KONZERNBERICHT 2012
SOLARWORLD AG

UNTER ÄNDERUNGSVORBEHALT UND UNGEPRÜFT

SolarWorld

SUN
AT WORK
24

KONZERNBERICHT 2012
SOLARWORLD AG

UNTER ÄNDERUNGSVORBEHALT UND UNGEPRÜFT

SUN
AT WORK
SOLARWORLD.COM

VORSTAND UND AUFSICHTSRAT
WEISEN AUSDRÜCKLICH DARAUF HIN,

dass die nachstehenden Zahlen zum 31.12.2012 und die weiteren Angaben von der Annahme der Unternehmensfortführung ausgehen, vorläufig sind, von den Abschlussprüfern der Gesellschaft weder abschließend geprüft noch mit einem Bestätigungsvermerk versehen wurden und auch nicht vom Aufsichtsrat oder der Hauptversammlung festgestellt worden sind. Es wird ferner ausdrücklich darauf hingewiesen, dass etwaige Bilanzkorrekturen im Rahmen der Jahres- bzw. Konzernabschlussprüfung die nachstehend veröffentlichten Ergebnisse wesentlich verändern können.

SolarWorld

WICHTIGE VORBEMERKUNG

Vorläufiger und ungeprüfter Bericht

Vorstand und Aufsichtsrat weisen ausdrücklich darauf hin, dass die nachstehenden Zahlen zum 31.12.2012 und die weiteren Angaben von der Annahme der Unternehmensfortführung ausgehen, vorläufig sind, von den Abschlussprüfern der Gesellschaft weder abschließend geprüft noch mit einem Bestätigungsvermerk versehen wurden und auch nicht vom Aufsichtsrat oder der Hauptversammlung festgestellt worden sind. Es wird ferner ausdrücklich darauf hingewiesen, dass etwaige Bilanzkorrekturen im Rahmen der Jahres- bzw. Konzernabschlussprüfung die nachstehend veröffentlichten Ergebnisse wesentlich verändern können.

Die Informationen zur Vermögens-, Finanz- und Ertragslage beruhen auf den Anforderungen der International Financial Reporting Standards (IFRS) und, soweit anwendbar, des deutschen Handelsrechts und der deutschen Rechnungslegungsstandards (DRS).

Integrierter Nachhaltigkeitsbericht

Die Nachhaltigkeitsberichterstattung orientiert sich an den internationalen Leitlinien (G3.1) der Global Reporting Initiative (GRI). Die abschließende Prüfung durch die GRI steht für diesen Bericht allerdings aus und erfolgt nach Erteilung des Bestätigungsvermerks für den Konzernbericht.

Im Konzernlagebericht erläutern wir besonders relevante ökonomische, ökologische und soziale Themen. Das Factsheet „Nachhaltigkeit“ bietet einen Überblick über die wichtigsten Kennzahlen. „Nachhaltigkeit im Detail“ mit weiteren Daten und tiefergehenden Informationen steht online zur Verfügung:
@ *www.solarworld.de/finanzberichte//*

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

Im Konzernbericht können Rundungsdifferenzen auftreten.

ZUR ORIENTIERUNG

Verweis auf Textstelle im Konzernbericht 2012 • S. 000//
Verweis auf Grafik im Konzernbericht 2012 • S. 000//
www.internetverweis.de//
Verweis auf Details zur Nachhaltigkeitsleistung 2012 • S. N00//
Verweis auf Finanzberichte der Vorjahre • S. 000//

INHALT

1 / AN DIE AKTIONÄRE 023
Vorwort des Vorstands 025

2 / KENNZAHLEN UND FAKTEN* 027
Ausgewählte Konzernkennzahlen 029
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung der Quartale 030
Umsatzentwicklung nach Regionen 030
Kennzahlenentwicklung im Fünfjahresvergleich 031
Nachhaltigkeitsleistung 032

3 / KONZERNLAGEBERICHT 2012* 035
Geschäft und Rahmenbedingungen 037
Geschäftsverlauf im Jahr 2012 047
Wirtschaftliche Lage 2012 083
Nachtragsbericht 094

4 / KONZERNLAGEBERICHT PROGNOSE* 097
Voraussichtliche Entwicklung 099

5 / CORPORATE GOVERNANCE* 133
Erklärung zur Unternehmensführung der Gesellschaft 135
Der Aufsichtsrat 146

6 / KONZERNABSCHLUSS* 147
Gewinn- und Verlustrechnung 149
Gesamtergebnisrechnung 150
Bilanz 151
Eigenkapitalveränderungsrechnung 152
Kapitalflussrechnung 153
Anhang zum Konzernabschluss 154

7 / SERVICE* 223
Glossar 225
Produktglossar 231
Abkürzungsverzeichnis 233
Chronik 234

6 GUTE GRÜNDE FÜR SOLARWORLD

– SOLARER MEHRWERT –

Welche Mehrwerte wir für unsere Kunden schaffen, erfahren Sie auf den Einsteigseiten zu den Hauptkapiteln dieses Berichts.

SUN AT WORK SOLARWORLD.COM

NACHHALTIGKEIT IM DETAIL

– SOLARE NACHHALTIGKEIT –

Wie wir an einer nachhaltigen Zukunft für unser Unternehmen, Umwelt und Gesellschaft arbeiten, erfahren Sie in der Rubrik „Nachhaltigkeit im Detail“ im Internet:

@ *www.solarworld.de/finanzberichte//*

** Ein detailliertes Inhaltsverzeichnis finden Sie auf den Kapiteltrennern.*

– SOLARWORLD 2012 –

2012 *WAR* EIN KRISENJAHR FÜR DIE GESAMTE SOLARINDUSTRIE

AUCH SOLARWORLD STAND UND STEHT VOR GROSSEN HERAUSFORDERUNGEN.

