seiner Bilanzsitzung vom 15. März 2007 hat der Aufsichtsrat und ebenfalls am 15. März 2007 hat der Vorstand der SolarWorld AG für das abgelaufene Geschäftsjahr 2006 und nun auch für das neue Geschäftsjahr 2007 wiederum die Entsprechenserklärung• gem. § 161 AktG beschlossen und abgegeben.

Leitung und Kontrolle. Als deutsche Aktiengesellschaft hat die SolarWorld AG eine duale Führungs- und Kontrollstruktur.

Anhang/Vorstände und Aufsichtsrat 118

Die Mitglieder des Vorstandes der SolarWorld AG, die vom Aufsichtsrat bestellt werden, leiten das Unternehmen gemäß Gesetz (§ 77 AktG, § 78 AktG), Satzung (§§ 5,6) und Geschäftsordnung in eigener Verantwortung. Dem Vorstand obliegt die Vertretung der Gesellschaft. Der Vorstand• der SolarWorld AG besteht auch zum Ende des Geschäftsjahres 2006 aus vier Mitgliedern. Die Geschäftsverteilung blieb nach der Akquisition der siliziumbasierten Solaraktivitäten von Shell unverändert. In den operativen Geschäftseinheiten unseres Konzerns zeichnen sich die Vorstände und Geschäftsführer der einzelnen Tochtergesellschaften für die operative Umsetzung der vom SolarWorld-Vorstand entwickelten und mit dem Aufsichtsrat abgestimmten strategischen Ausrichtung verantwortlich.

Der Aufsichtsrat berät und überwacht den SolarWorld-Vorstand. Er bestellt die Vorstandsmitglieder. Rechtsgrundlage der Arbeit des Aufsichtsrates der SolarWorld AG bilden das Aktiengesetz sowie die Satzung und Geschäftsordnung. Die Mitglieder des Aufsichtsrates der SolarWorld AG sind in der Hauptversammlung am 27. Mai 2003 bis zu derjenigen Hauptversammlung wieder gewählt worden, die über die Entlastung des Aufsichtsrates für das Geschäftsjahr 2007 beschließt. Über seine Tätigkeit im abgeschlossenen Geschäftsjahr berichtet der Aufsichtsrat im „Bericht des Aufsichtsrates“.

www.solarworld.de/HV2007

Im Rahmen der am Donnerstag, den 24. Mai 2007 stattfindenden Hauptversammlung können unsere Aktionäre ihre Rechte wahrnehmen und ihr Stimmrecht ausüben. Dies kann auch durch einen persönlich ausgewählten Bevollmächtigten oder durch einen weisungsgebundenen Stimmrechtsvertreter unserer Gesellschaft ausgeübt werden. Wie im neuen Gesetz zur Unternehmensintegrität und Modernisierung des Anfechtungsrechts (UMAG) gefordert, haben wir das Anmelde- und Legitimationsverfahren für die Hauptversammlung• in der vergangenen Hauptversammlung per Satzungsänderung angepasst.

Höchste Transparenz. Wir folgen bei der Bereitstellung von Informationen dem Gleichbehandlungsprinzip aller Aktionäre (Fair disclosure). In Quartalsberichten berichten wir regelmäßig in deutscher und englischer Sprache über den Geschäftsverlauf und den Markt. Für eine reibungslose Umsetzung und Beachtung der kapitalmarktrechtlichen Gesetze und Mitteilungspflichten zur Stärkung des Anlegerschutzes schafft der Vorstand umgehend entsprechende unternehmensinterne

Strukturen. Über unsere Homepage können sich Aktionäre und die interessierte Öffentlichkeit tagesaktuell über Berichte, Finanztermine, gesetzliche Mitteilungspflichten und sonstige Veröffentlichungen informieren.

Aktienkäufe und -verkäufe von Führungspersonen der SolarWorld AG wurden gemäß § 15a WpHG im Geschäftsjahr 2006 mitgeteilt. Da Frank H. Asbeck sowohl in der Solar Holding GmbH als auch in der Eifelstrom GmbH als Geschäftsführer Leitungsaufgaben wahrnimmt, wird über Geschäfte mit diesen Firmen berichtet. Am 07. Februar 2006 teilte die Eifelstrom GmbH als mitteilende juristische Person nach Abs. 4 einen außerbörslichen Kauf von 125.000 SolarWorld-Stückaktien zum Kurs von 205 € mit. Am 14. Dezember 2006 teilte die Eifelstrom GmbH als mitteilende juristische Person nach Abs. 4 einen außerbörslichen Verkauf von 317.049 SolarWorld-Stückaktien zum Kurs von 45 € mit. Am 14. Dezember 2006 teilte Frank H. Asbeck als mitteilende Person einen außerbörslichen Kauf von 317.049 SolarWorld-Stückaktien zum Kurs von 45 € mit.

Der Aktienbesitz der Vorstandsmitglieder der SolarWorld AG lag zum 31. Dezember 2006 in der Summe bei 25,96 Prozent der ausgegebenen Aktien: Davon entfielen auf den Vorstandsvorsitzenden 14,5 Mio. Aktien, den Finanzvorstand 910 Aktien und den Vorstand Vertrieb 2.000 Aktien. Der Vorstand Operatives Geschäft und die Mitglieder des Aufsichtsrates hielten keine Aktien der SolarWorld AG.

Vergütung des Konzernvorstands. Die jährliche, in seiner Struktur vom Aufsichtsrat der SolarWorld AG festgelegte und mit allen Vorständen entsprechend vereinbarte Vorstandsvergütung setzt sich zusammen aus fixen und variablen Vergütungsbestandteilen. Sie orientiert sich an 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. Zugleich werden projektbezogene Erfolge durch Sonderleistungen im Einzelfall mit zusätzlicher Anreizwirkung belohnt. Dies war im Jahre 2006 im Zusammenhang mit der Übernahme und dem Ausbau der siliziumbasierten Solaraktivitäten der Shell-Gruppe der Fall und fand bei allen Vorständen mit einer Zusatzzahlung von jeweils 25.000,00 €, im Falle des Vorstands Operatives Geschäft mit weiteren 25.000,00 € wegen zusätzlicher Einbindung in das Auslandsgeschäft Niederschlag. Darüber hinaus erhalten die Vorstandsmitglieder die üblichen Nebenleistungen wie Dienstwagen der gehobenen Mittelklasse, Übernahme der Unfall- und D&O-Versicherungskosten. Ferner wird eine Aufwandserstattung entsprechend § 670 BGB geleistet.

Für den Fall der vorzeitigen Beendigung des Dienstverhältnisses enthalten die Vorstandsverträge keine Abfindungszusagen. Auch bestehen keine gesonderten Pensionsanwartschaften, ist es den Vorständen auch gestattet, Vergütungsteile in eine betriebliche Altersvorsorge umzuwandeln.

Die Jahresfestvergütung ist an die Vorstandsmitglieder zahlbar in 12 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 2006 fällig gewordene und ausgezahlte fixe Vergütung.

Die Vorjahresangaben unterbleiben hier wegen der erst zum Geschäftsjahr 2006 beschlossenen Individualisierung. Andererseits wird auch schon die auf das Geschäftsjahr 2006 bezogene variable Vergütung erfasst, auch wenn diese erst nach der kommenden Hauptversammlung fällig wird und davon abhängt, dass der Gewinnverwendungsvorschlag der Verwaltung angenommen wird, der die Ausschüttung von 20 Cent pro Aktie vorsieht.

Die variable Vergütung ist so gedeckelt, dass ein Vorstandsmitglied pro Geschäftsjahr insgesamt nicht mehr als das Dreifache seiner Festvergütung erhalten darf. Im Einzelfall wird hier die Festvergütung aus weiterer Vorstandstätigkeit bei einer Konzerntochter mit einbezogen.

Vergütungshöhe und Vergütungsstruktur werden vom Aufsichtsrat kontinuierlich überprüft, im Übrigen einer Jahressitzung Vorstandspersonalien zugeführt und jeweils einvernehmlich mit jedem Vorstandsmitglied vereinbart und fortgeschrieben.

Anhang/Vorstände und Aufsichtsrat 118

Vorstandsvergütung für das Geschäftsjahr 2006*

in €

	Erfolgsunabhängig		Erfolgsbezogen		Gesamt
	Fixum	Sonst. Vergütung		Projektbezogene Sonderleistung	
Frank H. Asbeck Vorsitzender/CEO	280.843,32	15.000,00 (Aufsichtsratsvergütung Deutsche Solar AG inkl. Sitzungsgelder von 2.500 €)	540.000,00*	25.000,00	**860.843,32**
Philipp Koecke Vorstand Finanzen/CFO	129.802,72	2.218,08 (Zuschüsse zur Krankenversicherung)	160.000,00*	25.000,00	**317.020,80**
Boris Klebensberger Vorstand Operatives Geschäft/COO	131.090,00	47.818,00 (Vorstandstätigkeit Deutsche Solar AG) 2.233,68 (Zuschüsse zur Krankenversicherung)	309.600,00*	50.000,00	**540.741,68**
Frank Henn Vorstand Vertrieb/CSO	141.761,87	3.026,37 (Zuschüsse zur Krankenversicherung)	160.000,00*	25.000,00	**329.788,24**
Gesamt	**683.497,91**	**70.296,13**	**1.169.600,00***	**125.000,00**	**2.048.394,04**

* Beschlussfassung Gewinnverwendungsvorschlag Hauptversammlung 2007

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. Die Vergütungsregelungen wurden mit Wirkung zum 01. Januar 2005 und auch für die Folgejahre beschlossen, soweit in neuer Hauptversammlung keine abweichende Beschlussfassung für die Zukunft erfolgt. Diese Vergütung bemisst sich sowohl an der Verantwortung und dem Umfang der Tätigkeit als auch an der wirtschaftlichen Lage und dem Erfolg des Unternehmens. Des Weiteren übernimmt die Gesellschaft die Prämien für angemessenen Versicherungsschutz zur gesetzlichen Haftpflicht aus der Aufsichtsratstätigkeit (D&O-Versicherung).

Danach erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrates eine jeweilige Jahresvergütung von 17.500,00 €, der stellvertretende Vorsitzende des Aufsichtsrates hiervon das 1,5fache, also 26.250,00 €, der Vorsitzende des Aufsichtsrates das 2fache, also 35.000,00 €, jeweils zuzüglich Umsatzsteuer, soweit solche anfällt. Diese Vergütung wird für das Geschäftsjahr 2006 rückwirkend im Jahre 2007 gezahlt. Zusätzlich erhielt jedes Aufsichtsratsmitglied pro Sitzung und Hauptversammlungsteilnahme 250,00 €, mithin weitere 2.250 €, zuzüglich Umsatzsteuer, soweit berechnet, die von der Gesellschaft jedoch als Vorsteuer geltend gemacht werden konnte. Darüber hinaus 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. In Folge der seither entstandenen Kapitalverachtfachung hat sich der Basisbetrag mithin von 150,00 € auf 1.200,00 € erhöht. Bei einer in der kommenden Hauptversammlung beschlossenen Dividende von 20 Cent pro Aktie macht dies pro Aufsichtsratsmitglied eine variable Sondervergütung von 24.000,00 €. Die erfolgsabhängige Sondervergütung wird ebenfalls zuzüglich Umsatzsteuer, soweit solche anfällt, ausgezahlt. Ihre Fälligkeit tritt mit Beendigung derjenigen Hauptversammlung ein, in der die zugrunde zu legende Dividendenausschüttung beschlossen worden ist.

Die im Geschäftsjahr 2006 ausgezahlte Aufsichtsratsvergütung belief sich einschließlich Sitzungsgelder auf einen Gesamtbetrag von 132.732,00 € zuzüglich der Vergütung seitens der Deutschen Solar AG in Höhe von insgesamt 30.000,00 € für die dort zusätzlich tätigen Herren Dr. Claus Recktenwald und Dr. Georg Gansen. Die nachfolgende Übersicht nennt nicht die im jeweiligen Jahr ausgezahlten, sondern die auf das jeweilige Jahr entfallenden Beträge, deren Fälligkeit nach deutschem Aktienrecht erst nach Ablauf des Geschäftsjahrs für den zurückliegenden Zeitraum eingetreten ist. Auch bei der SolarWorld AG wurde der Aufsichtsrat deshalb nachschüssig vergütet. Hinsichtlich der auf das Geschäftsjahr 2006 entfallenden variablen Sondervergütung ist dabei zusätzlich darauf hinzuweisen, dass diese davon abhängt, dass in der kommenden Hauptversammlung dem Gewinnverwendungsvorschlag durch Beschlussfassung über eine Dividende von 20 Cent pro Aktie entsprochen wird.

Anhang/Vorstände und Aufsichtsrat
118

Aufsichtsratsvergütung*

in €

		Erfolgsunabhängig			Erfolgsbezogen	Gesamt
		Jahresfest-vergütung	Sitzungs-geld	Sonstige Vergütung	variable Sondervergütung	
Dr. Claus Recktenwald Vorsitzender	für 2006 in 2007 gezahlt	35.000,00	2.250,00	15.000,00 (Aufsichtsrats-vergütung Deutsche Solar AG inkl. Sitzungsgelder von 2.500,00 €)	24.000,00 (zu zahlende)	76.250,00
	für 2005 in 2006 gezahlt	35.000,00	1.500,00	15.000,00 (Aufsichtsrats-vergütung Deutsche Solar AG inkl. Sitzungsgelder von 2.500,00 €)	16.494,00	67.994,00
Dr. Georg Gansen Stellvertretender Vorsitzender	für 2006 in 2007 gezahlt	26.250,00	2.250,00	15.000,00 (Aufsichtsrats-vergütung Deutsche Solar AG inkl. Sitzungsgelder von 2.500,00 €)	24.000,00 (zu zahlende)	67.500,00
	für 2005 in 2006 gezahlt	26.250,00	1.500,00	15.000,00 (Aufsichtsrats-vergütung Deutsche Solar AG inkl. Sitzungsgelder von 2.500,00 €)	16.494,00	59.244,00
Dr. Alexander von Bossel Mitglied	für 2006 in 2007 gezahlt	17.500,00	2.250,00		24.000,00 (zu zahlende)	43.750,00
	für 2005 in 2006 gezahlt	17.500,00	1.500,00		16.494,00	35.494,00
Gesamt	für 2006 in 2007 gezahlt	78.750,00	6.750,00	30.000,00	72.000,00	187.500,00
	für 2005 in 2006 gezahlt	78.750,00	4.500,00	30.000,00	49.482,00	162.732,00

I.3. Unternehmenssteuerung, Ziele und Strategie

3.1 Unternehmenssteuerung

Unternehmensinternes Steuerungssystem. Der Umsatz sowie das operative Ergebnis (EBIT) der einzelnen Gesellschaften sind wesentliche Steuerungsgrößen im Konzern. Zudem wird das Ergebnis vor Ertragssteuern (EBT) als weitere Steuerungsgröße zur Berücksichtigung des Finanzergebnisses einbezogen. Um Fehlentwicklungen frühzeitig zu erkennen und zeitnah reagieren zu können, werden diese Steuerungskennzahlen monatlich für jede Gesellschaft ermittelt. Über ein konzernweites integriertes Controlling werden die Kennzahlen und Zielgrößen mit einer Soll/Ist-Abweichung geprüft, bewertet und an den Vorstand berichtet. Wenn erforderlich werden die Ziele an die sich ändernden Markt- und Unternehmensentwicklungen angepasst.

Die Steuerungsgrößen sind mit der erfolgsabhängigen Vergütung der Mitarbeiter* direkt verknüpft. Diese variable Vergütung setzt sich je zu 50 Prozent aus den Kennzahlen der Einzelgesellschaft und zu 50 Prozent aus den Kennzahlen des Konzerns zusammen.

Mitarbeiterbeteiligung
54

In unserem Konzern werden alle Geschäftseinheiten als Profitcenter geführt. Der Profitcenter-Ansatz gewährleistet eine hohe Transparenz auf jeder Wertschöpfungsstufe und ermöglicht die Führung eines internen Benchmarkings zwischen den einzelnen Gesellschaften.

Die Konzernstrategie sowie die daraus resultierenden Konzernziele werden vom Vorstand festgelegt. Aus diesen Konzernzielen werden die Ziele der einzelnen Geschäftsbereiche abgeleitet. Die Zielerreichung obliegt der Verantwortung der jeweiligen Gesellschaften.

3.2 Ziele

Nichtfinanzielle Ziele. Im Rahmen unseres Qualitätsmanagements werden jährlich für die einzelnen Konzernbereiche Ziele festgelegt, die zur Wertsteigerung unserer Dienstleistungs- und Produktqualität beitragen. Darüber generieren wir eine stärkere Kundenbindung und gewinnen Marktanteile. Zur Ermittlung etwaiger Wertsteigerungspotentiale führen wir jährlich eine Kundenbefragung* durch. Anhand dieser Ergebnisse werden neue Produktions-, Forschungs- und Vertriebsziele festgelegt, die die Kosten und Effizienz interner Prozesse und Arbeitsabläufe optimieren und den wirtschaftlichen Erfolg unseres Konzerns verbessern.

Kundenbeziehungen 2006
37

Ein weiteres Ziel für unseren Konzern ist der Ausbau unserer Mitarbeiterqualifikation. Gerade für die know-how-intensive Solarstromtechnologie ist es wichtig, die Fachexpertise unserer Mitarbeiter gezielt zu verbessern. Deshalb werden jährlich innerhalb der einzelnen Gesellschaften berufliche Weiterbildungsmaßnahmen angeleitet, die den internen Wert der Mitarbeiter steigern sollen, und gleichzeitig die Motivation und Mitarbeiterbindung stärken.

Hinsichtlich der finanziellen Ziele verweisen wir auf den Prognosebericht.

3.3 Strategie

Vision. Unsere Vision, an der sich unsere Strategie und unser Handeln ausrichtet, lautet:

> Durch den zunehmenden Einsatz von Solarstrom soll ein nachhaltiger Beitrag für den Erhalt der Schöpfung auf unserer Erde geschaffen werden. Dazu muss Solarstrom schnellstens wettbewerbsfähig zum Verbraucherstrompreis werden.
> Solarstrom wird zudem unserer Verantwortung gerecht, weltweit den Menschen Stromversorgung für eine faire Entwicklung bereit zu stellen. Denn: Heute leben noch rund 1,5 Milliarden Menschen auf unserer Welt ohne Strom, Licht und Kommunikation. Hier setzt unsere Verantwortung an.

Solare Vollintegration. Unsere Strategie ist, alle solaren Wertschöpfungsstufen – vom Rohstoff über den Wafer, die Zelle, das Modul bis zur fertigen Solaranlage – vertikal im Konzern abzubilden. Diese rein auf Solarenergie ausgerichtete Strategie setzen wir seit 1999 konsequent um. Über drei Akquisitionen und beständiges organisches Wachstum haben wir unser Geschäft der Solarstromtechnologie auf einem hohen Qualitätsniveau in jedem Wertschöpfungsbereich aufgebaut. Durch eine vorausschauend eingeleitete Wachstumsstrategie konnten wir im technologie- und kapitalintensiven Wertschöpfungsschritt „Wafer und Rohstoffe“ in einem von Rohstoffknappheit gekennzeichneten Markt einen klaren Wettbewerbsvorteil erzielen. Diese Wertschaffung ist die Basis für nachhaltiges Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit in einem dynamisch wachsenden, globalen Markt.

Wettbewerbsvorteil der Vollintegration.
Qualitätsoptimum. Über unsere integrierte Qualitätskontrolle und Chargenverfolgung können wir Prozesse und Produkte in jedem Wertschöpfungsschritt kontrollieren, nachvollziehen und in der Folge optimieren. Darüber hinaus fließen unsere Forschungs- und Entwicklungsergebnisse in die entsprechenden Prozesse ein und steigern die Leistungsfähigkeit unserer Produkte. Das bildet die Basis für eine hohe Kundenzufriedenheit und stärkt die Werthaltigkeit unserer Kundenbeziehungen. Als weiteren Wettbewerbsvorteil können wir Kundenbedürfnisse im Rahmen der integrierten Produktpolitik berücksichtigen.

Profitabilität. Auf allen Wertschöpfungsstufen arbeiten wir an einer kontinuierlichen Reduzierung unserer Produktionskosten. Durch Materialeinsatz- und Prozessoptimierungen sowie Skaleneffekte konnten wir eine Senkung der Herstellkosten generieren. Das stärkt unsere Ertragskraft, schafft die Basis für weitere Investitionen und macht Solarstrom mittelfristig wettbewerbsfähig.

Versorgungssicherheit. Der Zugriff auf know-how-intensive Technologien – wie etwa die Waferfertigung – stärkt unsere Wettbewerbsfähigkeit und macht uns unabhängiger von Beschaffungsengpässen, volatilen Preisen und Qualitätsschwankungen am Markt. Durch rechtzeitig eingeleitete Kapazitätserweiterungen stellt unsere interne Beschaffung einen strategischen Marktvorteil dar. Darüber hinaus ermöglicht uns unsere vorgelagerte Produktion den Abschluss langfristiger Kontrakte mit Lieferanten.

Strategieumsetzung im Konzern

Akquisition

Organisches Wachstum

1998
1999

Gründung
Börsengang

Erwerb Gällivare PhotoVoltaic AB (GPV)/Schweden

2000

Erwerb Deutsche Solar AG (früher: Bayer Solar GmbH)
> Patenterwerb
> Grundstein für den integrierten Produktionsstandort

SolarMaterial (Deutsche Solar AG)
> Aufbau Recycling zur Rohstoffgewinnung

2001

Solar Factory GmbH
> Aufbau Modulproduktion am integrierten Produktionsstandort Freiberg

2002

Deutsche Cell GmbH
> Aufbau Zellproduktion

Joint Solar Silicon GmbH & Co. KG (Joint Venture mit der Degussa AG)
> Pilotphase zur industriellen Siliziumproduktion
> Industrielle Produktion ab 2007/ 2008

2004

SolarLog
> Aufbau Logistik am integrierten Produktionsstandort Freiberg

2005

SolarWorld California Inc.
SolarWorld Ibérica S.L.
> Aufbau des internationalen Handelsgeschäfts

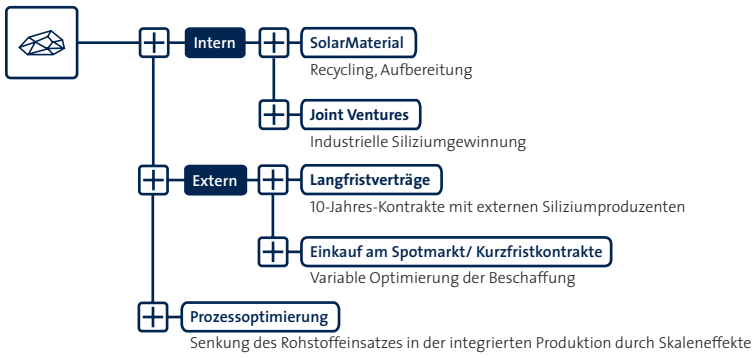
RGS Development BV (Joint Venture mit dem Energy Research Center of the Netherlands und der Sunergy Investco)
> Rohstoffsparende Wafertechnologie

2006

Erwerb der Solaraktivitäten der Shell-Gruppe
> 2. integrierte Produktion in den USA
> Internationaler Vertrieb (USA, Asien, Südafrika)

Scheuten SolarWorld Solicium GmbH
(Joint Venture mit der Scheuten Solarholding B.V.)
> Entwicklung einer Produktionsanlage zur Siliziumproduktion

4-Säulen-Rohstoffstrategie. Von strategischer Relevanz in unserem Geschäft ist, dass wir am Engpassfaktor Rohstoff frühzeitig auf verschiedene Beschaffungsoptionen gesetzt haben. Dadurch sichern wir nachhaltig unser weiteres Wachstum.



Erreichte Ziele 2006. Den strategisch wichtigsten Schritt im Geschäftsjahr 2006 stellt der Erwerb der solaren kristallinen Shell-Aktivitäten zum 01. Juli dar. Folgende Wachstums- und Wertsteigerungspotentiale im Rahmen unserer Gesamtstrategie generieren wir aus der Akquisition:

> Ausbau aller Wertschöpfungsbereiche
> Ausbau der internationalen Vertriebspräsenz
> Ausbau internationaler Kundenstrukturen
> Ausbau der weltweiten Marktposition
> Erschließung neuer Geschäftsfelder (ländliche Elektrifizierung)
> Hinzugewinnen von FuE-Know-how

Strategische Allianzen 2006. Zur Schaffung neuer Synergien haben wir weitere Partner in unsere Wertschöpfung eingebunden:

> Solarparc-Beteiligung zur Erschließung neuer Vertriebskanäle im solaren Großanlagenbau und zur Stromerzeugung
> Joint Venture mit Scheuten zur Vertiefung der Rohstoffbasis

Ziele 2007/2008. Mit Blick in die Zukunft wollen wir weltweit weiter wachsen. Dabei folgen wir stets unserer Vision, Solarstrom wettbewerbsfähig zu machen. Um dies zu erreichen, sind unsere kurz- und mittelfristigen Ziele:

> Ausbau der Kapazitäten aller Wertschöpfungsbereiche
> Erschließung neuer und Ausbau bestehender Märkte
> Fokussierung auf eine internationale Produktpolitik
> Steigerung der Effizienz aller Unternehmensbereiche
> Strategischer Ausbau neuer Geschäftsfelder

Unternehmensphilosophie. Unsere gesamten Aktivitäten basieren auf dem Anspruch, in Verantwortung mit Menschen, Ressourcen und unserer Umwelt umzugehen. Unser unternehmerisches Verständnis von nachhaltigem Handeln heißt, über unser 100 Prozent solares Geschäftsmodell hinaus, verantwortungsvoll Projekte für einen gesellschaftlichen Wandlungsprozess aktiv in die Hand zu nehmen. Das bindet zwar Ressourcen im Rahmen der entsprechenden Projektarbeit, jedoch ist dies unser freiwilliger Beitrag gegen den Klimawandel, für mehr Beschäftigung und für mehr soziale Gerechtigkeit.* Nicht zu unterschätzen ist in diesem Zusammenhang die darüber gewonnene hohe Identifikation unserer Mitarbeiter mit unseren Werten und Zielen, die unsere Leistungsfähigkeit steigert. Unsere Kunden und Investoren wertschätzen unsere nachhaltige Unternehmenspolitik, die nicht die quartalsgetriebene Gewinnmaximierung im Auge hat, sondern stets die langfristige Verträglichkeit abwägt.

Nachhaltigkeit 42

I. 4. Überblick über den Geschäftsverlauf

4.1 Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Weltweite Konjunktur belebt. In Deutschland war die Stimmung bei Unternehmen und Verbrauchern in 2006 deutlich besser als in den Jahren zuvor. Der Aufschwung äußerte sich in einer deutlichen Zunahme des Bruttoinlandsproduktes (BIP), das nach Auskunft des Instituts für Welt-

wirtschaft (IfW) an der Universität Kiel um 2,6 Prozent über dem des Vorjahres lag. Hintergrund waren die nach wie vor guten weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Deutschland profitierte von seinem starken Exportgeschäft. Auch die Binnennachfrage zog deutlich an. Die Arbeitslosenzahlen gingen zurück. Europa verzeichnete ein ähnliches BIP-Wachstum von 2,7 Prozent.

In den USA zog sich das kräftige Wirtschaftswachstum der Vorjahre insgesamt gesehen auch durch das Jahr 2006 hindurch. Nachdem in der ersten Jahreshälfte die Notenbank zunächst weitere Zinserhöhungen beschlossen hatte, hat sie diesen Prozess der schrittweisen Zinsanhebungen zum Jahresende aber ausgesetzt. Hintergrund war eine konjunkturelle Abkühlung in der 2. Jahreshälfte aufgrund eines Einbruchs am US-amerikanischen Immobilienmarkt.

Auch weltweit hat sich der Aufschwung 2006 weiter fortgesetzt, wenngleich er in den Industrieländern im Jahresverlauf etwas an Schwung verlor. Das BIP legte in den G7-Ländern um 2,9 Prozent zu.

Hohe Energiepreise. Die Ölpreise erreichten im Sommer 2006 mit über 70 Dollar je Fass einen historischen Höchststand. Ein Fass der Nordseesorte Brent kostete nach Berechnung des Mineralölwirtschaftsverbandes im Jahresdurchschnitt 65,27 (Vorjahr: 54,53) Dollar. Das entsprach einem Anstieg von 20 Prozent und machte Öl so teuer wie nie zuvor.

An der Strombörse EEX verteuerte sich die elektrische Energie für die Lieferung im Jahr 2007 innerhalb von 12 Monaten um mehr als 20 Prozent auf rund 56 € je Megawattstunde. Obwohl die Stromversorger auf Intervention der Bundesnetzagentur hin ihre Netztarife senken mussten, haben viele die Endkundenpreise mit Verweis auf die gestiegenen Beschaffungspreise ab Januar 2007 erneut erhöht.

Strompreisentwicklung

2003 bis 2006

Quelle: EEX

Ökonomische Folgen des Klimawandels. Die Erkenntnis, dass der Ausstoß von Treibhausgasen nicht nur massiv in das globale ökologische Gleichgewicht eingreift, sondern darüber hinaus einen erheblichen wirtschaftlichen Schaden für die Weltgemeinschaft bedeutet, wurde in 2006 eindrucksvoll bewiesen. So stellte der ehemalige Chefvolkswirt der Weltbank, Sir Nicholas Stern, am 30. Oktober 2006 seinen fundierten wissenschaftlichen Bericht (Stern Review on the Economics of Climate Change) vor, in dem er den Schaden für die Menschheit durch den weiteren Ausstoß von Treibhausgasen auf 5,5 Billionen € bezifferte. Mit seinen Erkenntnissen erreichte er im Bewusstsein der Weltöffentlichkeit eine Sensibilisierung. Werde dieser Prozess nicht gestoppt, so Stern, dann drohe der Welt infolge der damit verbundenen Umweltkatastrophen eine massive wirtschaftliche Rezession, die die Lebensgrundlagen eines großen Teils der Menschheit zerstören könne. Seinen Berechnungen zufolge würden die Kosten des Klimawandels auf 5 bis zu 20 Prozent des globalen Bruttoinlandsprodukts ansteigen. Dagegen lägen die Kosten zur Stabilisierung der Treibhausgaskonzentration schätzungsweise bei etwa 1 Prozent des globalen Bruttoinlandsprodukts, wenn sofort begonnen würde, entschieden zu handeln.

Die Studie macht deutlich, dass die Bekämpfung des Klimawandels und die heute getätigten Klimaschutzausgaben die Wirtschaft ankurbeln, in dem sie sich positiv auf die Konjunktur für neue, emissionsarme Technologien auswirken.

Klimaschutz international. Auf der Klimakonferenz von Nairobi Ende 2006 wurde der „Nairobi-Rahmenplan“ verabschiedet. Sechs Organisationen der Vereinten Nationen haben eine Initiative ins Leben gerufen, um Entwicklungsländer, vor allem in Afrika, dabei zu unterstützen, am Clean Development Mechanismus (CDM) des Kyoto-Protokolls teilzunehmen. Der CDM

ermöglicht es Industriestaaten, in treibhausgasreduzierende Projekte in Entwicklungsländern zu investieren, und auf diesem Weg handelbare Emissionsrechte zu erwerben.

Der in vielen Staaten der Erde zunehmend spürbare Klimawandel hat vermehrt zu nationalen Klimaschutzplänen geführt. Selbst die bis 2006 in Klimaschutzfragen noch sehr reservierte Bush-Administration kündigte an, die Ausgaben für erneuerbare Energien zu erhöhen, um mittelfristig die Abhängigkeit von Ölimporten zu verringern.

Volkswirtschaftlicher Nutzen erneuerbarer Energien. Eine Studie des Hamburger Welt-Wirtschaftsarchivs (HWWA) hat 2006 den preisdämpfenden Effekt erneuerbarer Energien auf die Strompreisentwicklung aufgezeigt. Hintergrund sind die im Vergleich zu den konventionellen Kraftwerken, wie etwa Steinkohlekraft- und Gaskraftwerke, verschwindend geringen Grenzkosten der installierten erneuerbaren Kraftwerke. Da an der Strombörse die Gebote der Kraftwerksbetreiber nach Kosten sortiert werden, resultiert daraus die so genannte Einsatzreihenfolge („Merit Order“): Strom von Kraftwerken mit höheren Grenzkosten – in der Regel aus fossilen Energien – wird ersetzt durch Strom von Kraftwerken mit geringen Grenzkosten (regenerative Kraftwerke). Daraus resultiert: Je höher die installierte Leistung von regenerativen Kraftwerken ist, desto mehr erfolgt eine Substitution der unter Grenzkostenbetrachtung teureren Kraftwerke. Diesen Effekt werden sowohl private Haushalte als auch vor allem die stromintensive Industrie spüren, deren Wettbewerbsfähigkeit dadurch gesteigert wird.

Einsparungen in Milliardenhöhe durch erneuerbare Energien. Der Anteil erneuerbarer Energien am Stromverbrauch in Deutschland ist 2006 auf 11,8 (Vorjahr: 10,5) Prozent gestiegen. Die Windstromerzeugung wuchs um 10 Prozent und die Solarstromerzeugung um 60 Prozent. Dadurch konnte 2006 der Import von Öl, Gas, Kohle und Uran im Gegenwert von 4,2 (Vorjahr 3,0) Mrd. € vermieden und somit die Volkswirtschaft entlastet werden (Quelle: Bundesumweltministerium/BMU; Bundesverband Erneuerbare Energien/BEE). Dank ihres Einsatzes konnten die regenerativen Energien im Vergleich zur konventionellen Stromerzeugung der Umwelt Emissionen von rund 100 Mio. Tonnen CO2 ersparen. Die vermiedenen Umweltschäden betrugen allein in 2006 mehr als 3,2 Mrd. € (Quelle: BEE).

Darüber hinaus vermeidet der kontinuierliche Anstieg der Beschäftigtenzahlen in der erneuerbare-Energien-Branche auf rund 214.000 Arbeitsplätze (Quelle: BMU) Sozialkosten in Milliardenhöhe. Flankiert wird dieser Beschäftigungseffekt durch überdurchschnittliche Ausbildungsquoten von 5,5 Prozent in der erneuerbare-Energien-Branche (deutscher Durchschnitt: 4,8 Prozent/ Berufsbildungsbericht 2006). Somit fällt die Bilanz der erneuerbaren Energien bis zum Jahr 2020 mit geschätzten 330.000 zusätzlichen Dauerarbeitsplätzen und wichtigen Impulsen für Export und Wachstum eindeutig positiv aus.

„Energiegipfel“ für die zukünftige Energieversorgung in Deutschland. Zur Lösung der Energiefragen haben sich 2006 zweimal die Spitzen aus Politik und Energiewirtschaft im Bundeskanzleramt getroffen. Den erneuerbaren Energien wurde dabei erstmals offiziell eine bedeutende Rolle in dieser Frage zugestanden. Die Branche, die unter anderem vom SolarWorld-Vorstandsvorsitzenden Frank H. Asbeck vertreten wurde, kündigte im Zuge der Verhandlungen umfangreiche Investitionen in Höhe von 40 Mrd. € bis 2012 an, die deutlich über die Zusagen der traditionellen Energieerzeuger hinausgingen. Diese Investitionszusagen beziehen sich auf den Strombereich. Bis 2012 ist ein erklärtes Ziel der Branche, 19.000 MW Leistung neu ans Stromnetz zu nehmen. Die großen Investitionszusagen versprechen zusätzliche Arbeitsplätze.

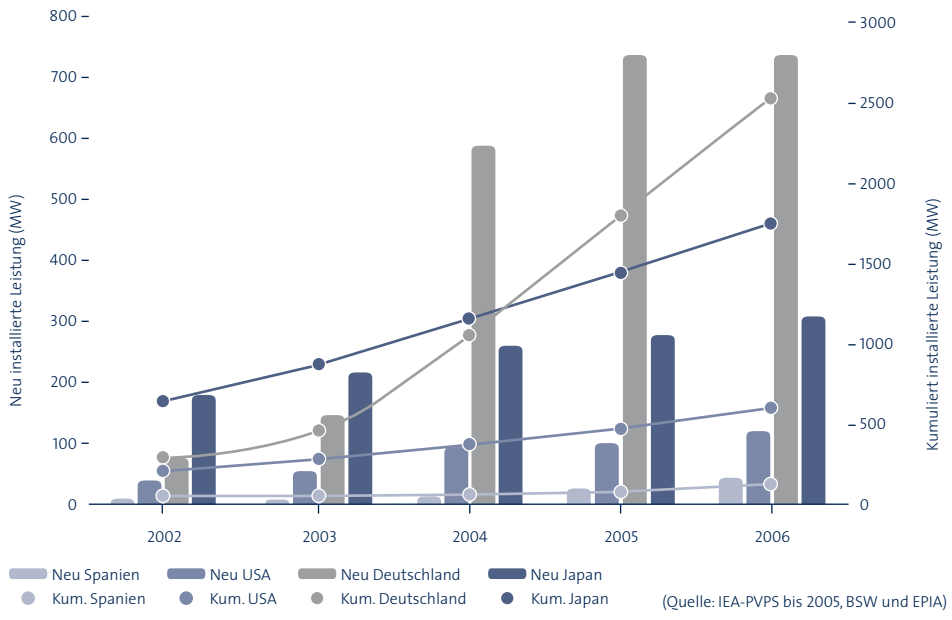
Der „Energiegipfel“ stand auch unter dem Eindruck des Lieferstopps von russischem Gas in die Ukraine Anfang 2006. Hiervon war kurzfristig auch die Versorgung in Deutschland betroffen. Die starke Abhängigkeit der deutschen Gasversorgung von Russland, die bei über 30 Prozent liegt, wurde damit bewusst gemacht.

4.2 Branchenspezifische Rahmenbedingungen

Günstige Rahmenbedingungen für weltweites Solarwachstum. Die globale Nachfrage nach Solarstromsystemen ist 2006 nach Schätzung des Europäischen Industrieverbandes EPIA um knapp 10 Prozent auf eine neu installierte Leistung von 1.350 MW weltweit gewachsen. Nach Schätzung der Schweizer Bank Sarasin & Cie AG nahm die weltweite Produktion kristalliner Solarsiliziumzellen um rund 10 Prozent auf 1.700 MW zu. Das Wachstum wurde durch tendenzielle Engpässe beim Rohstoff Silizium gebremst. Immer mehr Länder weltweit sehen in der Solarenergie eine tragende Säule zukünftiger Energieversorgung und führten 2006 Fördergesetze als Marktöffnungsinstrumente ein. Die Investitionsbedingungen auch für die deutsche Solarstromindustrie wurden dadurch im Ausland erheblich gestärkt. Die Exportquote stieg laut Aussagen des Bundesverbandes Solarwirtschaft (BSW) auf rund 35 (Vorjahr: 25) Prozent im Jahr 2006. Das bedeutet Wertschöpfung und Arbeitsplätze in der deutschen Solarbranche. Somit entwickelte sich das Exportgeschäft neben einem stabilen Heimatmarkt Deutschland zum weiteren Wachstumsmotor für deutsche Solarstromhersteller.•

Rechtliche und wirtschaftliche Einflussfaktoren
17

Entwicklung unserer solaren Kernmärkte plus Japan



(Quelle: IEA-PVPS bis 2005, BSW und EPIA)

Deutschland stärkster Solarmarkt. Die Zuwächse in der deutschen Solarindustrie wurden nach Erkenntnissen des Bundesverbandes Solarwirtschaft (BSW) zum Ausbau der Exportaktivitäten genutzt und führten zu Reinvestitionen am Standort Deutschland. Nach einer 2006 präsentierten Studie des Beratungsunternehmens Solarpraxis AG werden rund 70 Prozent der

Wertschöpfung im Solarbereich vom deutschen Fachhandwerk und der heimischen Industrie abgedeckt, während – zumindest die Marktführer – umgekehrt im Ausland überproportional stark vertreten waren. Die robuste Börsensituation wurde zum Anlass für weitere Börsengänge und Kapitalerhöhungen genommen und stattete die Branche mit neuem Wachstumskapital aus.

Die Preise im Endkundenmarkt haben in der zweiten Jahreshälfte tendenziell nachgegeben. Überzogene Preisvorstellungen mancher Anbieter konnten am Markt nicht mehr durchgesetzt werden. Nach Auskunft des BSW sind die Preise bis zum Jahreswechsel um rund 5 Prozent im Vergleich zum Preisniveau Anfang 2006 gefallen. Der Rückgang entsprach damit der turnusmäßigen Absenkung der EEG-Vergütungen zum Jahreswechsel 2006/2007.

Spanien zweitgrößter europäischer Solarstrommarkt. 2006 hat sich der Solarmarkt mit über 50 MW neu installierter Leistung mehr als verdoppelt. Modulhersteller, Modulverkäufer und Installateure haben deutliche Wachstumssignale im spanischen Solarmarkt gespürt. Trotz des gesetzlichen Deckels der Maximalvergütung bis zu einer Anlagengröße von 100 kW war der spanische Markt von megawattstarken Großanlagen geprägt. Viele Projektentwickler umgingen diese Grenze, indem sie Großanlagen in Blöcke zu je 100 kW aufteilten. Die Wirtschaftlichkeitsaussichten von Solaranlagen sind wegen der hohen Vergütung bei gleichzeitig hohen Einstrahlungsquoten sehr gut. Der spanische Solarstrommarkt war, wie auch andere Branchen Spaniens, vor allem von einheimischen Unternehmen geprägt. Dazu zählen kapitalkräftige, börsennotierte Gesellschaften, die tief in der spanischen Wirtschaft und Gesellschaft verwurzelt sind. Ausländische Solarstrom-Anbieter waren 2006 in der Minderheit.

Mitte 2006 sorgte das vom spanischen Industrieministerium verabschiedete Gesetz „Real Decreto-ley 07/2006“ im Energiesektor für Unruhe. Bis dahin durften die Strompreise nicht mehr als 2 Prozent p.a. steigen, was allein in 2005 Staatskosten von rund 3,8 Mrd. € verursacht hat. Der Staat musste den Energieversorgern den über diese 2-Prozent-Grenze hinaus gehenden Preisunterschied bezahlen. Das Gesetz sah eine marktwirtschaftlich freie Bildung der Strompreise vor. Gleichzeitig kündigte der Staat eine Neufassung des spanischen Einspeisegesetzes an, das die Einspeisevergütung, die bis dato prozentual an den Strompreis gekoppelt war, gesetzlich auf 44 Cent/kWh festlegte. Damit wollte der Staat vermeiden, dass die Vergütung über die sich am Markt frei bildenden Preise überproportional groß geworden wäre.