– UNSERE ZIELE –

Wir wollen unsere Mehrwerte weiter ausbauen – für unsere Kunden und für die gesamte Gesellschaft.

Damit wollen wir unser operatives Geschäft wieder profitabel machen, die Stärke der SolarWorld beweisen und die Konsolidierung der Branche überstehen.

– UNSER WEG –

Wir stellen konsequent alle Prozesse und Strukturen unter Kosten- und Wettbewerbsaspekten auf den Prüfstand.

Wir unterscheiden uns von der Masse der Modulanbieter, denn wir bieten unseren Kunden komplette Lösungen der Marke SolarWorld, mit der im Prinzip jeder sauber und wirtschaftlich Strom erzeugen kann.

Wir stehen mit unserem Namen nachvollziehbar für Qualität, Innovation und Nachhaltigkeit.

Wir wachsen weiter zu einer globalen Einheit zusammen und werden so noch schneller, flexibler und schlagkräftiger.

Während der Markt weiter von großer Dynamik gekennzeichnet ist, arbeiten strategische Köpfe der SolarWorld daran, die Wettbewerbsstärke unseres Unternehmens weiter voranzutreiben.

SolarWorld

SUN
AT WORK
SOLARWORLD.COM

SOLARE *ZUKUNFT*

5

ZUKUNFTSWEISENDE STATEMENTS

AKTUELLE HERAUSFORDERUNGEN, MASSNAHMEN UND ZIELE
AUS FÜNF STRATEGISCHEN BEREICHEN.

008

MARIO BEHRENDT

WIR BRAUCHEN DEN TECHNOLOGISCHEN VORSPRUNG

SUN AT WORK
SOLARWORLD.COM

SOLARE ZUKUNFT

INTERVIEW

WIR WERDEN UNS 2013 MIT NEUEN PRODUKTEN VOM WETTBEWERB ABHEBEN

Wie sehen Sie die Entwicklung der Solarindustrie in den letzten Jahren?

M.B. Als ich 2006 zur SolarWorld gekommen bin, war ich von der Idee der Photovoltaik bereits fest überzeugt. Daran hat sich nichts geändert. Heute wird kaum jemand mehr bestreiten: Solarstrom wird seinen festen Platz im Energiemix der Zukunft haben. Photovoltaik ist eine Schlüsseltechnologie. Wenn eine neue Schlüsseltechnologie entsteht, ist es gar nicht überraschend, dass asiatische Wettbewerber auf den Markt drängen – mit billigen Produkten und hohen Produktionskapazitäten. Deswegen haben wir ja schon sehr früh auf Automatisierung und Standardisierung sowie auf Qualität und Marke gesetzt. Ein Preisverfall, wie ihn die gesamte Solarindustrie gerade erlebt hat, ist in diesem Ausmaß bisher jedoch ohne Beispiel. Auch wir haben stark darunter gelitten. Anderen Marktteilnehmern ist es bekanntlich noch schlechter ergangen – viele sind nicht mehr da.

Wo liegen die Chancen für die SolarWorld?

M.B. 2013 wird ein weiteres hartes Auslesejahr für die Solarindustrie. Wir brauchen wieder einen fairen Wettbewerb. Wenn dazu rechtliche Maßnahmen notwendig sind, dann sind sie notwendig. Die Chancen für die SolarWorld stehen unabhängig davon sicher nicht schlecht. Die Stärken der Produktion in Deutschland und den USA liegen in der Innovation. Der hohe Preisdruck und der ruinöse Wettbewerb der jüngeren Vergangenheit haben den Fokus mehr auf Kosten als auf Innovation gerichtet. Trotzdem: Wir haben aber weiter stark in Forschung und Entwicklung investiert, denn Innovationen und der damit verbundene Kostenvorteil sind fundamental für den Bestand der SolarWorld. Jetzt haben wir viele Entwicklungen in der Pipeline. Wenn wir sie wie geplant 2013 umsetzen, haben wir einen entscheidenden Wettbewerbsvorsprung. In Kombination mit unserer großen Marke SolarWorld sollte es uns damit gelingen, die schwierige Phase zu überstehen.

Welche Innovationen sind konkret geplant?

M.B. Wir werden unsere Kunden mit Produkten überzeugen, mit denen sie höhere Erträge erzielen können. Das ermöglichen vor allem unsere 270-Watt-Module und unsere Glas-Glas-Module. Außerdem haben unsere Mitarbeiter ein neues Verfahren entwickelt, das die Herstellkosten und die Qualität von monokristallinen Produkten deutlich verbessert. X

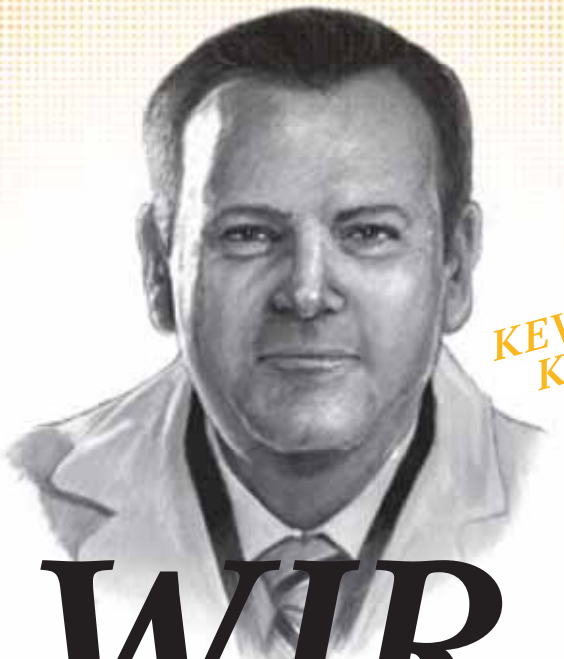
ZUR PERSON

POSITION . *Bereichsvorstand*
. *Produktion Deutschland*
ORT . *Freiberg, Deutschland*

Mario Behrendt (52) leitet seit 2006 die Fertigung von Solarwafern am Standort Freiberg. Zuvor war der ehemalige Olympia-Boxer rund 14 Jahre bei Samsung Electronics in führenden Positionen für die Produktion und für die Technologie-Entwicklung verantwortlich.

MEHR ZUM THEMA

→ Innovationsbericht • S. 065 //



KEVIN KILKELLY

WIR MÜSSEN DEN VERTRIEB VON KOMPLETTSYSTEMEN WEITER STÄRKEN

SUN AT WORK
SOLARWORLD.COM

SOLARE ZUKUNFT

INTERVIEW

WIR WERDEN UNS MEHR AUF DIE KOSTEN DES GESAMTSYSTEMS KONZENTRIEREN

Warum haben Sie sich 2010 für einen Wechsel in die Solarindustrie entschieden?

K.K. Schon während meiner vorherigen Tätigkeit bei General Electric habe ich mein erstes Solarprojekt betreut. Mir wurde dabei klar: Die sichere und einfache Kombination von Solarstrom und dezentraler Energieerzeugung ist eine logische Entwicklung auch in Amerika. Ich wollte Teil dieser Zukunft sein. Deshalb zögerte ich nicht lange, die Leitung der Vertriebsniederlassung von SolarWorld in den USA zu übernehmen.

Was sind derzeit die größten Herausforderungen?

K.K. Der Solarmarkt hat sich praktisch von heute auf morgen von einem unterversorgten zu einem überversorgten Markt entwickelt. 2012 hat SolarWorld ihre Produktionskapazitäten und Bestände an die Nachfrage am Markt angepasst. Eine wichtige Rolle spielen auch weiterhin ein effizienter Einsatz des Betriebskapitals sowie ein hervorragendes Cashflow-Management. Da die Modulkosten weiter sinken können, gewinnen die übrigen Anlagenkomponenten zunehmend an Bedeutung. Wir werden uns deshalb mehr auf die Gesamtsystemkosten konzentrieren.

Was heißt das für die SolarWorld?

K.K. 2012 haben wir im amerikanischen Vertrieb Mitarbeiter eingesetzt, die sich jenseits der Modulpreise mit der Wirtschaftlichkeit und der Technik von Solarsystemen insgesamt auskennen. Wir werden uns noch mehr auf die Stromgestehungskosten konzentrieren, also sämtliche Kosten, die durch Arbeit, Module, Wechselrichter oder die Finanzierung anfallen. Wir haben Mitarbeiter eingestellt, die sich auf den Verkauf der Finanzierung solcher Anlagen verstehen. So kann unser Unternehmen am besten wieder in eine wirtschaftlich positive Lage geführt werden und unseren Stakeholdern wieder einen Mehrwert bieten.

Wie sehen Ihre Ziele für die Zukunft aus?

K.K. Wir haben innovative Produkte entwickelt, die mit höheren Erträgen und größerer Zuverlässigkeit enorme Alleinstellungsmerkmale bieten und so unser Nutzenversprechen und die Marke SolarWorld stärken. Die erfolgreiche Markteinführung dieser Produkte ist für unseren Erfolg im Jahr 2013 entscheidend. Wir möchten darüber hinaus unser Vertriebsprogramm und das Fachpartnernetzwerk sowohl in den USA als auch in Deutschland erweitern und vertiefen. Außerdem müssen wir den Vertrieb von Komplettsystemen weiter ankurbeln und unseren Markt für Freifeldanlagen ausbauen. X

ZUR PERSON

POSITION . *President*
. *SolarWorld Americas Inc.*
ORT . *Camarillo, Kalifornien, USA*

Nach seiner Karriere als Hubschrauberpilot und Kompanieführer in der U.S. Army arbeitete Kevin Kilkelly (41) neun Jahre bei General Electric (GE). 2010 zog es den Vertriebsmanager und Six Sigma Black Belt aus Begeisterung für die Umweltwissenschaften zu SolarWorld.

MEHR ZUM THEMA

Handel • S. 057//

012

JÜRGEN STEIN

WIR WOLLEN NOCH SCHNELLER UND FLEXIBLER WERDEN

SUN AT WORK
SOLARWORLD.COM

SOLARE ZUKUNFT

INTERVIEW

WIR WERDEN UNSERE LOGISTIKKETTEN NEU DEFINIEREN

Was hat sie persönlich motiviert, in die Solarbranche zu gehen?