In einer ersten Vorlage der Regierung Ende 2006 zur Novellierung des spanischen Einspeisegesetzes war von einer weiterhin attraktiven Vergütung auf bisherigem Niveau die Rede. Das Gesetz war 2006 noch nicht verabschiedet. Eine wichtige Weichenstellung erfuhr der Markt zudem durch die Verabschiedung eines Gesetzes über technische Baustandards, das bei öffentlichen und kommerziellen Neubauten ab 2007 die Installation von photovoltaischen und solarthermischen Solaranlagen zur Pflicht macht.

Förderoffensive in den USA. Das Jahr 2006 gab dem US-amerikanischen Solarstrommarkt durch große Solaroffensiven enorme Impulse. Obwohl die USA zu den Pionieren der Solartechnologien zählen und schon in den 70er Jahren Förderprogramme initiiert hatten, lag der US-Markt zuletzt über viele Jahre brach. Landesweit sorgte US-Präsident Bush zum Jahresbeginn mit der Ankündigung des Ausbaus regenerativer Energien wie der Solartechnologie für Aufsehen.

Im August 2006 startete eine Gesetzesinitiative (Empowering America Act of 2006), die die zurzeit geltenden Steuervergünstigungen von bis zu 30 Prozent bei der Installation von Solaranla-

gen bis zum Jahr 2015 verlängern soll. Hiermit soll dem Solarmarkt über eine langfristige Planungssicherheit der Investoren die Wachstumsdynamik weiterhin gewährt bleiben. Darüber hinaus gab es erste vom US „Energy Department“ präsentierte Solarforschungsprojekte, die über die „Solar America Initiative“ finanziert werden. Das Ziel der Initiative ist es, die Wettbewerbsfähigkeit von Solarenergie in den USA zu beschleunigen.

Eine Vorreiterrolle im US-amerikanischen Solarmarkt nahm 2006 der sonnenreiche Bundesstaat Kalifornien ein. Anfang des Jahres beschloss die kalifornische Energiekommission ein umfangreiches Förderprogramm für die Realisierung einer Solarstromleistung von 3.000 MW innerhalb von zehn Jahren. Im 3. Quartal flankierten Parlament und Regierung Kaliforniens die „California Solar Initiative“ mit einer gesetzgeberischen Maßnahme: dem „One Million Solar Roofs-Gesetz“ (Solar Bill 1). In Abstimmung mit der kalifornischen Solarinitiative sieht „Solar Bill 1“ in den kommenden zehn Jahren ein Budget von 3,2 Mrd. US-Dollar vor. Das Programm soll die latente Versorgungsknappheit des energieintensiven Staates reduzieren, da sich Solarstrom vor allem für die Stromversorgung in Spitzenlastzeiten besonders gut eignet. Der Bundesstaat hat zudem ein Gesetz zur Reduktion von Treibhausgasen erlassen. Ziel ist es, die Emissionen bis 2020 um 20 Prozent auf das Niveau von 1990 zu senken. Dafür soll unter anderem der Ausbau erneuerbarer Energien eine bedeutende Rolle spielen.

Neben Kalifornien kündigten auch andere Bundesstaaten – wie New Jersey, Colorado, Florida, Arizona, Pennsylvania und Nevada – solare Ausbaukampagnen an. So wurden in New Jersey neue Ziele für den Ausbau erneuerbarer Energien bis 2011 bekannt gegeben, wonach eine Solarstromleistung von 1,5 Gigawatt realisiert werden soll. Im Rahmen des „Renewable Portfolio Standards“ (RPS) wird Solarstrom durch den Einsatz von „renewable energy certificates“ (REC) gefördert. Energieversorger müssen Solarzertifikate kaufen, um die festgelegten Solarquoten innerhalb des RPS zu erfüllen. Die Preise der Zertifikate werden am Markt gehandelt. Der Einsatz solcher Zertifikate ist auch in vielen anderen Bundesstaaten ein bewährtes Instrument, wenngleich mit einem bis dato relativ geringen Volumen.

Neue Märkte in Europa. Für einige Märkte Südeuropas war 2006 ein wichtiges Jahr. In Italien zog die Nachfrage 2006 erheblich an, nachdem das Land Mitte 2005 mit dem „Conto Energia“ eine gesetzliche Grundlage zur Förderung des Solarstroms geschaffen hatte. Das solare Marktvolumen dürfte 2006 bei rund 7 MW gelegen haben. Eine deutliche Belebung der Solarstromnachfrage um rund 40 Prozent erlebte auch Frankreich durch ein Mitte des Jahres verabschiedetes Fördergesetz. 2006 dürfte laut EPIA das französische Marktvolumen bei rund 10 MW gelegen haben. In den Startlöchern stand 2006 Griechenland, das eine Einspeisevergütung beschlossen hat. Allerdings waren Genehmigungsfragen bis zum Jahresende nicht abschließend geklärt. Daher hielt sich das Marktvolumen neu installierter Leistung 2006 bei unter 1 MW, auch wenn das Land stärker in den Fokus exportorientierter Solaranbieter rückte.

In all diesen Märkten war der Wettbewerb 2006 noch im Anfangsstadium. Stabile Marktstrukturen hatten sich noch nicht herausgebildet.

Asien und Afrika. Insbesondere Südkorea erlebte einen rasanten Aufstieg des Solarmarktes, bedingt durch Gesetze zur Einspeisevergütung. Nach EPIA-Schätzung dürfte sich allein das neu installierte Solarstromvolumen 2006 im Vorjahresvergleich auf 20 MW verdreifacht haben. Südkorea ist neben Japan der einzige nennenswerte Markt für netzgekoppelte (on-grid) Solaranwendungen Asiens. Der internationale Wettbewerb positionierte sich daher bereits in Südkorea.

Ein Großteil Asiens ist wegen seiner geografischen Größe und wegen seiner Inselstruktur ein Markt für Off-Grid-Anwendungen – Solarstromanlagen, die unabhängig vom zentralen Stromnetz betrieben werden. Das gilt etwa für China, das eine Reihe von Solarprojekten verfolgt, vor allem unter Beteiligung heimischer Unternehmen. Die Stellung asiatischer Unternehmen in den fernöstlichen Märkten ist traditionell stark. In Asien sind sämtliche Wertschöpfungsprozesse der Solarindustrie ansässig. Mit Japan verfügt Asien außerdem über den zweitgrößten Markt der Welt, der nach klassisch japanischem Vorbild fast ausschließlich von einheimischen Anbietern dominiert wird.

Das solare Marktvolumen in Afrika war auch 2006 relativ gering. Neben einzelnen Regierungsprojekten für die ländliche Elektrifizierung gab es Aktivitäten der internationalen Staatengemeinschaft sowie von Nichtregierungsorganisationen.

4.3 Auswirkung der Rahmenbedingungen auf den Geschäftsverlauf 2006
Weltweit, insbesondere in den Kernmärkten unseres Geschäftes, profitiert Solartechnologie von günstigen wirtschaftlichen wie auch regulatorischen Rahmenbedingungen. Durch das steigende Bewusstsein gegenüber dem fortschreitenden Klimawandel und durch Knappheit fossiler Ressourcen haben die Solarmärkte starke Wachstumsimpulse bekommen. Da wir uns in den wichtigsten Märkten rechtzeitig als Solarstromanbieter positioniert haben, konnten wir diese Entwicklung in 2006 positiv für unser Geschäft nutzen und unser Auslandsgeschäft 2006 auf den Umsatz bezogen konzernweit um 17,1 Prozentpunkte auf 42,9 Prozent steigern.

4.4 Wesentliche, für den Geschäftsverlauf ursächliche Ereignisse

Integration der Shell-Solaraktivitäten. Mit der Übernahme der kristallinen Solaraktivitäten der Shell-Gruppe zum 1. Juli 2006 ist der SolarWorld-Konzern zu einem der drei größten Solarstromkonzerne der Welt aufgestiegen. Durch diese Übernahme konnten wir insbesondere in den weltweit wachstumsstärksten Solarmärkten unsere führenden Wettbewerbspositionen ausbauen. Durch die schnelle Integration der neuen Mitarbeiter konnten wir weiterhin in der zweiten Jahreshälfte erfolgreich als weltweit integrierter Solarkonzern am Markt agieren.

Die erwarteten Synergiepotentiale aus der Akquisition konnten verstärkt werden durch:

> die Steigerung der Produktivität an den übernommenen Standorten,
> die erfolgreiche Zusammenführung unserer internationalen Handelsstrukturen,
> die Konzentration der Zellproduktion auf unsere integrierten Fertigungsstandorte Camarillo, USA und Freiberg, Deutschland und der damit verbundenen Weitergabe der übernommenen Solarzellenproduktion in Gelsenkirchen zum 4. Quartal an die niederländische Scheuten-Gruppe sowie
> die Fokussierung des Standortes München auf einen reinen Forschungs- und Entwicklungsbereich.

Organisches Wachstum. An unseren bestehenden Standorten haben wir den Ausbau der Kapazitäten 2006 weiter vorangebracht, um unsere Marktposition zu stärken. Hierzu zählt am Standort Freiberg die Inbetriebnahme unserer hochmodernen zweiten Modulfertigung (Solar Factory II), womit die gesamte Modulkapazität in Freiberg um 60 MW auf 90 MW anwächst. In der Zellfertigung haben wir durch die erfolgreiche Inbetriebnahme unserer neuen automatisierten und technologisch führenden Solarzellen-Fertigungslinie im 2. Halbjahr die Produktivität in

diesem Fertigungsschritt deutlich angehoben. Unsere Zellkapazitäten in Freiberg stiegen damit zum Jahresende auf 160 MW. Die Investitionen in den Ausbau der integrierten Waferfertigung (DS 1000) wurden im ersten Schritt planmäßig abgeschlossen und die Kapazitäten um 40 MW auf 220 MW erhöht. Durch weitere Investitionen in unseren hochmodernen, zum Teil aus eigener Entwicklung stammenden Maschinenpark führen wir die technologische Entwicklung zu immer dünneren Wafern mit an und konnten damit unsere Ausbringung um 23 Prozent steigern. Darüber hinaus wurden die Logistikkapazitäten aufgrund der höheren Warenströme ausgebaut.

Strategische Weiterentwicklung der Siliziumversorgung. Der Bau der industriellen Siliziumproduktion der Joint Solar Silicon GmbH & Co. KG wurde begonnen. Mit der für 2008 geplanten Produktionsaufnahme wird ein erheblicher Teil der weiteren Fertigungskapazitäten bedient. Mit der niederländischen Scheuten Solarholding B.V. hat unser Konzern das Joint Venture Scheuten SolarWorld Solicium GmbH zur Gewinnung von metallurgischem Silizium gegründet. Durch Investitionen in den technologischen und räumlichen Ausbau des Geschäftsbereichs SolarMaterial haben wir unsere Möglichkeiten zur Aufbereitung von verunreinigtem Silizium weiter ausgebaut.

Externes Wafergeschäft. Mit dem Abschluss ertragsstarker, langfristiger Waferkontrakte konnten wir unser externes Wafergeschäft stärken und in diesem werthaltigen Segment unsere führende Marktposition untermauern.

Mittelzufluss zur konzernweiten Ausbaufinanzierung. Durch die erfolgreiche Platzierung einer Kapitalerhöhung flossen uns im 1. Halbjahr 233,7 Mio. € liquide Mittel zu. Im Zuge dessen haben wir uns mit 29 Prozent an der Solarparc AG beteiligt. Durch den Abschluss einer Finanzierungsrunde (Private Placement) mit Investoren aus den USA und Europa haben wir zusätzlich Fremdkapital in Höhe von 306,5 Mio. US-Dollar zum Jahresende eingeworben.

4.5 Geschäftsverlauf 2006

Strategische Rohstoffaktivitäten

Struktureller Ausbau des Recyclings und der Aufbereitung. Das gesamte Rohstoffrecycling wird zu einer weiteren, tragenden Säule der Rohstoffversorgung des Konzerns. Der Geschäftsbereich SolarMaterial hat dazu einen Beitrag von mehr als 20 Prozent geleistet. Bei den Rohstoffen handelt es sich sowohl um Siliziumabschnitte aus der Waferproduktion als auch um extern zugekauftes Silizium. Durch Investitionen in den technologischen und räumlichen Ausbau des Geschäftsbereichs ist es uns qualitativ gelungen, das interne Recycling zu schließen und bisher nicht einsetzbare Rohsiliziumqualitäten – wie etwa Nebenprodukte aus der Halbleiterindustrie, deren Aufbereitung bisher nicht wirtschaftlich war – unserer Rohstoffaufbreitung zuzuführen. Beim internen Recycling bedeutet dies, dass wir die Produkte, die bei der Säulen- und Waferproduktion z.B. als Abschnitte anfallen, nahezu vollständig aufbereiten und in den Produktionsprozess zurückführen können. Die internen Aufbereitungsaktivitäten haben zu einer spürbaren Entlastung der Rohstoffkosten geführt und beeinflussen damit das Konzernergebnis positiv.

In unserem Geschäftsbereich SolarMaterial wurde 2006 zudem eines der international richtungsweisendsten Recyclingprojekte erfolgreich umgesetzt. Die Solarmodule der mit 300 kW einstmals größten Freiflächenanlage Deutschlands in Pellworm wurden vollständig recycelt und in zwei neuen Fassaden-Solarprojekten an Fabrikgebäuden in Freiberg erfolgreich für die Stromerzeugung eingesetzt. Partner des Projekts waren e.On Hanse AG, Sunways AG und Solarwatt AG. Die Effizienz der recycelten Module konnte um 10 Prozent gesteigert werden. Die aus dem

zweistufigen Recyclingprozess gewonnenen Wafer fließen direkt in die Solarzellen- und somit die Modulherstellung ein. Der Energieeinsatz für die recycelten Module liegt deutlich unter dem für neu produzierte Module. Insgesamt sind die aus dem Recyclingprozess gewonnenen Module neuen Modulen gleichwertig.

Unsere Konzern-Experten haben als Vorreiter des Solarrecyclings 2006 im Namen des europäischen Industrieverbandes EPIA (European Photovoltaik Industry Association) und des deutschen Solarverbandes BSW (Bundesverband Solarenergie) ein Konzept für ein freiwilliges Rükknahmesystem für gebrauchte Solarprodukte präsentiert, um zukünftig eine flächendeckende Sammlung des Recyclingmaterials gewährleisten zu können. Das Management soll von der Stiftung „PV Cycle“ übernommen werden.

Spatenstich für die industrielle Siliziumproduktion. Unsere Beteiligungsgesellschaft Joint Solar Silicon GmbH & Co. KG (JSSI) hat 2006 den Spatenstich für unsere neuartige Solarsiliziumproduktion getätigt. Wegen ihres geringen Investitions- und Energiebedarfs weist diese Fertigungstechnologie, bei der Solarsilizium aus Silan gewonnen wird, deutliche Effizienzvorteile gegenüber der heutzutage noch üblichen Zersetzung von Trichlorsilan auf. JSSI hat bisher 10 Tonnen Solarsilizium mit marktüblicher Qualitätsgüte gewonnen, das wir für unsere Waferfertigung verwendet haben. Um die Versorgungssicherheit mit Silan zu gewährleisten, hat der Konzern mit der Degussa AG einen langjährigen Liefervertrag geschlossen.

Im 4. Quartal hat die SolarWorld AG mit der niederländischen Scheuten Solarholding B.V. das Joint Venture Scheuten SolarWorld Solicium GmbH am Standort Freiberg gegründet. Damit erschließen wir uns mittelfristig eine zusätzliche Rohstoffquelle. Das Joint Venture beschäftigt sich mit der Entwicklung und dem Bau einer Produktionsanlage zur Herstellung von hochreinem Solarsilizium aus metallurgischem Silizium. Metallurgisches Silizium, das aus nahezu unlimitierten Siliziumvorkommen gewonnen werden kann, verfügt über einen Reinheitsgrad von rund 98 Prozent, der für die Solarindustrie noch weiter verfeinert werden muss. Zur Umsetzung der neuen Rohstoffaktivitäten haben wir uns in unmittelbarer Nachbarschaft zur bestehenden Siliziumrecycling-Fabrik SolarMaterial und zur Solar Factory II ein Grundstück mit einer Fläche von 20.000 Quadratmetern inklusive Verwaltungs- und Laborimmobilie gesichert.

Integrierte Fertigung

Effiziente Wafer- und Zelltechnologie. In unserer Waferfertigung am Standort Freiberg ist es uns gelungen, die Dicke der Siliziumscheiben innerhalb von zwei Jahren von 270 auf 210 µm zu reduzieren und über die Materialeinsparung den Siliziumbedarf herabzusetzen. Im Laufe des Jahres konnten wir den Produktionsanteil der dünneren 210 µm Wafer um 20 Prozentpunkte auf 90 Prozent steigern. Diese werden in der Deutsche Cell GmbH zu Solarzellen mit höchsten Wirkungsgraden weiterverarbeitet. Die Wafer- und Zellkapazitäten wurden 2006 weiter ausgebaut*

Wesentliche für den Geschäftsverlauf ursächliche Ereignisse 34

Automatisierte Standardmodule. Während die multikristallinen Solarzellen in Freiberg zu Modulen verschaltet werden, findet die Weiterverarbeitung der monokristallinen Zellen bei unserer schwedischen Tochter GPV statt. Unsere Freiberger Verarbeitungskapazitäten haben wir durch die in 2006 neu in Betrieb genommene Solar Factory II und Nachinvestitionen in den Ausbau der Solar Factory I erheblich vergrößert. Beide Fabriken fertigen basierend auf multikristallinen 6-Zoll-Zellen Standardmodule bis zu 230 Watt.

Den Automatisierungsgrad der Solar Factory II konnten wir nochmals deutlich erhöhen. Durch technische Nachrüstung konnten wir zudem die Leistungsfähigkeit der Solar Factory I steigern. GPV stellte neben den monokristallinen Modulen aus 5-Zoll-Zellen Spezialmodule für Sonderanwendungen her. Die konzernweiten Modulkapazitäten summierten sich zum Ende des Jahres auf rund 140 MW.

USA-Produktion optimiert. An unseren US-Standorten arbeiten wir auf Basis der monokristallinen Technologie. Hier konnten wir im 2. Halbjahr unmittelbar die Produktion steigern, die Kosten durch Umstellung des Schichtsystems und Optimierung sonstiger Abläufe senken und die Produktformate anpassen. Dadurch konnten wir die Auslastung entlang der gesamten Wertschöpfungskette wie geplant auf mehr als 50 Prozent erhöhen.

Handel

Vertriebsstrategie. In unserem internationalen Geschäft fokussieren wir uns auf strategische Kernmärkte mit dynamischen Wachstumspotentialen und positiven Rahmenbedingungen. Ziel ist es, in diesen Märkten zu den führenden Solaranbietern zu zählen und zweistellige Marktanteile zu sichern. Strategisch bedeutet dies, auch und gerade in Zeiten eines knappen Angebots und hoher Nachfrage auf Qualität, Zuverlässigkeit und Fairness gegenüber den Kunden zu setzen. Der Aufbau stabiler Kundenbeziehungen ist dabei ein nachhaltiges Ziel, gerade in Zeiten zunehmenden Wettbewerbs. Unsere Kunden sind der Fach- und Großhandel als Distributoren unserer Produkte. Darüber hinaus werden wir in neue Absatzmärkte einsteigen und zu diesem Zweck den Vertrieb der netzfernen Anwendungen (ländliche Elektrifizierung) strategisch ausbauen.

Kundenbeziehungen 2006. Die Werthaltigkeit zuverlässiger dauerhafter Kundenbeziehungen bestimmt den Erfolg unseres Vertriebsgeschäftes. Mit dem Ziel, ausbaufähige Stärken, aber auch Verbesserungspotentiale beim Produkt und Service aus Kundensicht genannt zu bekommen, führen wir jährlich eine Produkt- und Servicebefragung mit unseren Groß- und Fachhandelskunden durch. Die ermittelten Werte spiegeln die Umsetzung unserer Vertriebsstrategie wider. Die Ergebnisse fließen als Ziele in das Qualitätsmanagement des kommenden Geschäftsjahres ein. 2006 wurde diese Befragung zusätzlich in den neuen Kernmärkten Spanien und USA durchgeführt. Unser Markenimage und die Produktqualität unserer Sunmodules® haben bei unseren Kunden in Deutschland, und damit in unserem traditionellen Markt, sehr hoch gepunktet. In Spanien hat die SolarWorld wie in Deutschland gute Image- und Qualitätswerte, insbesondere als Solarlieferant.

In den USA haben 83 Prozent unserer Kunden schon mit Shell Geschäfte getätigt, die nun den Weg zur SolarWorld gegangen sind. Der zusätzliche Kundenstamm kommt aus der zweijährigen Vertriebsarbeit unseres vorherigen Vertriebsbüros in San Diego, USA. Diese Aktivitäten wurden auf den neuen Standort in Camarillo übertragen. Die Leistung unseres Vertriebsteams in Camarillo erreichte sehr gute bis gute Bewertungen und schafft eine starke Basis für das wachsende Geschäft. Unsere Kunden in den USA zeichnen sich in der Mehrheit durch eine fundierte Solarerfahrung aus. Aufgrund unseres jungen Geschäftes in diesem Markt zeigt unser Markenimage noch Ausbaupotential. Hier setzen wir vertriebsstrategisch an.

In allen Solarmärkten, in denen Shell im Rahmen seines Solargeschäftes aktiv war, konnten wir einen Großteil aus dem Bestandskundenportfolio halten. So wurden in Deutschland viele ehemalige Shell-Kunden zu SolarWorld-Fachpartnern. Dies sind Installateure, die von SolarWorld besonders qualifiziert werden und über den Großhandel bedient werden.

Unser Engagement auf den wichtigsten Branchenmessen haben wir 2006 weltweit ausgeweitet. Ergänzend zur Elektrofachmesse Light&Building in Frankfurt, Main und zur weltgrößten Solarmesse Intersolar in Freiburg, waren wir auf der Green Energy Expo in Südkorea, der Solarexpo im italienischen Vicenza, der Solar Power in San Jose, USA sowie auf der 21. European Photovoltaic Solar Energy Conference in Dresden vertreten. Unsere Kundenbeziehungen konnten wir intensivieren und ausbauen sowie Aufträge im internationalen Kontext akquirieren.

Preis- und Produktpolitik. Zur Steigerung unseres Bausatzgeschäftes haben wir das Marketing für unsere Komplettsysteme der Marke Sunkits® verstärkt. Das ertragsstärkere Bausatzgeschäft konnten wir 2006 in Deutschland weiter ausbauen. Mit der Solarparc AG als Projektentwicklerin für Freiflächenanlagen haben wir Geschäfte über insgesamt 5 MW getätigt, zwei Drittel davon mit nachgeführter Suntrac®-Technologie.

Unsere Preispolitik sieht eine Weitergabe der Kostenvorteile aus dem technischen Fortschritt an unsere Kunden vor. Mit einer unverbindlichen Preisempfehlung im Sommer 2006 hatte die SolarWorld AG einen positiven Einfluss auf die Preistransparenz im Markt. Damit waren wir der erste große Anbieter, der eine faktische Senkung der Preise ankündigte.

Neue Auslandsmärkte. Größter Einzelabschluss im spanischen Markt war eine Vereinbarung über die Lieferung von Solarstrommodulen mit einer Gesamtkapazität von 8 MW bis Mitte 2007 an das spanische Instituto Tecnológico y de Energías Renovables (ITER) auf Teneriffa. Mit diesem Geschäft, haben wir unsere erfolgreichen Geschäftsbeziehungen mit dem Technologieinstitut fortgesetzt. ITER realisiert mit den SolarWorld-Modulen auf der Kanareninsel eines der größten solaren Kraftwerke Spaniens.

In den USA haben wir unseren Absatz auf ein Volumen von 11 MWp vervielfacht. Hier konnten wir einen Abschluss über 2 MWp mit einem bekannten Energiekunden vereinbaren. Auch die Kooperation mit der Gemeinde Cucamonga Valley über die Installation eines 274 kW starken Solarsystems zählt zu den bekannten Projekten des 2. Halbjahres.

Zu den Referenzprojekten unserer Tochter GPV zählte die Ausrüstung des schwedischen Sportstadions Ullevi in Göteborg mit Solarstrommodulen. Ein Projekt mit Prestigecharakter, da hier im Sommer 2006 die Leichtathletik-Europameisterschaften stattfanden.

Den „Rest of Europe“ bearbeitet unser internationales Vertriebsteam in Bonn im Exportgeschäft. Im italienischen Solarstrommarkt haben wir uns über Vereinbarungen mit nationalen Großhändlern im Vorfeld des erwarteten Nachfragesprungs aussichtsreich positioniert. Der umfangreichste Vertrag wurde mit dem italienischen Solarstromgroßhändler Tecnospot aus Bozen zur Lieferung von kompletten Solarstromsystemen und Solarmodulen geschlossen. Der Auftragswert liegt im zweistelligen Millionen-Euro-Bereich. Tecnospot verfügt über umfangreiche Kenntnisse des Heimatmarktes und ist dort seit 1999 aktiv.

Der asiatisch-pazifische „Off-Grid“-Markt wurde von unserer Vertriebsniederlassung in Singapur ausgebaut. Mit Shell wurde im Rahmen der Transaktion eine Übereinkunft zur Lieferung von entsprechendem Solarstromequipment für ehemalige Shell-Projekte in ländlichen Regionen geschlossen. Das Volumen der bis 2008 reichenden Vereinbarung beträgt mehr als 3 MWp. Zu den übernommenen Off-Grid-Projekten zählt u.a. ein öffentlich gefördertes Elektrifizierungsprogramm in China. Im südkoreanischen On-Grid-Markt sind wir erfolgreich gestartet und konnten unser Modulgeschäft deutlich ausbauen.

4.6 Beschaffung

In Beschaffungsfragen profitieren wir von unserer integrierten Produktion, wodurch die Versorgung der nachgelagerten Fertigungsstufen gewährleistet ist. Unsere Tochtergesellschaft Deutsche Solar AG hat im Zuge der Integration der Shell-Aktivitäten das zentrale, konzernweite Rohstoffmanagement – vom internationalen Einkauf bis zur Verteilung an die Standorte – übernommen.* Durch die zunehmenden Aktivitäten des Geschäftsbereichs SolarMaterial wurde die Beschaffungslage beim Rohstoff zusätzlich entspannt. 2006 war die Siliziumversorgung an den alten Standorten gesichert. Langfristkontrakte mit weltweiten Siliziumherstellern stellten eine wesentliche Beschaffungssäule in 2006 dar. Für die 50-prozentige Auslastung der neu hinzugewonnen Standorte in 2006 wurden zusätzliche Langfristkontrakte abgeschlossen.

4-Säulen-Rohstoffstrategie
27

I. 5. Die Aktie

Starkes Börsenjahr. Für die Anleger am Kapitalmarkt war 2006 ein erfolgreiches Jahr. Die wichtigsten Indizes legten vor dem Hintergrund guter konjunktureller Daten, moderater Inflationserwartungen in den Industrieländern sowie stabilen Wechselkursen weltweit zweistellig zu. Auch der gestiegene Ölpreis konnte die gute Stimmung an den Aktienmärkten kaum eintrüben.

Der US-amerikanische Leitindex Dow Jones Industrial, der die 100 größten Industrieunternehmen der USA abbildet, durchbrach im 4. Quartal 2006 die Marke von 12.000 Punkten und hatte damit ein Allzeithoch erreicht. Eine Entwicklung, die Mitte 2006 aufgrund von Ängsten um weitere Leitzinserhöhungen der US-amerikanischen Federal Reserve Bank noch nicht absehbar war. Die Aufwärtsbewegung konnte fortgesetzt werden, nachdem die Notenbank im 2. Halbjahr die Zinsrunden der letzten Jahre für beendet erklärte.

In Deutschland setzte sich Anfang 2006 das positive Börsenklima – gekennzeichnet auch durch eine Vielzahl an Börsengängen – der Vorjahre zunächst fort. Auch am deutschen Aktienmarkt brach die Stimmung im Frühjahr ein und erholte sich erst im 4. Quartal deutlich. Die Entwicklung der großen europäischen Börsenindizes verlief analog zum Leitindex Dow Jones. Deutsche Aktien liefen grundsätzlich besser als die übrigen europäischen Titel. Während der europäische Auswahlindex EuroSTOXX im Jahresverlauf 5,6 Prozent auf 4.120 Punkte und der Dow Jones STOXX 600, der die 600 größten europäischen Unternehmen vereinigt, 6,8 Prozent auf 365 Punkte zulegte, erhöhten sich DAX und MDAX um je rund 10 Prozent auf 6.600 bzw. 9.405 Punkte. Der deutsche Mittelstandsindex GEX, der die Wertentwicklung inhabergeführter Unternehmen aufzeigt, kletterte um 8,9 Prozent auf 1.872 Punkte.

Historie Performance

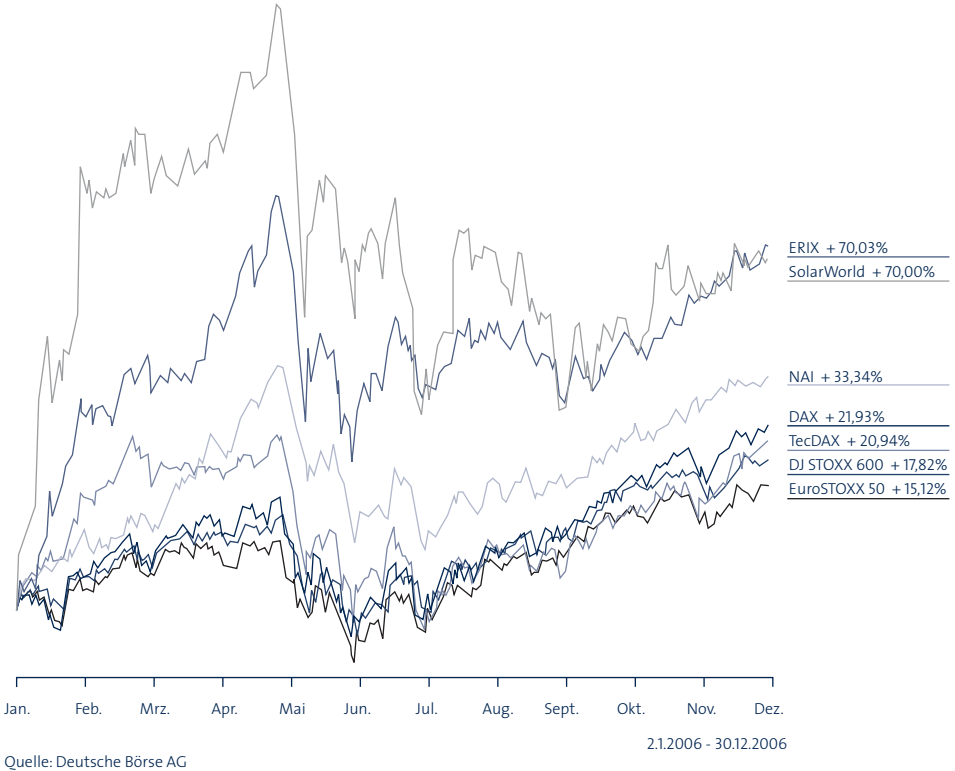
	1 Jahr*	Seit Börsengang**
SolarWorld-Aktie	+ 70 %	+ 2.431,91 %
DAX 30	+ 21,93 %	+ 17,20 %
DJ STOXX 600	+17, 82 %	+ 13,09 %

*(01.01. - 31.12.2006)
**(08.11.1999)

Stärker als die genannten Werte entwickelten sich die Technologietitel. Der TecDAX gewann im Jahresverlauf 13,8 Prozent an Wert und notierte zum Jahresende bei 722 Punkten. Ebenfalls stärker als die Standardindizes entwickelte sich der internationale Natur-Aktien-Index NAI, der um 11,9 Prozent auf 4.705 Punkte anstieg und damit die positive Performance international nachhaltig orientierter Unternehmen widerspiegelte.

Die Entwicklung der auf regenerative Energien fokussierten Titel war 2006 durchwachsen. Nach einer Analyse des Informationsdienstes Ecoreporter konnte nur jede dritte Solaraktie im Jahresverlauf einen Zuwachs verzeichnen, obwohl insbesondere zum Jahresbeginn eine hohe Nachfrage nach Solarwerten bestand. Als Gründe können zum einen kurzfristige Gewinnmitnahmen aufgrund volatiler Kurse Mitte des Jahres sowie andererseits Gewinnwarnungen einzelner Solarunternehmen in der 2. Jahreshälfte genannt werden.

Die SolarWorld-Aktie 2006 vgl. mit wichtigen Aktienindizes



Quelle: Deutsche Börse AG

Indizesübersicht

Deutschland

TecDAX > Technologie

GEX > Eigentürmergeführt

Europa

ERIX > Erneuerbare Energien

Dow Jones Stoxx 600 > Industrie

Global

NAI > Umwelt

PPVX > Solar

DAXglobal Alternative Energy Index > Erneuerbare Energien

MSCI-World > Industrie

SOLEX > Solar

RENIXX > Erneuerbare Energien

KLD Global Climate 100 SM Index > Klimawandel

Nachhaltigkeit

SolarWorld-Aktie 70 Prozent Wertzuwachs. Die Aktie der SolarWorld AG zählte 2006 zu den besten Solartiteln und war der zweitbeste TecDAX-Wert des Jahres. Gegenüber dem angepassten Eröffnungskurs Anfang Januar 2006 von 28,00 € schloss sie zum Jahresende mit 47,60 € (einem Plus von 70 Prozent) ab. Zu Beginn des Jahres legte die Aktie kräftig zu. Getragen wurde diese Entwicklung von der Verabschiedung von Förderprogrammen in den USA wie auch durch die Mitteilungen zur Übernahme der solaren Shell-Gesellschaften. Die Aktie erreichte ein Allzeithoch von 70 €. Im Zuge der allgemeinen Marktschwäche gab der Titel ab Mitte Mai wieder nach. Nach einer volatilen Seitwärtsbewegung im 3. Quartal legte die SolarWorld-Aktie im 4. Quartal bis heute wieder deutlich zu.

Aktie in weiteren Indizes. 2006 blieb die SolarWorld AG die stärkste Aktie im TecDAX. Sowohl bei der Marktkapitalisierung als auch beim Börsenumsatz auf 12-Monats-Basis im Streubesitz lag der Titel unverändert auf Platz 1. Im Jahresverlauf wurde die Aktie in wichtige internationale Börsenindizes aufgenommen und konnte so die Bekanntheit bei internationalen Investoren stärken. Im März erfolgte der Sprung in den viel beachteten Dow Jones STOXX 600 (Branchenindex „Versorger"/Utilities), der die 600 größten börsennotierten Unternehmen gemessen an der Kapitalisierung des Free-Floats repräsentiert und damit als Benchmark für viele europäische Anleger dient.

Zum 31. Mai erfolgte die Aufnahme in den MSCI-Germany-Index und damit in den weltweiten Aktienindex MSCI-World. Hier repräsentiert die SolarWorld AG eines von 52 deutschen Unter-

nehmen und das einzige aus der Branche der erneuerbaren Energien. Damit wird die SolarWorld AG automatisch in allen MSCI-Indizes geführt (MSCI-Europa/MSCI-Paneuropa/MSCI-EAFE Europa, Asien, Fernost/MSCI-Kokusai).

Seit der Gründung des DAXglobal Alternative Energy Index der Deutsche Börse AG im August 2006 wird die SolarWorld AG als einziges deutsches Solarunternehmen darin geführt. Der Index bildet die Kursentwicklung der 15 weltweit größten Unternehmen der Bereiche Erdgas, Wind, Solar, Ethanol und Geothermie ab. Diese fünf Sektoren sind mit je 20 Prozent gewichtet und umfassen je drei Unternehmen.

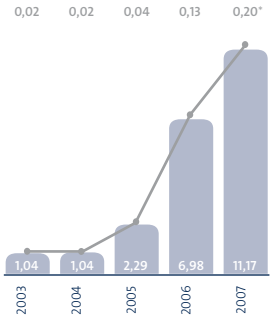
Dividendenkontinuität. Auf der kommenden Hauptversammlung am 24. Mai 2007 werden Vorstand und Aufsichtsrat die Ausschüttung einer Dividende von 20 Cent je Stückaktie vorschlagen, dies entspricht einer Steigerung von 60 Prozent zum Vorjahr. Die Dividendenpolitik unserer Gesellschaft sieht eine kontinuierliche Beteiligung der Aktionäre am Geschäftserfolg vor.

Grundkapital durch Gratisaktie gestiegen. Das Grundkapital der Gesellschaft belief sich zum 31. Dezember 2006 auf 55,86 Mio. €, eingeteilt in 55,86 Mio. auf den Inhaber lautende nennwertlose Stückaktien mit einem rechnerischen Nennwert von 1 €. Im Zuge der Kapitalerhöhung unter Ausschluss des Bezugsrechtes im Februar hatte sich das Grundkapital durch Ausgabe von 1,265 Mio. Stückaktien zunächst auf 13,840 Mio. € erhöht. Als Folge der von der Hauptversammlung beschlossenen Ausgabe von Gratisaktien im Verhältnis 1:3 stieg das Grundkapital im Juni auf 55,86 Mio. € an. Mit der Übertragung der Berichtigungsaktien in die Depots der Anleger hat sich der damalige Börsenkurs entsprechend dem Ausgabeverhältnis geviertelt.

Angaben nach § 315 Abs. 4 HGB. 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 (Nr. 6) ergeben sich aus dem Aktiengesetz. Hinsichtlich der Befugnisse des Vorstands (Nr. 7) wird auf das Aktiengesetz und die Ausführungen im Konzernanhang zum Eigenkapital verwiesen. Zu § 315 Abs. 4 Nr. 2, 4, 5, 8 und 9 HGB sind keine Angaben zu machen.

Verstärktes Kapitalmarktinteresse. Das internationale Anlegerinteresse ist durch das Wachstum unseres Konzerns stark angestiegen. Investorenkonferenzen und Road-Shows mit verstärktem Schwerpunkt auf Europa und den USA wurden intensiviert. Investorentage (Field trip) am Produktionsstandort Freiberg gaben institutionellen Investoren ein Bild von der Technologie und dem Kapazitätsausbau am Standort. Das gestiegene Kapitalmarktinteresse an der SolarWorld AG spiegelt auch die hohe Medienresonanz, die auf die Bilanzpresse- und Analystenkonferenz im März folgte, wider: Über 300 Veröffentlichungen in Print- und Online-Medien zeigten eine durchweg positive Tonalität. Mit der Notierung im Prime Standard erfüllen wir durch unsere quartalsmäßige Berichterstattung in deutscher und englischer Sprache die höchsten internationalen Transparenzstandards.

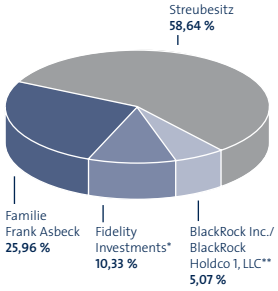
Dividende und Ausschüttung



Dividende je Stückaktie in €€ um die Ausgabe von Gratisaktien in 2005 (1:1) und 2006 (1:3) bereinigt
Ausschüttung/Mio. €
* Dividendenvorschlag an die HV 2007

Aktionärsstruktur*

zum 31.12.2006



* Mitteilung gem. §§ 21 ff. WpHG vom 09. November 2006
** Mitteilung gem. §§ 21 ff. WpHG vom 19. Oktober 2006

Aktionärsstruktur verändert
62

I. 6. Nachhaltigkeit

Klimaschutzstrategie als Investmententscheidung. Unserer Maxime der Transparenz folgten wir auch durch unsere Teilnahme am Carbon Disclosure Project (CDP). Dieser größten Investoreninitiative gehören 225 namhafte internationale Banken, Versicherungsgesellschaften und Pensionsfonds an, die ein Anlagekapital von 31 Billionen US-Dollar verwalten. Insgesamt trat das CDP im Rahmen seiner im Jahr 2006 durgeführten Befragung an die 2.100 größten Unternehmen weltweit heran. Dabei ging es um eine Analyse der Bedeutung des Klimawandels im Rahmen der Geschäftsstrategien der befragten Unternehmen. Die Ergebnisse haben Einfluss auf die Anlageentscheidungen der institutionellen Investoren. Mit unserem Engagement zur Teilnahme zählten wir zu der Vorreitergruppe unter den deutschen Unternehmen, die auf freiwilliger Basis ihre Klimaschutzbemühungen offenlegten. Die SolarWorld AG ist zudem in diversen Nachhaltigkeitsindizes vertreten, die nach konsequenten Maßstäben erfolgreiche Vorreiter der alternativen Energienbranche führen.*

Aktie in weiteren Indizes 40

Klimaschutz als Wertbeitrag. Als Hersteller emissionsarmer, regenerativer Energien erfassen wir systematisch unsere konzernweiten Treibhausgasemissionen. Die positive CO_2-Bilanz belegt, dass in 2006 die durch die SolarWorld-Produkte vermiedenen Kohlendioxid-Emissionen die konzernweit verursachten Emissionen des gleichen Jahres um mehr als das 45fache übertreffen. Über kontinuierliche Aktivitäten zur weiteren Verbesserung unserer Energie- und Materialeffizienz produzieren wir kosteneffizienter und umweltschonender. Forschungs- und Entwicklungsprojekte, wie das Projekt zur Entwicklung eines Systems zur Optimierung des Verbrauchs an Hilfsstoffen in der Solarzellenfertigung, verfolgen ökonomische und ökologische Ziele gleichermaßen. Technologieoptimierungen haben hier neben Materialeinsparungen auch zur Vermeidung von Treibhausgasemissionen geführt. Die CO_2-Emissionen im Konzern sind somit trotz des Produktionsanstiegs in 2006 mit rund 41 (Vorjahr: 41) Tausend Tonnen CO_2-Äquivalenten gleich geblieben. Diese konzernweiten Zahlen beinhalten im abgelaufenen Geschäftsjahr noch nicht die neu hinzugekommenen Solaraktivitäten der Shell-Gruppe.

Durch die im Jahr 2006 von uns am Ende der Wertschöpfungskette abgesetzten Solarstrommodule werden der Umwelt insgesamt rund 1,9 (Vorjahr: 1,2) Mio. Tonnen CO_2 erspart. Die dadurch vermiedenen Umweltschäden belaufen sich auf rund 130 (Vorjahr: 84) Mio. €.

Pionier im weltweiten Ranking. Unser Konzern wurde im CNBC European Business Ranking zu den 50 Pionieren weltweit ausgewählt, die es durch CO_2-reduzierende Technologien und nachhaltiges Umwelt-Engagement geschafft haben, wirtschaftlich zu profitieren. Das Ranking bewertet Unternehmen, die das unternehmerische Handeln gegen den Klimawandel als Chance in ihr Geschäftsmodell mit aufgenommen haben und sich darüber rechtzeitig am wachsenden Markt der CO_2-armen Technologie positioniert haben.

Gesellschaftliches Engagement. Unser wirtschaftliches Tun flankieren wir durch Unterstützung gezielter Projekte, die dem Klimaschutz dienlich sind. So schaffen wir in dem Ausstellungsprojekt mit dem Museum König, Bonn, das sich der zunehmenden Vernichtung unersetzbarer Regenwaldfläche widmet, ein öffentliches Bewusstsein für die enge Verflechtung der Rodung und dem drohenden Klimawandel*. Zur nachhaltigen Förderung des wissenschaftlichen Nachwuchses für die Solarenergie haben wir den „Einstein-Award“* ins Leben gerufen. Darüber hinaus engagieren wir uns als Hauptsponsor für die wissenschaftliche Entwicklung eines solarbetriebenen Rennautos.* In Entwicklungsländern haben wir auch 2006 wieder gezielt Projekte mit Modulen gesponsert.

www.solarworld.de/regenwald

www.solarworld.de/einstein-award

www.solarworld.de/solarracer

Eingestiegen sind wir in die Planung einer langfristigen Initiative mit internationalen Hilfsorganisationen zum Einsatz von Solarstromtechnologie in Entwicklungsprojekten.

Gesamtaussage des Vorstandes zu Kapitel I.

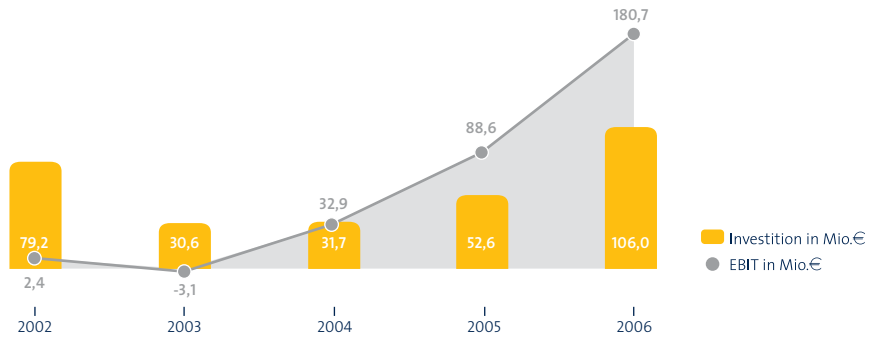
Geschäftsverlauf 2006. Das Geschäftsjahr in 2006 war durch die Akquisition der Shell-Solaraktivitäten sowie weiteres organisches Wachstum geprägt. Der Integrationsprozess konnte gemäß unserer Erwartungen planmäßig und erfolgreich vollzogen werden. Im wichtigen solaren Kernmarkt USA, der enormes Wachstumspotential aufweist, konnten wir uns 2006 strategisch positionieren und unseren Marktanteil aus dem Stand auf über 10 Prozent ausbauen. Weltweit konnten wir unsere Position als einer der größten vollintegrierten Anbieter von Solarstromtechnologie ausbauen. Unsere Rohstoffversorgung mit Silizium haben wir 2006 durch interne Projekte und strategische Allianzen vorangetrieben, darüber das Fundament für weiteres Wachstum erweitert und unsere Wettbewerbsposition nachhaltig gestärkt. 2006 konnten wir erneut mit 45 Prozent Umsatzwachstum deutlich stärker als der weltweite Solarmarkt wachsen. Diese Entwicklung ist für uns wieder ein Beweis für unsere Strategie und deren erfolgreiche Umsetzung.

Prognose erfüllt. Entsprechend unserer Prognose aus dem Vorjahr von 40 Prozent Umsatz- und Ergebniswachstum für das Geschäftsjahr 2006 konnten wir beide Ziele erreichen: Der konzernweite Umsatz steigerte um 45 Prozent, das konzernweite Ergebnis bereinigt um Sondereffekte lag 2006 bei 40 Prozent über dem Vorjahresniveau. Inklusive der Sondereffekte lag das Konzernergebnis um 151 Prozent über dem Vorjahresergebnis*.

Ergebnis- und Umsatzentwicklung
46

Substanz

Langfristige Wertsteigerung durch hohe Ertragskraft. Unsere Geschäftsentwicklung ist seit Jahren durch eine wachsende Ertragsstruktur gekennzeichnet. Aufgrund der soliden Finanzlage und Kapitalstruktur im SolarWorld-Konzern konnten wir unser Wachstum durch nachhaltige Investitionen vorantreiben.


180,7
88,6
32,9
79,2
30,6
31,7
52,6
106,0
2,4
-3,1
2002
2003
2004
2005
2006
Investition in Mio.€
EBIT in Mio.€

II. ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

II. 1. Erläuterung zum Erwerb der kristallinen solaren Shell-Aktivitäten

Die SolarWorld AG hat mit Wirkung vom 1. Juli 2006 100 Prozent des kristallinen Solargeschäftes der Shell-Gruppe erworben. Die Anschaffungskosten betrugen 24,2 Mio. €. Ein wesentlicher Bestandteil der Anschaffungskosten findet sich im existierenden Working Capital der übernommenen Gesellschaften wieder. Insbesondere wurden mit den neuen Gesellschaften liquide Mittel in Höhe von 17 Mio. € übernommen, so dass die SolarWorld AG für den Erwerb einen Netto-Zahlungsmittelabfluss von 7,2 Mio. € verzeichnen wird.

Der Kaufpreis hat sich aufgrund positiver Nachverhandlungen im Vergleich zu dem am Ende des 3. Quartals ausgewiesenen vorläufigen Wert um 2,4 Mio. € vermindert.

Diese Kaufpreisanpassung zusammen mit Effekten aus der im 4. Quartal abgeschlossenen Bilanzierung der Erstkonsolidierung führte zu einer Anpassung des Ertrags aus der Erstkonsolidierung auf 57 (3. Quartal 2006: 54) Mio. €. Dieser Betrag repräsentiert den die Anschaffungskosten übersteigenden Wert des Reinvermögens der erworbenen Gesellschaften.

Im Zusammenhang mit dem Erwerb wurden darüber hinaus von Shell zu leistende Aufwandszuschüsse vertraglich fixiert, die sich im Wesentlichen aus der antizipierten anfänglichen Unterauslastung sowie der erforderlichen Umstrukturierungsmaßnahmen in den neu erworbenen Gesellschaften ergeben. Aus dieser Vereinbarung konnten in 2006 18,4 Mio. € ertragswirksam erfasst werden.

II. 2. Ertragslage

2.1 Ergebnis- und Umsatzentwicklung
Unser Konzern hat das Geschäftsvolumen entlang der gesamten Wertschöpfungskette ausgedehnt und internationalisiert. Das gilt insbesondere für das Handelsgeschäft. Die gewachsene Bedeutung internationaler Märkte für das Konzerngeschäft bildet sich in der zugunsten außerdeutscher Märkte verschobenen Auslandsquote von 43 (Vorjahr: 26) Prozent ab. Der Konzernumsatz kletterte im Vergleich zum Vorjahr um 45 Prozent auf 515,2 (Vorjahr: 356,0) Mio. €. Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) wuchs um 106 Prozent auf 223,3 (Vorjahr: 108,3) Mio. € und das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) um 104 Prozent auf 180,7 (Vorjahr: 88,6) Mio. €. Das Konzernergebnis 2006 übertraf mit 130,6 Mio. € den Vorjahreswert (52,0 Mio. €) um 151 Prozent.

In dem Konzernergebnis sind drei wesentliche Sondereffekte enthalten, die nach Auffassung des Managements nicht dem operativen Geschäft zuzuordnen sind: Hierzu gehören der ein Einmalertrag aus der Erstkonsolidierung des Shell-Geschäfts von 57 Mio. €, ein Einmalaufwand von 13 Mio. € aus der Sonderabschreibung auf den at-Equity-bewerteten Anteil an der Solarparc AG sowie die von der Shell-Gruppe geleisteten Aufwandszuschüsse für die erworbenen Gesellschaften in Höhe von 18,4 Mio. €*. Das um diese Effekte bereinigte EBIT des Konzerns betrug 118 Mio. €. Das bereinigte Jahresergebnis betrug 73 Mio. € und lag damit 40 Prozent über Vorjahresniveau.

Entwicklung wesentlicher GuV-Posten 47

Auf Basis einer „Als-ob“ Gewinn- und Verlustrechnung, aus der die Ergebnisbeiträge der neu erworbenen Gesellschaften sowie die Sondereffekte herausgerechnet sind, hätte sich ein Konzernumsatz der SolarWorld „alt“-Gruppe von rund 456 Mio. € und ein entsprechendes EBIT von rund 139 Mio. € ergeben. Dies entspricht einer EBIT-Marge von über 30 Prozent.

2.2 Auftragsentwicklung

Die im 3. Quartal 2006 mit nationalen und internationalen Kunden abgeschlossenen Waferkontrakte mit einem Auftragswert von zusammen 2,3 Mrd. € sichern langfristig die 50prozentige Auslastung unserer Waferproduktionskapazitäten. Dieser Auftragsbestand sorgt für vorhersehbare Umsätze und Cashflows bis zum Jahr 2018. Zudem wird die Profitabilität dieser Aufträge durch langfristige Siliziumverträge, die der Konzern seinerseits mit namhaften Siliziumlieferanten abgeschlossen hat, gewährleistet.

Im Handelsgeschäft haben wir vor allem im 2. Halbjahr 2006 umfangreiche Abschlüsse für das Geschäftsjahr 2007 getätigt. Der Auftragseingang deckte am Jahresende in etwa 70 Prozent der geplanten Absatzmenge für 2007 ab.

In den USA gelang es uns durch die zügige Akquierierung neuer Geschäfte, die gesamte in den USA produzierte Ware 2006 zu verkaufen. Die Verhandlungen für 2007 waren zum Jahresende weit fortgeschritten.

Im Zuge des Übergangs der Shell-Aktivitäten haben wir im asiatisch-pazifischen Raum langfristige Kontrakte für netzunabhängige Solarsysteme im einstelligen MW-Bereich übernommen.

2.3 Entwicklung wesentlicher GuV-Posten

Die sonstigen betrieblichen Erträge sind in Folge der Übernahme deutlich auf 98,1 (Vorjahr: 14,9) Mio. € angestiegen. Diese Position beinhaltet sowohl den Ertrag aus der Erstkonsolidierung in Höhe von 57,0 Mio. € als auch die Aufwandszuschüsse der Shell-Gruppe zur Kompensation von Kosten für Personal, Umstrukturierungsmaßnahmen und Siliziumbeschaffung in Höhe von 18,4 Mio. €. In den sonstigen betrieblichen Erträgen sind auch die Erträge aus der Auflösung der abgegrenzten Investitionszuwendungen enthalten.*

Finanzierungsanalyse
49

Die Personalkostenquote hat sich bei einem auf 57,8 Mio. € gestiegenem Personalaufwand auf 10,5 (Vorjahr: 10,2) Prozent leicht erhöht. Der leichte Anstieg ist alleine auf die noch nicht erreichte Vollauslastung der neuen Standorte zurückzuführen.

Die Erhöhung der Abschreibungen ist auf ein Bündel von Aspekten zurückzuführen. Zum einen wurde infolge veränderter Börsenbewertungen eine Sonderabschreibung in Höhe von 13,0 Mio. € auf den im Berichtszeitraum erworbenen Anteil an der Solarparc AG notwendig. Zum Zeitpunkt der Wertberichtigung am 30. September wurde ein Börsenkurs von 7,22 € zugrunde gelegt. Dem stand ein Kurs zum Erwerbszeitpunkt von 14,85 € gegenüber. Zum anderen ergaben sich höhere Abschreibungen infolge des durch die Shell-Transaktion und der sonstigen Investitionen gestiegenen Sachanlagevermögens.

Im Zuge der Shell-Transaktion und des kontinuierlichen, organischen Geschäftswachstums sind die sonstigen betrieblichen Aufwendungen auf 61,3 Mio. € gestiegen.*

Anhang/Sonstige betriebliche Aufwendungen
98

Das Finanzergebnis hat sich im Vorjahresvergleich im Wesentlichen aufgrund der gestiegenen Nettofinanzposition auf 0,24 (Vorjahr: minus 4,85) Mio. € deutlich verbessert.

2.4. Mehrperiodenübersicht zur Ertragslage

in T€

	1-12.2002	1-12.2003	1-12.2004	1-12.2005	1-12.2006
Umsatzerlöse	108.896	98.477	199.933	355.971	515.246
Bestandsveränderung Erzeugnisse	3.239	26.198	-14.658	12.387	32.546
aktivierte Eigenleistungen	143	0	0	3.359	590
Sonstige betriebliche Erträge	5.748	10.332	10.616	14.856	98.053
Betriebsleistung	**118.026**	**135.007**	**195.891**	**386.573**	**646.435**
Materialaufwand	-72.795	-87.992	-93.005	-210.902	-304.008
Personalaufwand	-13.478	-18.638	-30.833	-37.780	-57.786
Abschreibungen	-9.274	-14.828	-16.456	-19.687	-42.612
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-20.071	-16.651	-22.706	-29.590	-61.306
Zwischensumme	-115.618	-138.109	-163.000	-297.959	-465.712
Betriebsergebnis	**2.408**	**-3.102**	**32.891**	**88.614**	**180.723**
Finanzergebnis	-4.046	-6.174	-4.356	-4.850	242
Ertragsteuern	153	3.863	-10.421	-31.782	-50.399
Konzernjahresüberschuss/ -fehlbetrag	**-1.485**	**-5.413**	**18.114**	**51.982**	**130.566**
Kennzahlen					
Umsatzrendite (Konzernjahresüberschuss bzw. -fehlbetrag/Umsatz)	-1,4%	-5,5%	9,1%	14,6%	25,3%
Materialaufwandsquote (Materialaufwand/Umsatz zzgl. Bestandsveränderung und akt. Eigenleistungen)	64,8%	70,6%	50,2%	56,7%	55,4%
Personalaufwandsquote (Personalaufwand/Umsatz zzgl. Bestandsveränderung und akt. Eigenleistungen)	12,0%	14,9%	16,6%	10,2%	10,5%

II. 3. Finanzlage

3.1 Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Unser Finanzmanagement stand 2006 unter der Prämisse, im Zuge der Akquisition der Shell-Solaraktivitäten und in Vorbereitung für weiteres konzernübergreifendes Wachstum die Finanzierungskraft des Konzerns weiter zu stärken. Dies haben wir durch die Einwerbung von frischem Kapital umgesetzt, wobei wir die Optimierung unserer gesamten Kapitalstruktur im Auge hatten. Mit der Kapitalerhöhung Anfang des Jahres sind wir unserem langfristigen Grundsatz solider Eigenkapitalausstattung gefolgt. Langfristiges Ziel ist, eine Eigenkapitalquote im Bereich von 50 Prozent zu unterhalten. Zum Bilanzstichtag betrug diese Kenngröße 59,5 (Vorjahr: 48,6) Prozent. Gemäß Hauptversammlungsbeschluss zur Umwandlung eines Teils der Kapitalrücklage der SolarWorld AG haben wir das gezeichnete Kapital auf 55,86 Mio. € erhöht.

Durch die Einwerbung von langfristigen Fremdkapitaltranchen in den USA und Europa haben wir unserem Ziel Rechnung getragen, ein ausgeglichenes Verhältnis zwischen Fremd- und Eigenkapitalfinanzierung beizubehalten. Mit dieser Strukturierung der Passivseite sind wir internationalen Standards gefolgt. Indem wir diese Fremdmittel bei langfristig orientierten institutionellen Anlegern eingeworben haben, haben wir zudem unserem Ziel entsprochen, die Bankenunabhängigkeit zu erhöhen und die Fremdkapitalseite auf eine breitere Basis zu stellen.

In Bezug auf die Liquidität orientiert sich der SolarWorld-Konzern an der Liquidität 1. Grades•. Ziel ist hier, dauerhaft einen Wert jenseits von 1,0 zu halten, um jederzeit genügend Spielraum für unternehmerische Entscheidungen zu haben.

Liquiditätsanalyse 50

Zu den weiteren Kennzahlen des Finanzmanagements zählt der ROCE (return on capital employed) mit dem die Verzinsung des im Unternehmen eingesetzten Kapitals abgebildet wird. Mit einem Wert von 21,0 Prozent lag der ROCE der SolarWorld AG erneut deutlich über entsprechenden Kapitalkosten.

ROCE = EBIT/(Gesamtkapital abzgl. latente Steuern - Kurzfristige Schulden) x 100

3.2 Finanzierungsanalyse

Im Zuge der Platzierung neuer Aktien (Kapitalerhöhung) flossen der SolarWorld AG im 1. Quartal Barmittel in Höhe von 233,7 Mio. € zu. Im Dezember platzierte die Gesellschaft außerdem Fremdkapitaltranchen über 175 Mio. US- Dollar bei institutionellen US-Investoren sowie Schuldscheindarlehen über 100 Mio. € bei Investoren in Europa. Zum Bilanzstichtag sind der Gesellschaft aus dieser Platzierung liquide Mittel in Höhe von 25,9 Mio. € zugeflossen. Der verbleibende Teil folgte zu Beginn des neuen Geschäftsjahres•. Die Laufzeiten für diese Fremdkapitalien liegen zwischen sieben und zwölf Jahren.

Platzierungen abgeschlossen 62

Die Finanzierungskonditionen konnten gegenüber früheren Fremdkapitalmaßnahmen erneut verbessert werden. So lag die Marge für den siebenjährigen Anlagehorizont bei unter 100 Basispunkten, womit sich der SolarWorld-Konzern im Bereich etablierter „Investment-Grade“-Unternehmen bewegt. Dies spiegelt das große Vertrauen der institutionellen Anleger in die Zukunft des SolarWorld-Konzerns wider.

Im Zusammenhang mit den Siliziumaktivitäten des Joint Ventures Joint Solar Silicon hat die SolarWorld AG mit einem Kreditinstitut eine Projektfinanzierung abgeschlossen. Das Volumen der langfristigen Kreditverträge beläuft sich auf 40 Mio. €. Davon sind 20 Mio. € bis zum Stichtag in Anspruch genommen worden.

Eine weitere Finanzierungsquelle des Konzerns sind Investitionszuschüsse und -zulagen der öffentlichen Hand für den Aufbau der Poduktion in Freiberg. Auch in diesem Jahr konnte der SolarWorld-Konzern einen bedeutenden Anteil seiner Investionen auf diese Weise finanzieren. Die erhaltenen Zuschüsse und Zulagen werden passivisch abgegrenzt und über den Zeitraum der Nutzung der bezuschussten Investitionen ertragswirksam aufgelöst. Zum Bilanzstichtag betrugen die abgegrenzten Investitionszuwendungen 57,1 (Vorjahr: 56,5) Mio. €. Der Aufbau der übrigen Verbindlichkeiten ist überwiegend auf erhaltene Anzahlungen aus langfristigen Waferkontrakten• zurückzuführen. Auf diese Weise konnte der Großteil der vom SolarWorld-Konzern geleisteten Anzahlungen für langfristige Bezugskontrakte für Silizium finanziert werden.

Auftragsentwicklung 47

Die Solidität der Finanzlage wird durch die unverändert positive Liquiditätslage• und die mehr als vollständige Abdeckung der langfristigen Vermögensgegenstände (362,5 Mio. €) durch das Eigenkapital (597,3 Mio. €) belegt.

Liquiditätsanalyse 50

3.3 Bedeutung außerbilanzieller Finanzierungsinstrumente für die Finanzlage

Außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente kamen bei der Finanzierung des Konzerns nicht zum Einsatz.

3.4 Investitionsanalyse

Der Konzern hat entlang der gesamten Wertschöpfungskette Investitionen in Sachanlagen, Finanzanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände von 142,3 (Vorjahr: 57,3) Mio. € getätigt. In den Ausbau der Produktion an den Standorten in Freiberg und Schweden hat der Konzern insgesamt 102,9 Mio. € investiert.

Davon entfielen auf die Expansion des Wafersegments in Freibarg 62,8 Mio. €. Darin sind 8,5 Mio. € für die Expansion des Geschäftsbereiches SolarMaterial enthalten. In den Kapazitätsausbau der Freiberger Zellproduktion, vor allem der neuen Fertigungslinie, hat der Konzern 35,0 Mio. € investiert. Für die Erweiterung der bestehenden Modulfabriken in Freiberg und Schweden sowie den Bau der zweiten Solar Factory in Freiberg haben wir 5,1 Mio. € investiert.

Investitionsquote = Investitionen/Abschreibungen x 100

Bei den Investitionen handelt es sich fast ausschließlich um Erweiterungsinvestitionen. Aufgrund der sehr jungen Altersstruktur des Anlagevermögens waren und sind noch keine nennenswerten Erhaltungsinvestitionen notwendig geworden. Die Investitionsquote liegt bei über 300 Prozent.

Der Erwerb der Shell-Aktivitäten schlug mit einem Netto-Zahlungsmittelabfluss von 7,2 Mio. € zu Buche. Das damit erworbene Sachanlagevermögen wurde im Rahmen der Erstkonsolidierung mit rund 42 Mio. € bewertet. Die Investitionen für den weiteren Ausbau der US-Produktion waren wie geplant mit rund 1,1 Mio. € noch gering.

Ansonsten wurden rund 29 Mio. € in Beteiligungsunternehmen investiert. Hiervon entfielen 25,3 Mio. € auf den Erwerb von 29 Prozent der Anteile an der Solarparc AG und Einlagen in Höhe von zusammen 3,8 Mio. € in die beiden Joint Ventures der SolarWorld AG

3.5 Liquiditätsanalyse

Der Konzern konnte im Jahresverlauf einen kontinuierlichen Zufluss liquider Mittel verbuchen. Die freie Liquidität betrug zum Stichtag 31. Dezember 303,2 (Vorjahr: 118,1) Mio. €.

Freie Liquidität = Wertpapiere + flüssige Mittel

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit betrug -94,1 (Vorjahr: 65,1) Mio. €. Der negative Cashflow resultiert dabei ausschließlich aus dem Anstieg des Working Capital, was im Wesentlichen auf zwei Sondersachverhalte zurückzuführen ist. Zum einen ist hier ein Zugang an Wertpapieren in Höhe von 76,3 Mio. € enthalten. Hierbei handelt es sich um ertragsorientierte konservative Wertpapiere, die jederzeit liquidierbar sind und keinen wesentlichen Wertschwankungen unterliegen. Wir rechnen sie deshalb der freien Liquidität zu. Da sie jedoch nicht die Kriterien nach IFRS für die Einbeziehung in den Finanzmittelfonds erfüllen, sind die Investitionen in der Cashflow-Rechnung als Zahlungsmittelabgang auszuweisen. Zum Anderen ist der Anstieg der Vorräte* zu einem Großteil auf geleistete Anzahlungen (85,6 Mio. €) auf langjährige Lieferkontrakte des Wafersegments zurückzuführen.

Vermögensstrukturanalyse 51

Investitionsanalyse 50

Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit betrug minus 109,5 (Vorjahr: minus 33,7) Mio. €.* In dem Cashflow aus der Investitionstätigkeit sind 6,1 Mio. € aus der Vereinnahmung von Investitionszuwendungen enthalten. Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit ist in Folge der hohen Zuflüsse aus der Kapitalerhöhung und der Nettofinanzkreditzunahme auf 303,1 (Vorjahr: 37,7) Mio. € gestiegen.

Der Finanzmittelfonds am Ende der Periode betrug damit 194,3 (Vorjahr: 95,9) Mio. €.

Die Liquidität 1. Grades[1], die sog. „Bar-Liquidität“ , betrug zum Bilanzstichtag 2,3. Die Liquidität 2. Grades[2], die sog. „quick ratio“, erreichte 3,0 und die Liquidität 3.Grades[3], die sog. „current ratio“ 4,8. Alle drei Kennzahlen illustrieren die im internationalen Vergleich weit überdurchschnittliche Liquidität unseres Konzerns.

[1] Liquidität 1. Grades = Wertpapiere + flüssige Mittel/ kurzfristige Schulden

[2] Liquidität 2. Grades = flüssige Mittel + kurzfristig verfügbare Mittel/kurzfristige Schulden

[3] Liquidität 3. Grades = kurzfristige Vermögensgegenstände/kurzfristige Schulden

Die flüssigen Mittel decken die gesamten Finanzschulden mehr als vollständig ab. Die Netto-Liquidität betrug zum Bilanzstichtag 140,1 Mio. €.

3.6 Mehrperiodenübersicht zur Finanzlage

in T€

	31.12.2002	31.12.2003	31.12.2004	31.12.2005	31.12.2006
Konzernjahresüberschuss/-fehlbetrag	-1.485	-5.413	18.114	51.982	130.566
Schulden (Lang- und Kurzfristige)	127.546	167.299	151.801	229.523	407.089
Eigenkapital	109.989	107.543	124.488	217.056	597.321
Bilanzsumme	**237.535**	**274.842**	**276.289**	**446.579**	**1.004.410**
Kennzahlen					
Eigenkapitalrendite (Konzernjahresüberschuss bzw. -fehlbetrag/Eigenkapital)	-1,4%	-5,0%	14,6%	23,9%	21,9%
ROCE	1,4%	-1,6%	15,7%	25,1%	21,0%
Liquidität 1. Grades	0,2	0,3	0,5	1,4	2,3
Liquidität 2. Grades	0,6	0,6	0,7	1,7	3,0
Liquidität 3. Grades	1,3	1,4	1,5	2,7	4,8

II. 4. Vermögenslage

4.1 Vermögensstrukturanalyse

Das Anlagevermögen ist im Zuge der Akquisition und Konsolidierung der neuen Gesellschaften und des Ausbaus der Kapazitäten entlang der gesamten Wertschöpfungskette im Jahresverlauf auf 344,5 (Vorjahr: 217,5) Mio. € angewachsen. Die Finanzanlagen stiegen durch Investitionen in at-Equity-bewertete Beteiligungen auf 19,4 (Vorjahr: 4,6) Mio. € an. Der Anlagendeckungsgrad lag bei 165 Prozent.

Anlagedeckungsgrad = Eigenkapital/langfristige Vermögenswerte

Der Zuwachs der Vorräte geht maßgeblich auf zwei Faktoren zurück. Zum einen finden sich hier die Anzahlungen für die langfristige Rohstoffsicherung wieder. Zum anderen ergibt sich der Aufbau aus dem deutlichen Anstieg der Produktionskapazitäten des Konzerns, die im Wesentlichen erst in der zweiten Jahreshälfte zur Verfügung standen.

Der Zuwachs bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um rund 51 Mio. € auf 72 Mio. € ist im Wesentlichen auf das gestiegene Geschäftsvolumen und die zunehmende Internationalisierung im Handelsgeschäft zurückzuführen. Durch das hohe Geschäftsvolumen im 4. Quartal, das deutlich über dem des Vorjahresquartals lag, hat sich zum Stichtag 31. Dezember analog ein entsprechend höheres Forderungsvolumen ergeben. Dazu kommt, dass mit dem Wachstum der Auslandsmärkte auch der Einfluss unterschiedlicher Modalitäten – wie längerer Zahlungsziele im Vergleich zu Deutschland – zugenommen hat.

4.2 Nicht bilanziertes Vermögen
Unser Konzern verfügte zum Bilanzstichtag über keinerlei Vermögen, das nicht bilanziell sichtbar wäre.

4.3 Bedeutung außerbilanzieller Finanzierungsinstrumente für die Vermögenslage
Außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente haben keinen Einfluss auf die Vermögenssituation unseres Konzerns.

4.4 Sonstige immaterielle Werte
Unsere Verfahrensvorteile im aktuellen und zukünftigen Geschäft generieren wir maßgeblich durch unsere integrierte Forschung und Entwicklung entlang der gesamten Wertschöpfung. Hierbei verweisen wir auf unseren FuE-Bericht und unter Prognosebericht auf unsere zukünftigen Produkte und Dienstleistungen.

Der Ausbau werthaltiger Kundenbeziehungen ist Teil unserer Vertriebsstrategie. Bei zunehmendem Wettbewerb bestätigte sich einmal mehr die Strategie der SolarWorld AG zum Aufbau stabiler Kundenbeziehungen. Hierbei verweisen wir auf den Geschäftsverlauf 2006/Handel.

Unsere Kontakte zum Kapitalmarkt stärken wir qualitativ durch eine klare, strategisch nachvollziehbare Equity Story, höchste Transparenz, zeitnahe Kommunikation und Intensivierung der internationalen Investorenbetreuung. Hierbei verweisen wir auf das Kapitel „Die Aktie“ und unseren Corporate-Governance-Bericht.

4.5 Mehrperiodenübersicht zur Vermögenslage

in T€

Vermögen	31.12.2002	31.12.2003	31.12.2004	31.12.2005	31.12.2006
Langfristige Vermögenswerte	154.044	174.232	184.955	219.776	362.514
Kurzfristige Vermögenswerte	83.491	100.610	91.334	226.803	641.896
Vermögen Gesamt	**237.535**	**274.842**	**276.289**	**446.579**	**1.004.410**

Kapital	31.12.2002	31.12.2003	31.12.2004	31.12.2005	31.12.2006
Eigenkapital	109.989	107.543	124.488	217.056	597.321
Langfristige Schulden	65.279	94.033	91.984	144.284	273.722
Kurzfristige Schulden	62.267	73.266	59.817	85.239	133.367
Kapital Gesamt	**237.535**	**274.842**	**276.289**	**446.579**	**1.004.410**

Kennzahlen					
Eigenkapitalquote (Eigenkapital/Bilanzsumme)	46,3%	39,1%	45,1%	48,6%	59,5%
Anlagenintensität (Langfristige Vermögenswerte/Bilanzsumme)	64,9%	63,4%	66,9%	49,2%	36,1%
Anlagendeckung 1. Grades (Eigenkapital/Langfristige Vermögenswerte)	0,7	0,6	0,7	1,0	1,6
Anlagendeckung 2. Grades (Eigenkapital + Langfristige Schulden/ Langfristige Vermögenswerte)	1,1	1,2	1,2	1,6	2,4

II. 5. Mitarbeiter

Weltweit vertreten. Zum Ende des Jahres waren weltweit 1.348 Mitarbeiter für den Konzern tätig. Der Anteil der weiblichen Mitarbeiter lag bei 24,6 (Vorjahr: 16,6) Prozent. Unsere Beschäftigtenzahl bauten wir im Vergleich zum Vorjahresstichtag um 77,6 Prozent aus. Der Großteil der neuen Mitarbeiter stammt aus den übernommenen Gesellschaften in den USA, Asien und Afrika. An unseren traditionellen Standorten Freiberg, Bonn und Schweden haben wir unsere Beschäftigtenzahl um 16,2 Prozent erhöht.

Konzernmitarbeiter zum 31.12.2006

	Mitarbeiter zum 31.12.2006	Mitarbeiter zum 31.12.2005	+/- absolut
Deutschland*	849*	685	+ 164
USA	415	2	+ 413
Rest der Welt	84	72	+ 12
Total	**1.348**	**759**	**+ 589**

*inkl. 42 Auszubildende

Personelle Veränderungen beim Vorstand und Aufsichtsrat der SolarWorld AG ergaben sich 2006 nicht.

Erfolgreiche Integration der neuen Mitarbeiter. Die Integration der neuen Mitarbeiter war von Beginn an von starkem Engagement und einem intensiven Kommunikationsaustausch beider Seiten geprägt. Die traditionell sehr offene Unternehmenskultur im Konzern schaffte dazu optimale Rahmenbedingungen.

Im Rahmen der Integration der neuen Mitarbeiter in die SolarWorld-Struktur und die Betreuung der Schnittstellen im Konzern wurden drei Führungskräfte zu Integrationsmanagern berufen: Herr Dipl.-Kfm. tech. (CFO) Philipp Koecke, der die kaufmännischen Strukturen schaffte, Herr Dr. Gerhard Kleiss, der in seiner Funktion als Leiter Marketing und Business Development die produkt- und verfahrenstechnische Bewertung und Anpassung betreute und Herr Dipl.-Ing. Boris Klebensberger (COO), der seit dem 01. Juli 2006 die Standorte in den USA führt und den Technologiestandard angleicht. Erste Erfolge aus der Umstrukturierung wurden an den Standorten für die Beschäftigten schnell spürbar: Die Produktion in den USA zog deutlich an und trug somit zur Mitarbeitermotivation bei.

Generell ist eine hohe Identifikation auch unserer neuen Mitarbeiter mit den Werten des „reinen" Solarkonzerns zu spüren. Unsere erste – bereits Mitte Juli erschienene – Mitarbeiterzeitschrift in deutscher und englischer Sprache sowie die interne Versendung der Quartalsberichte an alle Mitarbeiter mit einem persönlichen Wort des Vorstandes schaffte als vertrauensbildende Maßnahme Transparenz über unser Geschäft und unsere Kultur.

Als interkulturelles Unternehmen haben wir uns eindeutig zu den Grundsätzen der Diskriminierungsfreiheit bekannt und in einem offenen Schreiben an die Mitarbeiter auf die kulturelle Vielfalt hingewiesen, der gerade im Umgang mit Kunden und Kollegen aus der ganzen Welt Rechnung zu tragen ist.

Hohe Mitarbeiteridentifikation. Qualifizierte, engagierte und motivierte Mitarbeiter sind der wichtigste Wert für unseren Geschäftserfolg. Ein Wert, den wir über eine offene Kultur und Investitionen in unsere Mitarbeiter fördern. Zur Bewertung der Mitarbeiterzufriedenheit haben wir 2006 an den Standorten Freiberg und Bonn eine Mitarbeiterbefragung durchgeführt: 92 Prozent der Kollegen würden die SolarWorld als Arbeitgeber weiterempfehlen. Die Befragten bewerteten neben dem Image die Zukunftschancen des Unternehmens, die Produkte und das Betriebsklima als gut bis sehr gut. Zufrieden bis sehr zufrieden zeigten sich die Kollegen mit der Arbeitsplatzsicherheit, den herausfordernden Aufgaben und vielseitigen Tätigkeiten sowie der Eigenverantwortung und Gestaltungsfreiheit. Die Mitarbeiteridentifikation und damit -bindung ist in unserem Konzern sehr hoch.

Entsprechend gering fielen 2006 die Mitarbeiterfluktuation und der Krankenstand aus. Aufgrund der strukturellen Veränderungen im Rahmen des Integrationsprozesses zur Jahresmitte beziehen wir unsere Fluktuationsquote im Geschäftsjahr 2006 auf den Standort Deutschland. Sie lag bei 3,5 Prozent (Bundesdurchschnitt: 10 Prozent) und die Fehlzeitquote in Deutschland lag bei 3,2 (Bundesdurchschnitt: 3,3) Prozent.

Fehlzeitquote = Erkrankungsbedingte Fehlzeiten/Sollarbeitszeit x 100

Mitarbeiterbeteiligung. Ein gewinnorientiertes Mitarbeiterbeteiligungsprogramm (GOMAB) beteiligt unsere Mitarbeiter an den Standorten Bonn und Freiberg seit Jahren am geschäftlichen Erfolg*. Die Mitarbeiter erhalten zusätzlich zum Gehalt eine erfolgsabhängige Prämie, die sich je nach Geschäftserfolg des Konzerns als auch der jeweiligen Tochtergesellschaft zwischen 10 und 30 Prozent des Jahresgehaltes bewegt. GOMAB ist Teil des Haustarifvertrages der Freiberger Gesellschaften und ersetzt andere Tarifbestandteile. Die Freiberger Mitarbeiter haben damit seit Bestehen des Plans mehr verdient als nach den für Ostdeutschland bestehenden tariflichen Bestimmungen und lagen bei ihrer Entlohnung auf West-Tarifniveau. Für unsere Mitarbeiter an anderen Standorten gelten individuelle Ziel- und Bonusvereinbarungen.

Unternehmenssteuerung 25

Gesundheits- und Arbeitsschutz. Konzernweit werden regelmäßig arbeitsmedizinische Voruntersuchungen durchgeführt. Im Rahmen des Sicherheitsmanagements steht allen Gesellschaften ein eigener Sicherheitsbeauftragter zur Verfügung. Darüber hinaus verfügen die produzierenden Gesellschaften über spezielle Sicherheitsingenieure. Regelmäßig finden konzernweit Arbeitsschutzschulungen statt. Die direkten Kosten für Mitarbeitergesundheit und -sicherheit betrugen 2006 1.343 (Vorjahr: 72) T€.

Aus- und Weiterbildung. Wir haben die Zahl unserer Auszubildenden 2006 im Vergleich zum Vorjahr um 45 Prozent erhöht. Die Ausbildungsquote erreichte 5 Prozent. Die Übernahmequote lag 2006 bei 84 Prozent.

Ausbildungsquote = Auszubildende/Beschäftigte x 100

Nur in Deutschland, da in anderen Ländern keine Ausbildung

Auszubildende im SolarWorld-Konzern

	Bonn	Freiberg	Gesamt
Anzahl der Auszubildenden zum 31.12.2006	12	30	**42**
Anzahl der Auszubildenden zum 31.12.2005	8	21	**29**
+/- im Vergleich zum Vorjahr	+ 4	+ 9	**+ 13**
in 2006 abgeschlossene Berufsausbildungen	3	3	**6***
Neue Auszubildende in 2006	7	12	**19**

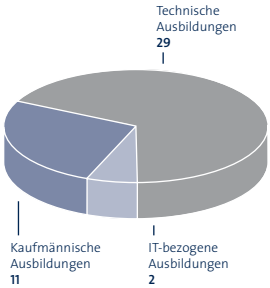
*davon 5 in festes Arbeitsverhältnis übernommen

Eine gezielte Personalentwicklung stärkt das Potential unserer Mitarbeiter. Die direkten Kosten für Ausbildung und Weiterbildung in 2006 betrugen konzernweit 402 (Vorjahr: 165) T€, und stiegen dabei überproportional im Vergleich zum Beschäftigungsausbau; ein Indiz für das qualitative Investitionsniveau in unsere Mitarbeiter. Neben Sprachtrainings in Englisch, deren Bedeutung für die interkulturelle Kommunikation an Gewicht gewonnen hatte, fanden Aufstiegsfortbildungen (z.B. Meisterausbildung), EDV-Schulungen, Sicherheitstrainings für Angestellte und Führungskräftetrainings sowie weitere fachbezogene und fachübergreifende Weiterbildungen statt. In den USA wird Job-Rotation bei operativen Mitarbeitern, Ingenieuren und leitenden Angestellten angeboten.

Personalstrategie. Um uns langfristig leistungsstark am Markt positionieren zu können, ist die Gewinnung und Bindung von qualifizierten Fach- und Führungskräften sowie eine nachhaltige Personalentwicklung von strategischer Bedeutung. Personalstrategisch knüpfen wir an das positive Image der erneuerbare-Energien-Branche und das unseres Unternehmens an. Eine von uns 2006 durchgeführte Umfrage unter Studenten und damit den Fach- und Führungskräften der Zukunft, strich dieses positive Potential eindrucksvoll heraus. Unsere Führungsgrundsätze orientieren sich an unserer Unternehmensphilosophie*.

Bei der Gewinnung von qualifiziertem Personal setzen wir neben aktivem Hochschulmarketing auch auf persönliche Kontakte. Bei Bedarf setzen wir externe Personalberater ein. Partnerschaftliche Kontakte zu wissenschaftlichen Einrichtungen* ermöglichen es uns, qualifizierte Know-how-Träger aus dem Universitäts- und Institutsbereich zu gewinnen. Dazu zählen auch unsere Sponsoringaktivitäten zur Förderung des Ingenieursnachwuchses am Standort Deutschland, um junge Wissenschaftler für die SolarWorld zu gewinnen. An der Fachhochschule Bochum unterstützen wir die Entwicklung eines solarbetriebenen Rennautos als richtungsweisendes Zukunftsprojekt. Zudem verleihen wir jährlich den Einstein-Award, eine Auszeichnung für herausragende Leistungen zur Weiterentwicklung der Solarenergie*.

Auszubildende im Konzern



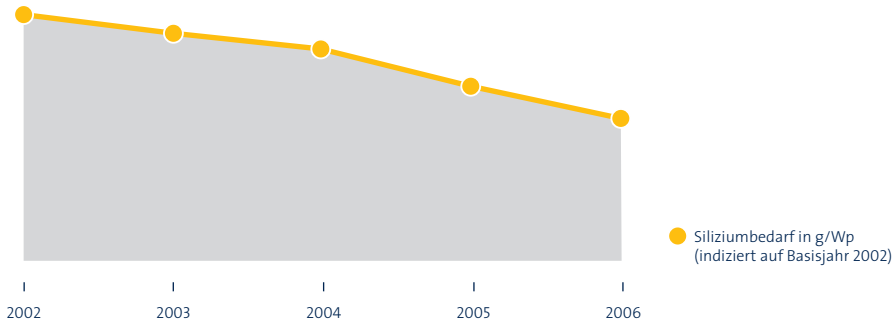
Unternehmensphilosophie
28

FuE-Bericht
58

Gesellschaftliches Engagement
42

Vorsprung

Effizienz- und Qualitätsanspruch durch integrierte Forschung und Entwicklung. Materialeinsparung und Rohstoffeffizienz beim Silizium senkt die Herstellkosten. Beschaffungsseitig setzen wir den Rohstoffbedarf herab. Unsere Innovationskraft fließt in diese Technologien. In den vergangenen fünf Jahren konnten wir den Siliziumbedarf pro Wattpeak deutlich senken.


2002
2003
2004
2005
2006
Siliziumbedarf in g/Wp
(indiziert auf Basisjahr 2002)

III. FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Erweiterung der Organisation. Unsere konzernweiten Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten wurden 2006 sowohl durch weitere Investitionen am traditionellen Forschungszentrum in Freiberg, als auch durch Integration unseres zweiten Forschungsstandortes in München personell und mit weiterem Know-how in der Solarzellen- und Solarmodulentwicklung verstärkt. Projektbezogen arbeiteten wir 2006 mit mehr als 21 Instituten und Universitäten sowie einer Reihe von Kunden und Lieferanten zusammen.