J.S. Die Erneuerbaren Energien sind heute das, was vor rund zehn Jahren die Kommunikationsbranche war. Es geht hier um Themen, die einfach alle umtreiben, weil sie gesellschaftsrelevant sind. Da habe ich nicht lange gezögert. Der Materialeinsatz macht in der Solarindustrie über 70 Prozent der Kosten aus. Gerade in einer Branchenkrise kann man deswegen im Einkauf viel bewegen. Diese Aufbauarbeit finde ich persönlich am spannendsten.

Wie hat Ihre Aufbauarbeit bei der SolarWorld bisher ausgesehen?

J.S. Die Marktlage hat sich rasant gewandelt. Als ich im Jahr 2011 zur SolarWorld kam, war die langfristige Materialverfügbarkeit das oberste Ziel. Inzwischen sind die eigentlichen Herausforderungen jedoch Flexibilität und der richtige Preis, ohne den Qualitätsanspruch zu verlieren. Der Einkauf ist über die letzten zwei Jahre zu einer globalen, strategischen Organisationseinheit zusammengewachsen, die diese Herausforderungen besser meistern kann.

Was konnten Sie damit bisher erreichen?

J.S. Wir konnten Millionenbeträge einsparen. Dabei wollen wir unsere Lieferanten als langfristige Partner einbinden. 2012 haben wir unsere Top-Lieferanten am Standort Freiberg erstmals zu einem „SolarWorld Supplier Day“ zusammengeführt. Alle Vorstände nahmen daran teil und haben die Lage klar dargestellt – finanziell, technologisch und hinsichtlich der Marktentwicklung. Die transparente Kommunikation fand eine positive Resonanz.

Was haben Sie 2013 und darüber hinaus vor?

J.S. Wir wollen unsere Einkaufskosten nachhaltig senken, noch schneller und flexibler werden. Deswegen werden wir unsere Logistikketten so organisieren, dass unsere Produktion mit dem Material besser „atmen“ kann. Wir werden unter anderem mit Konsignationslagern arbeiten. Wir müssen mit strategischer Weitsicht handeln. Der Einkauf muss früh in die Neuentwicklung eingebunden sein. Für unsere neuen Produkte spielen leistungsstarke Lieferanten und der Einsatz des qualitativ und kostenseitig besten Materials eine entscheidende Rolle. Wir werden gemeinsam mit ausgewählten, strategischen Partnern erfolgreich durch die Krise der Solarindustrie kommen. X

ZUR PERSON

POSITION . *Global Head of Procurement*
. *SolarWorld AG*
ORT . *Bonn, Deutschland*

Jürgen Stein leitet seit 2011 das globale Beschaffungsmanagement. Hier kennt sich der 46-jährige Maschinenbau-Ingenieur aus: Mehr als zehn Jahre ist er in leitenden Positionen im Einkauf tätig. Seine internationalen Erfahrungen sammelte er vor allem im Bereich Kommunikationstechnologie.

MEHR ZUM THEMA

→ *Beschaffung • S. 076 //*

014

MARIA KNILL

WIR MÜSSEN NOCH STÄRKER GLOBAL DENKEN

SUN AT WORK
SOLARWORLD.COM

SOLARE ZUKUNFT

4/5

INTERVIEW

WIR

WERDEN MIT UNSEREN MITARBEITERN DIE SOLARWORLD WEITERENTWICKELN, UM INTERNATIONAL ZU WACHSEN

Was hat Sie motiviert, zur SolarWorld zu kommen?

M.K. Die globale Ausrichtung der Position war für mich ein starker Anreiz. Als ich 2011 zur SolarWorld kam, hatte ich 13 Jahre im Ausland gearbeitet und dabei schon Erfahrungen bei der Integration internationaler Tochterunternehmen gesammelt. Aber auch die Branche – den Nachhaltigkeitsgedanken – fand ich persönlich sehr reizvoll.

Wie waren Ihre ersten Eindrücke?

M.K. Extrem gut. Ich habe wirklich noch nie ein Unternehmen erlebt, das eine so hohe Unternehmenskultur hat. Die großen Konzerne versuchen eine Unternehmenskultur mit enormem Aufwand zu schaffen. SolarWorld hat das schon! Der stärkste Antrieb geht von der „grünen Idee“ aus.

Wie wirkte sich die Branchenkrise auf die Arbeitsplätze bei der SolarWorld aus?

M.K. Wir haben die Produktion an die geringere Nachfrage angepasst und mussten dementsprechend leider auch Personal abbauen. Gleichzeitig haben wir aber strategische Bereiche des Konzerns wie Einkauf und IT personell verstärkt. Das ist uns 2012 gut gelungen: Wir sind als Arbeitgeber übrigens nach wie vor attraktiv und können auch die oft zitierten „High Potentials“ für uns gewinnen. Die „grüne Idee“ motiviert unsere Bewerber. Viele sagen: Jetzt erst recht!

Wo sehen Sie die größten Herausforderungen für die SolarWorld?

M.K. Um weiter erfolgreich zu sein, müssen wir uns noch globaler ausrichten und vertriebsorientierter denken und handeln. Dieser Veränderungsprozess ist eingeleitet. Der Wandel muss in den Köpfen ankommen. Da mache ich mir keine Sorgen, weil ich unsere Mitarbeiter als sehr flexibel erlebe. Die Herausforderung besteht darin, uns noch besser zwischen den Standorten und Fachbereichen abzustimmen. Wir müssen unsere strategischen Ziele auf allen Ebenen gemeinsam umsetzen.

Welche Rolle hat hier der Personalbereich?