Die Forschungs- und Entwicklungsarbeiten werden zentral über unsere Tochtergesellschaft Deutsche Solar AG in Freiberg gesteuert.

Erhöhung der FuE-Mitarbeiterzahl. Unsere FuE-Mitarbeiterzahl ist um 63 Prozent gestiegen. Darüber hinaus waren im Rahmen von Betriebsversuchen und Prozesstests im Mittel 114 Mitarbeiter tätig. Bei Bedarf wurde auf Kompetenzen nahestehender externer Institute und Universitäten zurückgegriffen.

	2006	2005	2004	2003
Unmittelbar in FuE tätige Mitarbeiter	39	24	23	11
Beschäftigte gesamt im Konzern	1.348	759	616	525
Relation	**2,3 %**	**3,2 %**	**3,7%**	**2,1%**

Erhöhung der FuE-Aufwendungen. Die FuE-Aufwendungen wurden 2006 um rund 50 Prozent auf 12,4 (Vorjahr: 8,33) Mio. € gesteigert. Diese wurden zu 31,5 (Vorjahr: 34,8) Prozent gefördert.

in Mio. €	2006	2005	2004	2003
Absoluter Betrag der FuE-Aufwendungen	12,4	8,33	8,5	4,5

Wichtige Investitionen flossen unter anderem in Versuchsanlagen zur Entwicklung neuer Kristallisations- und Wafertechnologien sowie in die Ausstattung der Forschungseinrichtungen mit modernen Anlagen und Messverfahren.

Erhöhung der Forschungsquote und -intensität.

Forschungsquote = FuE-Aufwendungen/Umsatz x 100

Forschungsintensität = FuE-Gesamtaufwendungen/ Gesamtaufwand x 100

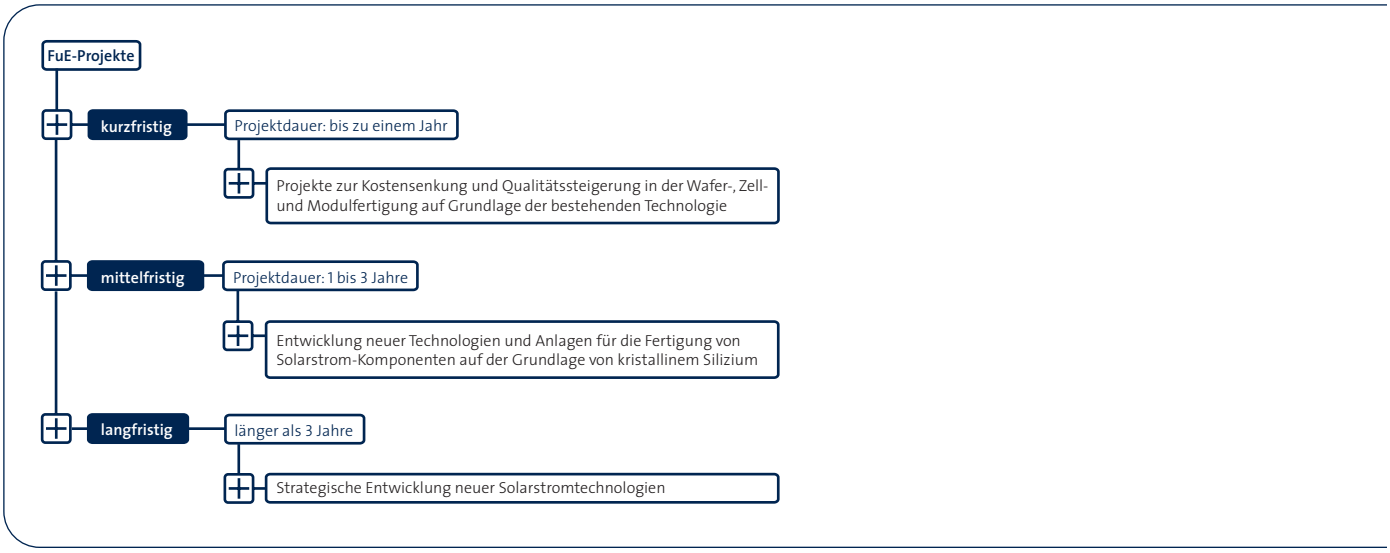
	2006	2005	2004
Forschungsquote	2,4 %	2,3 %	4,3%
Forschungsintensität	2,9 %	3,1 %	5,8%

Forschungsprojekte und Forschungsziele. Unsere Aktivitäten der Grundlagenforschung und angewandten Forschung tätigten wir entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Zur Erreichung unserer strategischen Ziele* lauten unsere Forschungs- und Entwicklungsziele:

Ziele 2007/2008 28

> Effizienzsteigerung, Ausbeuteverbesserung und somit Kostenoptimierung.
> Materialeinsparung, Rohstoffeffizienz sowie neue Technologien zur Siliziumgewinnung.
> Entwicklung neuer Technologien, Optimierung der Qualität

Insgesamt hatten wir 2006 mehr als 24 (Vorjahr: 19) Forschungsprojekte in Arbeit. Dabei unterscheiden wir zwischen drei zeitlichen Projektebenen:



Unsere FuE-Projekte konnten wir 2006 entscheidend voranbringen.

> **SolarMaterial.** Im Rahmen der Rohstoffaufbereitung wurden 2006 Verbundprojekte mit Partnern aus Industrie, Instituten und Hochschulen zum Recycling von Wafern und zur Optimierung der Ätzverfahren bei der Oberflächenreinigung durchgeführt. Verschiedene Verfahren zur Aufarbeitung eines breiteren Spektrums an Siliziumqualitäten wurden entwickelt und aufgebaut. Ziel ist es, die Vorteile von n-dotierten Solarzellen aus der Mikroelektronik für die Solarstromtechnologie nutzbar zu machen. Dieses Material ist unempfindlicher gegenüber Verunreinigungen. Zudem eröffnen sich für den Konzern darüber weitere Rohstoffreserven. Bisher werden n-dotierte Siliziumstücke aus der Mikroelektronik nur teilweise in der Photovoltaik eingesetzt.

> **Joint Solar Silicon.** Im Rahmen dieses Joint Ventures arbeiten wir an der Entwicklung eines kostengünstigen Prozesses zur Herstellung von Solar-Grade-Silizium und der Produktionseinführung des qualitativ hochwertigen und kostengünstigen Solar-Grade-Siliziums (Sunsil®)*.

Strategische Rohstoffaktivitäten
35

> **Positive Energiebilanz des Recyclings.** Die Pilotanlage zum Recycling schadhafter und alter, ausrangierter Module konnte in Großversuchen erfolgreich zeigen, dass bereits die Pilotanlage einen positiven Beitrag zum Energieverbrauch leistet und zur Energie- und Materialeinsparung führt.

> **Steigerung der Waferausbeuten.** Über eine Optimierung der Kristallisationsverfahren sowohl nach dem Gieß- als auch nach dem Bridgman- und HEM-(Heat-Exchange-Method)-Prozess sollen die Ausbeuten verbessert und die Qualität weiter gesteigert werden. So gelang es in 2006 die Prozesszykluszeiten durch Weiterentwicklung der verwendeten Herstellungsrezepte einzukürzen und somit die Produktivität und Qualität weiter zu steigern. Innerhalb der Entwicklung zur Steigerung der Blockmasse ist es 2006 erstmals gelungen, einen Siliziumblock mit einer Masse von 600 kg zu fertigen und damit auch die Raum-Zeit-Ausbeute zu steigern. Die Entwicklung

einer wiederverwendbaren Kokille war ein weiterer Schwerpunkt 2006. Erste Kokillenprototypen im Format 550 x 550 mm konnten einer produktionsnahen Abtestung unterzogen werden. Die Überführung in eine Fertigung ist für 2007 geplant.

Nach dem Abschluss der Projekte zur Entwicklung von dünnen Wafern von 240 µm und 210 µm und ihrer Einführung in die Produktion im Jahre 2005 wurde die Entwicklung zur Herstellung noch dünnerer Wafer intensiviert. In 2006 ist es gelungen, Wafer mit einer Dicke von 180 µm in mehreren Prozesstests mit guten Ausbeuten zu fertigen. Eine Überführung in die Produktion soll 2007 beginnen. Die stetige Weiterentwicklung der Waferprodukte hat auch mit Blick in die Zukunft einen hohen Stellenwert. Sie dient dem Ziel, den spezifischen Silizium-Verbrauch zu senken. Diesem Ziel dient auch ein in 2006 initiiertes Forschungsprojekt, das den Waferfertigungsprozess hinsichtlich des Sägeverlustes, der beim Drahtsägen der Siliziumwafer entsteht, optimiert.

> **RGS-Verfahren.** Mit dem RGS-Verfahren (Ribbon Growth on Substrate) beschreitet der Konzern zusammen mit zwei niederländischen Partnern einen Weg, mit Hilfe eines einfachen Gießverfahrens mit hoher Geschwindigkeit Siliziumscheiben zu fertigen. Dabei kann auf ein aufwändiges Sägen verzichtet werden, wodurch gleichzeitig der Materialverlust minimiert wird. Eine „Pre-Production"-Anlage ist konstruiert und befindet sich zurzeit im Bau. Auf RGS-Material konnte 2006 an der Universität Konstanz erstmals ein Wirkungsgrad von größer als 14 Prozent erreicht werden. Die wesentlichen Patente für diese zukunftsweisende Technologie sind durch die Deutsche Solar AG exklusiv in die RGS Development BV eingebracht worden.

> **Kostensenkung bei der Solarzelle.** Schwerpunkte der Forschung und Entwicklung in der Zellfertigung waren die Einführung von Wafern mit 210 µm. Dadurch konnte in der 2. Hälfte 2006 bereits ein Beitrag zur Kostensenkung geleistet werden. Erste Zellen mit 160 µm Dicke sind in der Abprüfung. Einen weiteren Schwerpunkt bildete die Weiterentwicklung der Fertigungstechnologie. Dadurch stieg der Zellwirkungsgrad und trägt somit zu einer Senkung der Kosten/Wp bei.

Automatisierte Standardmodule 36

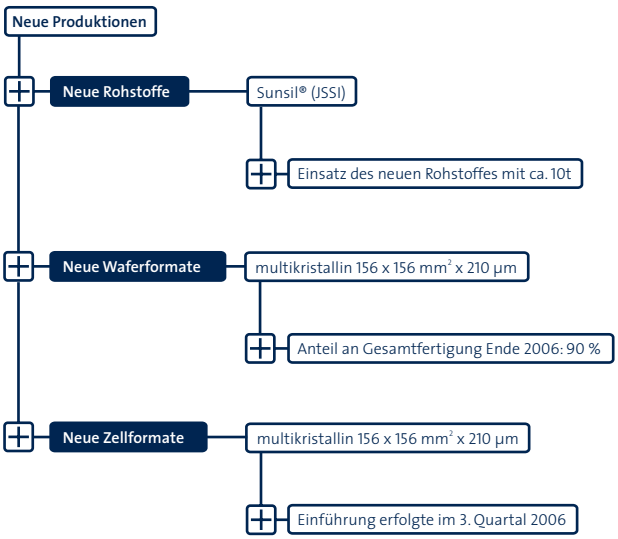
> **Verbesserung der Modultechnologie.** In der neuen Modulfertigung der Solar Factory II werden Projekte zur Weiterentwicklung® der Modul-Materialzusammensetzung und -konstruktion als auch zur Steigerung der Produktivität der Fertigungsprozesse durchgeführt. Insbesondere wird bei der Stringherstellung eine verbesserte Löttechnologie entwickelt.

> **Crystal Clear auf Photovoltaik-Konferenz.** Am größten solaren EU-Forschungsprojekt „Crystal Clear" nimmt unser Konzern gemeinsam mit namhaften europäischen Photovoltaik-Forschungseinrichtungen und weiteren Industriepartnern teil. Maßgeblich erfolgt bisher die Fertigung von Siliziumblöcken mit einer Blockmasse von 400 kg sowie die Bereitstellung von Life-cycle-Daten zur Ökoeffizienz.

Ausbau der Forschungskooperation. Das 2005 von uns mitgegründete Technologiezentrum für Halbleitermaterialien Freiberg (THM) hat die in Kooperation mit dem Fraunhofer Institut und den Halbleiterfirmen Siltronic AG und FCM verfolgten gemeinsamen Projekte 2006 planmäßig vorangebracht. Zudem wurden neue Labor- und Technikumsräume ausgebaut. Ziel der gemeinsamen Forschungseinrichtung ist die Verbesserung der Fertigungstechnologien unter Nutzung möglicher Synergien zwischen den Technologien der Photovoltaik- und Mikroelektronik-Industrie.

Ausweitung der Schutzrechte. Der Konzern verfügt über Schutzrechte und Schutzrechtsanmeldungen entlang der Wertschöpfungskette der Photovoltaik. Durch Erwerb von Schutzrechten bzw. Schutzrechtsanmeldungen und eigenen Forschungsaktivitäten ist der Konzern im Besitz von 75 (Vorjahr: 15) Schutzrechtsfamilien mit mehr als 180 (Vorjahr: 25) Schutzrechten bzw. Schutzrechtsanmeldungen. Im Jahre 2006 wurden fünf neue Schutzrechtsanmeldungen durchgeführt sowie die Schutzrechte der früheren Shell Solar erworben.

Überführung neuer Produkte in die Produktion. 2006 wurde der im Rahmen des JSSI neu entwickelte Silizium-Rohstoff Sunsil® in einer ersten Menge von ca. 10 Tonnen weiterverarbeitet. Wafer mit den Formaten multikristallin 156 x 156 mm x 210 µm wurden nahezu ausschließlich produziert. In der Solarzellenfertigung wurde die neu entwickelte sauer texturierte Solarzelle in die Produktion überführt: Die Oberfläche dieser Solarzelle ist durch das Ätzen mikroskopisch aufgeraut, wodurch mehr Licht in die Solarzelle angekoppelt wird und die Solarzelle dunkler erscheint.



IV. NACHTRAGSBERICHT

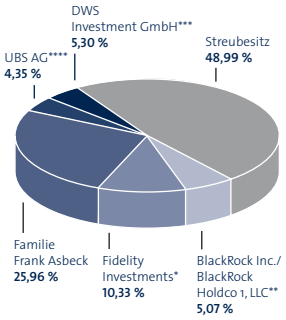
IV. 1. Angabe von Vorgängen von besonderer Bedeutung

Neuer Produktionsstandort erworben. In Hillsboro, Staat Oregon, USA haben wir zum 01. März 2007 die Siliziumwaferproduktion der japanischen Komatsu-Gruppe zu einem Preis von 30 Mio. € übernommen. Die Investitionen der Komatsu-Gruppe lagen bei rund 600 Mio. €. Aufgrund der Nachfrageschwäche der Chipindustrie wurde das Werk von der Komatsu-Gruppe nicht in die Produktion überführt.

Weitere Waferkontrakte. Unsere Tochtergesellschaft Deutsche Solar AG hat im Januar 2007 einen weiteren langfristigen Kontrakt zur Lieferung von Solarsiliziumwafern vereinbart. Bei

dem Kunden handelt es sich um die kanadische Canadian Solar Inc. (CSI), einem internationalen Produzenten von Solarstrommodulen, der seine Produktionsstätten in China unterhält. Der Auftragswert liegt bei 180 Mio. €. Die Laufzeit des Vertrages, der ab 2007 gilt, beträgt zwölf Jahre.

Aktionärsstruktur



* Mitteilung gem. §§ 21 ff. WpHG vom 09. November 2006
** Mitteilung gem. §§ 21 ff. WpHG vom 19. Oktober 2006
*** Mitteilung gem. §§ 21 ff. WpHG vom 06. März 2007
**** Mitteilung gem. §§ 21 ff. WpHG vom 16. Februar 2007

Großaufträge im Handelsgeschäft. Mit der Solarparc AG wurde im Januar 2007 ein Vertrag zur Lieferung eines 1,9 MW starken Solarkraftwerkes vereinbart. In Südkorea haben wir ein Geschäft über die Lieferung von Modulen über rund 3 Mio. € abgeschlossen.

Platzierungen abgeschlossen. Im Zuge der Platzierungen von Fremdkapitaltranchen an institutionelle Anleger sind uns im Januar/Februar 2007 erwartungsgemäß 342 Mio. € zugeflossen.

Platzierung abgeschlossen. Im Zuge der im Dezember 2006 vereinbarten Platzierung von Fremdkapitaltranchen an institutionelle Anleger sind uns im Januar 2007 erwartungsgemäß rund 200 Mio. € zugeflossen.

Aktionärsstruktur verändert. Die Aktionärsstruktur der SolarWorld AG hat sich zum Stichtag 6. März 2007 geändert.

IV. 2. Auswirkung der Vorgänge von besonderer Bedeutung

Weiterer Produktionsausbau in den USA. Am neuen Standort Hillsboro werden wir mit dem Ausbau einer integrierten Wafer- und Zellenfabrikation für monokristalline Solarsiliziumprodukte beginnen. Während wir in Freiberg vorwiegend multikristalline Solarsiliziumprodukte fertigen, wird in Hillsboro das Know-how der monokristallinen Technologie aus den übernommenen Shell-Gesellschaften einfließen. Ziel ist es, bis 2010 eine Kapazität von 500 MW zu erreichen und darüber die größte US-amerikanische Solarfertigung aufzubauen. Den neuen Konzernstandort werden wir mit rund 300 Mio. € weiter ausbauen. Der Bundesstaat Oregon fördert diese Investitionen aus Mitteln seines Anti-Global-Warming-Programms. Unsere Kristallisationsaktivitäten werden wir von Vancouver nach Hillsboro verlagern und bereits im Sommer 2007 die Produktion anfahren. Boris Klebensberger, als Vorstand Operatives Geschäft (COO), koordiniert vor Ort den Ausbau der US-amerikanischen Aktivitäten.

Wegen der weiteren Einzelheiten zur Auswirkung dieses Erwerbs auf die weitere Entwicklung des Geschäftes, verweisen wir aufgrund des Redaktionsschlusses des vorliegenden Konzernlageberichts auf den Zwischenbericht für das 1. Quartal 2007, der am 15. Mai 2007 veröffentlicht wird.

Langfristiger Waferauftragsbestand. Der neue Auftrag mit CSI unterstreicht die strategische Bedeutung externer Langfristverträge für das Wafergeschäft, dessen Ziel es ist, 50 Prozent der von der Deutsche Solar AG produzierten Wafer langfristig an externe Kunden abzusetzen. Insgesamt verfügt der Konzern über einen langfristigen Auftragsbestand im Wafergeschäft von 2,5 Mrd. €.

Das Geschäftsvolumen des Konzerns und der Auslandsanteil sind durch die neuen Großaufträge weiter gewachsen.

Frei Liquidität zur Ausbausicherung. Durch den Kapitalzufluss aus der Platzierung von Fremdkapital hat sich die freie Liquidität von 303,2 Mio. € zum Stichtag 31. Dezember 2006 auf rund 500 Mio. € zur Finanzierung des weiteren Wachstumsprozesses erhöht.

IV. 3. Erklärung nach § 315 Abs.1 Satz 6 HGB

Die gesetzlichen Vertreter des Mutterunternehmens versichern, dass nach bestem Wissen im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, und dass die wesentlichen Chancen und Risiken im Sinne des § 315 Abs.1 Satz 5 HGB beschrieben sind.

Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage zu Kapitel IV.

Die wirtschaftliche Lage des Konzerns wird vom Management der SolarWorld AG unter Berücksichtigung der sich aus dem Konzernabschluss 2006 ergebenen und oben dargestellten Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage sowie unter Einbeziehung des laufenden Geschäftes 2007 zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernlageberichtes als äußerst positiv beurteilt. Die Integration der neuen US-Standorte ist planmäßig und erfolgreich auf dem Weg zum Erreichen des Breakevens im Jahresverlauf 2007 fortgeschritten. Mit dem Erwerb des neuen Produktionsstandortes in den USA und dem damit geplanten Kapazitätsausbau werden wir unsere führende Marktposition im stark wachsenden US-amerikanischen Solarmarkt weiter ausbauen.

V. RISIKOBERICHT

V. 1. Risiko- und Chancenmanagementsystem

Integriertes Risiko- und Chancenmanagement. Unser konzernweites Risiko- und Chancenmanagement ist ein integraler Bestandteil aller wesentlichen Unternehmensprozesse und -bereiche. So werden Risiken und Chancen unternehmensweit systematisch und rechtzeitig identifiziert, bewertet und gesteuert.

Der Vorstand legt die Unternehmensstrategie und die damit verbundene Risikopolitik fest. Die somit vorgegebenen Risikomaßstäbe bestimmen die Risikobeurteilung. Die operativen Einheiten berichten gemäß ihrer dezentralen Verantwortung in einem monatlichen Bericht die vor Ort identifizierten Risiken an den Vorstand. Fallmeldungen hinsichtlich akuter Risiken erfolgen unverzüglich. An unseren neuen Standorten existiert ein damit kompatibles Risikofrühwarnsystem.

Als weiteres Instrument der Risiko- und auch Chancenidentifikation dienen Konzernausschuss-Sitzungen, die sich aus Mitgliedern des Vorstandes sowie Führungskräften der operativen Geschäftseinheiten zusammensetzen. Hier werden Risiken und Chancen aus den Geschäftsbereichen auf Basis der Risikopolitik und der Unternehmensstrategie bewertet. Der Vorstand entscheidet vor dem Hintergrund des vertretbaren Gesamtrisikos, inwiefern für den geschäftlichen Erfolg strategisch sinnvoll Risiken und Chancen kontrolliert eingegangen sowie Risiken durch entsprechende Absicherungsstrategien minimiert, auf Dritte verlagert oder generell vermieden werden

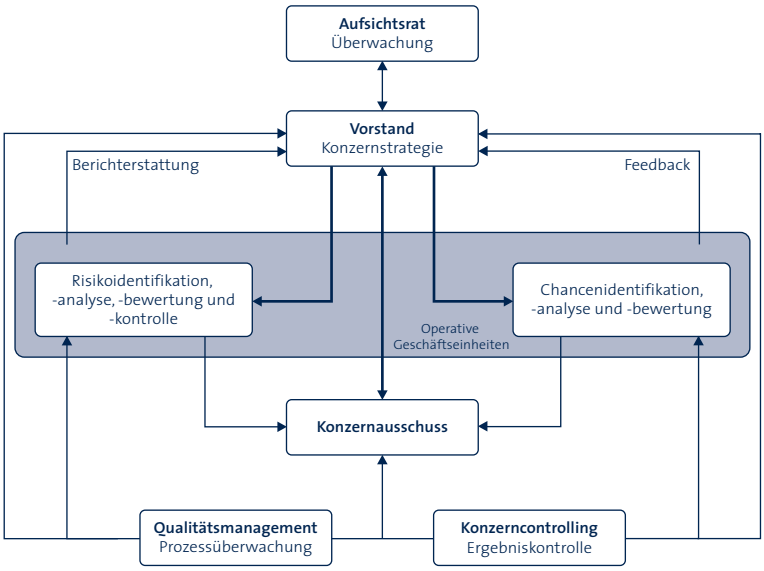
können. In Entscheidungen von grundlegender Bedeutung wird der Aufsichtsrat eingebunden. So können wir Entwicklungen, die den Fortbestand des Unternehmens gefährden könnten, frühzeitig gegensteuern. In diesem Gremium war unsere offene Unternehmenskultur ein wichtiger Garant für die Bewertung der durch die Akquisition 2006 gekennzeichneten neuen Risiko- und Chancenstruktur.

Ein konzernübergreifendes Qualitätsmanagement flankiert das Risikoidentifikations- und Frühwarnsystem: Nach DIN EN ISO 9001:2000 standardisierte Prozesse machen mögliche Risikopotentiale transparenter und ermöglichen ein frühzeitiges Identifizieren von Risiken. Über „Management-Reviews“ erfolgt eine Kontrolle, Steuerung und Absicherung der so benannten Risiken durch den Vorstand.

Eine Verzahnung mit dem Konzerncontrolling schafft die Basis für die Bewertung der Auswirkung der identifizierten Risiken und Chancen auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage.

Um die verbleibenden Risiken in Grenzen zu halten beziehungsweise sie ganz auszuschließen, hat der Konzern entsprechende Versicherungen zur Risikominimierung abgeschlossen, deren Deckungskonzepte aufgrund des stetigen Wachstums laufend überprüft werden.

Das Risikofrüherkennungssystem wird jährlich durch den Abschlussprüfer beurteilt. Dieser berichtet über das Ergebnis seiner Prüfung an den Konzernvorstand und Aufsichtsrat.



Risikomanagementsystem in Bezug auf Finanzinstrumente. Die Verantwortlichkeit zur Risikominimierung beim Einsatz verschiedener Finanzinstrumente liegt beim SolarWorld-Vorstand sowie bei den Geschäftsführern der jeweiligen Tochtergesellschaft. Über auftretende Risiken und getätigte Sicherungsgeschäfte berichten die Geschäftsbereiche an den Vorstand. Die direkte Zuordnung eingesetzter Finanzinstrumente mit konkreten Projekten steigert die Transparenz und ermöglicht eine unmittelbare Risikosteuerung.

Finanzrisiken, wie Preis-, Währungs- und Zinsrisiken, die sich im Rahmen unseres zunehmend internationalen Geschäftes ergeben, begegnen wir durch Rahmenverträge, Fristgestaltung und Sicherungsgeschäfte im Sinne des Risikomanagements.

V. 2. Einzelrisiken

! **Risiken aus den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen**. Die in 2007 eingeführte Mehrwertsteuererhöhung könnte zu einer Kaufzurückhaltung potentieller Photovoltaik-Endkunden führen. Da unsere Kunden ausschließlich der Groß- und Fachhandel sind, hat dies kurzfristig keinen direkten Einfluss auf unser Geschäft.

>>> Um diesem Nachfrageeffekt auf Endverbraucherseite entgegenzuwirken, haben wir im 1. Quartal 2007 unsere Preise an unsere Kunden mit dem Vermerk gesenkt, diesen Preisnachlass an den Endkunden weiterzugeben.

! **Risiken aus den regulatorischen Rahmenbedingungen.** In Deutschland ist im 2. Halbjahr 2007 eine Revision der wirtschaftlichen Effizienz der einzelnen Vergütungssätze im EEG vorgesehen. Wir schätzen das Risiko einer vollständigen Abschaffung des EEG als äußerst unwahrscheinlich ein, da der Koalitionsvertrag der schwarz-roten Regierungskoalition vorsieht, das EEG in seiner Grundstruktur fortzuführen. Wahrscheinlicher ist das Risiko einer derzeit nicht abschätzbaren Reduzierung der für Solarstrom vorgesehenen Vergütungsdegression. Aufgrund des hohen Beschäftigungs- und Exporteffektes der Branche für den Wirtschaftsstandort Deutschland schätzen wir das Risiko eines massiven Eingriffs seitens der Politik als gering ein. International sind diese Risiken weniger relevant, da die Regierungen zum Erreichen von Versorgungssicherheit und Klimaschutzzielen zunehmend auf Solarenergie setzen.

>>> Durch unsere kontinuierliche Kostendegression führen wir Solarstrom mittelfristig in die Wettbewerbsfähigkeit und minimieren das Risiko der Abhängigkeit von öffentlichen Förderprogrammen sukzessive. Eine Streuung unseres Geschäftes auf unterschiedlichste Märkte senkt das Risiko sich ändernder regionaler Rahmenbedingungen.

! **Stärkerer Wettbewerb.** Im Jahr 2006 sind die ersten Zeichen eines stärkeren Wettbewerbs aufgetreten. Das starke Wachstum des Solarmarktes lockt neue Wettbewerber an, vor allem im asiatischen Raum und in den USA. Zudem stattet sich die Branche zunehmend mit Finanzierungskapital aus, was auch an einer vermehrten Zahl an Börsengängen abzulesen ist. Auch Unternehmen aus dem Halbleitersektor versuchen in den stark wachsenden Solarmarkt einzusteigen. Mit steigendem Wettbewerbsdruck besteht das Risiko, Marktanteile zu verlieren. Dies wird stärker den Modulsektor betreffen, da die Markteintrittsbarrieren für neue Wettbewerber im Wafer- und Zellsegment aufgrund der hohen Kapitalintensität und des hohen technologischen Know-hows größer sind.

>>> Im Handelsgeschäft setzen wir vertriebsstrategisch auf nachhaltige Kundenbindungen. Dadurch minimieren wir das Risiko des Kundenverlustes*. Unsere integrierte Produktion schafft uns den Wettbewerbsvorteil, auf Qualitäts- und Preiseffekte flexibler reagieren zu können. Die etwaigen Auswirkungen auf die Finanz-, Vermögens- und Ertragslage können wir durch eine integrierte Kostenkontrolle besser steuern.

Vertriebsstrategie
37

! **Unternehmensstrategische Risiken.** Strategische Allianzen sind für die wettbewerbsfähige Entwicklung unserer Marktposition wichtig, jedoch aufgrund der damit verbundenen Unsicherheiten risikoträchtig.

>>> Um gegenzusteuern, werden Durchführbarkeitsstudien solcher Allianzen im Vorfeld mit der gebotenen Sorgfalt erstellt und durch erfahrene Kanzleien und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften standardmäßig begleitet. Erkannte Risiken können zu einer vertraglichen Berücksichtigung oder ggf. zum Abbruch der Verhandlungen führen. Vor diesem Hintergrund wird das Eintreten solcher Risiken, die mittel- bis langfristig die wirtschaftliche Lage des Konzerns negativ beeinflussen können, als gering eingestuft.

! **Risiken aus der Integration.** Aufgrund der noch nicht vollständigen Auslastung unserer neuen Standorte in den USA besteht das Risiko, dass der erwartete Break-Even der operativen Tätigkeiten der SolarWorld Industries America später als geplant eintritt.

>>> Die bereits in der zweiten Jahreshälfte 2006 erzielte 50-prozentige Auslastung an den neuen Standorten sowie die für 2007 geplanten Neuinvestitionen in den Technologieausbau analog zum Freiberger Standard lassen uns dieses Risiko als kontrolliert einschätzen. Zudem können wir auf unsere 2000/2001 gewonnenen Erfahrungen aus der Übernahme der ehemaligen Bayer Solar aufbauen. Auch die sich entspannende Siliziumversorgung wird sukzessive zu einer weiteren Steigerung der Auslastung führen.

! **Beschaffungsrisiken.** Die mit den knappen Siliziumbereitstellungskapazitäten in der Branche verbundenen Risiken haben sich 2006 für den Konzern aufgrund der neuen Produktionen aus der Übernahme temporär verschärft.

>>> Diesem Risiko wirkten wir noch in der zweiten Jahreshälfte entgegen: Über den Aufbau unseres zentral gesteuerten Siliziummanagements konnten wir noch in 2006 zusätzliche Siliziumverträge abschließen. Der im Geschäftsjahr weiter vorangetriebene Ausbau unserer strategischen Siliziumsäulen zur internen Beschaffung wirkt sich zudem risikomindernd aus. Durch unsere integrierte Fertigung sind unsere nachgelagerten Wertschöpfungsstufen von Beschaffungsrisiken am Markt nicht betroffen.

! **Risiko durch Alternativtechnologien.** Die temporären weltweiten Engpässe bei der Siliziumbereitstellung haben zu einer verstärkten Investitionsbereitschaft der Branche in alternative Technologien, bspw. die Dünnschichttechnologie, geführt. Im Vergleich zum Vorjahr stieg 2006 das Risiko, dass es diesen alternativen Technologien gelingt, höhere Marktanteile als bisher zu gewinnen.

>>> Aufgrund des schmalen 6-prozentigen Marktanteils dieser Alternativtechnologien am Solarstrommarkt und der geringen Erfahrung in der Massenproduktion ist das Risiko starker Marktanteilsgewinne und Substitutionsgefahren als gering einzuschätzen. Auch der erste Eindruck des Rohstoffvorteils fällt mittelfristig kaum ins Gewicht: Die für die Herstellung von Dünnschicht-Solarzellen verwendeten Ausgangsstoffe wie Tellur und Indium sind nur endlich in der Erdkruste und somit nicht ausreichend vorhanden, um langfristig das erwartete weltweite Solarmarktwachstum komplett decken zu können. Kristallines Silizium hingegen ist der zweithäufigste Bestandteil der Erdkruste und somit kein knapper Rohstoff. Der Engpassfaktor der derzeitigen Aufbereitungskapazitäten wird mittelfristig behoben sein. Zudem sind manche in

der Dünnschichttechnologie benutzten Rohstoffe, wie Cadmium und Tellur, für Menschen giftig, was Gefahren in der Produktion nach sich zieht. Die Verwendung von Cadmium in der Produktion wird zum Beispiel von der Chemikalienverbotsverordnung der EU geregelt.

! **Personalrisiken.** Der zunehmende Wettbewerb und das starke Marktwachstum haben das Risiko des Fachkräftemangels in der Branche im Vergleich zu den Vorjahren verstärkt.

>>> Dem Risiko des Verlustes von qualifiziertem Personal begegnen wir durch vielfältige Qualifikations- und Weiterbildungsmaßnahmen und leistungsbezogene Vergütungssysteme. Ein hoch zu schätzender Wert zur Minderung dieses Risikos ist die Zufriedenheit unserer Mitarbeiter mit der Unternehmenskultur. Dem Risiko einer angemessenen Vertretung, insbesondere in Schlüsselpositionen, begegnen wir über die im Qualitätsmanagementsystem definierten Stellvertretungen und Befugnisse. Unser 2006 intensiviertes Hochschulmarketing, die Einschaltung externer Personalberater und die verstärkten Forschungskooperationen mit externen Instituten senken das Risiko, nicht ausreichend neue Fachkräfte zu gewinnen. Eine auf Arbeits- und Vertragsrecht spezialisierte Kanzlei sichert den Konzern in rechtlichen Personalbelangen ab.

! **Informationstechnische Risiken.** Störungen im Betrieb des informationstechnologischen Systems können Arbeitsunterbrechungen und Produktivitätseinbußen verursachen. Durch die Internationalisierung unseres Geschäftes in 2006 und die dafür notwendige globale Erweiterung und Vernetzung sind die Risiken eines störungsfrei funktionierenden IT-Systems gestiegen.

>>> Diesen Risiken wirken wir durch den Einsatz von Soft- und Hardwaresystemen entgegen, die in allen Belangen den hohen Anforderungen entsprechen, welche an eine ausfallsichere und hochverfügbare Umgebung gestellt werden. Hierzu wird unter anderem auf BSI-zertifizierte Systeme gesetzt, welche ein hohes Maß an Sicherheit und Zuverlässigkeit garantieren. Die Sicherung der Systeme wird vor allem durch strenge Sicherheitsrichtlinien und umfangreiche Datensicherungen gewährleistet. Hierbei wird besonderes Augenmerk auf die Stabilität der den Geschäftsprozess unterstützenden Systeme gelegt. Darüber hinaus wird das Risiko möglicher Ausfälle der elektronisch gestützten Informationsverarbeitung durch eine Trennung der IT-Systeme von Produktion und Verwaltung reduziert. Ein Ausfallrisiko im gesamten Konzern wird hierdurch nahezu unmöglich.

! **Finanzwirtschaftliche Risiken.** Währungs-, Zins- und Preisänderung können das Ergebnis unserer Geschäftstätigkeit beeinflussen.

>>> Durch die in 2006 abgeschlossenen Kapitalmaßnahmen sowie dem positiven Cashflow aus dem operativen Ergebnis konnte die Kapitalbasis des Konzerns weiter ausgebaut und diversifiziert werden.* Liquiditätsrisiken sind aufgrund unserer hohen Verfügbarkeit von liquiden Mitteln zurzeit nicht erkennbar.

Mittelzufluss zur konzernweiten Ausbaufinanzierung
35

Zinsänderungsrisiken werden von uns pro-aktiv über eine kontinuierliche Beobachtung der Kapitalmärkte gemanagt. In Einzelfällen werden die Risiken aus der variablen Zinsbelastung durch den Einsatz spezieller Zinssicherungsinstrumente, z.B. Swapkontrakte abgesichert.*

Anhang/Sicherungspolitik
114

Das Risiko von Forderungsausfällen wird durch Vorkasseregelungen, einer laufenden Überwachung und Analyse des Forderungsbestandes sowie durch gezielte Abschlüsse von Kreditversicherungen minimiert.

Den Wechselkursrisiken aus unseren Geschäften entgegnen wir durch Abstimmung der jeweiligen Einkauf- und Verkaufsvolumen. Langfristige Kontrakte werden durch Abschluss von wechselkursbasierten Preisanpassungsklauseln weitgehend Währungskongruent gemanagt. Bei Aufnahme von Finanzinstrumenten in einer Fremdwährung werden im Einzelfall spezielle Instrumente zur Wahrungssicherung eingesetzt.

! **Rechtliche Risiken.** Im Zuge unseres schnellen Wachstums sind wir mit Risiken, die aus den vielfältigen steuerlichen, wettbewerbs-, patent-, kartell- und umweltrechtlichen Regelungen und Gesetzen entstehen, konfrontiert.

>>> Um diesen Risiken entgegenzuwirken, setzen wir auf eine umfassende rechtliche Beratung sowohl durch eigene Experten als auch durch ausgewiesene externe Fachleute. Derzeit sind uns Risiken aus Rechtsstreitigkeiten und Patentverletzungen sowie weitere rechtliche Risiken nicht bekannt.

! **Gewährleistungs-, Haftungs- und sonstige Risiken.** Unser Konzern gewährt auf die von uns vertriebenen Solarmodule eine inhaltlich genau eingegrenzte Garantie mit einer Laufzeit von 25 Jahren. Hierfür haben wir im Jahresabschluss zum 31. Dezember 2006 erstmals durch Bildung einer Rückstellung bilanzielle Risikovorsorge getroffen.*

Anhang/Lang- und Kurzfristige Rückstellungen 112

>>> Zur Absicherung sonstiger betriebsüblicher Risiken verfügt der Konzern über einen umfangreichen Versicherungsschutz mit marktüblichem Konzept. In regelmäßigen Abständen werden die Deckungskonzepte auf Grundlage von Standortbesichtigungen und Managementgesprächen analysiert und der dynamischen Entwicklung des Konzerns angepasst.

Gesamtaussage zur Risikosituation des Konzerns

Beurteilung der Gesamtrisikosituation. Im Zusammenhang mit den im Risikobericht beschriebenen Risiken ergeben sich nach unserer Einschätzung keine negativen Abweichungen der prognostizierten Werte im Prognosebericht. Weitere Risiken, die zu einer dauerhaften und wesentlich negativen Beeinträchtigung der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage führen könnten, sind dem Vorstand zum jetzigen Zeitpunkt nicht bekannt. Den Fortbestand des SolarWorld-Konzerns gefährdende Risiken sind derzeit nicht erkennbar.

VI. PROGNOSEBERICHT

VI. 1. Künftige gesamtwirtschaftliche Situation

Aufschwung intakt. Nach dem für viele Experten überraschend starken 2. Halbjahr 2006 rechnen die Wirtschaftsinstitute für 2007 mit einer Fortsetzung der guten konjunkturellen Situation. Zwar erwartet das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) laut seiner Konjunkturprognose vom Januar dieses Jahres für das 1. Quartal 2007 vor allem wegen der konsumbremsenden Effekte der Mehrwertsteuererhöhung eine leichte Abkühlung auf 0,4 Prozent BIP-Wachstum. Für das Gesamtjahr rechnen die Forschungskollegen vom Institut für Weltwirtschaft (IfW) aus Kiel mit einem Zuwachs der gesamtwirtschaftlichen Leistung von 2,1 Prozent und für 2008 von 1,8 Prozent.

In den USA wird nach Jahren der kräftigen Expansion eine Abschwächung des Wachstums erwartet. Das IfW beziffert die Wachstumsaussichten für das BIP 2007 auf plus 2,5 Prozent. 2008 soll es auf 2,8 Prozent ansteigen.

Das IfW rechnet für alle Industrieländer mit einem Zuwachs beim BIP von 2,4 Prozent in 2007 und von 2,5 Prozent in 2008. Die Wirtschaft in den Schwellenländern Asiens wird auch im Prognosezeitraum deutlich zulegen.

Teure Energie. Auch wenn sich der Ölpreis zum Jahreswechsel 2006/2007 wegen des milden Winters und der erwarteten Schwäche der US-Wirtschaft auf 50 Dollar je Fass abgeschwächt hat, rechnen Rohstoffexperten im Jahresverlauf wieder mit steigenden Notierungen. Vor allem zum Ende des Jahres seien „dynamische Wachstumsraten“ beim Preis zu erwarten. Hintergrund sind Förderkürzungen durch die OPEC und eine trotz nachlassender US-Konjunktur starke Ölnachfrage.

Mit dem Erdöl bleiben auch alle anderen konventionellen Energien teuer, wenngleich sie möglicherweise die Rekordhöhen des Vorjahres in 2007 nicht erreichen werden. Auch bei den übrigen Industrierohstoffen könnte eine kurzfristige Entspannung der Preissituation eintreten.

Priorität Klimaschutz. Die Sorge über den Zustand und die Entwicklung des Klimahaushaltes wird auch 2007 politische und wirtschaftliche Konsequenzen nach sich ziehen. Die Investitionsbereitschaft in neue Klimaschutzprojekte wird sich weiter erhöhen. Im Januar 2007 sprach US-Präsident Bush in seiner Rede zur Lage der Nation dem Thema Klimaschutz eine erhöhte Priorität zu. Auch die EU-Kommission hat Anfang 2007 neue und höhere Klimaschutzziele ausgegeben, die unter anderem durch einen verstärkten Ausbau regenerativer Energien erreicht werden sollen. Ebenso hat die internationale Organisation südostasiatischer Staaten ASEAN (Association of South-East Asian Nations) auf ihrem Gipfeltreffen im Januar 2007 angekündigt, ihre Anstrengungen für den Klimaschutz zu verstärken.

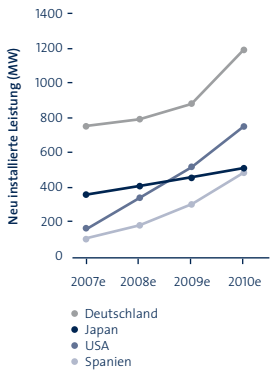
Die steigenden Energiepreise und die sich seit Anfang 2007 abzeichnende Entwicklung in der internationalen Politik hinsichtlich verstärkten Klimaschutzes werden den weltweiten Ausbau der erneuerbaren Energien fördern. Durch unsere internationale Positionierung und den durch weitere Investitionen rechtzeitig eingeleiteten Kapazitätsausbau, werden wir diese Entwicklung für unser Geschäftswachstum strategisch nutzen können.

1.2 Künftige Branchensituation

Kristalline Technologien stärker. Der Marktanteil von solaren Technologien auf Basis von kristallinem Silizium liegt in der Solarbranche derzeit bei 93,5 Prozent. In den vergangenen zwei Jahren hat die Vielfalt der Neuentwicklungen von Dünnschichttechnologien auf Basis unterschiedlichster Verfahren und Materialien zugenommen. Diese Entwicklung stößt auch auf Investorenseite auf verstärktes Interesse. Die marktbeherrschende Stellung kristalliner Technologien wird sich jedoch nicht grundlegend ändern. Die aus dem Ausbau der internationalen Silizium-Kapazitäten resultierenden neuen Mengen werden ab 2008 am Markt zur Verfügung stehen. Das gesamte Siliziumvolumen wird dadurch nach Berechnung der Schweizer Bank Sarasin & Cie AG um fast 50 Prozent zunehmen. Stetige branchenweite Kostensenkungen der kristallinen Technologie werden die Wettbewerbsfähigkeit weiterhin stärken.

Entwicklungsprognose

Unsere Kernmärkte plus Japan



Quelle: EPIA, Bank Sarasin/2006

Prognostiziertes Solarwachstum 2007. Der globale Solarmarkt 2007 wird noch von der Knappheit der Siliziumkapazitäten beeinflusst werden. Dennoch hält das Gros der Analysten ein Wachstum der weltweiten Solarzellenproduktion um 30 Prozent für möglich. Nach Einschätzung des europäischen Branchenverbandes EPIA und anderen Marktexperten dürfte die neu installierte Leistung 2007 weltweit um rund 25 Prozent zunehmen und zwischen 1.690 und 1.800 MW liegen. Die deutsche Solarstromindustrie wird daraus weiteres Wachstum generieren: Die Exportquote deutscher Solarstromunternehmen dürfte nach Einschätzung des Bundesverbandes Solarwirtschaft (BSW) auf rund 40 Prozent in 2007 und auf 70 Prozent im Jahr 2020 steigen.

In Deutschland steht 2007 eine Revision des Erneuerbare-Energien-Gesetzes (EEG) auf der politischen Agenda. Da über alle Parteigrenzen hinweg die Entwicklung der regenerativen Energien als wichtiger Schlüssel wirksamer Klimaschutzpolitik grundsätzlich anerkannt ist, ist mit einer vernünftigen Anschlusslösung zu rechnen.

Zu den wachstumsstärksten Solarmärkten der Europäischen Union wird 2007 aller Voraussicht nach Spanien werden. Analysten rechnen mit einer Verdoppelung der installierten Leistung auf 110 MW. Im Jahresverlauf ist mit einer Entscheidung des Ministerrats über die zukünftigen Einspeisemodalitäten und -preise zu rechnen. Erwartet wird eine weiterhin rentable Fördersituation. Der Markt wird außerdem durch die gesetzliche Verpflichtung zum Einsatz solarer Systeme am Bau an Breite gewinnen.

Vor einem Boom steht der Solarmarkt Italiens. Marktteilnehmer rechnen mit einer Vervielfachung der Nachfrage. EPIA prognostiziert rund 50 MW für das südeuropäische Land, dessen Marktstrukturen sich deutlich professionalisiert haben. Die Erwartungen umfassen die Beseitigung bürokratischer Hindernisse und die Aufhebung des derzeitigen Deckels von 80 MW für die jährlich neu installierte Leistung.

In Frankreich rechnet EPIA mit einem Wachstum von 50 Prozent auf 15 MW. Optimistischer sind die Experten für Griechenland, wo eine Vervielfachung der installierten Leistung auf 20 MW für möglich gehalten wird. Voraussetzung ist, dass offene technische und genehmigungsrechtliche Fragen geklärt werden.

Die USA stehen ebenfalls vor einem neuen solaren Aufschwung. In Kalifornien greifen ab 2007 die neuen Förderbedingungen, die zu einer Installation von 3.000 MW in den kommenden zehn Jahren führen sollen. In 2006 herrschte noch eine Übergangsphase. Die Marktstrukturen müssen

sich noch etablieren. Weitere US-Bundesstaaten wollen ihre Aktivitäten ebenfalls verstärken. Für die bundesweite Solarkonjunktur in den USA wird wichtig sein, ob 2007 der „Empowering America Act“ Gesetzeskraft erlangt. Dieser will die bis 2007 befristeten und landesweit geltenden Steuervergünstigungen für die Anschaffung von Solarstromanlagen bis 2015 verlängern. Ein solcher Beschluss gäbe dem Solarmarkt der gesamten USA langfristige Planungssicherheit. Durch den Wechsel der Mehrheiten im Kongress zugunsten der Demokraten herrscht grundsätzlich eine bessere politische Lobby für die regenerativen Energien. Analysten und Verbände rechnen mit einem US-weiten Wachstum der neu installierten Leistung von zwischen 160 und 220 MW, rund 25 Prozent mehr als 2006.

In Asien dürfte der Solarstrommarkt vor dem Hintergrund der positiven wirtschaftlichen Entwicklung und der zunehmenden Bedeutung des Klimaschutzes deutlich wachsen. Japan ist ein sehr geschlossener Markt und daher für ausländische Wettbewerber tendenziell wenig attraktiv. Mehr Potential bieten China und Südkorea, die einen deutlichen Ausbau der nationalen Solarstromleistung anstreben. Für Asien ohne Japan inklusive Indien erwartet EPIA in den kommenden zwei Jahren ein Wachstum der jährlich neu installierten Leistung von netzabhängigen und -unabhängigen Solaranlagen von 110 in 2006 auf 250 MW in 2008.

In Südkorea erwartet die EPIA 2007 eine Verdoppelung der installierten Leistung auf 40 MW. Außerdem ist in der gesamten Region mit steigender Nachfrage für netzferne Solarsysteme (Off-Grid) zu rechnen.

Für den SolarWorld-Konzern ist das zukünftige Branchenumfeld positiv: Die entsprechenden Rahmenbedingungen werden in den wichtigsten Märkten geschaffen, die Siliziumtechnologie wird marktführend bleiben und der temporäre Siliziummangel der Branche wird sich über den Aufbau weltweiter Kapazitäten ca. 2008 leicht abschwächen. Über unsere integrierte Struktur werden wir die Rohstoffverfügbarkeit für unseren Konzern in den kommenden zwei Jahren gut organisieren.

Die weltweiten Wachstumsimpulse im Solarmarkt können wir, als einer der Pioniere im Solargeschäft, optimal für unser weiteres Wachstum nutzen. Unsere Größe, unsere integrierte Produktion und unsere internationale Vertriebspräsenz erlauben es uns, in den Märkten flexibel und schnell zu agieren.

VI. 2. Zukünftige Ausrichtung des Konzerns

2.1 Geplante Änderungen in der Geschäftspolitik in den folgenden zwei Geschäftsjahren
Aus heutiger Sicht planen wir keine substanziellen Änderungen unserer erfolgreichen Geschäftspolitik. Wir werden auch in Zukunft ein auf profitable Solartechnologie fokussiertes Unternehmen bleiben, das am weltweiten Solarmarkt agiert. Im Rahmen unseres kontinuierlichen Entwicklungsprozesses werden wir auch zukünftig flexibel sein und – sofern es aus unternehmerischer Sicht Sinn macht – sich bietende Chancen, auch kurzfristig, ergreifen.

2.2 Künftige Absatzmärkte
Unser Wachstum wird vor dem Hintergrund einer weiteren Internationalisierung des Geschäftes erfolgen. Neben Deutschland, den USA und Spanien dürfte insbesondere Italien kurzfristig zu einem unserer Haupt-Absatzmärkte aufsteigen. Weitere EU-Staaten wie Frankreich, Belgien und

Griechenland werden als künftige Absatzmärkte für unser Handelsgeschäft an Bedeutung gewinnen. Voraussetzung ist die Existenz verlässlicher und dauerhafter Rahmenbedingungen. Wir erwarten, dass die Bedeutung der Märkte für netzferne Solarstromanlagen deutlich zunehmen wird. Das gilt auf kurze bis mittlere Sicht für den asiatisch-pazifischen Raum und langfristig für Afrika. Hier werden wir mit unserem neuen Geschäftsfeld „Ländliche Elektrifizierung“ ansetzen. Unser externes Wafergeschäft werden wir auch zukünftig global betreiben.

FuE-Bericht 58

2.3 Künftige Verwendung neuer Verfahren
Der Einsatz neuer Verfahren ist Teil der kontinuierlichen Prozessoptimierung unserer integrierten Produktion.*

In den kommenden zwei Jahren erwarten wir Optimierungen in der Waferherstellung aus der Etablierung der Ribbon-Growth-on-Substrate-(RGS)-Technologie. Durch den industriellen Einsatz könnte sich der Siliziumeinsatz um bis zu 40 Prozent reduzieren. Zusammen mit dem konsequenten Abbau weiterer Produktionskosten kann dies zu nennenswerten Kosteneinsparungen in der Waferproduktion führen.

Wir erwarten ferner, dass der Siliziumbedarf in der Blockherstellung bis 2008 um ein Viertel sinken wird. Parallel dazu werden die Wirkungsgrade unserer Produkte aus der integrierten Fertigung weiter zunehmen.

Durch unsere kontinuierlichen Effizienzmaßnahmen werden wir die spezifischen Materialkosten senken können, was sowohl der Umsatzentwicklung wegen zunehmender Verbesserung der Wettbewerbssituation des Solarstroms als auch der Margen- und Ertragsentwicklung dienen wird.

2.4 Künftige Produkte und Dienstleistungen
Im 1. Quartal 2007 werden wir in den USA mit der Fertigung unseres „Globalmoduls“ beginnen, bevor wir diesen Schritt auch an unseren europäischen Standorten vollziehen. Da dieses Modul allen weltweit geltenden Normen entsprechen wird, werden diese Module in allen Märkten absetzbar sein.

Durch die internationale standardisierte Produktpolitik werden wir zudem unsere Logistik optimieren können, Kosten durch konzernweite Synergien sparen, und wir werden die Flexibilität in unserer Produktion erhöhen. Wir erwarten, dass diese produktpolitische Maßnahme umsatz- und ergebnissteigernd sein wird.

Im Handelsgeschäft steht ab 2007 ein erweitertes Spektrum unserer Module in zwei Bauformen 5-Zoll und 6-Zoll an. Beginnend bei 160 Watt pro Modul bieten wir in 5-Watt-Schritten jede Leistungsklasse bis 230 Watt an. Durch unsere Plus-Sortierung können unsere Kunden sicher sein, dass die Module mindestens die Leistung zeigen, die genannt wird. Bisher üblich im Markt war eine Toleranz von plus oder minus drei Prozent der Nennleistung. Durch diese Maßnahmen werden wir unsere Kundenbeziehungen weiter vertiefen.

Im Wafersegment werden wir 2007 nahezu vollständig Produkte der Dicke 210 µm anbieten. In der Folge planen wir, dünnere Wafer der Dicke 180 µm ab 2007 sukzessive in den Markt einzuführen. Beide Maßnahmen werden aufgrund von geringerem Materialeinsatz zu konzernweiten Kosteneinsparungen führen.

2.5 Künftiger Geschäftsverlauf

Strategische Rohstoffaktivitäten

Interne Siliziumversorgung wächst. Die Versorgung mit Silizium für 2007 war zum Jahresende 2006 gesichert. Ab 2008 können wir zudem auf weiter vertraglich abgesicherte Versorgungszuwächse bauen. Neben der externen Versorgung durch unsere langfristigen Vertragspartner werden wir unsere eigenen Siliziumaktivitäten wie angekündigt ausbauen.

SolarMaterial wird 2007 in gleich bleibender Größenordnung unseren Siliziumbedarf decken. Die neuen Kapazitäten von bis zu 1.200 Tonnen jährlich werden uns zur Verfügung stehen, um auch für externe Kunden verstärkt Recyclingdienstleistungen anbieten zu können.

In unserem Joint Venture JSSI wird die Tätigkeit des Pilotreaktors ausgedehnt. Alle fünf Rohre des Reaktors werden 2007 zum Einsatz kommen. Ab 2008 beginnt für JSSI die industrielle Produktion mit vier dieser Reaktoren, die mehr als 850 Tonnen herstellen können. JSSI wird ab diesem Zeitpunkt zu rund 20 Prozent zu unserer Siliziumversorgung beitragen.

Unser zweites Joint Venture Scheuten SolarWorld Solicium wird 2007 in Freiberg eine Pilotanlage bauen. Für die Realisierung einer wirtschaftlichen Technologie zur Herstellung von Solarsilizium aus metallurgischem Silizium werden wir Synergien in Freiberg nutzen können. Ziel ist der Aufbau einer Produktion von zunächst 1.000 Tonnen Silizium in 2008. Mittelfristig soll das Joint Venture einen wichtigen Siliziumbeitrag für unseren Konzern leisten.

Integrierte Fertigung

Unsere niederländische Beteiligungsgesellschaft RGS wird im 1. Halbjahr 2007 eine Pilotanlage zur rohstoffsparenden Produktion von Siliziumwafern nach dem von uns entwickelten RGS-Verfahren aufbauen.

In unserer Freiberger Waferproduktion wird die Reduzierung des spezifischen Siliziumverbrauchs weitergehen. Die Weiterentwicklung der Waferdicke in Richtung 180 µm wird durch neue technologische Anpassungen bei den Zell- und Modulproduktionen angegangen. Die Waferkapazitäten in Freiberg werden bis Mitte 2010 sukzessive auf 500 MW ansteigen.

Unsere Tochtergesellschaft Deutsche Cell GmbH wird in Freiberg ihre hochmoderne Zellfertigung weiter optimieren. Den Erfolg der monokristallinen Zellproduktion wollen wir fortsetzen.

Im Zuge der weiter gehenden Integration unserer neuen Produktionsstandorte werden sich die Verarbeitungsströme unserer integrierten Produktion stärker internationalisieren. Je nach Anforderungen können Teile der US-Produktion zur Weiterverarbeitung nach Europa und umgekehrt geschickt werden.

Camarillo wird mit der Fertigung des „Globalmoduls“ den ersten Schritt zur Erreichung einer konzerweiten einheitlichen Modulproduktion machen. Die europäischen Standorte werden zeitnah folgen. In der US-amerikanischen Fertigung werden wir 2007 Neuinvestitionen anstoßen, um die technologische Vorreiterrolle analog zu Freiberg auch hier zu erreichen. In Fortsetzung unseres technologischen Entwicklungsweges wollen wir das Know-how aus Camarillo, Freiberg

und München zusammenfließen lassen, um 2008 für den Ausbau der Solarproduktion in den USA ein neues, weiterentwickeltes Anlagenkonzept zu kreieren.

Externer Waferabsatz. Ziel im zukünftigen Wafergeschäft ist es, rund 50 Prozent der Produktion an externe Kunden zu veräußern.

Handel

Für die optimale Organisation und Koordination des weltweiten Vertriebs werden alle unsere Standorte mit einem einheitlichen Softwaresystem ausgestattet. In Camarillo wird unser neues Vertriebsbüro USA eröffnet werden, das neben dem Vertrieb unserer Produkte in den Vereinigten Staaten auch das Geschäft der Off-Grid-Märkte (netzferne Solarstromsysteme) Lateinamerikas betreuen wird. In den USA und im asiatisch-pazifischen Raum rechnen wir mit Zuwächsen von jeweils 25 Prozent. In unseren neuen Märkten, insbesondere in den USA, werden wir die Marke SolarWorld strategisch aufbauen und die Markenbekanntheit bei unseren Kunden stärken.

Im Off-Grid-Geschäft planen wir vor allem in Asien aufgrund der ländlichen Struktur ein starkes Wachstum mit Umsätzen im zweistelligen Millionenbereich.

Auch 2007 wird Deutschland unser Hauptabsatzmarkt bleiben, wenngleich sich die Auslandsquote im Handelsgeschäft auf über 50 Prozent erhöhen wird. In unserem Heimatmarkt erwarten wir ein zweistelliges Wachstum des Geschäftes zwischen 15 und 20 Prozent.

In Spanien planen wir deutlich über 50 Prozent zuzulegen. Mit einer Vervielfachung unserer Absätze rechnen wir in Italien und streben einen zweistelligen Marktanteil an. Das Geschäft in Frankreich und Belgien werden wir anstoßen. In Griechenland werden wir uns positionieren, um für den mittelfristig zu erwartenden Start des Marktes bereit zu stehen.

VI. 3. Erwartete Ertragslage

3.1 Voraussichtliche Ergebnisentwicklung

Ausgehend von den bereinigten Ergebniszahlen 2006 (EBIT von 118,0 Mio. € und Jahresüberschuss von 73 Mio. €) rechnen wir mit einem operativen Gewinnwachstum von 20 Prozent auf ein bereinigtes EBIT von rund 140 Mio. € und einem bereinigten Jahresüberschuss von rund 88 Mio. €. Zusätzlich erwarten wir weitere Aufwandszuschüsse von der Shell-Gruppe für die in 2006 erworbenen Gesellschaften, die zu einem zusätzlichen Ertrag führen werden. Unter Berücksichtigung dieser Zuschüsse gehen wir für die neu erworbenen Gesellschaften im Gesamtjahr von einem ausgeglichenen Ergebnis aus. Mit der Erreichung des Break-even ist Mitte des Jahres 2007 zu rechnen.

3.2 Voraussichtliche Umsatzentwicklung

Wir erwarten für das Geschäftsjahr 2007 ein konzernweites Umsatzwachstum von 20 Prozent im Vergleich zum Vorjahr auf rund 620 Mio. €. Die Auslastung an den US-Standorten wird sich im Jahresverlauf von 50 Prozent auf über 75 Prozent erhöhen.

3.3 Voraussichtliche Entwicklung der Dividenden

Die SolarWorld AG verfolgt eine konstante Dividendenpolitik, d.h. aktuelle und potentielle

Aktionäre werden auch in den folgenden zwei Geschäftsjahren mit kontinuierlichen Dividendenerträgen rechnen können. Für das Geschäftsjahr 2006 wird der Vorstand der Hauptversammlung im Mai 2007 im siebten Jahr in Folge die Ausschüttung einer Dividende vorschlagen.

VI. 4. Erwartete Finanzlage

4.1 Geplante Finanzierungsmaßnahmen

Nach der Einwerbung umfangreicher Finanzmittel in 2006• sind in 2007 keine wesentlichen Finanzierungsmaßnahmen geplant. Für den Kapazitätsausbau unserer neuen US-amerikanischen Produktionsstandorte werden wir die bei institutionellen Investoren eingeworbenen Fremdkapitaltranchen über 175 Mio. US-Dollar als einen Finanzierungsbaustein heranziehen. Darüber hinaus wird der Cashflow aus dem operativen Ergebnis zur weiteren Finanzierung beitragen. Die dritte Finanzierungssäule wird sich durch öffentliche Mittel erschließen.

Finanzierungsanalyse
49

4.2 Geplante Investitionen

Der geplante Ausbau der Kapazitäten entlang der gesamten Wertschöpfungskette im In- und Ausland kann 2007 aus der bestehenden Liquidität• bestritten werden. In den USA und Deutschland wird die Fertigung durch Erweiterungsinvestitionen ausgebaut werden. Für den Ausbau unseres neuen Standortes in Hillsboro, USA veranschlagen wir in einer ersten Schätzung eine Investitionssumme von rund 300 Mio. €.

Liquiditätsanalyse
50

4.3 Voraussichtliche Entwicklung der Liquidität

Auf Basis des wachsenden Geschäftes erwarten wir einen positiven Cashflow aus dem operativen Ergebnis. Vor dem Hintergrund der geplanten Investitionen werden sich die liquiden Mittel jedoch planmäßig reduzieren.

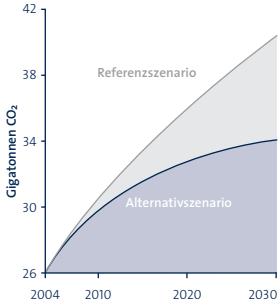
VI. 5. Chancen

5.1 Chancen aus der Entwicklung der Rahmenbedingungen

Steigerung der weltweiten Energienachfrage. Im World Energy Outlook 2006 der internationalen Energieagentur (IEA) wird der weltweite Energieverbrauch bis 2030 um 53 Prozent steigen. In diesem Referenzszenario, das die heutigen Trends ohne weitere politische Initiativen fortschreibt, entfallen über 70 Prozent des Anstiegs auf die Entwicklungsländer, vor allem auf China und Indien. Die CO_2-Produktion würde bis 2030 bei Zugrundelegen dieses Szenarios bei 40 Gigatonnen und somit 55 Prozent über dem heutigen Niveau liegen.

Der World Energy Outlook 2006 kommt zu dem Ergebnis, dass eine entschlossene Politik der Verbraucherländer für mehr Energieeffizienz und Alternativen zu fossilen Energieträgern entscheidend ist (Alternative Policy Scenario). Hierbei empfiehlt die IEA unter anderem den Einsatz von 12 Prozent erneuerbaren Energien bis 2030 weltweit. Dadurch könnte der weltweite Energieverbrauch bis 2030 um 10 Prozent und die CO_2-Emissionen um 16 Prozent gesenkt werden. Gleichzeitig würde die Energieversorgung deutlich günstiger und sicherer. Diese Politik wird aus Sicht der IEA als sehr kosteneffizient bewertet, da die anfänglichen zusätzlichen Belastungen durch Umstrukturierungen schnell durch Einsparungen bei den Brennstoffkosten wettgemacht werden könnten.

Energieverbrauch
und CO_2-Emissionen



Quelle: World Energy Outlook 2006

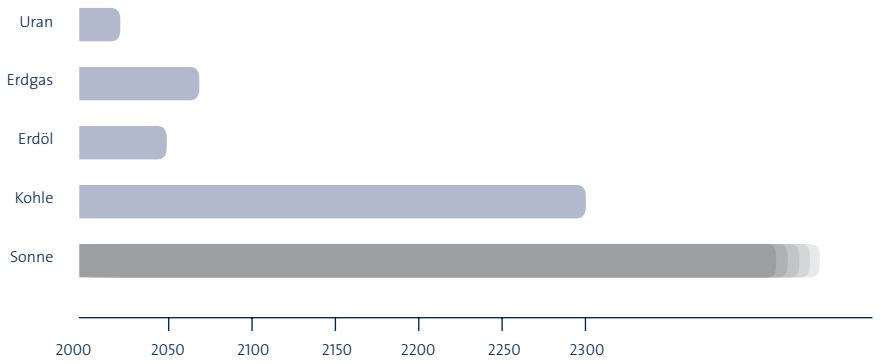
Hier liegt eine erhebliche Chance für die regenerativen Energien: eine weltweit stetig steigende Nachfrage bei einer verstärkten Substitution fossiler Energieträger. Für unser Geschäftsmodell zur Herstellung von Solarstromtechnologie als Energiegewinnungsquelle eine elementare Rahmenbedingung für weiteres Wachstum.

Ländliche Elektrifizierung als globales Entwicklungsziel. Eine zentrale Anforderung an die Weltgemeinschaft lautet, ärmere Volkswirtschaften aus Entwicklungs- und Schwellenländern am weltweiten Wirtschaftswachstum teilhaben zu lassen. Der Einsatz von Solarstromtechnologie weist vor dem Hintergrund entwicklungspolitisch notwendiger Maßnahmen einen erheblichen Vorteil zu anderen Energiequellen auf: Solaranlagen können netzfern in entlegenen ländlichen Regionen installiert werden (Off-Grid-Anlagen) und sind relativ wartungsarm. So ermöglichen Solarstromanlagen das Betreiben lebensnotwendiger Technik, wie etwa Beleuchtung, Kühlung, Telekommunikation. Dadurch können den Menschen ärmerer Regionen Bildung und Gesundheitsmaßnahmen zugute kommen. Flankiert wird diese Entwicklung durch die Ausweitung von Programmen zur ländlichen Elektrifizierung. Mittelfristig könnte sich dieser Bereich überproportional entwickeln.

Diese Nachfrage als auch das Interesse der südostasiatischen Welt an der Solartechnologie zur Flankierung ihres Wachstums in den ländlichen Regionen werden wir zunehmend bedienen. Unser Geschäftsbereich „ländliche Elektrifizierung“ nimmt zukünftig einen höheren Stellenwert in unserem Geschäftsmodell ein.

Angebot fossiler Energien endlich. Die Endlichkeit fossiler Energieträger ist bekannt. Das zunehmende Verknappungs- und Sicherheitsbedenken – gerade vor dem Hintergrund der gestiegenen globalen Energienachfrage – stärkt das wirtschaftliche und politische Interesse an Alternativen und damit auch an regenerativen Energien.

Reichweite unterschiedlicher Energiequellen



Quelle: Bundesanstalt für Geowissenschaften und Rohstoffe (BGR)

Eine Umfrage des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) von August 2006 hat ergeben, dass von 200 befragten Experten ausgewählter Banken und Institute über zwei Drittel mittel- bis langfristig von kontinuierlich steigenden Ölpreisen ausgehen.

Globale Herausforderung Klimawandel. Eine der zentralen Herausforderungen unserer Zeit lautet, den Folgen des Klimawandels entgegenzuwirken. Die Eindämmung von CO_2-Emissionen steht ganz oben auf der Agenda des Klimaschutzprotokolls von Kyoto, das bisher von 168 Ländern, inklusive EU und Russland, ratifiziert wurde. Zusammen sind diese Länder für mehr als 61,6 Prozent der weltweiten Treibhausgasemissionen verantwortlich. Das Engagement der USA steht derzeit noch aus.

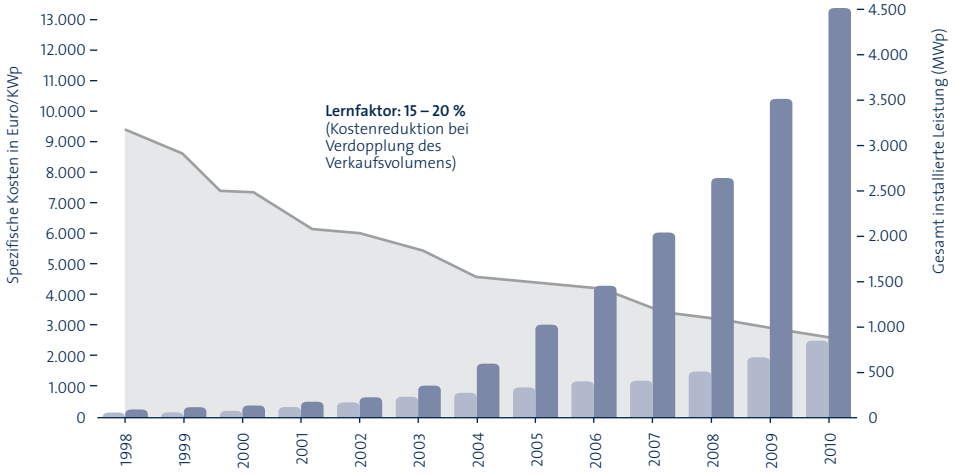
2006 ist das öffentliche Bewusstsein für die Notwendigkeit zum Eingreifen nochmals weltweit deutlich gestärkt worden: So wies der Ökonom Sir Nicholas Stern nicht nur auf den ökologischen, sondern auch auf den erheblichen wirtschaftlichen Schaden für die Weltgemeinschaft hin. Zudem setzte der ehemalige US-amerikanische Präsidentschaftskandidat Al Gore mit seinem Kinofilm „Eine unbequeme Wahrheit“ ein massenmedienwirksames Zeichen. Zahlreiche Klimakatastrophen in den vergangenen Jahren lassen die Notwendigkeit zum Handeln erkennen.

Politische Maßnahmen zum Erreichen der Klimaschutzziele nehmen auf nationaler Ebene kontinuierlich und rasant zu. So hat sich Deutschland mit der Europäischen Kommission geeinigt, die CO_2-Emissionen aus dem Energie- und Industriesektor zwischen 2008 und 2012 auf 453 Mio. Tonnen zu reduzieren. Das sind 12 Mio. Tonnen mehr als ursprünglich geplant. Zur Erreichung dieses Ziels werden erneuerbare Energien eine wesentliche Rolle spielen, da bei einer Fortsetzung des bisherigen Ausbaus jährlich zusätzlich 10 Mio. Tonnen CO_2 vermieden werden. Die Solarstromtechnologie als eine emissionsarme alternative Form der Stromerzeugung und als eine Maßnahme zur Erreichung der gesteckten Klimaschutzziele wird vor diesem Hintergrund weltweit an Bedeutung gewinnen. Dies stellt für unser Geschäftsmodell ein enormes Wachstumspotential dar.

Anerkannter volkwirtschaftlicher Nutzen. Der verstärkte Einsatz der erneuerbaren Energien hat erhebliche Vorteile für die Volkswirtschaft, die 2006 in Deutschland eindrucksvoll belegt wurden und in die Zukunft fortzuschreiben sind. Zukünftige Beschäftigungseffekte, Einsparung von Energieimporten sowie vermiedene Umweltschäden erhöhten das Gewicht der Branche hinsichtlich der politischen Durchsetzbarkeit eigener Positionen. Das Bundesumweltministerium geht davon aus, dass bis 2030 erneuerbare Energien einen Anteil von rund 45 (heute: 11,8) Prozent an der deutschen Strombereitstellung haben werden, bis 2050 soll dieser Anteil auf 77 Prozent steigen.

Solarstrom in Kürze wettbewerbsfähig. Der Strompreis, als direkte Bezugsgröße für die Wirtschaftlichkeit von Solarstrom, wird sich durch immer knapper werdende fossile Ressourcen weiter verteuern. Die deutsche Energieversorgung wird zukünftig verstärkt auf Gas und Kohle ausgerichtet sein. Die Gaspreise sind direkt an das Öl gekoppelt. Aus Opportunitätsgründen werden auch die Kohlepreise zulegen. Gleichzeitig verbilligt sich Solarstrom durch den Übergang in die Massenproduktion um jährlich 5 bis 7 Prozent. Der Engpass bei der Versorgung von Silizium wird sich ab 2008 entspannen. Die Solarstromtechnologie wird deshalb nach Ansicht von Experten Mitte des kommenden Jahrzehnts volle Wettbewerbsfähigkeit erreichen. Die Solarbranche wird dann unabhängig von politischer Förderung sein.

Entwicklung der Kosten in der Photovoltaik-Branche



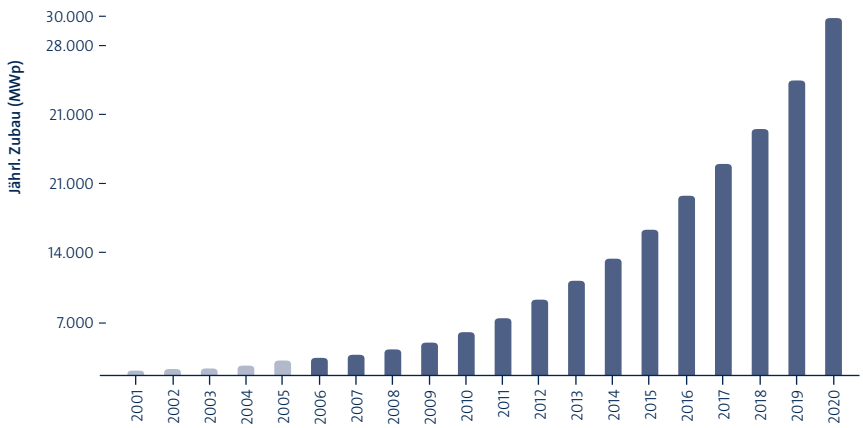
Quelle: Bundesverband Solarwirtschaft

Die jährliche Kostendegression über die gesamte Fertigung vollzieht sich auch in unserem Konzern. Mit steigenden Produktionsmengen, sinkenden Fertigungskosten und steigenden Erträgen werden wir diese zukünftige Entwicklung als einer der weltweit führenden Solarkonzerne mit vorantreiben und unser Produkt Solarstrom wettbewerbsfähig machen.

Langfristiger Ausblick mit starkem Wachstum. Die Gesamtheit der positiven Wachstumsaussichten hat die Solaranalysten des Schweizer Bankhauses Sarasin & Cie AG dazu veranlasst, ihre Zukunftsprognosen in ihrer jüngsten Studie vom Dezember 2006 erneut anzuheben. Demnach erwarten die Experten für den Zeitraum 2006 bis 2010 eine durchschnittliche weltweite Zuwachsrate von 26 Prozent p.a. Von 2010 bis 2020 lautet die Schätzung 21 Prozent Wachstum p.a.

Die Vorreiterrolle Deutschlands in der Entwicklung erneuerbarer Energien gibt der deutschen Wirtschaft vor dem Hintergrund dieser globalen Rahmenbedingungen die Möglichkeit, langfristig neben der Automobilindustrie zu einem weiteren Exportschwergewicht zu werden.

Wachstumsprognose des weltweiten Solarmarktes



Quelle: Bank Sarasin, 2006

Als eines der international führenden Solarstromunternehmen werden wir einen großen Anteil an diesem Wachstum in den kommenden Jahren haben.

5.2 Unternehmensstrategische Chancen

Chancen aus neuen Technologien und Märkten sondieren wir kontinuierlich. Unser Geschäft haben wir im Solarmarkt solide positioniert.• Wachstumschancen können wir auf dieser Basis durch den Ausbau unserer Kapazitäten und unseres bestehenden Know-hows schnell wahrnehmen. Als börsennotierte Aktiengesellschaft besitzen wir eine hohe Kapitalkraft und können strategische Finanzierungsmaßnahmen zeitnah umsetzen.

Strategie
26

5.3 Leistungswirtschaftliche Chancen

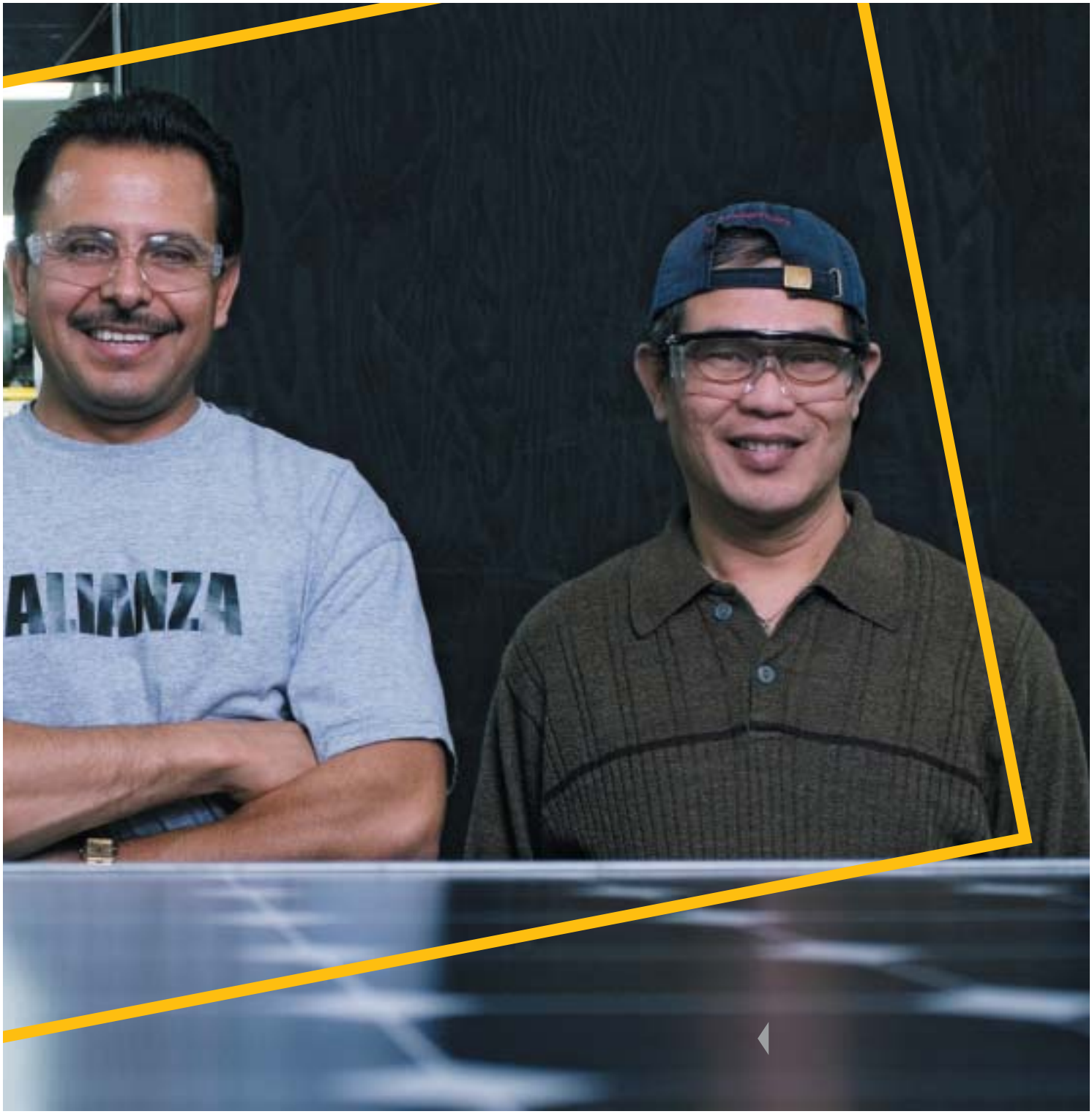
Chancen ergeben sich durch die sich zunehmend entspannende Beschaffungssituation beim Rohstoff Silizium, was unsere Beschaffungskosten senken wird. Unsere integrierte Forschung ist durch Prozess- und Produktoptimierungen ergebniswirksam. Dies ist ein leistungswirtschaftlicher Nutzen, den wir auch als Chance für die Zukunft sehen.

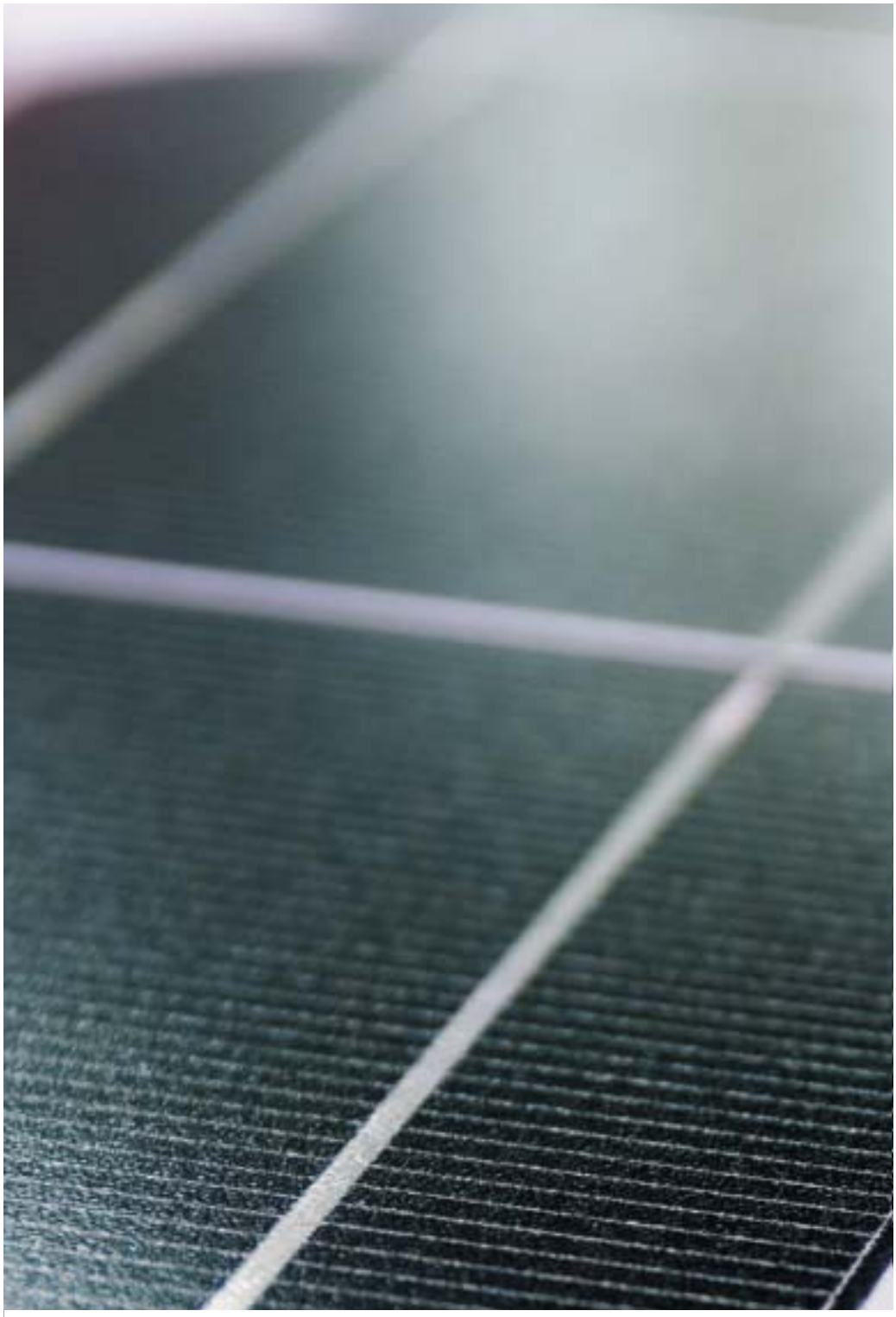
Gesamtaussage des Vorstandes zur voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns zu Kapitel VI.

Basierend auf den Annahmen zur künftigen Entwicklung des Marktes und den angenommenen umfänglichen Chancen aus zunehmenden internationalen Klimaschutzbemühungen, gehen wir von einem positiven Geschäftsverlauf unseres Konzerns für die kommenden zwei Geschäftsjahre aus. Wir rechnen damit, die Expansion der Waferkapazitäten in Freiberg und an unseren US-amerikanischen Fertigungsstätten bis 2010 auf je 500 MW und somit konzernweit auf ein Gigawatt (1.000 Megawatt) auszubauen. Dabei werden wir weltweit die Beschäftigung ausbauen. Im Wafersegment planen wir unserer Strategie folgend sowohl Produkte extern abzusetzen als auch Wafer konzernintern in die weitere Zell- und Modulfertigung fließen zu lassen. Somit werden wir entlang der gesamten Wertschöpfungskette die Kapazitäten ausbauen.