M.K. Mein Team und die Personaler an allen Standorten begleiten den notwendigen Veränderungsprozess und unterstützen das Management und alle Mitarbeiter. Für eine globalere Ausrichtung müssen wir die entsprechenden Positionen schaffen, die Mitarbeiter zur internationalen Zusammenarbeit befähigen und tatsächlich stärker in Austausch bringen. X

ZUR PERSON

POSITION . *Global Head of Human Resources & Organizational Development*
ORT . *Bonn, Deutschland*

Maria Knill (42) kam 2011 aus der Tourismusbranche zur SolarWorld. Bei der Thomas Cook Service AG war die erfahrene Personalchefin für rund 1.500 Mitarbeiter weltweit verantwortlich und hat dort unter anderem die globale Zusammenarbeit der internationalen Konzerntöchter vorangetrieben.

MEHR ZUM THEMA

→ *Mitarbeiter • S. 077 //*

016

DR. PEER GÜNZEL

WIR MÜSSEN SOLARENERGIE NOCH WETTBEWERBSFÄHIGER MACHEN

SUN AT WORK
SOLARWORLD.COM

SOLARE ZUKUNFT

5/5

INTERVIEW

WIR WERDEN MIT UNSEREN SOLAREN GROSSPROJEKTEN MÖGLICHKEITEN FÜR EINE NEUE, INTELLIGENTE STROMERZEUGUNG SCHAFFEN

Warum engagiert sich der Konzern nun verstärkt auch im Bereich Großanlagen?

P.G. Großprojekte sind bei Investoren international sehr gefragt. Hier liegen große Chancen für uns. Das Geschäft mit Großanlagen ist keineswegs neu für die SolarWorld. Durch die Übernahme der Solarparc AG hat der Konzern nun strategisch ganz andere Möglichkeiten. Wir haben den Hersteller SolarWorld mit der Expertise der Solarparc AG als Entwickler und Betreiber von Großanlagen zusammengeführt.

Was zeichnet den Geschäftsbereich der Solarparc AG besonders aus?

P.G. Unser Verständnis ist: Wir bieten unseren Kunden Komplettlösungen an. Das technisch hochwertige Modul zum Beispiel ist zwar eine wichtige Komponente, aber im Projektgeschäft nur einer von mehreren Faktoren. Unsere Kunden interessieren am Ende vor allem die Stromgestehungskosten. Sie möchten möglichst wirtschaftlich Strom erzeugen. Die Gestehungskosten werden natürlich im Wesentlichen von der Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit der Anlage bestimmt, aber zum Beispiel auch von der Finanzierung.

Wo sehen Sie die Stärke der Solarparc AG im Projektgeschäft?

P.G. Wir können Projekte schnell umsetzen. 2012 haben wir innerhalb weniger Monate drei Großprojekte mit einer Leistung von insgesamt rund 50 MW tarifsichernd fertiggestellt und durchfinanziert. Unsere Kompetenz in der Betriebsführung ist auch von großem Vorteil; dadurch können wir wiederkehrende und stabile Umsätze erzielen. 2013 wollen wir diesen Bereich weiter ausbauen.

Welche Herausforderungen und Chancen wird das Jahr 2013 bringen?

P.G. Die größte Herausforderung wird die internationale Ausweitung des Geschäfts sein – dort kommt uns die Einbindung in den SolarWorld Konzern zugute. Mit lokalen Partnern suchen wir gezielt nach Kooperationen in ausgewählten Märkten wie in den arabischen Ländern. Unser Ziel ist es, die Investitionskosten von Projekten durch eine intelligente Planung weiter zu senken. Solare Großprojekte sind heute schon mehr als eine langfristige und risikoarme Kapitalanlage. Zusammen mit Partnern erschließen wir auch neue Möglichkeiten, wie Energieversorger durch Speicherlösungen und netzunterstützende Technologien Solarstrom aus Großkraftwerken zuverlässig und stabil nutzen können. Das ist die Zukunft. X

ZUR PERSON

POSITION . *Chief Financial Officer*
. *Solarparc AG*
ORT . *Bonn, Deutschland*

Dr. Peer Günzel (41) hat 2012 das Finanz- und Vertriebsressort der SolarWorld Tochter Solarparc AG übernommen. Der Diplom-Kaufmann nutzt seine internationale Erfahrung in der Finanzierung und Entwicklung von solaren Großprojekten, um dieses Geschäftsfeld weltweit voranzubringen.

MEHR ZUM THEMA

→ *Handel • S. 057//*

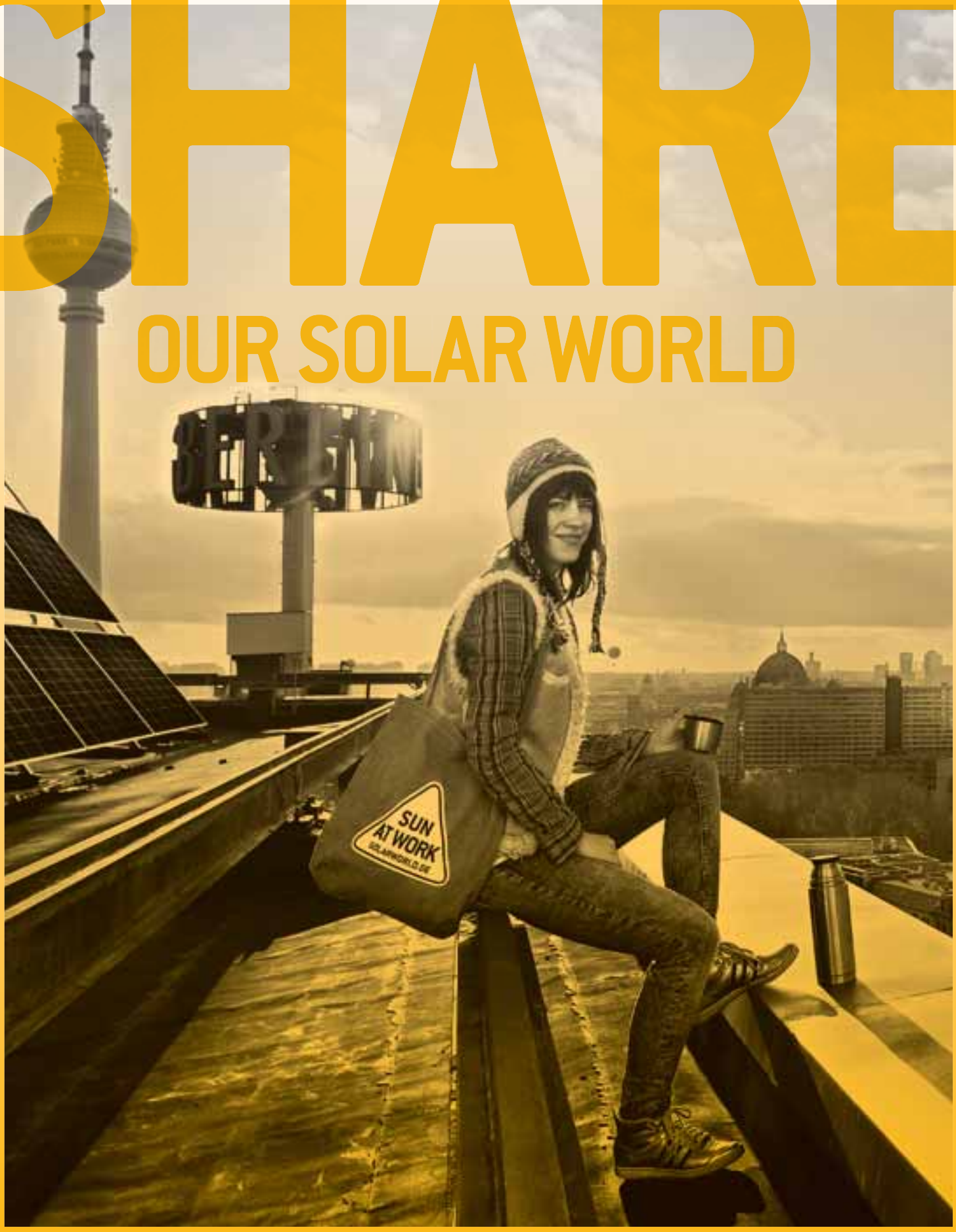
WIR SCHAFFEN MEHRWERT

SHARE OUR VISION

RUND UM DEN GLOBUS ZEIGT DIE SOLARWORLD: PHOTOVOLTAIK IST EINE SCHLÜSSELTECHNOLOGIE. ANGETRIEBEN VON DER GRÜNEN IDEE SCHAFFEN UNSERE MITARBEITER LÖSUNGEN, MIT DER KUNDEN IN ALLER WELT DIE KRAFT DER SONNE BESSER NUTZEN KÖNNEN. BESSER HEISST: WIRTSCHAFTLICHER, UNABHÄNGIGER, NACHHALTIGER.