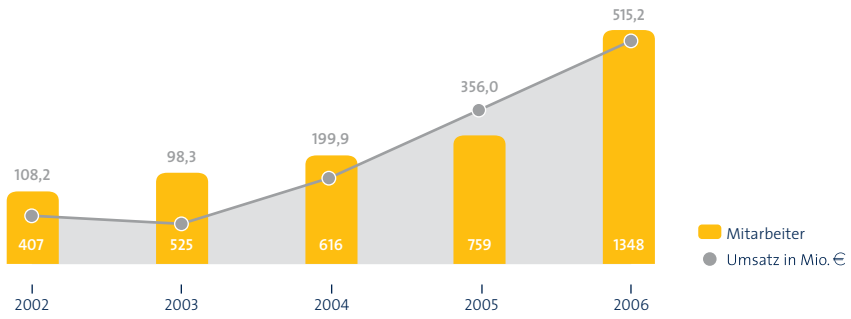
Im stark wachsenden nordamerikanischen Solarmarkt rechnen wir damit, unsere Marktposition zum führenden Hersteller von Solarstromtechnologie deutlich auszubauen. Auch in den europäischen Solarmärkten werden wir stark anziehen. Unseren Vertriebsstandort in Singapur werden wir ausbauen und darüber eine zusätzliche Schlagkraft im asiatisch-pazifischen Markt gewinnen.

Leistung


ALIANZA



Hohe Umsetzungskraft der gesteckten Ziele am Markt. Bei uns wurde Leistung stets als „Arbeit/Zeit“ definiert. Die SolarWorld AG hat als Branchenvorreiter schon sehr frühzeitig Standards am Markt gesetzt. Unsere Mitarbeiterzahl ist ebenso rasant wie unsere Unternehmensentwicklung gestiegen. Beschäftigung konnten wir weltweit ausbauen.


108,2
98,3
199,9
356,0
515,2
407
525
616
759
1348
2002
2003
2004
2005
2006
Mitarbeiter
Umsatz in Mio. €

VII. KONZERNABSCHLUSS

Für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2006 bis zum 31. Dezember 2006

Gewinn- und Verlustrechnung

	Anhang	1.1.-31.12.2006 T€	Vorjahr T€
1. Umsatzerlöse	18,20	515.246	355.971
2. Bestandsveränderung Erzeugnisse		32.546	12.387
3. aktivierte Eigenleistungen	21	590	3.359
4. Sonstige betriebliche Erträge	22	98.053	14.856
5. Materialaufwand	23	-304.008	-210.902
6. Personalaufwand	24	-57.786	-37.780
7. Abschreibungen - davon auf at-Equity bewertete Anteile (T€ -13.035)	25	-42.612	-19.687
8. Sonstige betriebliche Aufwendungen	26	-61.306	-29.590
9. Operatives Ergebnis		**180.723**	**88.614**
10. Ergebnis aus at-Equity bewerteten Anteilen	27	-1.308	-754
11. Zinserträge		11.203	1.881
12. Zinsaufwendungen		-9.653	-5.977
13. Ergebnis vor Ertragsteuern		**180.965**	**83.764**
14. Ertragsteuern	28	-50.399	-31.782
15. Konzerngewinn		**130.566**	**51.982**
16. Ergebnis je Aktie	**30**		
a) Konzerngewinn (in T€)		130.566	51.982
b) Gewichteter Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Aktien (in 1000)		54.868	49.893
c) Ergebnis je Aktie (in €)		**2,38**	**1,04**

Bilanz

Aktiva

	Anhang	31.12.2006 T€	31.12.2005 T€
A. Langfristige Vermögenswerte		**362.514**	**219.776**
I. Immaterielle Vermögenswerte	7, 32, 33	34.498	34.474
II. Sachanlagen	8, 32, 34	290.646	178.445
III. At-Equity bewertete Anteile	9,35	19.377	4.576
IV. Aktive latente Steuern	28, 36	17.993	2.281
B. Kurzfristige Vermögenswerte		**641.896**	**226.803**
I. Vorräte	10, 37	241.989	84.923
II. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	11, 39	72.030	20.790
III. Ertragsteuerforderungen	38	646	492
IV. Übrige Forderungen und Vermögenswerte	12, 40	21.870	1.877
V. Wertpapiere	13, 41	98.573	22.247
VI. Flüssige Mittel	42	204.655	95.897
VII. Rechnungsabgrenzungsposten	43	2.133	577
		1.004.410	**446.579**

Passiva

	Anhang	31.12.2006 T€	31.12.2005 T€
A. Eigenkapital	**44**	**597.321**	**217.056**
I. Gezeichnetes Kapital		55.860	12.700
II. Kapitalrücklage		352.349	136.792
III. Sonstige Rücklagen		-2.321	-286
IV. Kumulierte Ergebnisse		191.433	67.850
B. Langfristige Schulden		**273.722**	**144.284**
I. Langfristige Finanzschulden	45	112.577	54.998
II. Abgegrenzte Investitionszuwendungen	14, 46	57.106	56.477
III. Langfristige Rückstellungen	15, 16, 47	18.119	504
IV. Übrige langfristige Schulden	17, 48	75.429	24.349
V. Passive latente Steuern	28, 49	10.491	7.956
C. Kurzfristige Schulden		**133.367**	**85.239**
I. Kurzfristige Finanzschulden	45	50.960	15.591
II. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		31.909	25.312
III. Ertragsteuerschulden	50	20.266	24.136
IV. Kurzfristige Rückstellungen	16, 47	1.188	2.187
V. Rechnungsabgrenzungsposten	43	1.278	205
VI. Übrige kurzfristige Schulden	17, 48	27.766	17.808
		1.004.410	**446.579**

Eigenkapitalveränderungsrechnung

	gezeichnetes Kapital	Kapital-rücklage	Sonstige Rücklagen		Kumulierte Ergebnisse	Gesamt
			Umrechnungs-rücklage	IAS 39 Rücklage		
	in T€	in T€	in T€	in T€	in T€	in T€
Stand 31.12.2004	5.775	100.592	-33	0	18.154	124.488
Kapitalerhöhung	6.925	36.200				43.125
Differenzen aus der Währungsumrechnung			-253			-253
Konzerngewinn					51.982	51.982
Dividendenausschüttung					-2.286	-2.286
Stand 31.12.2005	**12.700**	**136.792**	**-286**	**0**	**67.850**	**217.056**
Kapitalerhöhung	43.160	215.557				258.717
Differenzen aus der Währungsumrechnung			-1.643			-1.643
Konzerngewinn					130.566	130.566
Dividendenauschüttung					-6.983	-6.983
sonstige Eigenkapitalveränderungen				-392		-392
Stand 31.12.2006	**55.860**	**352.349**	**-1.929**	**-392**	**191.433**	**597.321**

Kapitalflussrechnung

		2006 in T€	Vorjahr in T€
	Ergebnis vor Steuern	180.965	83.764
+	Abschreibungen	42.612	19.687
-	Ertrag aus Erstkonsolidierung	-56.963	0
-/+	Zinsergebnis	-1.550	4.096
+	Verlust aus at-equity-Beteiligung	1.308	754
+/-	Verlust/Ertrag aus Abgang Anlagevermögen	187	63
-	Auflösung abgegrenzter Investitionszuwendungen	-6.506	-5.582
=	**Cashflow aus dem operativen Ergebnis**	**160.053**	**102.782**
-/+	Zunahme/Abnahme der Vorräte	-133.929	-38.177
-/+	Zunahme/Abnahme der Wertpapiere (klassifiziert als Trading)	-76.326	-22.247
-/+	Zunahme/Abnahme übriges Nettovermögen	4.394	32.656
=	**Cashflow aus operativer Tätigkeit**	**-45.807**	**75.014**
+	Erhaltene Zinsen	9.404	1.670
-	Gezahlte Ertragsteuern	-57.653	-11.601
=	**Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit**	**-94.056**	**65.083**
-	Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen	-105.947	-57.344
+	Zufluss Investitionszuwendungen	6.050	23.510
+	Einzahlungen aus dem Verkauf von Anlagevermögen	27	88
-	Auszahlung für den Erwerb konsolidierter Unternehmen	-9.633	0
=	**Cashflow aus der Investitionstätigkeit**	**-109.503**	**-33.746**
+	Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzkrediten	105.771	33.106
-	Auszahlungen für die Rückzahlung von Finanzkrediten	-22.611	-30.896
-	Gezahlte Zinsen	-6.460	-5.374
+	Einzahlung aus Eigenkapitalzuführung	233.348	43.125
-	Auszahlungen aufgrund von Ausschüttungen	-6.983	-2.286
=	**Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit**	**303.065**	**37.675**
+/-	Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds	99.506	69.012
+/-	Auswirkung von Kursänderungen auf Finanzmittelfonds	-1.150	-17
+	Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	95.897	26.902
=	**Finanzmittelfonds am Ende der Periode**	**194.253**	**95.897**

Anhang

Allgemeine Angaben

1. Grundlagen, Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden
Die SolarWorld AG hat ihren Konzernabschluss für das Jahr 2006 nach internationalen Rechnungslegungsvorschriften, den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, erstellt. Grundlage hierfür ist die sich aus § 315a Abs. 1 HGB in Verbindung mit Artikel 4 der Verordnung (EG) Nr. 1606/2002 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 19. Juli 2002 betreffend die Anwendung internationaler Rechnungslegungsstandards ergebende Verpflichtung. Alle verpflichtend anzuwendenden Standards und Auslegungen wurden berücksichtigt. Daneben werden über die Angabepflichten nach IFRS hinaus alle nach § 315a Abs. 1 HGB geforderten Angaben und Erläuterungen veröffentlicht, die das deutsche Handelsrecht im Falle eines nach IFRS zu erstellenden Konzernabschlusses zusätzlich verlangt.

Der Konzernabschluss wurde in TEUR (T€) aufgestellt.

Wichtigste Bewertungsgrundlage des Abschlusses (measurement basis) sind die (fortgeführten) Anschaffungs- und Herstellungskosten.

Spezifisch werden in Ausübung von Wahlrechten folgende Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden angewandt:

Die Bilanzierung von Joint Ventures erfolgt nach der Equity-Methode. Bei der Ermittlung von Herstellungskosten werden Fremdkapitalzinsen nicht einbezogen. Erhaltene Investitionszuwendungen werden nicht von den Anschaffungs- oder Herstellungskosten der bezuschussten Investitionen abgesetzt, sondern als Passivposten gezeigt. Hinsichtlich der übrigen konkret angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wird auf die nachfolgende Darstellung der Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze verwiesen.

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren (Nature-Of-Expense-Methode) aufgestellt, die Bilanz wurde nach Fristigkeit gegliedert.

Wesentliche Auswirkungen der im Geschäftsjahr 2006 erstmals anzuwendenden Standards bzw. Amendments IFRIC 4 ff., Amendments zu IAS 19, IAS 21, IAS 39 ergaben sich nicht.

In 2005 und 2006 hat das IASB verschiedene ab 2007 anwendbare Standards, Ergänzungen von Standards und Interpretationen verabschiedet. Einige dieser Regelungen, etwa die Ergänzung IAS 1, „Presentation of Financial Instruments – Capital Disclosures“ sowie der Standards IFRS 7 „Financial Instruments – Disclosures“ betreffen nur Angabepflichten. Für andere, etwa IFRIC 7, „Applying the Restatement Approach under IAS 29 Reporting in Hyperinflationary Economies“, IFRIC 8, „Scope of IFRS 2“, IFRIC 9 R „Reassessment of Embeded Derivatives“ und IFRIC 10 „Interim Financial Reporting and Impariment“ gibt es im Unternehmen derzeit und voraussichtlich auch 2007 keinen Anwendungsfall. Insgesamt erwartet das Unternehmen deshalb keine wesentlichen Auswirkungen der Neuregelungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

2. Konsolidierungskreis

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 ausüben kann, in den Konzernabschluss einbezogen. Joint Ventures werden nach der Equity-Methode bilanziert. Folgende Gesellschaften gehören dem SolarWorld AG Konzern an:

Gesellschaft	Anteil	gehalten von
1. SolarWorld AG, Bonn (SolarWorld)		
Vollkonsolidierung		
2. Deutsche Solar AG, Freiberg (Deutsche Solar)	100,0%	SolarWorld
3. Deutsche Cell GmbH, Freiberg	100,0%	SolarWorld
4. Gällivare PhotoVoltaic AB, Gällivare/Schweden	100,0%	SolarWorld
5. Solar Factory GmbH, Freiberg	100,0%	SolarWorld
6. SolarWorld California Inc., San Diego/USA	100,0%	SolarWorld
7. SolarWorld Iberica S.L., Madrid/Spanien	100,0%	SolarWorld
8. SolarWorld Africa Pty. Ltd., Johannesburg/Südafrika	100,0%	SolarWorld
9. Go!Sun GmbH & Co. KG, Bonn	100,0%	Deutsche Solar
10. SolarWorld Industries Deutschland GmbH, München (SWID)	100,0%	SolarWorld
11. SolarWorld Industries America LLC, Camarillo/USA	100,0%	SolarWorld
12. SolarWorld Industries America LP , Camarillo/USA (SWIA)	100,0%	SWID 99,0% SolarWorld 1,0 %
13. SolarWorld Industries America Services Inc., Camarillo/USA	100,0%	SWIA 78,74% SolarWorld 21,26%
14. SolarWorld Asia Pacific PTE Ltd., Singapur/Singapur	100,0%	SWID
15. SolarWorld Industries Schalke GmbH, Gelsenkirchen	100,0%	SWID
16. SPV Solar Projekte Verw. mbH, München (SPV)	100,0%	SWID
17. Solaranlagen Mittleres Ries GmbH & Co. KG, München	100,0%	SWID (SPV Kompl. 0,0 %)
18. Solaranlagen Bliesransbach GmbH & Co. KG, München	100,0%	SWID (SPV Kompl. 0,0 %)
19. Solaranlagen Sinzheim GmbH & Co. KG, München	100,0%	SWID (SPV Kompl. 0,0 %)
20. Solaranlagen Malgersdorf GmbH & Co. KG, München	100,0%	SWID (SPV Kompl. 0,0 %)
Konsolidierung at-Equity		
21. Joint Solar Silicon GmbH, Freiberg	49,0%	SolarWorld
22. Joint Solar Silicon GmbH & Co. KG, Freiberg	49,0%	SolarWorld
23. RGS Development B.V., Petten/Niederlande	35,0%	Deutsche Solar
24. Solarparc AG, Bonn	29,0%	SolarWorld
25. Scheuten SolarWorld Solicium GmbH, Freiberg	50,0%	SolarWorld

Akquisition der kristallinen Solaraktivitäten der Shell Gruppe

Am 1. Juli 2006 erwarb der Konzern sämtliche Anteile an den Gesellschaften des Shell Konzerns, die dort den kristallinen Solaraktivitäten angehörten.

Der Konsolidierungskreis hat sich insofern gegenüber dem letzten Geschäftsjahr aufgrund der Akquisition um folgende wesentliche Gesellschaften erweitert:

- SolarWorld Industries America LLC, Camarillo, USA
- SolarWorld Industries America LP, Camarillo, USA
- SolarWorld Industries America Services Inc., Camarillo, USA
- SolarWorld Industries Deutschland GmbH, München
- SolarWorld Industries Schalke GmbH, Gelsenkirchen
- SolarWorld Asia Pacific PTE Ltd., Singapur, Singapur
- SolarWorld Africa (Pty.) Ltd., Johannesburg, Südafrika

Die beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden der übernommenen Gesellschaften stellen sich zum Erwerbszeitpunkt wie folgt dar:

	Ansatz Erwerb	Buchwert
	T€	T€
Immaterielle Vermögengsgegenstände	602	291
Sachanlagen	41.243	28.579
Aktive latente Steuern	10.651	11.308
Vorräte	23.101	23.767
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	11.478	11.374
Übrige Forderungen und Vermögenswerte	964	964
Flüssige Mittel	17.049	17.049
	105.088	93.332
Rückstellungen für Pensionsverpflichtungen	7.884	7.501
Rückstellungen für Gewährleistungsverpflichtungen	4.473	4.473
Sonstige Rückstellungen	2.334	2.315
Passive latente Steuern	1.130	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	6.007	6.007
Übrige Schulden	2.080	3.207
	23.908	23.503
Beizulegender Zeitwert des Nettovermögens	**81.180**	

Die Anschaffungskosten beliefen sich insgesamt auf T€ 24.217. Hiervon entfielen T€ 394 auf Transaktionskosten. Der Kaufpreis wurde vollständig in bar geleistet. Im Zusammenhang mit dem Erwerb der Shell Gesellschaften wurde zwischen der SolarWorld Industries Deutschland GmbH und der Shell Gruppe ein Vertrag über die Gewährung von Aufwandszuschüssen geschlossen. Die Zuschüsse werden für Aufwendungen aus antizipierter Unterauslastung, erforderlicher Umstrukturierungsmaßnahmen und für den Bezug von Silizium gewährt. Aus dieser Vereinbarung wurden im Geschäftsjahr Aufwandszuschüsse in Höhe von T€ 18.401 ertragswirksam erfasst.

Die Shell Gruppe hat seit dem Erwerbszeitpunkt inklusive der vereinnahmten Aufwandszuschüsse einen Verlust von T€ 1.222 zum Ergebnis des Konzerns beigetragen. Da die Geschäftstätigkeit der neu erworbenen Gesellschaften im ersten Halbjahr maßgeblich durch Umstrukturierungen innerhalb der Shell Gruppe in Vorbereitung auf den Verkauf geprägt war, wäre die Aussagekraft des Ergebnisses der neu erworbenen Gesellschaften aus dem ersten Halbjahr nur sehr eingeschränkt. Zudem wäre die Ermittlung nur mit unverhältnismäßig hohem Aufwand möglich. Insofern wurde aus Praktikabilitäts- und Wirtschaftlichkeitsgründen auf die Ermittlung der Daten für die Angabe gem. IAS 3.70 verzichtet.

Aus der Erstkonsolidierung wurde ein Überschuss aus der Summe der beizulegenden Zeitwerte der angesetzten identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden über die Anschaffungskosten des Unternehmenszusammenschlusses in Höhe von T€ 56.963 erzielt, der nach Überprüfung (reassessment) in der Gewinn- und Verlustrechnung unter dem Posten „sonstige betriebliche Erträge“ ausgewiesen wird. Dieser Überschuss resultiert nach Auffassung des Managements maßgeblich aus einem günstigen Kauf. Teilweise sind auch im Kaufpreis erwartete Umstrukturierungsaufwendungen berücksichtigt, die jedoch im Rahmen der erstmaligen Bilanzierung mangels erforderlicher Voraussetzungen nicht angesetzt werden konnten.

3. Konsolidierungsgrundsätze

Die in die Konsolidierung einbezogenen Abschlüsse der in- und ausländischen Unternehmen werden für den Konzernabschluss auf einheitliche Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden übergeleitet.

Bei der Kapitalkonsolidierung werden die Anschaffungskosten der Beteiligung mit dem auf sie entfallenden Eigenkapital – bewertet mit dem beizulegenden Zeitwert – zum Zeitpunkt des Erwerbs verrechnet.

Ein sich ergebener positiver Unterschiedsbetrag wird den Vermögensgegenständen insoweit zugerechnet, als deren Buchwert vom Zeitwert abweicht. Ein verbleibender positiver Unterschiedsbetrag wird als Geschäfts- oder Firmenwert behandelt.

Ein sich ergebener negativer Unterschiedsbetrag wird ergebniswirksam erfasst.

Aus konzerninternen Transaktionen resultierende Salden, Aufwendungen und Erträge sowie Zwischengewinne werden eliminiert.

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., deren funktionale Währung der US-Dollar ist. Zur Umrechnung der Abschlüsse der ausländischen Gesellschaften in die Berichtwährung 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 auf Grund der stichtagsbezogenen Methode erfolgsneutral in eine Umrechnungsrücklage eingestellt.

Folgende Wechselkurse waren für die Währungsumrechnung maßgebend:

		Stichtagskurs		Durchschnittskurs	
1€ =		**2006**	**2005**	**2006**	**2005**
USA	USD	1,32	1,18	1,26/1,29*	1,18
Schweden	SEK	9,04	9,02	9,25	9,28
Südafrika	ZAR	9,21	-	9,32*	-

* 2. Jahreshälfte

5. Schätzungen und Beurteilungen des Managements

Die Erstellung des Konzernabschlusses unter Beachtung der IFRS erfordert bei einigen Positionen, dass 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. Die wesentlichsten Annahmen und Schätzungen beziehen sich auf die Beurteilung der Werthaltigkeit von immateriellen Vermögenswerten, insbesondere der Firmenwerte, die konzerneinheitliche Festlegung wirtschaftlicher Nutzungsdauern für Sachanlagen, die Einbringbarkeit von Forderungen sowie die Bilanzierung und Bewertung von Rükkstellungen. Den Annahmen und Schätzungen liegen Prämissen zugrunde, die auf dem jeweils aktuell verfügbaren Kenntnisstand fußen.

Insbesondere werden bezüglich der erwarteten Geschäftsentwicklung die zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernabschlusses vorliegenden Umstände ebenso wie die als realistisch unterstellte zukünftige Entwicklung des globalen und branchenbezogenen Umfelds zugrunde gelegt. Die komplexesten Annahmen sind hierbei bei der Bewertung der Vermögenswerte und Schulden im Rahmen der Erstkonsolidierung, den Werthaltigkeitstest der Firmenwerte sowie bei der Ermittlung von Rückstellungen zu treffen. Zur konkreten Ausprägung dieser Annahmen wird auf die jeweiligen Angaben verwiesen.

Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

6. Ausweisänderungen

Zur Verbesserung der Klarheit und aufgrund der Anpassung an die international gängige Praxis wurden im Geschäftsjahr Ausweisänderungen vorgenommen. In der Bilanz werden die im Vorjahr noch in den lang- sowie kurzfristigen Rückstellungen ausgewiesenen abgegrenzten Verbindlichkeiten nunmehr in den übrigen lang- bzw. kurzfristigen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Drohende Verluste aus Derivaten werden entsprechend den IFRS Regelungen unter den Finanzschulden ausgewiesen. Die sich hieraus ergebenen Anpassungen der Vorjahreswerte sind nachfolgend dargestellt.

	B.III. Langfristige Rückstellungen	B.IV. Übrige langfr. Schulden	C.I. Kurzfristige Finanzschulden	C.IV. Kurzfristige Rückstellungen	C.VI. Übrige kurzfr. Schulden
	€	€	€	€	€
Vorjahreswert	3.537	20.416	14.613	11.057	10.816
Gewinnorientierte Mitarbeiterbeteiligung	-3.537	3.537			
Gewährleistungsrückstellung	504			-504	
Verbindlichkeiten aus Altersteilzeitverträgen		396		-396	
Sonstige abgegrenzte Verbindlichkeiten/Rückstellungen			978	-7.970	6.992
Angepasster Vorjahreswert	504	24.349	15.591	2.187	17.808

In der Kapitalflussrechnung werden darüber hinaus im Unterschied zum Vorjahr die Zuflüsse aus Investitionszuwendungen dem Cashflow aus der Investitionstätigkeit zugeordnet sowie die gezahlten und erhaltenen Zinsen getrennt dargestellt.

7. 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. 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.

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 2006 erneut ergeben, dass die Werthaltigkeit der ausgewiesenen Firmenwerte gegeben ist.

Für Zwecke des Impairment-Tests wurden die Buchwerte der Firmenwerte den betroffenen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (Cash Generating Units, CGUs) Deutsche Solar AG (Wafer-Herstellung) und Gällivare PhotoVoltaic AB (Modulherstellung Schweden) zugeordnet. Vor und mangels Abwertung auch nach Durchführung des Werthaltigkeitstests betrugen bzw. betragen der Buchwert des der CGU Deutsche Solar AG zugeordneten Firmenwerts T€ 29.587

(i. Vj. T€ 29.587) und der Buchwert des der CGU Gällivare PhotoVoltaic AB zugeordneten Firmenwerts T€ 2.136 (i. Vj. T€ 2.136).

Die erzielbaren Beträge wurden als Fair Value abzüglich Veräußerungskosten bestimmt. Die Ermittlung erfolgte mittels DCF-Verfahren. Zur Bestimmung des erzielbaren Betrages wurden die Cashflow-Prognosen herangezogen, die auf den neuesten, vom Management genehmigten Planungen basieren. 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 Deutsche Solar AG basieren die Prognosen auf den folgenden grundlegenden Annahmen:

> Kurzfristig deutlicher Preisanstieg der Rohstoffe (Silizium); mittelfristig wieder sinkende Rohstoffpreise; Grundlage dieser Annahme sind die abgeschlossenen Langfristverträge mit Siliziumproduzenten.
> Anstieg der Absatzmengen bis auf 330 MW in 2009; Grundlage dieser Annahme ist der derzeitige Ausbau der Kapazitäten am Standort Freiberg.
> Jährlicher Rückgang der Absatzmarktpreise im einstelligen Prozentbereich; Grundlage dieser Annahme sind einschlägige Marktstudien Dritter.

Der auf die CGU Gällivare PhotoVoltaic AB entfallende Anteil am Firmenwert ist im Verhältnis zum gesamten ausgewiesenen Firmenwert nicht signifikant. Die Angabe der diesbezüglichen grundlegenden Annahmen erübrigt sich daher.

Die Cashflow-Prognosen für die CGU Deutsche Solar AG wurden aus den detaillierten Planungsrechnungen der Gesellschaft für einen Zeitraum von 5 Jahren abgeleitet. Für den darüber hinaus gehenden Zeitraum wurde basierend auf dem letzten Detailprognosejahr eine Extrapolation vorgenommen. Hierbei wurde eine Wachstumsrate gemäß den langfristigen Wachstumsannahmen externer Studien für die SolarWorld AG unterstellt.

Zur Berechnung des erzielbaren Betrages wurden die zukünftigen Cashflows der CGU Deutsche Solar AG mit einem risikoadjustierten Diskontierungszinssatz nach Steuern von rund 7,9 Prozent (i. Vj. 6,2 Prozent) abgezinst. Dieser Zinssatz wird auch gestützt von externen Analysten der SolarWorld AG.

8. Sachanlagen

Die Bewertung der Sachanlagen erfolgt zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten, vermindert um planmäßige, nutzungsbedingte Abschreibungen. Die Herstellungskosten umfassen alle direkt dem Herstellungsprozess zurechenbaren Kosten sowie angemessene Teile der notwendigen Material- und Fertigungsgemeinkosten. Hierzu gehören die fertigungsbedingten Abschreibungen sowie die fertigungsbezogenen anteiligen Kosten für die betriebliche Altersversorgung und die freiwilligen sozialen Leistungen des Unternehmens. Fremdkapitalzinsen werden nicht aktiviert.

Für Gebäude werden Nutzungsdauern zwischen 15 und 45 Jahren zugrunde gelegt, Bauten und Einbauten auf fremden Grundstücken werden entsprechend der Laufzeit der Mietverträge bzw. einer niedrigeren Nutzungsdauer abgeschrieben. Die Abschreibungssätze liegen überwiegend zwischen 2 und 4 Prozent pro Jahr. Als Nutzungsdauer von technischen Anlagen und Maschinen

werden überwiegend bis zu 10 Jahre angesetzt. Betriebs- und Geschäftsausstattung wird bei normaler Beanspruchung über 3 bis 5 Jahre abgeschrieben.

Geleaste Sachanlagen, die im wirtschaftlichen Eigentum stehen, bei denen der Leasingnehmer also im Wesentlichen alle mit dem Leasinggegenstand verbundenen Chancen und Risiken trägt, werden entsprechend IAS 17 zu Marktwerten bilanziert, soweit die Barwerte der Leasingzahlungen nicht niedriger sind. Die Abschreibungskosten und Nutzungsdauern entsprechen denen vergleichbarer, erworbener Vermögensgegenstände.

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. Bei Vermögenswerten, die einer firmenwerttragenden CGU zuzurechnen sind, wird der Werthaltigkeitstest unabhängig von einer Indikation jährlich durchgeführt. Insoweit wird auf Ziffer 6 verwiesen. Für die anderen wesentlichen Vermögenswerte und CGUs ergaben sich im Geschäftsjahr keine Wertminderungshinweise.

9. At-Equity bewertete Anteile

Die nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen werden zunächst mit den Anschaffungskosten, in den Folgeperioden unter Fortschreibung um die anteiligen Ergebnisse, ausgeschütteten Dividenden und sonstigen Eigenkapitalveränderungen sowie der beim Erwerb aufgedeckten stillen Reserven und Lasten. Ein bilanzierter Goodwill wird im Beteiligungsansatz ausgewiesen, auf ihn werden keine planmäßigen Abschreibungen vorgenommen. Sofern sich Indikatoren für eine Wertminderung der Beteiligung ergeben, wird ein Werthaltigkeitstest durchgeführt. Notwendige Abwertungen werden zunächst auf den bilanzierten Goodwill vorgenommen.

10. Vorräte

Unter den Vorräten sind die Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, unfertige und fertige eigene Erzeugnisse, Handelswaren und geleistete Anzahlungen auf Vorräte ausgewiesen. Der Ansatz erfolgt zu Anschaffungskosten, die in Abhängigkeit von der Art der Vorratsgegenstände jeweils einheitlich zum Teil auf Basis von Durchschnittspreisen und zum Teil nach der FiFo-Methode ermittelt werden, oder zu Herstellungskosten. Die Herstellungskosten enthalten neben den Einzelkosten angemessene Teile der notwendigen Material- und Fertigungsgemeinkosten sowie fertigungsbedingte Abschreibungen, die direkt dem Herstellungsprozess zugeordnet werden können. Darüber hinaus werden, soweit fertigungsbezogen, die anteiligen Kosten für die betriebliche Altersversorgung und für freiwillige soziale Leistungen des Unternehmens einbezogen. Kosten der Verwaltung werden berücksichtigt, soweit sie der Produktion zuzurechnen sind. Finanzierungskosten werden nicht berücksichtigt.

Die Bewertung zum Bilanzstichtag erfolgt zum jeweils niedrigeren Betrag aus Anschaffungs-/Herstellungskosten einerseits und realisierbarem Nettoveräußerungspreis abzüglich noch anfallender Kosten andererseits. Dabei wird grundsätzlich der Nettoveräußerungspreis des Endproduktes zugrunde gelegt. Aufgrund der Produktionsgegebenheiten von Unternehmen und Branche werden unfertige und fertige Erzeugnisse mit Handelswaren zusammengefasst.

Die unter den Vorräten ausgewiesenen geleisteten Anzahlungen lauten teilweise auf US-Dollar. Da es sich hierbei gemäß IAS 21.16 nicht um monetäre Posten handelt, erfolgte eine Bewertung mit dem historischen, bei Vereinnahmung gegebenen Kurs. Da die geleisteten Zahlungen

vertraglich unverzinslich sind, dem Sachverhalt jedoch implizit eine Finanzierungstransaktion zugrunde liegt, erfolgte eine Aufzinsung mit dem fristenkongruenten oder impliziten Zinssatz.

11. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen
Die Bilanzierung der Kundenforderungen erfolgt zum Nennwert. Bestehen an der Einbringbarkeit der Forderungen Zweifel, werden die Kundenforderungen mit dem niedrigeren realisierbaren Betrag angesetzt. Neben den erforderlichen Einzelwertberichtigungen wird erkennbaren Risiken aus dem allgemeinen Kreditrisiko durch Bildung von aus Erfahrungssätzen abgeleiteten portfolioorientierten Wertberichtigungen Rechnung getragen. In Fremdwährung valutierende Forderungen werden zum Mittelkurs aus Geld- und Briefkurs am Bilanzstichtag bewertet.

Die Bilanzierung von Forderungen aus Auftragsfertigungen ist nach der Percentage-of-Completion-Methode gemäß IAS 11 vorgenommen worden. Wir verweisen auf unsere Angaben unter Nr. 18 (Ertrags- und Aufwandsrealisierung).

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

Forderungen aus Finanzierungs-Leasingverträgen werden bei erstmaliger Erfassung in Höhe des Nettoinvestitionswertes aus dem Leasingverhältnis angesetzt, sodann unter Anwendung eines konstanten Zinssatzes und unter Berücksichtigung der eingehenden Leasingraten fortgeschrieben.

13. Wertpapiere
Wertpapiere werden entweder als finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, als bis zur Endfälligkeit gehaltene Investitionen oder als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte klassifiziert. Beim erstmaligen Ansatz werden diese zu ihrem beizulegenden Zeitwert bewertet. Wertpapiere, die als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert sind (Trading Assets), sind in der Kategorie „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte“ enthalten. Sie werden als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert, wenn sie zur kurzfristigen Veräußerung bestimmt sind. Gewinne und Verluste aus Wertpapieren, die zu Handelszwecken gehalten werden, werden erfolgswirksam erfasst.

Zum Bilanzstichtag bestehen keine Wertpapiere, die als bis zu Endfälligkeit gehaltene Investitionen oder als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte klassifiziert wurden.

14. Abgegrenzte Investitionszuwendungen
Die vereinnahmten Investitionszuwendungen werden in Anwendung von IAS 20 (Accounting for Government Grants and Disclosure of Government Assistance) abgegrenzt und über die Nutzungsdauer der betreffenden Anlagegegenstände ertragswirksam aufgelöst. Somit wird dieser Posten über die Perioden der Nutzungsdauer der bezuschussten Sachanlagen verteilt die Vorsteuerergebnisse zukünftiger Geschäftsjahre sukzessive erhöhen. 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.

15. Altersversorgung
Die betriebliche Altersversorgung im Konzern erfolgt überwiegend beitragsorientiert (Defined Contribution Plans). 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 Personalaufwand ausgewiesen.

Daneben hat die SolarWorld AG mit dem Erwerb der Solaraktivitäten der Shell Gruppe Pensionsverpflichtungen übernommen. Die Bewertung der Pensionsrückstellungen erfolgt nach dem in IAS 19 vorgeschriebenen versicherungsmathematischen Anwartschaftsbarwertverfahren (Projected-Unit-Credit-Methode) für leistungsorientierte Altersversorgungspläne. Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste werden als Aufwand oder Ertrag erfasst, wenn der Saldo der kumulierten, nicht erfassten versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste 10 Prozent der Verpflichtung zu diesem Zeitpunkt übersteigt.

Der in den Pensionsaufwendungen enthaltene Zinsanteil wird im Finanzergebnis gezeigt.

16. Sonstige Rückstellungen
Sonstige Rückstellungen werden gebildet, soweit eine Verpflichtung 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.

Muss die Rückstellungsbildung unterbleiben, weil eines der Kriterien nicht erfüllt ist, ohne dass andererseits die Wahrscheinlichkeit einer Inanspruchnahme ganz entfernt (remote) ist, wird über die entsprechenden Verpflichtungen als Eventualschulden berichtet.

Im Gegensatz zum Vorjahr wird nunmehr zwischen Rückstellungen und abgegrenzten Verbindlichkeiten (Accruals) unterschieden. Wir verweisen auf unsere Ausführungen unter „6. Ausweisänderungen“.

17. Übrige Schulden
Finanzschulden, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, abgegrenzte Verbindlichkeiten und übrige Verbindlichkeiten werden zum Nennwert oder zum höheren Rückzahlungsbetrag bilanziert. Auf Fremdwährung lautende Verbindlichkeiten werden unter Verwendung des Stichtagkurses umgerechnet. Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen werden mit ihrem Wert gemäß IAS 17 angesetzt.

Die unter den übrigen Schulden ausgewiesenen erhaltenen Anzahlungen lauten teilweise auf US-Dollar. Da es sich hierbei nicht um monetäre Posten 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, wurden sie mit dem laufzeitkongruenten Zinssatz aufgezinst.

Im Gegensatz zum Vorjahr werden die abgegrenzten Verbindlichkeiten nunmehr in den übrigen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Wir verweisen auf unsere Ausführungen unter Nr. 6 (Ausweisänderungen).

18. Ertrags und Aufwandsrealisierung
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 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 nach dem Cost-to-Cost-Verfahren gemäß IAS 11.30a 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. Fremdkapitalkosten werden nicht aktiviert.

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. Dividenden werden grundsätzlich mit Ausschüttungsbeschluss erfasst. Zinserträge und Zinsaufwendungen werden periodengerecht abgegrenzt.

19. Aufwendungen für Forschung und Entwicklung
Forschungskosten und nicht aktivierungsfähige Entwicklungskosten werden bei Anfall ergebniswirksam behandelt.

Erläuterungen zu einzelnen Posten der Gewinn- und Verlustrechnung

20. Umsatzerlöse

Die Umsätze und ihre Aufteilung auf Unternehmensbereiche und Regionen sind aus der Segmentberichterstattung in diesem Konzernanhang ersichtlich. Die Konzernumsätze betreffen die folgenden Produkte und Leistungen:

	2006 T€	Vorjahr T€
Modul- und Bausatzverkauf (Eigen- und Fremdproduktion)	347.128	196.071
Projekterlöse	25.906	36.544
Zellen	17.498	8.183
Wafer	124.714	115.173
	515.246	**355.971**

Die Projekterlöse resultieren im Wesentlichen aus der Errichtung von Großsolaranlagen.

Zum Bilanzstichtag sind in den Projekterlösen neben schlussgerechneten Projekten noch laufende Projekte enthalten, deren Umsatzerlöse nach der Percentage-of-Completion-Methode nach IAS 11 periodisch abgegrenzt werden. Der Betrag dieser Umsätze beläuft sich zum Stichtag auf T€ 6.564 (i. Vj. T€ 0).

21. Aktivierte Eigenleistungen

Die aktivierten Eigenleistungen betreffen die Errichtung von zwei Photovoltaikanlagen, die von der zum Konsolidierungskreis gehörenden Go!Sun GmbH & Co. KG betrieben werden.

22. Sonstige betriebliche Erträge

	2006 T€	Vorjahr T€
Ertrag aus der Erstkonsolidierung	56.963	0
Ertrag aus sonstigen Aufwandszuschüssen	18.401	0
Auflösung der abgegrenzten Investitionszuwendungen	6.506	5.662
Aufwandszuschüsse für Forschung und Entwicklung	3.942	3.067
Kursgewinne	3.734	850
Auflösung von Rückstellungen	260	721
übrige sonstige betriebliche Erträge	8.247	4.556
	98.053	**14.856**

In Bezug auf den Ertrag aus Erstkonsolidierung sowie dem Ertrag aus sonstigen Aufwandszuschüssen verweisen wir auf unsere Ausführungen unter Nr. 2 (Konsolidierungskreis).

Die Kursgewinne enthalten im Wesentlichen Gewinne aus Kursveränderungen zwischen Entstehungs- und Zahlungszeitpunkt von Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten sowie Kursgewinne aus der Bewertung zum Stichtagskurs. Entsprechende Kursverluste werden unter den sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen.

23. Materialaufwand

	2006 T€	Vorjahr T€
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	286.729	199.652
Aufwendungen für bezogene Leistungen	17.279	11.250
	304.008	**210.902**

24. Personalaufwand

	2006 T€	Vorjahr T€
Löhne und Gehälter	47.756	32.843
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung	10.030	4.937
	57.786	**37.780**

25. Abschreibungen

Die Zusammensetzung der Abschreibungen ergibt sich aus dem Anlagenspiegel. In den Abschreibungen ist neben den Abschreibungen auf die immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen die außerplanmäßige Abschreibung in Höhe von T€ 13.035 auf den im At- Equity Wert der Beteiligung an der Solarparc AG enthaltenen Firmenwert enthalten (siehe Nr. 35).

26. Sonstige betriebliche Aufwendungen

	2006 T€	Vorjahr T€
Instandhaltungsaufwendungen	11.066	8.183
Fremdpersonaleinsatz	7.777	2.814
Kursverluste	6.324	1.096
Vertriebsaufwendungen	4.489	3.726
Rechts-, Beratungs- und Prüfungskosten	3.688	969
Aufwand aus der Zuführung zur Gewährleistungsrückstellung	3.017	0
Mieten und Pachten	2.955	991
Werbe- und Reisekosten	2.862	1.921
Versicherungen	2.351	1.197
Forschungsaufwendungen	1.535	1.342
DV-Leistungen	701	312
Wertberichtigungen auf Forderungen und Forderungsverluste	387	423
übrige sonstige betriebliche Aufwendungen	14.154	6.616
	61.306	**29.590**

27. Ergebnis aus at-Equity bewerteten Anteilen

	2006 T€	Vorjahr T€
Erträge aus at-Equity bewerteten Anteilen	0	0
Aufwendungen aus at-Equity bewerteten Anteilen	-1.308	-754
	-1.308	**-754**

Das Ergebnis aus At-Equity bewerteten Anteilen beinhaltet lediglich die Fortschreibung des anteiligen Eigenkapitals und der beim Erwerb vorgenommenen Zu- und Abschreibungen auf die beizulegenden Zeitwerte. Eine Abschreibung in Höhe von T€ 13.035 auf den im At-Equity Wert der Solarparc AG enthaltenen Firmenwert wurde in den Abschreibungen erfasst (siehe Nr. 25).

28. Ertragsteuern

Der ausgewiesene Steueraufwand setzt sich wie folgt zusammen:

	2006 T€	Vorjahr T€
Tatsächlicher Steueraufwand (+) / -ertrag (-) Inland	52.680	29.671
Tatsächlicher Steueraufwand (+) / -ertrag (-) Ausland	1.297	348
Tatsächlicher Steueraufwand (+) / -ertrag (-) gesamt	53.977	30.019
Latenter Steueraufwand (+) / -ertrag (-) Inland	2.355	1.597
Latenter Steueraufwand (+) / -ertrag (-) Ausland	-5.933	166
Latenter Steueraufwand (+) / -ertrag (-) gesamt	-3.578	1.763
Ausgewiesener Steueraufwand (+) / -ertrag (-) gesamt	**50.399**	**31.782**

Als Ertragsteuern sind die in den einzelnen Ländern gezahlten oder geschuldeten Steuern auf Einkommen und Ertrag sowie die latenten Steuerabgrenzungen ausgewiesen. Latente Steuern werden auf zeitliche Unterschiede (temporary differences) zwischen den Wertansätzen von Vermögenswerten und Schulden in IFRS- und Steuerbilanz, aus Konsolidierungsvorgängen sowie auf realisierbare Verlustvorträge ermittelt. Der Berechnung liegen die in den einzelnen Ländern zum Realisierungszeitpunkt erwarteten Steuersätze zugrunde. Die Steuersätze basieren grundsätzlich auf den am Bilanzstichtag gültigen bzw. verabschiedeten gesetzlichen Regelungen.