SHARE

OUR SOLAR WORLD



MIT VOLLER KRAFT ZUM KUNDEN

PARTNER AUS WEST-VIRGINIA, USA

INSTALLATEUR IN MALI, AFRIKA

SAUBER, VERLÄSSLICH, BEZAHLBAR – FÜR ALLE

ENGAGIERT FÜR DIE GRÜNE IDEE

GROSSANLAGE IM VATIKAN

MIT SOLARSTROM EINMAL UM DIE WELT

SOLAR WIRD LIFESTYLE

HÖHERE ERTRÄGE – AUCH AUF DEM DACH

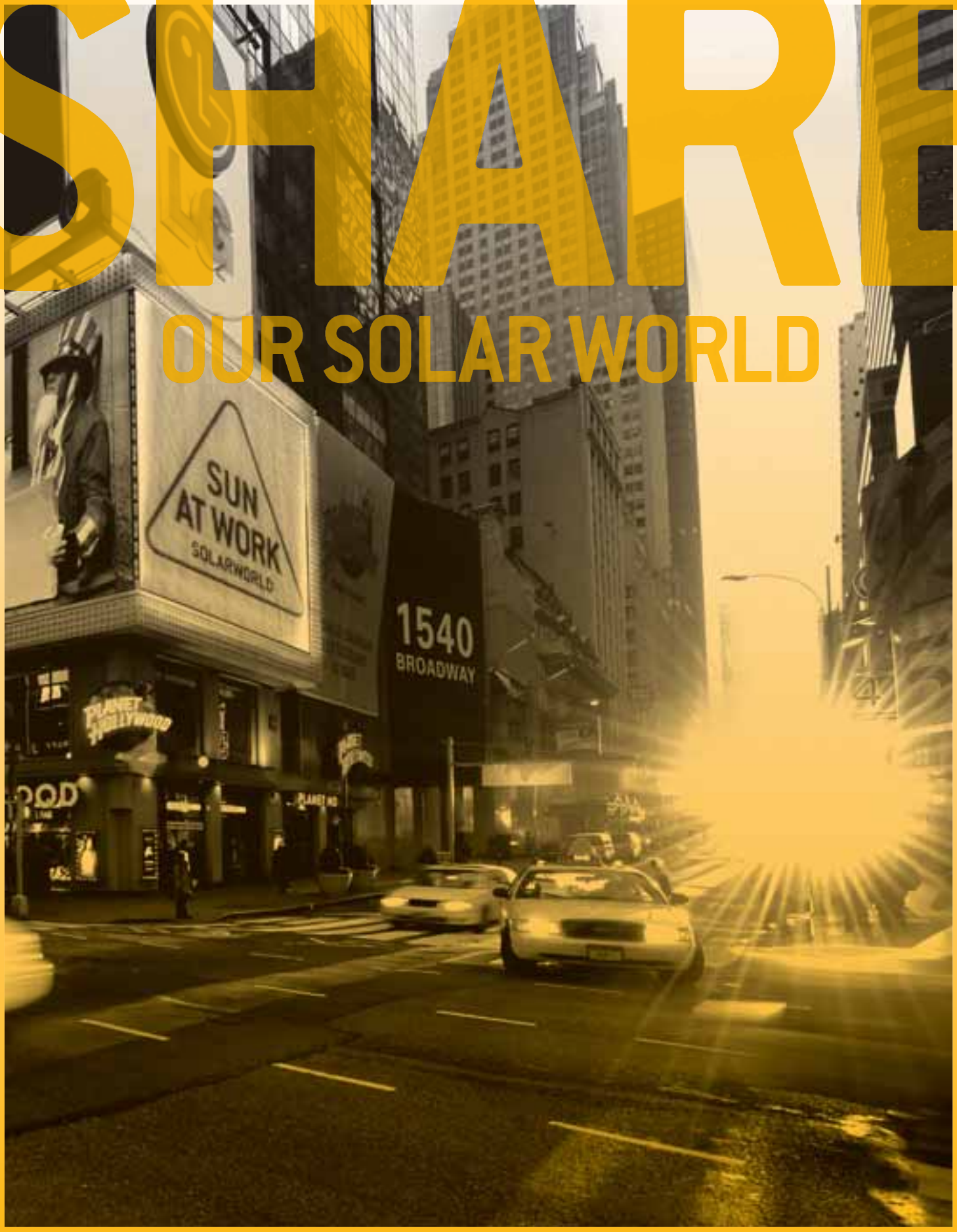
EIGENSTROM INTELLIGENT ERHÖHEN

SCHÖNE SYSTEMLÖSUNGEN FÜR JEDES DACH

SOLAR MACHT MOBIL

SHARE

OUR SOLAR WORLD

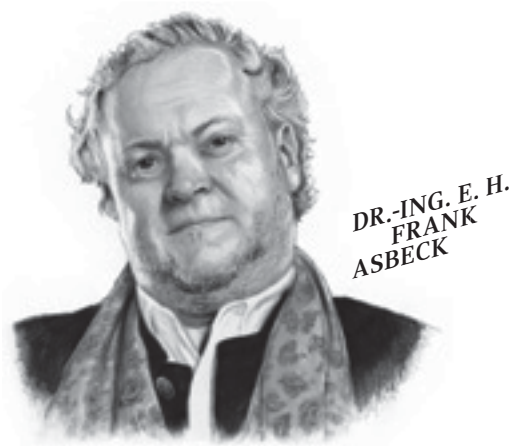


KAPITEL #1

AN DIE AKTIONÄRE

DER VORSTAND

– DER SOLARWORLD AG –



VORSTANDSVORSITZENDER UND UNTERNEHMENSGRÜNDER

// Verantwortlich für die strategische Konzernentwicklung, Produktion und Technologie-Entwicklung, Einkauf, Supply-Chain-Management sowie Öffentlichkeitsarbeit inklusive Energie- und Umweltpolitik
// Funktionsperiode: 1999 bis 9. Januar 2014

VORSTAND VERTRIEB

// Verantwortlich für den weltweiten Vertrieb, globales Qualitätsmanagement und Produktentwicklung
// Funktionsperiode: 2004 bis 31. Januar 2016

VORSTAND FINANZEN

// Verantwortlich für die Bereiche Controlling, Finanzen, Rechnungswesen sowie Investor Relations
// Funktionsperiode: 2003 bis 30. April 2015

VORSTAND INFORMATIONSTECHNOLOGIE, MARKE UND PERSONAL

// Verantwortlich für die Bereiche IT, Personal, Markenführung, Marketing und Nachhaltigkeit
// Funktionsperiode: 2011 bis 30. Juni 2014

DR.-ING. E. H. FRANK ASBECK
VORSTANDSVORSITZENDER DER SOLARWORLD AG

VORWORT DES VORSTANDS

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

in den letzten Wochen und Monaten musste die SolarWorld Sie auf eine Geduldsprobe stellen. Erstmals seit unserem Bestehen haben wir Zahlen und Bericht nicht zum angekündigten Zeitpunkt veröffentlicht. Wenngleich versehen mit dem Zusatz „unter Änderungsvorbehalt und ungeprüft“, können wir Ihnen den Konzernbericht 2012 jedoch heute umfassend und detailliert vorlegen.