Für steuerliche Verlustvorträge werden latente Steuern nur angesetzt, wenn ihre Realisierung mittelfristig mit ausreichender Sicherheit gewährleistet ist. Auf Verlustvorträge, die bei der SolarWorld Industries America LP vor dem Erwerb durch die SolarWorld AG entstanden sind, wurden keine latenten Steuern aktiviert, da zur Zeit davon auszugehen ist, dass diese dem Grunde nach nicht von der SolarWorld AG genutzt werden können. Im Übrigen werden die latenten Steuern auf bestehende Verlustvorträge durchgehend als realisierbar angesehen, weil sich aus den laufend aktualisierten Plänen und der zugrunde liegenden strategischen Ausrichtung des Konzerns die Erwartung ausreichender zukünftiger positiver Ergebnisse begründet. Wertberichtigungen der aktiven latenten Steuern wurden daher nicht vorgenommen.

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

	Aktive latente Steuern		Passive latente Steuern	
	2006	Vorjahr	2006	Vorjahr
	T€	T€	T€	T€
Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	497	8	14.376	8.925
Kurzfristige Vermögenswerte	11.946	1.908	1.518	5
Abgegrenzte Investitionszuwendungen	1.326	1.392	0	0
Übrige langfristige Schulden	3.180	0	1.548	532
Kurzfristige Schulden	937	384	0	77
Steuerlich nutzbare Verlustvorträge	7.058	172	0	0
	24.944	**3.864**	**17.442**	**9.539**
Saldierung	-6.951	-1.583	-6.951	-1.583
Bilanziell ausgewiesene latente Steuern	17.993	2.281	10.491	7.956

Die latenten Steueransprüche und -schulden werden saldiert, wenn sie sich auf dieselbe Steuerbehörde und auf dasselbe Steuersubjekt beziehen. Latente Steueransprüche oder -verpflichtungen, die erfolgsneutral im Eigenkapital zu berücksichtigen wären, bestanden zu beiden Stichtagen nicht.

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

	2006	Vorjahr
	T€	T€
Ergebnis vor Ertragsteuern	180.965	83.764
Erwarteter Ertragsteuersatz (inkl. Gewerbesteuer)	40,0%	40,0%
Erwarteter Ertragsteueraufwand (+) / ertrag (-)	**72.386**	**33.506**
Abweichende in- und ausländische Steuerbelastung	-2.338	-865
Steuerminderungen aufgrund steuerfreier Erträge	-23.645	-1.316
Steuern aus anderen nichtabzugsfähigen Aufwendungen	4.961	480
Periodenfremde tatsächliche Steuern	-686	5
Sonstige Abweichungen des Steueraufwands	-279	-28
Ausgewiesener Ertragsteueraufwand (+) / (-)	**50.399**	**31.782**
Effektiver Ertragsteuersatz	27,9%	37,9%

29. Wesentliche periodenfremde Aufwendungen und Erträge

Wesentliche periodenfremde Aufwendungen und Erträge lagen im Geschäftsjahr 2006 wie im Vorjahr nicht vor.

30. Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie wird ermittelt als Quotient aus dem Konzernergebnis und dem gewichteten Durchschnitt der während des Geschäftsjahres in Umlauf befindlichen Aktienanzahl. Da keine Optionsrechte oder Wandlungsrechte ausstehen, war die Kennzahl verwässertes Ergebnis je Aktie nicht einschlägig.

Bei der Ermittlung des Ergebnisses je Aktie des Vorjahres wurde die zugrunde gelegte Anzahl der im Umlauf befindlichen Aktien gegenüber dem veröffentlichten Abschluss des Vorjahres angepasst, weil in der Hauptversammlung vom Mai 2005 jedem Aktionär eine und in der Hauptversammlung vom Mai 2006 weitere drei Gratisaktien gewährt wurden.

31. Segmentberichterstattung

a) Geschäftssegmente

Die Geschäftsegmente stellen das primäre Format für die Segmentberichterstattung des Konzerns dar. Der SolarWorld-Konzern war im Geschäftsjahr 2006 und im Vorjahr in vier vertikal integrierten Geschäftsfeldern auf weltweiter Basis tätig:

> in der Produktion von Siliziumwafern (Wafer-Produktion und Verkauf),
> in der Produktion von Solarzellen (Zell-Produktion),
> in der Produktion von Solarmodulen (Modul-Produktion),
> im Handel mit Solarmodulen (Handel).

Verkäufe und Erlöse zwischen den Geschäftsfeldern werden grundsätzlich zu Preisen erbracht, wie sie auch mit Dritten vereinbart wurden. Verwaltungsleistungen sowie die Übernahme von Holding-Funktionen werden z.T. als Kostenumlagen berechnet.

Das Segmentvermögen und die Segmentschulden werden zunächst einschließlich der konzerninternen Forderungen und Schulden angegeben und sodann auf die konsolidierten Konzernwerte übergeleitet. Abweichend zur Darstellung im Vorjahr ist auch die Zwischengewinneliminierung in der Überleitung enthalten. Die Vorjahreswerte wurden entsprechend angepasst.

Informationen über Geschäftssegmente für das Geschäftsjahr 2006

in Mio. €

	Wafer	Zelle	Modul	Handel	Eliminierung	Konsolidiert
Umsätze						
Externe Umsätze	125	18	6	366		
Intersegment Umsätze	157	160	211	0	-528	
Umsätze gesamt	282	178	217	366	-528	515
Ergebnis						
Segmentergebnis	73	27	12	32	-6	138
nicht zugeordn. Erträge						57
nicht zugeordn. Aufwendungen						-14
Betriebsergebnis (EBIT)						181
Zinsaufwendungen						-11
Zinserträge						11
Ertragsteuern						-50
Periodenergebnis						131
Andere Angaben						
Vermögen						
Segmentvermögen	386	120	66	150	-87	635
nicht zugeordnetes Vermögen						369
konsolidiertes Vermögen						1.004
Schulden						
Segmentschulden	142	28	22	75	-76	191
nicht zugeordnete Schulden						216
konsolidierte Schulden						407
Immaterielle und Sachanlagen						
Investitionen	63	35	6	1		
planmäßige Abschreibungen	16	7	4	1		

Informationen über Geschäftssegmente für das Geschäftsjahr 2005

in Mio. €

	Wafer	Zelle	Modul	Handel	Eliminierung	Konsolidiert
Umsätze						
Externe Umsätze	115	8	3	230		
Intersegment Umsätze	51	54	107	0	-212	
Umsätze gesamt	166	62	110	230	-212	356
Ergebnis						
Segmentergebnis	53	9	7	25	-4	90
nicht zugeordn. Erträge						0
nicht zugeordn. Aufwendungen						-1
Betriebsergebnis (EBIT)						89
Zinsaufwendungen						-7
Zinserträge						2
Ertragsteuern						-32
Periodenergebnis						52
Andere Angaben						
Vermögen						
Segmentvermögen	213	57	46	71	-42	345
nicht zugeordnetes Vermögen						102
konsolidiertes Vermögen						447
Schulden						
Segmentschulden	78	33	19	34	-37	127
nicht zugeordnete Schulden						103
konsolidierte Schulden						230
Immaterielle und Sachanlagen						
Investitionen	33	0	19	1		
planmäßige Abschreibungen	12	5	2	1		

b) Geographische Segmente

Die geographischen Segmente stellen das sekundäre Segmentberichtsformat dar. Die nachfolgende Tabelle zeigt die Verteilung der konsolidierten Umsätze nach regionalen Absatzmärkten, unabhängig davon, wo die Güter produziert wurden. Die Buchwerte des Segmentvermögens sowie die Investitionen in Sachanlagen und immaterielles Anlagevermögen werden nach dem Ort angegeben, an dem die Vermögenswerte lokalisiert sind.

Geographische Segmente Geschäftsjahr 2006

in Mio. €

	Umsatz	aktives Vermögen	Investionen
Deutschland	294	888	103
übriges Europa	113	17	1
Asien	74	21	0
USA	30	77	1
sonstige	4	1	0
Summe	**515**	**1.004**	**105**

Geographische Segmente Geschäftsjahr 2005

in Mio. €

	Umsatz	aktives Vermögen	Investionen
Deutschland	264	429	52
übriges Europa	45	15	1
Asien	39	0	0
USA	7	3	0
sonstige	1	0	0
Summe	356	447	53

Erläuterung der Bilanz

32. Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen

Die Zusammensetzung und Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen ist aus der nachfolgenden Darstellung ersichtlich:

Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen

in T€

	Anschaffungs- und Herstellungskosten							Abschreibungen					Buchwerte	
	01.01.2006	Zugang Konskreis	Um-buchung	Zugang	Abgang	Währungs-differenz	31.12.2006	Stand 01.01.2006	Zugang	Abgang	Währungs-differenz	Stand 31.12.2006	Stand 31.12.2006	Stand Vorjahr
I. Immaterielle Vermögensgegenstände														
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	7.284	602	610	691	192	-19	8.976	4.634	1.724	157	0	6.201	2.775	2.650
2. Geschäfts- oder Firmenwerte	37.018	0	0	0	0	0	37.018	5.194	101	0	0	5.295	31.723	31.824
	44.302	**602**	**610**	**691**	**192**	**-19**	**45.994**	**9.828**	**1.825**	**157**	**0**	**11.496**	**34.498**	**34.474**
II. Sachanlagen														
1. Grundstücke und Gebäude	47.255	7.591	4.855	23.208	1.769	-189	80.951	6.594	3.118	175	0	9.537	71.414	40.661
2. Technische Anlagen und Maschinen	173.933	31.966	49.629	31.071	5.093	-875	280.631	59.067	22.911	2.430	65	79.613	201.018	114.866
3. Andere Anlage, Betriebs- u. Geschäftsausstattung	6.659	879	362	2.803	1.354	-8	9.341	3.162	1.723	958	0	3.927	5.414	3.497
4. Anlagen im Bau und geleistete Anzahlungen	19.439	807	-55.456	48.196	171	-15	12.800	18	0	18	0	0	12.800	19.421
	247.286	**41.243**	**-610**	**105.278**	**8.387**	**-1.087**	**383.723**	**68.841**	**27.752**	**3.581**	**65**	**93.077**	**290.646**	**178.445**
	291.588	**41.845**	**0**	**105.969**	**8.579**	**-1.106**	**429.717**	**78.669**	**29.577**	**3.738**	**65**	**104.573**	**325.144**	**212.919**

	Anschaffungs- und Herstellungskosten							Abschreibungen					Buchwerte	
	01.01.2005	Zugang Konskreis	Um-buchung	Zugang	Abgang	Währungs-differenz	31.12.2005	Stand 01.01.2005	Zugang	Abgang	Währungs-differenz	Stand 31.12.2005	Stand 31.12.2005	Stand Vorjahr
I. Immaterielle Vermögensgegenstände														
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	6.729	0	277	380	102	0	7.284	3.708	1.012	86	0	4.634	2.650	3.021
2. Geschäfts- oder Firmenwerte	37.018	0	0	0	0	0	37.018	5.194	0	0	0	5.194	31.824	31.824
	43.747	**0**	**277**	**380**	**102**	**0**	**44.302**	**8.902**	**1.012**	**86**	**0**	**9.828**	**34.474**	**34.845**
II. Sachanlagen														
1. Grundstücke und Gebäude	34.214	0	9.743	3.298	0	0	47.255	4.621	1.973	0	0	6.594	40.661	29.593
2. Technische Anlagen und Maschinen	136.252	0	17.038	21.884	1.034	-207	173.933	44.642	15.433	951	-57	59.067	114.866	91.610
3. Andere Anlage, Betriebs- u. Geschäftsausstattung	5.389	0	-269	2.247	703	-5	6.659	2.549	1.269	652	-4	3.162	3.497	2.840
4. Anlagen im Bau und geleistete Anzahlungen	21.761	0	-26.789	24.812	345	0	19.439	18	0	0	0	18	19.421	21.743
	197.616	**0**	**-277**	**52.241**	**2.082**	**-212**	**247.286**	**51.830**	**18.675**	**1.603**	**-61**	**68.841**	**178.445**	**145.786**
	241.363	**0**	**0**	**52.621**	**2.184**	**-212**	**291.588**	**60.732**	**19.687**	**1.689**	**-61**	**78.669**	**212.919**	**180.631**

33. Immaterielle Vermögenswerte

Die unter den immateriellen Vermögenswerten ausgewiesenen Geschäfts- und Firmenwerte resultieren aus den folgenden Unternehmenszusammenschlüssen:

	31.12.2006	Vorjahr
	T€	T€
Firmenwert aus Erwerb der Deutschen Solar AG im Jahr 2000	29.587	29.587
Firmenwert aus Erwerb der Gällivare PhotoVoltaic AB in den Jahren 2000 und 2001	2.136	2.136
sonstige Firmenwerte	0	101
	31.723	**31.824**

34. Sachanlagen

Zu aktivierende geleaste Sachanlagen bestanden am Bilanzstichtag nicht.

35. At-Equity bewertete Anteile

	31.12.2006	Vorjahr
	T€	T€
Solarparc AG, Bonn	12.254	0
Joint Solar Silicon GmbH & Co. KG, Freiberg	4.617	1.763
RGS Development B.V., Petten/Niederlande	2.456	2.813
Scheuten SolarWorld Solicium GmbH, Freiberg	50	0
	19.377	**4.576**

Die Beteiligung an der börsennotierten Solarparc AG, Bonn, 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. Aufgrund einer gesunkenen Börsenbewertung war im dritten Quartal eine außerordentliche Abwertung von T€ 13.035 erforderlich, die dem im At-Equity Wert der Solarparc AG enthaltenen Firmenwert belastet wurde. Der auf die SolarWorld AG entfallende Gewinnanteil des Berichtsjahres betrug T€ 125. Der aus dem Börsenkurs der Solarparc AG abgeleitete beizulegende Teilwert der Anteile an der Solarparc AG belief sich am Bilanzstichtag auf T€ 12.334.

Die Beteiligung an der Joint Solar Silicon GmbH & Co. KG besteht durch die SolarWorld AG. Es handelt sich um eine 49-prozentige Beteiligung am Vermögen und am Ergebnis. Die Gesellschaft dient der gemeinsamen Entwicklung einer Produktion von Solarsilizium mit dem Degussa-Konzern, der den verbleibenden Gesellschaftsanteil hält. Der auf die SolarWorld AG entfallende Verlustanteil betrug T€ 871 (i. Vj. T€ 510).

Die Beteiligung an der RGS Development B.V. hält die Deutsche Solar AG. Es handelt sich um eine 35-prozentige Beteiligung am Vermögen und am Ergebnis. Die Gesellschaft dient der gemeinsamen Entwicklung eines neuen Verfahrens zur Produktion von Silizium-Wafern für die Verwendung in Solarzellen. Es bestehen zwei weitere niederländische Gesellschafter mit

Beteiligungsquoten von 35 Prozent und 30 Prozent. Der auf die Deutsche Solar AG entfallende Verlustanteil des Geschäftsjahres betrug T€ 357 (i. Vj. T€ 244).

Die Scheuten SolarWorld Solicium GmbH, Freiberg, wurde am 7. Dezember 2006 als Joint Venture zwischen der Scheuten Solar Holding B.V. und der SolarWorld AG gegründet. Es handelt sich um eine 50-prozentige Beteiligung am Vermögen und am Ergebnis. Die Gesellschaft dient der Produktion zur Gewinnung von Silizium. Die Gesellschaft hatte ihre Geschäftstätigkeit bis zum Bilanzstichtag noch nicht begonnen.

Bei den Beteiligungen an der Joint Solar Silicon GmbH & Co. KG, RGS Development B.V. und Scheuten SolarWorld Solicium GmbH handelt es sich um Gemeinschaftsunternehmen (jointly controlled entities) im Sinne von IAS 31, da die wesentlichen Entscheidungen zur Geschäfts- und Finanzpolitik nur einvernehmlich getroffen werden können.

Zum Bilanzstichtag bestanden keine Forderungen gegenüber assoziierten Unternehmen. Aus Einlageverpflichtungen bestehen Verbindlichkeiten in Höhe von T€ 4.302.

Die folgende Tabelle enthält zusammengefasste Finanzinformationen zu den At-Equity bewerteten Anteilen:

	2006 T€	Vorjahr T€
Anteiliges Vermögen	22.936	5.288
Anteilige Schulden	8.473	933
Anteilige Umsatzerlöse	2.797	247
Anteilige Jahresergebnisse	-1.103	-754

36. Aktive latente Steuern

Die Berechnung der latenten Steuern erfolgt nach IAS 12 (Income Taxes). Wertberichtigungen auf aktive latente Steuern waren nicht erforderlich. Die Entwicklung des Postens ist bei der Erläuterung des Steueraufwands dargestellt.

37. Vorräte

	31.12.2006 T€	Vorjahr T€
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	35.377	17.080
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	60.829	29.103
Fertige Erzeugnisse und Waren	38.196	19.704
Geleistete Anzahlungen	107.587	19.036
	241.989	**84.923**

Bei der vorstehenden Aufschlüsselung wurden nur die Photovoltaik-Module sowie die Wafer der Deutschen Solar AG als fertige Erzeugnisse des Konzerns qualifiziert.

Die geleisteten Anzahlungen enthalten einen Teilbetrag von T€ 101.934 (i. Vj. T€ 18.503), der erst nach mehr als 12 Monaten nach dem Bilanzstichtag mit Rohstofflieferungen zu verrechnen sein wird.

38. 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.

39. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Aus dem langfristigen Projektgeschäft resultieren zum Bilanzstichtag Forderungen aus laufenden Projekten in Höhe von T€ 11.595 (i. Vj. T€ 0), die nach der Percentage-of-Completion-Methode bilanziert werden.

40. Übrige Forderungen und Vermögenswerte

	31.12.2006 T€	Vorjahr T€
Umsatzsteuervorderrungen	6.149	1.091
Leasingforderung Scheuten	5.092	0
Abgrenzung Aufwandszuschüsse	3.523	0
Kaufpreisanpassung Shell Erwerb	2.465	0
Sonstiges	4.641	786
	21.870	**1.877**

Die Tochtergesellschaften SolarWorld Industries Deutschland GmbH und SolarWorld Industries Schalke GmbH haben mit Wirkung vom 1. Oktober 2006 den Geschäftsbetrieb Gelsenkirchen an die Scheuten Solarcell GmbH verpachtet. Dieser Betriebsverpachtungsvertrag ist mit Call- und Put-Optionen für den Pächter bzw. Verpächter derart ausgestaltet, dass im Ergebnis am Ende des Pachtzeitraums am 31. Dezember 2007 die Veräußerung und somit der rechtliche Eigentumsübergang nahezu sicher ist.

Da im Wesentlichen alle Risiken und Chancen bereits mit Vertragsbeginn auf den Leasingnehmer übertragen werden, ist der Pachtvertrag ab diesem Zeitpunkt als Finance Lease nach IAS 17 zu qualifizieren. Der Übergang des wirtschaftlichen Eigentums ist somit zum 1. Oktober 2006 erfolgt. Zu Beginn des Leasingvertrags wurden die übergehenden Vermögenswerte ausgebucht, im Gegenzug ist eine Leasingforderung eingebucht worden.

41. Kurzfristige Wertpapiere

Unter der Position Wertpapiere werden zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte ausgewiesen.

	31.12.2006 T€	Vorjahr T€
Festverzinsliche Anleihen	50.149	0
Geldmarktfonds	27.589	14.014
Immobilienfonds	8.441	5.996
Rentenfonds	4.092	2.001
Sonstiges	8.302	236
	98.573	**22.247**

Der Erwerb erfolgte unter dem Aspekt des ertragsoptimierten Liquiditätsmanagements. Dementsprechend sind die Vermögenswerte zur kurzfristigen Veräußerung bestimmt. Die Gewinne und Verluste aus einer Änderung der beizulegenden Zeitwerte werden daher erfolgswirksam im Periodenergebnis erfasst. Im Geschäftsjahr 2006 sind hieraus Erträge von T€ 956 (i. Vj. T€ 235) entstanden, die in den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen sind.

42. 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.

43. Aktiver und Passiver Rechnungsabgrenzungsposten

Der aktive Rechnungsabgrenzungsposten beinhaltet vorausgezahlte Aufwendungen. Der passive Rechnungsabgrenzungsposten beinhaltet im Voraus vereinnahmte Erträge.

44. Eigenkapital

Gezeichnetes Kapital und Kapitalrücklage

Das Grundkapital beträgt zum Bilanzstichtag € 55,86 Mio. (i. Vj. € 12,7 Mio.) und umfasst ausschließlich Stammaktien. Es handelt sich um 55.860.000 nennwertlose Stückaktien, die auf den Inhaber lauten.

In der Hauptversammlung vom 28.05.2002 wurde der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital um insgesamt € 675.000,00 bis zum 31.12.2006 zu erhöhen.

In der Hauptversammlung vom 25.05.2005 wurde der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital um insgesamt € 2.100.000,00 bis zum 31.12.2009 zu erhöhen.

Unter vollständiger Ausnutzung der Ermächtigung vom 28.05.2002 und der teilweisen Ausnutzung der Ermächtigung vom 25.05.2005 hat der Vorstand am 07.02.2006 mit Zustimmung des Aufsichtsrates beschlossen, das Grundkapital von € 12,7 Mio. um € 1,265 Mio. auf € 13,965 Mio. zu erhöhen. Die Erhöhung des Grundkapitals wurde am 09.03.2006 bzw. 04.04.2006 in das Handelsregister eingetragen.

Aus der Ermächtigung der Hauptversammlung vom 25.05.2005 verbleibt nach der Kapitalerhöhung ein genehmigtes Kapital von € 1.510.000,00.

Die Hauptversammlung vom 24.05.2006 hat die Erhöhung des Grundkapitals von € 13,965 Mio. um € 41,895 Mio. auf € 55,860 Mio. aus Gesellschaftsmitteln beschlossen. Die Erhöhung des Grundkapitals wurde am 02.06.2006 in das Handelsregister eingetragen.

Aufgrund der vorgenannten Maßnahmen erfolgte bei der Kapitalrücklage im Geschäftsjahr 2006 ein Zugang durch die Vereinnahmung eines Agios abzüglich der Kosten der Kapitalerhöhung von € 257,452 Mio. im Rahmen der Erhöhung des gezeichneten Kapitals sowie ein Abgang von € 41,895 Mio. infolge der Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln.

In der Hauptversammlung vom 24.05.2006 wurde der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital um insgesamt € 5.472.500,00 bis zum 31.12.2010 zu erhöhen.

Die Hauptversammlung vom 25.05.2005 hat die bedingte Erhöhung des Grundkapitals um einen Betrag bis zu € 3.175.000,00 beschlossen. Als Folge der am 25.05.2005 beschlossenen Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln war das Grundkapital um bis zu € 6.350.000,00 bedingt erhöht. Dieser Beschluss wurde durch Beschluss der Hauptversammlung vom 24.05.2006 aufgehoben.

Die Hauptversammlung vom 24.05.2006 hat zwecks Ermächtigung zur Herausgabe von Wandel- und/oder Optionsanleihen die bedingte Erhöhung des Grundkapitals um einen Betrag bis zu € 6.982.500,00 beschlossen. Durch die durchgeführte Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln beträgt das bedingte Kapital zum Bilanzstichtag € 27.930.000,00.

Sonstige Rücklage

Umrechnungsrücklage
Die Umrechnungsrücklage enthält die Differenzen aufgrund der Umrechnung der Abschlüsse ausländischer Tochterunternehmen.

IAS 39 Rücklage
Diese Rücklage enthält Gewinne und Verluste aus Sicherungsbeziehungen, die im Rahmen von Cashflow Hedges als hocheffektiv eingestuft wurden.

45. Lang- und kurzfristige Finanzschulden
Die Finanzschulden weisen die folgenden Restlaufzeiten aus:

	31.12.2006 T€	Vorjahr T€
Restlaufzeit bis 1 Jahr	50.960	15.591
Restlaufzeit von 1 bis 5 Jahren	70.662	40.938
Restlaufzeit von mehr als 5 Jahren	41.915	14.060
	163.537	**70.589**

Die Finanzschulden mit einer Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr bestehen im Wesentlichen aus folgenden Darlehen:

> Konsortialdarlehen über eine Restvaluta von T€ 10.400, variabel verzinslich mit einer Tilgung von T€ 1.300 pro Quartal
> Konsortialdarlehen über eine Restvaluta von T€ 15.000, variabel verzinslich mit einer Tilgung von T€ 750 pro Quartal ab dem 31. März 2008
> Konsortialdarlehen über eine Restvaluta von T€ 11.432 variabel verzinslich mit einer Tilgung von T€ 714 pro Quartal
> Konsortialdarlehen über eine Restvaluta von T€ 16.000 variabel verzinslich mit einer Tilgung von T€ 667 pro Quartal ab dem 31. März 2007
> Konsortialdarlehen über eine Restvaluta von T€ 2.980, variabel verzinslich mit einer Tilgung von T€ 185 pro Quartal
> Konsortialdarlehen über eine Restvaluta von T€ 8.820, variabel verzinslich mit einer Tilgung von T€ 368 pro Quartal ab dem 31. März 2007
> Projektbezogenes Tilgungsdarlehen über eine Restvaluta von T€ 20.000, variabel verzinslich mit einer Tilgung beginnend am 30. September 2009
> von der SolarWorld AG in den USA emittierte Senior Notes über TUSD 12.000 mit einem festen USD-Zinssatz von 6,02 Prozent fällig am 21. Dezember 2016
> von der SolarWorld AG in den USA emittierte Senior Notes über TUSD 22.000 mit einem festen USD-Zinssatz von 5,89 Prozent fällig am 21. Dezember 2013
> von SolarWorld AG emittierte Anleihe über T€ 9.250 mit einem Festzinssatz von 7,00 Prozent fällig am 2. Mai 2011; diese Anleihe wurde in 2004 emittiert; der Zeitwert der Anleihe beläuft sich zum Bilanzstichtag auf T€ 10.371

Mit Vertrag vom 21. Dezember 2006 wurden neben den oben aufgeführten Senior Notes weitere Senior Notes mit einem Gesamtvolumen von TUSD 141.000 emittiert. Die Auszahlung erfolgte am 4. Januar 2007.

Darüber hinaus wurde mit Vertrag vom 21. Dezember 2006 ein Schuldscheindarlehen in Höhe von T€ 100.000 aufgenommen. Die Auszahlung erfolgte am 4. Januar 2007.

Mit Ausnahme der Anleihen ergeben sich keine wesentlichen Abweichungen zwischen Buchwert und beizulegendem Zeitwert. Für die diversen Darlehen ergibt sich dies aus dem variablen, den Marktverhältnissen jeweils angepassten Verzinsung, für die Senior Notes aus dem Umstand, dass sie erst am 21.12.2006 emittiert wurden und sich bis zum Bilanzstichtag keine wesentlichen Änderungen des bonitätsgerechten Marktzinses ergeben haben.

Für die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten haften die Konzerngesellschaften aus üblichen Sicherungsübereignungen von Sachanlagen und Vorräten sowie durch die Einräumung von Grundschulden in Höhe von 55,1 Mio. €.

46. Abgegrenzte Investitionszuwendungen

Der Posten beinhaltet abgegrenzte Investitionszulagen und -zuschüsse, auch soweit sie bereits im Folgejahr aufzulösen sein werden, da sie ausschließlich im Zusammenhang mit dem Sachanlagevermögen stehen.

47. Lang- und kurzfristige Rückstellungen

	Stand 1.1.2006	Zugang Kons.-Kreis	Inanspruchnahme	Auflösung	Zuführung	Stand 31.12.2006
	T€	T€	T€	T€	T€	T€
Gewährleistung	504	4.473	146	100	3.892	8.623
Pensionen	0	7.884	363	0	228	7.749
Rückbauverpflichtungen	0	1.730	45	0	62	1.747
Rückzahlung Fördermittel	1.896	0	1.838	58	39	39
Übrige Rückstellungen	291	604	576	102	932	1.149
	2.691	**14.691**	**2.968**	**260**	**5.153**	**19.307**

Durch den Erwerb der Solaraktivitäten der Shell Gruppe haben sich für das Management der SolarWorld AG neue Erkenntnisse hinsichtlich des Risikos aus der Inanspruchnahme aus gewährten Leistungsgarantien auf Photovoltaik-Modulen ergeben. Nach Würdigung der neuen Erkenntnisse und erneuter Risikoeinschätzung wurde eine Rückstellung in Höhe von 0,25 Prozent sämtlicher historischer Umsatzerlöse der SolarWorld AG gebildet und mit einem Zinssatz von 4,25 Prozent aufgezinst. Die Änderung der Einschätzung führte zu einer Zuführung zu den Gewährleistungsrückstellungen in Höhe von T€ 2.059. Eine zuverlässige Ermittlung der Auswirkung dieser Schätzungsänderung auf zukünftige Perioden ist nicht möglich.

Die Rückstellung für Rückbauverpflichtungen betrifft Mietereinbauten, die nach Ablauf des Pachtzeitraums von SolarWorld entfernt werden müssen.

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.

Die Pensionsverpflichtungen sind ausschließlich im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses im Laufe des Geschäftsjahres zugegangen. Die Zugangsbewertung erfolgte gemäß IFRS 3 mit dem Fair Value der Verpflichtung per 1. Juli 2006.

Bei der Berechnung der DBO (defined benefit obligation) wurden einheitlich folgende Bewertungsparameter zugrunde gelegt:

	31.12.2006
Rechnungszins	4,25%
Gehaltstrend	2,5%
Rententrend	1,5%

Für Sterblichkeit und Invalidität wurden die Heubeck-Richttafeln RT 2005 G verwendet.

Die Überleitung der DBO zur Bilanz ergibt sich wie folgt:

	2006 T€
bewertete Verpflichtung	8.200
Planvermögen	0
ungetilgte versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	-451
	7.749

In der Folge ist die Entwicklung der DBO wiedergegeben:

	2006 T€
Geschäftsjahresbeginn	0
Zugang aus Unternehmenszusammenschluss	7.884
Zinsaufwand	181
Periodenaufwand	46
Rentenzahlungen und sonstige Inanspruchnahmen	-362
neu entstandene versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	451
	8.200

Die ungetilgten versicherungsmathematischen Verluste ergeben sich wie folgt:

	2006 T€
Geschäftsjahresbeginn	0
Tilgung	0
Entstehung	451
	451

48. Übrige lang- und kurzfristige Schulden

	31.12.2006 T€	Vorjahr T€
Erhaltene Anzahlungen	61.999	16.153
Gewinnorientierte Mitarbeitervergütung	13.414	9.657
Sonstige Personalverpflichtungen	7.523	2.178
Eingeforderte Einlagen	4.302	0
Umsatzsteuer	3.143	4.096
Ausstehende Rechnungen	1.898	968
Sonstige	10.916	9.105
	103.195	**42.157**

49. Passive latente Steuern
Die passiven latenten Steuern resultieren vollständig aus den von den steuerlichen Grundsätzen abweichenden Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen bei Ansatz- und Bewertung der Aktiva, insbesondere der Bewertung des Anlagevermögens. Die Entwicklung des Postens ist bei der Erläuterung des Steueraufwands dargestellt.

50. 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.

SONSTIGE ERLÄUTERUNGEN

51. Sonstige finanzielle Verpflichtungen

	31.12.2006 T€	Vorjahr T€
Bestellobligo aus Rohstoffen und Lizenzverträgen	996.719	394.460
Bestellobligo aus Investitionen in das Sachanlagevermögen	14.313	59.494
Verpflichtungen aus mehrjährigen Mietverträgen	8.019	6.535
Verpflichtungen aus Dienstleistungsverträgen	310	0
	1.019.361	**460.489**

52. 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 ausführlich auf die Erwartungen für die zukünftige Entwicklung der Absatzpreise und des Gesamtmarktes eingegangen.

Nach dem Bilanzstichtag hat die SolarWorld AG drei Schuldscheindarlehen über T€ 75.000, T€ 50.000 und T€ 10.000 emittiert. Weiterhin hat die SolarWorld AG über eine Tochtergesellschaft eine Fabrik zur Siliziumwaferproduktion in den USA erworben. Auch hierzu verweisen wir auf die Ausführungen im Lagebericht.

53. Sicherungspolitik
Der SolarWorld Konzern ist als international tätiger Konzern zwangsläufig Preis- und Wechselkursschwankungen ausgesetzt. Unternehmenspolitik ist es, sich gegen erhebliche Preis-, Währungs- und Zinsrisiken durch Rahmenverträge, Fristgestaltung, Preisgleitklauseln und Sicherungsgeschäfte in wirtschaftlich vertretbarem Umfang zu schützen.

Bei der SolarWorld AG besteht zur Sicherung bestehender Kreditlinien ein Zins-SWAP über einen Bezugsbetrag von T€ 2.500 (i. Vj. T€ 2.500). Der beizulegende Zeitwert am Bilanzstichtag betrug T€ -345,9 (i. Vj. T€ -294,0). Die Laufzeit des SWAP endet am 7. Juli 2010. Ein am Bilanzstichtag des Vorjahres laufender Swap besteht nicht mehr.

Bei der Tochtergesellschaft Deutsche Solar AG besteht ein kombinierter Währungszinsswap auf der Basis von Schweizer Franken und Euro mit einem Bezugsbetrag von T€ 22.100. Der beizulegende Zeitwert betrug T€ 217 (i. Vj. T€ -18). Die Laufzeit des Kontraktes endet am 29. Dezember 2008.

Die Voraussetzungen zur Bilanzierung von Sicherungszusammenhängen nach den Grundsätzen von IAS 39 lagen bei diesen beiden SWAPs nicht vor. Der negative beizulegende Zeitwert wurde unter den kurzfristigen Finanzschulden ausgewiesen. Im Vorjahr war dieser noch unter den kurzfristigen Rückstellungen ausgewiesen. Wir verweisen auf unsere Erläuterungen unter Nr. 6 (Ausweisänderungen). Der positive beizulegende Zeitwert ist unter den übrigen Forderungen und Vermögenswerten ausgewiesen.

Zur Sicherung bestehender Währungsrisiken aus auf US-Dollar lautenden Senior Notes bestehen bei der SolarWorld AG fünf Cross-Currency-SWAPs über Nominalbeträge von insgesamt TUSD 175.000. Die SWAPs haben Laufzeiten bis zum 21. Dezember 2013, 2016 und 2018. Die negativen beizulegenden Zeitwerte belaufen sich auf insgesamt T€ 429.

Bei diesen SWAPs liegen eindeutige Sicherungsbeziehungen vor, sodass gemäß IAS 39 von der Möglichkeit des Hegde-Accounting in Form von Cash Flow Hedges Gebrauch gemacht wurde. Der Nachweis der prospektiven und retrospektiven Effektivität wird mit Hilfe regelmäßig durchgeführter Effektivitätstests erbracht. Die Ergebnisse der retrospektiven Effektivitätstests lagen in einer Bandbreite von 80 Prozent bis 125 Prozent, sodass von einer hocheffektiven Sicherungsbeziehung ausgegangen werden kann. Zum Bilanzstichtag wurde daher im Eigenkapital ein nicht realisierter Verlust aus der Sicherungsbeziehung in Höhe von T€ 329 erfasst.

Die beizulegenden Zeitwerte der Swapkontrakte wurden mit Hilfe allgemein anerkannter Bewertungsmodelle und -methoden ermittelt. Der Ermittlung liegen die Wechselkurse und die jeweiligen Zinsstrukturkurven zum Bilanzstichtag zugrunde.

Währungsrisiken aus der Geschäftstätigkeit bestehen sowohl auf der Absatz- als auch auf der Beschaffungsseite im Wesentlichen in USD. Die Währungsentwicklung wird fortlaufend beobachtet, die Risiken – soweit nicht durch Gegengeschäfte in gleicher Währung gedeckt – werden, soweit ökonomisch sinnvoll, zum Teil abgesichert. Zum Bilanzstichtag bestanden keine offenen Positionen.

Finanzkredite an konzernfremde Personen oder Unternehmen werden, mit Ausnahme von materiell jedoch nicht bedeutsamen Arbeitnehmerdarlehen, nicht gewährt.

Für alle übrigen Lieferungen an Kunden gilt, dass in Abhängigkeit von Art und Höhe der jeweiligen Leistung Sicherheiten verlangt werden, Kreditauskünfte/Referenzen eingeholt oder historische Daten aus der bisherigen Geschäftsbeziehung, insbesondere dem Zahlungsverhalten, zur Vermeidung von Zahlungsausfällen genutzt werden. Erkennbaren Risiken wird durch angemessene Dotierung von Wertberichtigungen auf Forderungen Rechnung getragen.

Zur frühzeitigen Erkennung der künftigen Liquiditätssituation im SolarWorld Konzern sind Finanzplanungsinstrumente im Einsatz. Nach derzeitigem Planungsstand kann von einer Deckung des Finanzbedarfs ausgegangen werden.

54. Erläuterungen zur Cashflow-Rechnung

Im Unterschied zum Vorjahr wurden die Zuflüsse aus der Vereinnahmung von Investitionszuwendungen dem Cashflow aus der Investitionstätigkeit zugeordnet. Weiterhin wurden die erhaltenen und gezahlten Zinsen getrennt ausgewiesen. Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend in der Cashflow Rechnung angepasst.

Operativer Cashflow

Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit wurde nach der indirekten Methode aufgestellt. Das Ergebnis vor Steuern als Ausgangswert wird zunächst um die nicht zahlungswirksamen Erträge und Aufwendungen korrigiert. Hieraus ergibt sich der Cashflow aus dem operativen Ergebnis. Im Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit sind die Veränderungen bei den Vorräten, den Wertpapieren, die als zu Handelszwecken gehalten eingestuft wurden, und dem übrigen Nettovermögen berücksichtigt.

Die Veränderung des übrigen Nettovermögens bzw. der Vorräte beinhaltet auch die Vereinnahmung von erhaltenen Anzahlungen auf die Veräußerung und die Verausgabung von geleisteten Anzahlungen auf den Erwerb von Vorräten. Diese 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:

	2006 T€	Vorjahr T€
Zunahme der erhaltene Anzahlungen	44.751	16.033
Zunahme der geleistete Anzahlungen	-85.621	-18.771
Erhöhung (+) / Verminderung (-) des Cashflows	**-40.870**	**-2.738**

Die gezahlten Zinsen sind bei der Ermittlung des Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit, die erhaltenen Zinsen bei der Ermittlung des Cashflow aus der operativen Tätigkeit dargestellt.

Investiver Cashflow

Im Cashflow aus Investitionstätigkeit sind Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen dargestellt sowie die hierfür erhaltenen Investitionszuwendungen. Darüber hinaus ist der Saldo aus der Auszahlung für den Erwerb der kristallinen Solaraktivitäten der Shell Gruppe und den mit den erworbenen Gesellschaften erworbenen Zahlungsmitteln ausgewiesen. Wir verweisen auf unsere Erläuterungen unter Nr. 2 (Konsolidierungskreis).

Finanzierungs-Cashflow

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit berücksichtigt die Erhöhung der Finanzverschuldung sowie Eigenkapitalzuführungen. Als Auszahlung gehen Dividendenzahlungen an die Aktionäre der SolarWorld AG in den Cashflow aus Finanzierungstätigkeit ein. Schließlich sind hier die gezahlten Zinsen dargestellt.

Finanzmittelfonds

Der Finanzmittelfonds umfasst den Saldo aus den in der Bilanz ausgewiesenen flüssigen Mitteln in Höhe von T€ 204.655 (i. Vj. T€ 95.897) und den unter den kurzfristigen Finanzschulden ausgewiesenen täglich fälligen Verbindlichkeiten in Höhe von T€ 10.402 (i. Vj. T€ 0).

55. Eventualschulden
Wesentliche Eventualschulden bestanden am Stichtag nicht. Das im Vorjahr noch als Eventualschuld klassifizierte potentielle Risiko aus der Inanspruchnahme aus gewährten Leistungsgarantien auf Photovoltaik-Module wurde im Geschäftsjahr als Rückstellung im Konzernabschluss erfasst.

56. Angaben über Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen
Im Berichtsjahr 2006 lagen folgende wesentlichen Transaktionen mit nahe stehenden Personen oder Unternehmen vor:

Verkäufe von Photovoltaik-Modulen an das Ingenieurbüro Frank Heinz Asbeck im Volumen von 14,5 Mio. €. Die Modulkäufe erfolgten jeweils zum Zweck der Installation und des Betriebs großflächiger Photovoltaikanlagen zur Stromeinspeisung in das öffentliche Stromnetz.

Weiterhin bestehen Mietverträge mit Mitgliedern der Familie Asbeck über Verwaltung- und Gewerbeimmobilien in Bonn mit einem jährlichen Pachtzins von insgesamt 0,5 Mio. € (i. Vj. 0,2 Mio. €).

Aus einer Wertpapierleihe von Herrn Frank Heinz Asbeck an die SolarWorld AG im Rahmen der im Berichtsjahr durchgeführten Kapitalerhöhung wurden Zinsen von 0,66 Mio. € an Herrn Asbeck bezahlt.

Gegenüber assoziierten Unternehmen wurden verschiedene Dienstleistungen erbracht und mit 0,1 Mio. € abgerechnet.

Die dem Aufsichtsratsvorsitzenden, Herrn Dr. Claus Recktenwald, im Sinne von IAS 24 nahe stehende Rechtsanwaltssozietät Schmitz Knoth Wüllrich Marquardt, Bonn, berät und vertritt die SolarWorld AG anwaltlich; mit Zustimmung des Aufsichtsrates hat sie hierfür im Jahre 2006 einen Honorargesamtbetrag von 0,43 Mio. € (i. Vj. 0,3 Mio. €) erhalten.

Die Vergütung der Vorstände ist in einer separaten Ziffer aufgeführt bzw. im Lagebericht im Vergütungsbericht dargestellt.

Alle Geschäfte wurden zu fremdüblichen Bedingungen abgewickelt.

57. Mitarbeiter

Die durchschnittliche Zahl der Beschäftigten betrug 1.062 (i. Vj. 687) und teilt sich wie folgt auf die betrieblichen Funktionsbereiche bzw. Segmente auf:

Anzahl

	2006	Vorjahr
Wafer-Produktion	626	477
Zell-Produkion	137	35
Modul-Produktion	191	116
Handel und Konzernzentrale	108	59
	1.062	**687**

Zum 31. Dezember 2006 betrug die Mitarbeiterzahl 1.348 (i. Vj. 759).

58. Vorstände und Aufsichtsrat

Die Mitglieder des Vorstands erhielten für die Wahrnehmung ihrer Aufgaben im Mutterunternehmen und in den Tochterunternehmen im Geschäftsjahr 2006 eine Gesamtvergütung von T€ 2.048 (i. Vj. T€ 2.061). Darin sind variable Vergütungsanteile in Höhe von T€ 1.295 (i. Vj. T€ 950) enthalten.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhielten für die Wahrnehmung ihrer Aufgaben im Mutterunternehmen und in den Tochterunternehmen im Geschäftsjahr 2006 Vergütungen einschließlich Kostenerstattungen in Höhe von insgesamt T€ 188 (i. Vj. T€ 163), jeweils zuzüglich gesetzlicher Umsatzsteuer. Darin sind variable Vergütungsanteile in Höhe von netto T€ 72 (i. Vj. T€ 49) enthalten.

Individualisierte Angaben zu den Bezügen des Vorstandes sind im Lagebericht der Gesellschaft dargestellt.

In den Vorstand der Gesellschaft sind berufen:
Dipl.-Ing. Frank H. Asbeck (Vorstandsvorsitzender)
Dipl.-Ing. Boris Klebensberger (Vorstand operatives Geschäft)
Dipl.-Kfm. tech. Philipp Koecke (Vorstand Finanzen)
Dipl.-Ing./Dipl.-Wirtschaftsing. Frank Henn (Vorstand Vertrieb)

Der Vorstandsvorsitzende Frank Asbeck hielt am Bilanzstichtag mittelbar und unmittelbar 25,96 Prozent (i. Vj. 27,6 Prozent) der Anteile an der SolarWorld AG.

Dem Aufsichtsrat gehören folgende Personen an:

Dr. Claus Recktenwald (Vorsitzender), Rechtsanwalt in Bonn
Dr. Georg Gansen, Rechtsanwalt in Bonn
Dr. Alexander von Bossel, Rechtsanwalt in Köln

Die Aufsichtsratsmitglieder erbrachten keine individuellen Beratungs- oder Vermittlungsleistungen i. S. d. Corporate Governance Kodex.

Der Vorstandsvorsitzende Frank Asbeck ist Mitglied des Aufsichtsrats der Deutsche Solar AG, Freiberg und der Gällivare PhotoVoltaic AB, Gällivare, Schweden.

Die Vorstandsmitglieder Boris Klebensberger und Phillip Koecke sind Mitglieder des Aufsichtsrats der Gällivare PhotoVoltaic AB, Gällivare, Schweden.

Der Aufsichtsratsvorsitzende Dr. Claus Recktenwald ist Mitglied des Aufsichtsrats der Solarparc AG, Bonn, der Deutsche Solar AG, Freiberg, und der VEMAG Verlags- und Medien Aktiengesellschaft, Köln.

Das Aufsichtsratsmitglied Dr. Georg Gansen ist auch Mitglied des Aufsichtsrats der Solarparc AG, Bonn, und der Deutsche Solar AG, Freiberg.

Das Aufsichtsratsmitglied Dr. Alexander von Bossel ist auch Mitglied des Aufsichtsrats der Solarparc AG, Bonn.

59. Abschlussprüferhonorare
Das für den Abschlussprüfer des Konzernabschlusses, die BDO Deutsche Warentreuhand AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg/Bonn, im Konzerngeschäftsjahr 2006 als Aufwand erfasste Honorar einschließlich Kostenerstattungen beträgt für:

a) Abschlussprüfungen T€ 454 (i. Vj. T€ 313)
b) sonstige Bestätigungs- und Bewertungsleistungen T€ 21 (i. Vj. T€ 36)
c) Steuerberatungsleistungen T€ 0 (i. Vj. T€ 0)
d) sonstige Leistungen, die für das Mutterunternehmen oder Tochterunternehmen erbracht worden sind T€ 153 (i. Vj. T€ 38)

60. Corporate Governance
Vorstand und Aufsichtsrat haben am 26. Mai 2006 bzw. 4. Juni 2006 die gemäß § 161 AktG geforderte Erklärung für die Geschäftsjahre 2006 und 2007 abgegeben, dass den vom Bundesministerium der Justiz bekannt gemachten Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ entsprochen wird sowie welche Empfehlungen derzeit nicht angewendet werden. Sie ist auf der Internet-Seite der Gesellschaft veröffentlicht.

61. Erklärung nach § 297 Abs. 2 Satz 4 HGB
Die gesetzlichen Vertreter des Mutterunternehmens versichern, dass nach bestem Wissen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild im Sinne des § 297 Abs. 2 Satz 2 HGB vermittelt.

Bonn, den 6. März 2007

Dipl.-Ing.
Boris Klebensberger
(Vorstand Operatives Geschäft)

Dipl.-Ing.
Frank Henn
(Vorstand Vertrieb)

Dipl.-Kfm.
Philipp Koecke
(Vorstand Finanzen)

Dipl.-Ing.
Frank H. Asbeck
(Vorstandsvorsitzender)

Bestätigungsvermerk

Wir haben den von der SolarWorld AG, Bonn, aufgestellten Konzernabschluss bestehend aus Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzernbilanz, Konzern- Eigenkapitalveränderungsrechnung, Konzernkapitalflussrechnung und Konzern-anhang- sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2006 bis zum 31. Dezember 2006 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften 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 ordnungsgemäßiger 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 Konzernlageberichtes. 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 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 6. März 2007

BDO Deutsche Warentreuhand
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Schäfer
Wirtschaftsprüfer

ppa. Lubitz
Wirtschaftsprüfer

Glossar

Abschreibungen (AfA)
Buchwertmäßige Darstellung von Wertverlust. Die Anschaffungskosten einer Investition bzw. eines Anlagegutes werden als Aufwand auf mehrere Jahre verteilt.

Allianz
Strategische Zusammenarbeit mit Partnern auf geschäftlicher Ebene zur Nutzung von -> Synergien

at-Equity bewertete Anteile
Bilanztechnischer Begriff (IAS 28): Anteile an Gesellschaften auf die ein Unternehmen maßgeblichen Einfluss ausüben kann, aber nicht beherrscht.

Benchmark
Maßstab zum Vergleich von Leistungsmerkmalen mehrerer Objekte oder Prozesse mit dem Ziel, diese zu verbessern.

Bilanz
Gegenüberstellung von Vermögenswerten und Kapital eines Unternehmens zu einem bestimmten Stichtag.

Bilanzsumme
Summe aller Aktiva bzw. aller Passiva einer ->Bilanz.

BIP
Abk. für Bruttoinlandsprodukt, das Maß für die gesamte wirtschaftliche Leistung einer Volkswirtschaft

Break-even
Gewinnschwelle, Punkt an dem der Erlös den Kosten entspricht, also weder Gewinn noch Verlust erwirtschaftet wird.

Bundesverband Solarwirtschaft (BSW)
Interessenvertretung der Solarindustrie gegenüber Politikern, Medien und anderen Verbänden mit Sitz in Berlin.

Cashflow
Geld(Cash)-Überschuss, der aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit heraus erwirtschaftet wird. Dient zur Beurteilung der Innenfinanzierungskraft eines Unternehmens.

Carbon Disclosure Project (CDP)
Globale Zusammenarbeit von über 225 institutionellen Investoren mit einem Anlagekapital von 31 Bill US-Dollar; Ziel ist die Offenlegung der Treibhausgasemission von Unternehmen und deren Strategie bezüglich des Klimawandels und seiner Implikationen. Befragt wurden die 2.100 weltweit größten börsennotierten Unternehmen.

CEO
Chief Executive Officer = Vorstandsvorsitzender

CFO
Chief Financial Officer = Vorstand Finanzen

Clean Development Mechanism (CDM)
Einer der drei Mechanismen des -> Kyoto-Protokolls. Industrieländer können im Rahmen des CDM von Entwicklungsländern „Carbon Credits" (Emissionsrechte) erwerben. Somit werden Emissionen dort vermieden, wo es am günstigsten ist. Diese Emissionsrechte können sich die Industrieländer zur Erreichung ihrer Kyoto-Ziele anrechnen lassen.

CNBC European Business Ranking
Bestenliste des Senders CNBC mit 50 Unternehmen, die Gewinne auf Basis emissionsreduzierender Technologien erwirtschaften.

COO
Chief Operating Officer = Vorstand operatives Geschäft

Crystal Clear
Mit einem Budget von 28 Mio. € das größte Photovoltaik-Forschungsprojekt auf EU-Ebene. Untersucht wird die Produktion von Modulen im Hinblick auf Kostensenkung und Qualitätssteigerung.

CSO
Chief Sales Officer = Vorstand Vertrieb

DAX
Deutscher Aktienindex. Er wird aus den Kursen der 30 umsatzstärksten, im -> Prime Standard gelisteten Aktiengesellschaften berechnet.

DAXglobal Alternative Energy Index
Aktien-Index der die 15 weltweit größten Unternehmen im Bereich alternative Energien abbildet. Die Unternehmen müssen den Großteil ihres Umsatzes in den Bereichen Erdgas, Solar, Wind, Ethanol oder Geothermie erwirtschaften.

Deutscher-Corporate-Governance-Kodex
Der Kodex enthält Empfehlungen sowie international anerkannte Standards guter und verantwortungsvoller Unternehmensführung und ist über die Entsprechenserklärung gemäß § 161 im Aktiengesetz verankert.

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 STOXX 600
Beinhaltet die 600 größten börsennotierten Unternehmen Europas gemessen an der Kapitalisierung des -> Free-Floats. Es handelt sich dabei um den europäischen Sub-Index des Dow Jones STOXX Global 1800, der jeweils die 600 größten börsennotierten Unternehmen Europas, Amerikas und Asien/Pacific umfasst.

Dünnschichttechnik
Alternative Herstellmethoden für photovoltaische Solarelemente, die nicht auf der etablierten Technik von kristallinem Silizium beruhen. Es gibt dabei unterschiedliche Ansätze. Der Weltmarktanteil aller Dünnschichttechnologien liegt deutlich unter 10%.

EBIT
Earnings before interests and taxes = Gewinn vor Zinsen und Steuern. Dieses operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern wird gewöhnlich für die Beurteilung der Ertragssituation des Unternehmens, insbesondere im internationalen Vergleich herangezogen.

EBITDA
Earnings before interests, taxes, depreciation and amortisation = Gewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen auf Sachanlagen und Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte. Es vereinfacht internationale Vergleiche, da nationale Steuern keine Berücksichtigung finden.

EBT
Earnings before taxes = Gewinn vor Steuern.

EBIT-Marge
Die Kennzahl zeigt, wie viel Prozent des operativen Gewinns vor Zinsen, Steuern und Finanzergebnis ein Unternehmen pro Umsatzeinheit erwirtschaften konnte. Vereinfacht die internationale Vergleichbarkeit.

EEG
Erneuerbare-Energien-Gesetz. Es regelt die Abnahme und die Vergütung von ausschließlich aus erneuerbaren Energien (Solarenergie, Wasserkraft, Windenergie, Geothermie, Biomasseenergie) gewonnenen Strom durch Versorgungsunternehmen, die Netze für die allgemeine Stromversorgung betreiben (Netzbetreiber). Ziel ist es, den Anteil an erneuerbaren Energien bis 2010 auf mindestens 12,5%, bis 2020 auf mindestens 20% zu erhöhen. Durch das EEG wird der Strom nicht staatlich subventioniert, denn die Finanzierung geschieht ohne Steuermittel, sondern direkt über den Stromverbrauch. Das EEG ist verursachergerecht: wer weniger Strom verbraucht, bezahlt weniger (durchschnittliche monatliche Mehrkosten pro Haushalt: etwa 1,50 €)

Eigenkapital
Von den Eigentümern (Aktionären) eingebrachtes Kapital sowie sonstige Rücklagen, welche dem Unternehmen zur Verfügung stehen.

Eigenkapitalquote
Kennzahl, die den Anteil des Eigenkapitals am Gesamtkapital darstellt. Dient zur Beurteilung der Kapitalkraft des Unternehmens.

Einspeisevergütung
Durch das -> EEG festgelegter Vergütungssatz für die Einspeisung von Strom aus regenerativen Energien in das öffentliche Netz. Es ist im Gesetz vorgesehen, dass der Vergütungssatz sich jährlich um 5% reduziert.

Einstein-Award
Von der SolarWorld AG verliehener Preis für Persönlichkeiten, die sich in besonderer Weise zur Nutzung der Solarenergie verdient gemacht haben.

Einstein-Nachwuchsaward
Von der SolarWorld AG verliehene Auszeichnung an Jung-Akademiker für wissenschaftliche Arbeiten im Bereich der Photovoltaik.

Emissionen von Treibhausgasen
Treibhausgase können sowohl einen natürlichen als auch einen anthropogenen Ursprung haben. Die menschverursachten Emissionen von Treibhausgasen verstärken diesen Effekt, was zu einem Klimawandel führen kann. Die wichtigsten menschverursachten Treibhausgase sind das Kohlendioxid (CO_2) aus der Verbrennung fossiler Energieträger (etwa 60%) und das Methan aus der Landwirtschaft und Massentierhaltung (etwa 20%).

EPIA
European Photovoltaic Industry Association; der weltweit größte Verband für Unternehmen in der Photovoltaik-Branche.

Equity Story
Zusammenfassende Darstellung der Entwicklung einer Aktiengesellschaft im Hinblick auf ihre zukünftigen Chancen und Risiken.

Fair disclosure
Angemessene und gleichmäßige Offenlegung von Informationen.

Fossile Stromerzeugung
Stromgewinnung aus Erdgas, Erdöl oder Kohle.

Free-Float
Anzahl der Aktien eines Emittenten am gesamten Aktienkapital, die nicht in Festbesitz sind.

Freiflächenanlage
Photovoltaikanlage, die nicht auf einem Gebäude, sondern auf einer Freifläche aufgestellt ist. Vornehmlich handelt es sich hierbei um Anlagen, die größer als 100 kW sind.

FuE
Forschung und Entwicklung

Gewinn- und Verlustrechnung (GuV)
Zeitabschnittsbezogene Gegenüberstellung von Erträgen und Aufwendungen eines Unternehmens.

GEX
Abk. für German Entrepreneurial Index. Index für im Prime Standard eigentümergeführte Unternehmen, deren Börsengang nicht länger als zehn Jahre zurück liegt.

GOMAB
-> Mitarbeiterbeteiligungsmodell

Grenzkosten
Zuwachs an Kosten, die durch die Produktion einer weiteren Einheit verursacht werden.

Grundkapital
Summe der Nennwerte aller ausgegebenen Aktien des Unternehmens.

Grundsätze der Diskriminierungsfreiheit
Grundsätze, die Benachteiligungen aus Gründen der Rasse, Ethik, Geschlecht, Religion, Weltanschauung, Behinderung, Alter oder sexueller Identität verhindern und bei Verstößen Sanktionen regeln.

GW
Abkürzung für Gigawatt. 1 GW = 1000 MW = 1 Milliarde Watt.

HEM (Heat-Exchange-Method)-Prozess
Verfahren zur Herstellung von Silizium-Kristallen, einem Vorprodukt von -> Wafern und -> (Solar)zellen.

International Financial Reporting Standards (IFRS)
Sammlung von Standards und Interpretationen in denen die Regeln zur externen Berichterstattung von kapitalmarktnotierten Unternehmen aufgeführt sind.

Investition
Langfristige Anlage von Finanzmitteln in Anlagegütern, die zukünftig Erträge erwirtschaften sollen.

Investment-Grade
Bezeichnung für ein Rating institutioneller Anleger, dass Auskunft gibt über die Kreditwürdigkeit eines Unternehmens. Je höher das Rating, desto geringer die Wahrscheinlichkeit eines Zahlungsausfalls. Dabei wird unterschieden zwischen Unternehmen mit hoher Kreditqualität, sogenannten „Investment-Grade“ und mit spekulativer Kreditqualität sogenannte „Speculative-Grade”.

ISO 9001-Zertifizierung
DIN EN ISO 9001:2000; weltweit anerkannter Standard zur Qualitätssicherung und Qualitätsverbesserung. Internationale Kennzeichnung/Norm für zertifiziertes Qualitätsmanagement.

Job Rotation
systematischer Arbeitsplatz- bzw. Aufgabenwechsel innerhalb einer Organisation, mit dem Ziel einer Erweiterung der beruflichen Erfahrung.

Joint Venture
Wirtschaftliche Kooperation von Unternehmen mit dem Zweck der besseren Nutzung von Know-how und Ressourcen.

JSSI-Verfahren
Patentiertes neuartiges Verfahren zur Herstellung von Reinstsolarsilizium (-> Solargrade-Silizium) als Ausgangsprodukt für die Solarzellenindustrie.

Kapitalerhöhung
Erhöhung des ->Eigenkapitals einer Aktiengesellschaft durch Ausgabe neuer Aktien.

KLD Global Climate 100 SM Index
Index für Aktiengesellschaften deren Aktivitäten das Potential haben, kurz- und langfristig die Ursachen des Klimawandels abzumindern. Im Index befinden sich 100 internationale Unternehmen, die Lösungen gegen die globale Erwärmung anbieten.

Konzernjahresüberschuss/ -fehlbetrag
Jahresüberschuss bzw. -fehlbetrag aus der ->GuV des gesamten Unternehmens.

Kristallisation
Wenn Flüssigkeiten bzw. Schmelzen (z.B. bei hohen Temperaturen geschmolzene Siliziumbrocken) langsam und unter speziellen Bedingungen abkühlen, so erstarren sie in Form eines Kristalls.

kWh
Abk. für Kilowattstunden: 1 kWh entspricht einer Leistung von 1000 Watt über den Zeitraum von einer Stunde.

Kyoto-Protokoll
In Kraft seit 16.02.2005. Ein in 1997 beschlossenes Zusatzprotokoll zur Ausgestaltung der Klima Rahmenkonvention der Vereinten Nationen für den Klimaschutz (UNFCCC). Die Staaten, die das Kyoto-Protokoll ratifiziert haben, haben das Ziel, ihre Treibhausgasemissionen bis 2012 um durchschnittlich 5,2 Prozent unter das Niveau von 1990 zu senken. Die verschiedenen Vorgaben einzelner Länder hängen vor allem von ihrer wirtschaftlichen Entwicklung ab. Die EU soll eine 8-prozentige Senkung ihrer Emissionen erreichen.

Latente Steuern
Latente Steuern resultieren aus einer unterschiedlichen Steuerbelastung, wenn der steuerliche Gewinn vom handelsrechtlichen Ergebnis aufgrund steuerlicher Vorschriften abweicht.

Life-Cycle-Daten
Energie- und Ökobilanz eines Produktes über seinen gesamten Lebenszyklus.

Marktkapitalisierung
Ergibt sich aus der Anzahl der Aktien multipliziert mit dem Aktienkurs.

Merit Order
Merit Order beschreibt die Einsatzrangfolge eines Kraftwerkssystems, die sich an den variablen Betriebskosten der Anlagen orientiert: Bei plötzlich steigendem Strombedarf, wird somit zuerst das Kraftwerk mit den niedrigsten Grenz- bzw. Betriebskosten zu diesem Zeitpunkt zugeschaltet. Der Merit Order dient der Findung des aktuellen Strompreises an den Strombörsen.

metallurgisches Silizium
Stromleitendes Halbmetall, das durch Reduktion von Quarz und Kohle in elektr. Öfen hergestellt wird. Kann nach einem Reinigungsverfahren zur Produktion von Solarwafern verwendet werden.

Mitarbeiterbeteiligungsmodell (GOMAB)
Gewinnorientiertes 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
Ein (Solar-)modul enthält mehrere Solarzellen, die in Gruppen verschaltet und hinter einer Glasscheibe wetterfest versiegelt sind.

Modul- und Wechselrichtertechnik
Solarzellen und -module erzeugen sog. Gleichstrom. Um den Solarstrom in das öffentliche Stromnetz einspeisen zu können, muss er in Wechselstrom gewandelt werden. Dies erfolgt im sog. Wechselrichter.

Monokristallin
Die bei der -> Kristallisation herrschenden Bedingungen lassen das Silizium in einem einzigen großen und regelmäßigen zylinderförmigen Kristall erstarren.

MSCI-Germany-Index
Kapitalorientierter Index des US-amerikanischen Finanzdienstleisters Morgan Stanley für deutsche Unternehmen.

Multikristallin
Die bei der -> Kristallisation herrschenden Bedingungen lassen das -> Silizium in einem Siliziumblock erstarren, der aus mehreren kleineren Kristallen besteht und als Ganzes keine vollständig regelmäßige Anordnung der Atome aufweist.

MW
Abk. für Megawatt. 1 MW = 1000 kW = 1.000.000 Watt.

n-dotierte Siliziumscheiben
Siliziumscheiben, die durch gezielte Behandlung für negative Ladungsträger (Elektronen) besonders gut leitfähig sind.

Nachhaltigkeit
Von der Brundtland-Kommission neudefinierter Begriff zur Übersetzung des englischen „Sustainability“: Eine Entwicklung ist nachhaltig, wenn sie die Bedürfnisse einer jetzigen Generation befriedigt, ohne die Entwicklungsmöglichkeiten einer nächsten Generation zu beschneiden.

NAI
Natur-Aktien-Index, umfasst 25 internationale, ökologisch wirtschaftende Unternehmen, die nach besonders konsequenten Maßstäben als erfolgreiche Vorreiter ausgewählt werden.

Nairobi-Rahmenplan
Initiative innerhalb der UN, die Entwicklungsländer dazu bewegen soll, am CDM (-> Clean Development Mechanism) teilzunehmen.

Nordseesorte Brent
Europas wichtigste Rohölsorte, wird in der Nordsee gefördert und an der Londoner Warenterminbörse gehandelt.

Off-Grid (ländliche Elektrifizierung)
Netzunabhängig; in Bezug auf Solarstrom bedeutet dies, dass eine Solaranlage nicht mit dem Stromnetz verbunden ist, sondern der erzeugte Strom vor Ort direkt verbraucht oder gespeichert wird (sog. Insel-Anlage).

On-Grid
Netzabhängig; in Bezug auf Solarstrom bedeutet dies, dass eine PV-Anlage mit dem regionalen Stromnetz verbunden ist. Der Betreiber der Anlage kann bei starker Stromproduktion (hohe Sonneneinstrahlung) Strom ins Netz einspeisen und im Bedarfsfall (Dunkelheit) Strom aus dem Netz ziehen.

p.a.
Abk. pro anno (lat.), bedeutet pro Jahr oder jährlich

Photovoltaik
Direkte Umwandlung von Licht in elektrischen Strom in einem Festkörper ->Zelle.

Plus-Sortierung
Qualitätsmerkmal der „Sunmodule® Plus“; die Leistung der Module wird einzeln vermessen und nur Module die mindestens die Nennleistung erreichen, werden ausgeliefert. Bei der Installation entfällt somit das zeitintensive Messen der Leistung und das dementsprechende Sortieren der Module.

Portfolio
Fachausdruck für eine Zusammensetzung von Wertanlagen, Produkten oder Dienstleistungen, die ein Unternehmen anbietet: Beispiel Produktportfolio oder Aktienportfolio.

PPVX
Photon-Photovoltaik-Aktienindex: Weltweiter Index der Fachzeitschrift Photon

Prime Standard
Listing-Segment der Frankfurter Wertpapierbörse für Unternehmen, die besonders hohe internationale Transparenzstandards erfüllen. Zulassungsvoraussetzung für den DAX, TecDAX, MDAX oder SDAX.

Profit Center
Organisatorischer Teilbereich eines Unternehmens, für den unabhängig vom restlichen Unternehmen ein eigener Erfolg berechnet wird.

Prüfungsinstanz UL
Underwriters Laboratories Inc. ist eine in den USA gegründete Organisation zur Überprüfung und Zertifizierung von Produkten, Materialien und ihrer Sicherheit. Häufig brauchen in den USA exportierte Produkte Einstufungen nach den UL-Regeln und Standards. Die UL-Normen-Einhaltung ist zwingend notwendig für den Marktzugang in den USA (analog zur DIN EN und IEC-Normen in Europa). Installation oder Nutzung von Produkten ohne UL-Zertifizierung kann in manchen Regionen der USA als eine Handlung in grober Fahrlässigkeit gesehen werden.

Qualitätsmanagement (QM)
Dient der Sicherstellung sowie Steigerung der Qualität der Produkte und des gesamten Arbeitsprozesses. QM soll eine Qualitätssteigerung durch Optimierung der Arbeitsabläufe und Geschäftsvorgänge erreichen.

Recycling
Es handelt sich um einen Prozess zur Wiederverwendung von Materialien, die sonst als Abfall gelten würden, um daraus neue Produkte zu produzieren.

Regenerativ
Erneuerbar, wiedergewinnend, unerschöpflich

RGS-Verfahren (Ribbon-Growth-on-Substrate)
Herstellverfahren für Siliziumscheiben, das ohne Sägen von Blöcken auskommt: Das gegossene Silizium kristallisiert gleich in Scheiben, indem man ein dünnes Siliziumband (Ribbon) auf einem Träger (Substrate) direkt aus der Schmelze zieht. Der spezifische Vorteil des RGS-Verfahrens gegenüber vergleichbaren Ansätzen liegt in der hohen Durchsatzgeschwindigkeit sowie der hohen Materialausbeute.

Risikomanagement
Vorgehensweise zur Identifikation, Bewertung und Vermeidung/Verminderung von Risiken bzw. zur Ergreifung von entsprechenden Maßnahmen.

ROCE
Return on capital employed; betriebswirtschaftliche Kennzahl die Effizienz und Profitabilität eines Unternehmens in Bezug auf das eingesetzte Kapital beschreibt. ROCE ist der Quotient aus dem Nachsteuergewinn und dem Gesamtkapital, das um die kurzfristige Verbindlichkeiten und die liquiden Mittel vermindert wird.

Silan
Gasförmige chemische Verbindung, bestehend aus einem Teil Silizium und vier Teilen Wasserstoff (SiH_4)

(Roh-)Silizium
Das chemische Element Silizium ist als zweithäufigstes Element der Erdkruste buchstäblich wie „Sand am Meer“ vorhanden. Als erster Ausgangsstoff für die Siliziumwirtschaft wird das Rohsilizium aus dem in Quarzsand gewonnenen Siliziumoxid hergestellt.

Solargrade-Silizium
Silizium mit extrem hohem Reinheitsgrad. Eine noch höhere Reinheit wird nur noch in der Elektronik-Industrie (z.B. zur Computer-Chip-Herstellung) eingesetzt; die Verwendung von Silizium der „Elektronik-Industrie-Qualität“ würde für die Solarzellenherstellung kaum zusätzliche Vorteile bringen und wäre unwirtschaftlich.

Solarracer
Von der SolarWorld AG in Kooperation mit der FH Bochum speziell gefertigtes Rennauto, das ausschließlich mit Solarstrom angetrieben wird.

Solarstromanlage
auch: Photovoltaikanlage. Aus mehreren Komponenten bestehend, wandeln die Solarzellen, die in Modulen zusammengeschaltet sind, Lichtenergie direkt in elektrische Energie in Form von Gleichstrom um. „Direkt” bedeutet: ohne einen Umweg über Energiezwischenträger wie z.B. Wasser oder Dampf.

String
Bezeichnung für mehrere in Reihe geschaltete Solarzellen innerhalb eines Moduls.

Sunsil®
SolarWorld-Markenname für das hochreine Solar-Grade-Silizium, das nach dem -> JSSI-Verfahren hergestellt wird.

Synergie
Effekt, der ausdrücken soll, dass bei optimaler Kombination von Einzelelementen, die sich ergebende Gesamtheit mehr ist, als die Summe der Einzelteile.

TecDAX
Beinhaltet die 30 größten Unternehmen aus den Technologie-Branchen, die im -> Prime Standard gelistet sind.

Texturierte Zelle
Eine sauer texturierte Zelle zeichnet sich durch eine anisotropisch geätzte Oberfläche aus. D.h. die Oberfläche ist durch das Ätzen mikroskopisch aufgeraut. Hierdurch wird mehr Licht von der Solarzelle aufgenommen.

Think tank
Informelle, unabhängige Forschungsgruppe, die politische und wirtschaftliche Konzepte und Strategien entwickelt und diese in der öffentlichen Debatte fördert.

Tracker
Es handelt sich dabei, um eine Technologie, die den Solarmodulen ermöglicht, Sonnenlicht durch eine lichtgesteuerte Regelung zu folgen, was zu einer höheren Solarstromerwirtschaftung führt.

Vollintegration
Auf- und Ausbau aller Stufen des solaren Wertschöpfungsprozesses, von der Rohstoffgewinnung bis zur fertigen Solaranlage im Unternehmen.

UMAG
Gesetz zur Unternehmensintegrität und Modernisierung des Anfechtungsrechts. In Kraft seit 01.11.2005

Unternehmenskultur/Unternehmensphilosophie
Bezeichnet den Einfluss kultureller Aspekte auf Unternehmen. Die Unternehmenskultur beeinflusst alle Bereiche, wie die Entschedungsfindung, Unternehmenskommunikation, Beziehungen zu Kollegen, Kunden und Lieferanten. Die Philosophie wird oftmals von der Geschäftsführung als Leitfaden vorgegeben, während die Kultur sich eher entwickelt.

Wafer
Wafer sind dünne Scheiben (ca. 0,18-0,35 mm dick) aus Silizium, aus denen -> (Solar)zellen gefertigt werden.

Wertberichtigung
Korrekturgröße zur Erfassung der Wertminderung eines auf der Aktivseite der Bilanz ausgewiesenen Postens des Anlage- oder Umlaufvermögens, z.B. der Forderungen.

WpHG
Wertpapierhandelsgesetz. In Kraft seit 17.06.1995

Wertschöpfungskette
Weg des gesamten Produkts über alle Veredelungsstufen vom Rohstoff Silizium über den Wafer, die Zelle, das Modul bis zur Montage beim Endkunden.

Working Capital
Betriebskapital: Die um das betriebsfremde Vermögen bereinigte Bilanzsumme

Zelle
(Solar)zellen sind das Herzstück von Solaranlagen. Sie erzeugen Strom aus Sonne und werden in einem Halbleiterprozess aus dem Vorprodukt -> Wafer gefertigt.

Stichwortverzeichnis

A
Abschreibungen 47, 91, 92, 93, 98, 99
Aktie 5, 14, 21, 22, 23, 39, 40, 41, 49, 101, 109
Aktiengesetz 20, 41
Aktionärsstruktur 41, 62
Allianz 15, 28, 43, 66
At-Equity bewertete Anteile 46, 51, 93, 106

B
Benchmark 25, 40
Beschaffung 14, 26, 27, 39, 47, 66, 79
Bestätigungsvermerk 9, 121
Bilanz 83, 86, 91, 104
Break-even 66, 74
Bruttoinlandsprodukt (BIP) 28, 29
Bundesverband Solarwirtschaft (BSW) 31, 32, 36, 70

C
California Solar Initiative 18, 33
Carbon Disclosure Project (CDP) 42
Cashflow 50, 67, 75, 92, 116, 117
Clean Development Mechanism (CDM) 29
CNBC European Business Ranking 42
Conto Energia 18, 33
Controlling 25, 64
Crystal Clear 60

D
DAX 39, 40
DAXglobal Alternative Energy Index 40, 41
Décret n° 2000-1196 18
Degussa AG 15, 27, 36
Deutsche Cell GmbH 15, 19, 27, 36, 73
Deutsche Solar AG 14, 15, 17, 27, 39, 58, 60, 61, 62, 91, 92, 107, 115
Deutscher-Corporate-Governance-Kodex (DCGK) 9, 21
DIN EN ISO 9001:2000 64
Dividende 21, 23, 41, 74, 75, 93, 96, 117
Dow Jones STOXX 600 39, 40

E
EBIT 25, 46, 47, 74
EBITDA 46
EBIT-Marge 47
EBT 25
Eigenkapital 41, 49, 84, 89, 99, 100, 109, 115
Eigenkapitalquote 48
Eigenkapitalrendite 51
Einspeisevergütung 18, 32, 33
Einstein-Award 42, 55
EPIA 33, 70, 71
Equity Story 52
Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) 18, 32, 65, 70
Ertragslage 46, 48, 65, 74, 86, 120
Ertragsteuern 99
European Renewable Energy Index (ERIX) 40

F
Fair disclosure 20
Federal Energy Policy Act 18
Finanzlage 48, 49, 51, 75
Forschung und Entwicklung (FuE) 16, 28, 58, 59, 60, 91, 96
Freiflächenanlage 35, 38

G
Gällivare PhotoVoltaic AB (GPV) 15, 17, 27, 36, 37, 38, 91, 92, 93
German Entrepreneurial Index (GEX) 39
Gewinnorientiertes Mitarbeiterbeteiligungsmodell (GOMAB) 54
Gewinn- und Verlustrechnung (GuV) 47, 82, 86, 89, 90, 97
Globalmodul 19, 72, 73
Gratisaktie 41, 101
Grenzkosten 30
Grundkapital 41, 109, 110, 111

H
Hauptversammlung 20, 21, 22, 23, 41, 48, 75, 101, 109, 110
HEM (Heat-Exchange-Method)-Prozess 59

I
Investitionen 26, 30, 35, 47, 50, 58, 75, 86, 94, 104, 116
Investment-Grade 49
Investoren 28, 33, 35, 40, 41, 42, 52, 75
ISO 9001:2000 64

J
Job Rotation 55
Joint Solar Silicon GmbH & Co. KG (JSSI) 14, 15, 27, 35, 36, 106, 107
Joint Venture 14, 15, 27, 35, 36, 73, 86, 87, 107
JSSI-Verfahren 36, 61, 73

K
Kapitalerhöhung 15, 32, 35, 41, 49, 110, 117
Kennzahlen 25, 48, 49, 51, 52
KLD Global Climate 100 SM Index 40
Konzerngewinn 84
Konzernstrategie 25, 64
Kristallisation 16, 58, 59, 62
Kundenbeziehung 26, 37, 38, 52, 72
Kyoto-Protokoll 29

L
ländliche Elektrifizierung (Off-Grid) 17, 28, 34, 37, 38, 72, 74, 76

Life Cycle 60
Logistik 27, 35, 72

M Marktkapitalisierung 40
Merit Order 30
metallurgisches Silizium 36
Mitarbeiter 25, 28, 53, 54, 55, 58, 112, 118
Modul 14, 16, 19, 35, 36, 38, 62, 72, 101, 107, 112, 117
Monokristallin 36, 37, 62, 73
MSCI-Index 40, 41
Multikristallin 17, 19, 36, 61, 62

N n-dotierte Siliziumscheiben 59
Nachhaltigkeit 42
Nairobi-Rahmenplan 29
Natur-Aktien-Index (NAI) 39, 40

O On-Grid 33, 38
Off-Grid (ländliche Elektrifizierung) 17, 28, 34, 38, 71, 74, 76

P Patente 27, 60
Personalkostenquote 47
Photon-Photovoltaik-Aktien-Index (PPVX) 40
Photovoltaik 8, 19, 59, 61, 65, 97, 107, 112, 117
Plus-Sortierung 72
Prime Standard 14, 41

Q Qualitätsmanagement 25, 37, 64, 67

R Rahmenbedingungen 14, 28, 29, 31, 34, 37, 53, 65, 72, 75, 78
Real Decreto 436/2004 18
Recycling 19, 27, 35, 36, 59, 73
Regenerativ 17, 30, 32, 39, 42, 69, 70, 71, 76, 106
RENIXX 40
RGS Development BV 15, 27, 60
Ribbon-Growth-on-Substrate (RGS) 60, 72, 73, 106, 107
Risikomanagement 8, 64, 65
ROCE (Return on capital employed) 49

S Scheuten SolarWorld Solicium GmbH 14, 15, 27, 36, 107
Silan 36
Silizium 14, 17, 19, 20, 21, 31, 35, 36, 60, 66, 77, 88, 92, 106, 107
Solar Bill 1 18, 33
Solar Factory GmbH 15, 27, 34, 36, 37, 50, 60
Solar-grade-Silizium 59
SolarMaterial 14, 15, 19, 27, 35, 36, 39, 50, 59, 73
Solarparc AG 11, 15, 28, 35, 38, 46, 47, 50, 62, 98, 99, 106, 117, 119
Solarracer 42
SolarWorld Africa Ltd. 15
SolarWorld Asia Pacific PTE Ltd. 15, 89
SolarWorld Ibérica S.L. 15, 27
SolarWorld Industries America LP 15, 66, 88, 99
SOLEX 40
Solsix mono® 19
Solsix multi® 19
Suncable® 19
Sunfix® 19
Sunkits® 19, 38
Sunmodules® 19, 37
Sunsil® 59, 61
Suntrac® 19, 38

T TecDAX 14, 39, 40
Texturierte Zelle 19, 61

U Unternehmenskultur 53, 64, 67
Unternehmensphilosophie 28, 55

V Vermögenslage 46, 51, 52
Vertrieb 14, 16, 17, 25, 27, 28, 37, 38, 52, 65, 68, 71, 74, 79
Vollintegration 26
Vorstandsvergütung 9, 21, 22

W (Silizium)wafer 14, 17, 19, 26, 27, 35, 36, 47, 49, 50, 58, 59, 60, 61, 62, 65, 72, 73, 74, 79, 91, 101, 106, 107, 116
Wertschöpfung 26, 28, 31, 32, 52
Wertschöpfungskette 37, 42, 46, 50, 51, 58, 61, 75, 79
Wertschöpfungsstufe 14, 25, 26, 66
Working Capital 46, 50

Z (Solar)zelle 14, 19, 34, 36, 42, 58, 59, 60, 61, 66, 70, 101, 106

Bilanz Mehrperiodenübersicht

in T€

Aktiva

	31.12.2002	31.12.2003	31.12.2004	31.12.2005	31.12.2006
A. Langfristige Vermögenswerte	**154.044**	**174.232**	**184.955**	**219.776**	**362.514**
I. Immaterielle Vermögensgegenstände	36.378	35.263	34.845	34.474	34.498
II. Sachanlagen	113.788	130.466	145.786	178.445	290.646
III. At-Equity bewertete Anteile	514	128	607	4.576	19.377
IV. Aktive latente Steuern	3.364	8.375	3.717	2.281	17.993
B. Kurzfristige Vermögenswerte	**83.491**	**100.610**	**91.334**	**226.803**	**641.896**
I. Vorräte	48.910	57.289	46.746	84.923	241.989
II. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	14.409	18.615	12.957	20.790	72.030
III. Etragsteuerforderungen	2.746	1.986	505	492	646
IV. Übrige Forderungen und Vermögenswerte	3.461	2.079	3.600	1.877	21.870
V. Wertpapiere	8	11	0	22.247	98.573
VI. Flüssige Mittel	13.713	20.130	27.036	95.897	204.655
VII. Rechnungsabgrenzungsposten	244	500	490	577	2.133
	237.535	**274.842**	**276.289**	**446.579**	**1.004.410**

Passiva

	31.12.2002	31.12.2003	31.12.2004	31.12.2005	31.12.2006
A. Eigenkapital	**109.989**	**107.543**	**124.488**	**217.056**	**597.321**
I. Gezeichnetes Kapital	5.775	5.775	5.775	12.700	55.860
II. Kapitalrücklage	100.592	100.592	100.592	136.792	352.349
III. Sonstige Rücklagen	68	97	-33	-286	-2.321
IV. Kumulierte Ergebnisse	3.554	1.079	18.154	67.850	191.433
B. Langfristge Schulden	**65.279**	**94.033**	**91.984**	**144.284**	**273.722**
I. Langfristige Finanzschulden	36.764	51.263	41.737	54.998	112.577
II. Abgegrenzte Investitionszuwendungen	20.635	33.552	38.550	56.477	57.106
III. Langfristige Rückstellungen	68	189	3.547	504	18.119
IV. Übrige langfristige Schulden	0	0	527	24.349	75.429
V. Passive latente Steuern	7.812	9.029	7.623	7.956	10.491
C. Kurzfristige Schulden	**62.267**	**73.266**	**59.817**	**85.239**	**133.367**
I. Kurzfristige Finanzschulden	41.745	52.214	25.326	15.591	50.960
II. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	13.432	5.858	14.289	25.312	31.909
III. Ertragsteuerschulden	34	452	8.148	24.136	20.266
IV. Kurzfristige Rückstellungen	2.833	2.425	8.287	2.187	1.188
V. Rechnungsabgrenzungsposten	99	556	202	205	1.278
VI. Übrige kurzfristige Schulden	4.124	11.761	3.565	17.808	27.766
	237.535	274.842	276.289	446.579	1.004.410

Finanzkalender 2007

28. März 2007	Bilanzpressekonferenz Jahresabschluss 2006; Bonn Analystenkonferenz Jahresabschluss 2006; Bonn Veröffentlichung des Konzernberichtes 2006 Druckversion 16. April 2007
15. Mai 2007	Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichtes 1. Quartal 2007 Analysten-Telefonkonferenz; 15:00 Uhr Druckversion 22. Mai 2007
24. Mai 2007	Hauptversammlung, Bonn
14. August 2007	Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichtes 2. Quartal 2007 Analysten-Telefonkonferenz; 15:00 Uhr Druckversion 21. August 2007
14. November 2007	Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichtes 3. Quartal 2007 Analysten-Telefonkonferenz; 15:00 Uhr Druckversion 21. November 2007

Der Konzernbericht 2006 liegt auch in englischer Sprache vor.
Die deutsche und die englische Version finden Sie als pdf-Dokument auf unserer Homepage unter www.solarworld.de.

Gerne lassen wir Ihnen zusätzliche Exemplare des Konzernberichts bzw. den Jahresabschluss zukommen.

SolarWorld AG, Abteilung Investor Relations,
Kurt-Schumacher-Str. 12-14, 53113 Bonn

Tel.: +49-228-55920-470
Fax: +49-228-55920-9470
E-mail: placement@solarworld.de

Aktionäre der SolarWorld AG können zusätzlich auch den Einzelabschluss unserer Gesellschaft abfordern.

Gestaltung: Kreativ Konzept, Bonn [www.kreativ-konzept.com]

SolarWorld AG
Kurt-Schumacher-Straße 12-14, D-53113 Bonn
Tel.: +49-228-55920-0, Fax: -99
placement@solarworld.de

SOLARWORLD
THE SUNPOWERED COMPANY®

SolarWorld. And EveryDay is a SunDay.

www.solarworld.de