Den Grund für die Verzögerung werden Sie kennen. Ende Januar 2013 haben wir die Verhandlungen mit unseren Gläubigern über die finanzielle Restrukturierung begonnen. Es liegt in der Natur der Sache, dass solche Verhandlungen eine gewisse Zeit brauchen. Ich weiß: Viele hätten sich von mir gewünscht, dass ich mich regelmäßig zum Stand der Dinge äußere. Dies habe ich aus guten Gründen nicht getan, unter anderem weil Zwischenstandsmeldungen den Spekulationen nur neue Nahrung gegeben hätten und einer Verhandlung nicht förderlich sind.

Ich persönlich, unser Finanzvorstand Philipp Koecke und viele weitere Mitstreiter kämpfen jeden Tag dafür, um bei der Restrukturierung zu einem guten Ergebnis für alle Seiten zu kommen. Und ein gutes Ergebnis kann nur bedeuten: die SolarWorld kann auf Dauer fortbestehen! Dazu werden allerdings auch harte Einschnitte und schmerzhafte Maßnahmen notwendig sein.

Wie konnte die SolarWorld überhaupt in diese schwierige Lage geraten? Ich kann es nur immer wieder betonen: Wir reden von einer existenziellen Krise einer ganzen Industrie, die allein 2012 einen Preisverfall von mehr als 40 Prozent bei den Solarstrommodulen verkraften musste. Angesichts dieser unerwartet schlechten Marktentwicklung mussten wir in unserer aktuellen Bilanz tiefgreifende Wertberichtigungen vornehmen. Und obwohl wir 2012 unterm Strich genauso viele Module und Bausätze verkauft haben wie 2011, ist der Konzernumsatz um 40 Prozent eingebrochen. Andere Hersteller hat es sogar noch härter getroffen. Viele haben komplett aufgeben: Allein in Deutschland ist die Zahl der Zell- und Modulhersteller binnen eines Jahres um 35 Prozent zurückgegangen.

Verantwortlich für die Situation sind ohne Zweifel Überkapazitäten, Dumping und illegale Subventionen in der chinesischen Solarindustrie. Die Folgen der Krise schlagen im Übrigen längst auch auf Unternehmen in China zurück.

Eine nachhaltige Zukunft der gesamten Industrie kann es nur geben, wenn wir zu einem fairen Welthandel zurückfinden. Schon Anfang Juni 2013 wird die EU Kommission eine Entscheidung über vorläufige Antidumpingzölle treffen. Wenn die EU hier so entscheidet wie die USA, wird dies der Solarindustrie ein gewaltiges Stück helfen.

Vor allem kann die Branche dann wieder verstärkt in die Zukunft investieren. Der ruinöse Preiskampf war nicht zuletzt äußerst innovationsfeindlich. Doch wir, die SolarWorld, haben uns diesem Trend bewusst entgegengestellt, indem wir 2012 mehr denn je in neue Technologien investiert haben. Unsere Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen stiegen 2012 um 80,5 Prozent!

Unsere Innovationskraft wird das operative Geschäft wieder zum Erfolg führen. Allerdings müssen wir davon ausgehen, dass auch 2013 ein sehr schwieriges und risikoreiches Jahr für die Solarindustrie und die SolarWorld sein wird. Zwar planen wir durch die Einführung neuer Produkte und eine noch stärkere Konzentration auf das Geschäft mit Systemen, unseren Umsatz im Vergleich zu 2012 zu steigern. Allerdings wird unser operatives Ergebnis 2013 voraussichtlich negativ bleiben. Ich erwarte, dass die Verhandlungen mit unseren Gläubigern erfolgreich abgeschlossen werden. Dann hat die SolarWorld wieder die Voraussetzung, ihre Zins- und Tilgungsleistungen dauerhaft aus dem operativen Geschäft zu erbringen und positive Erträge zu erwirtschaften.

Eine Sache ist nach wie vor klar: Solarstrom ist auf dem besten Weg, in weiten Teilen der Welt die wirtschaftlichste Energieform zu werden, die absehbar auch ohne Förderung auskommt. Von dieser Entwicklung will die SolarWorld profitieren. In diesem Markt wollen wir technologisch führend sein und unseren Kunden mit Mehrwerten unter der starken Marke SolarWorld überzeugen. Auch das Thema Nachhaltigkeit bleibt bei uns fest verankert.

Für die Zukunft der SolarWorld sind eine erfolgreiche Restrukturierung unserer Finanzen und die Wiederherstellung eines fairen Wettbewerbs zwei Grundvoraussetzungen. Wir kämpfen für die Zukunft der SolarWorld nicht allein deswegen, weil wir die Aufbauleistung der Vergangenheit schützen wollen. Wir kämpfen vor allem, weil wir felsenfest von der Zukunftsfähigkeit der SolarWorld überzeugt sind.

Im Namen des gesamten Vorstands danke ich vor allem unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Ihr außerordentlicher Einsatz auch in diesen schwierigen Zeiten zeigt: SolarWorld ist ein Unternehmen, für das es sich zu kämpfen lohnt!

Ihr

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

KAPITEL #2

KENNZAHLEN UND FAKTEN

1 / 6

– SOLARWORLD SCHAFFT SOLAREN MEHRWERT –

WIR

ÜBERSETZEN ERFAHRUNG IN

INNOVATION

Mit Kompetenz und Leidenschaft gehören wir zu den Pionieren der Solarstromtechnologie: in Europa seit 1998, in den USA sogar seit rund 40 Jahren. Diese Erfahrung in Technologie und Märkten ist die Basis für unsere Innovationsleistung, die unsere Kunden an unseren Systemlösungen schätzen.

SUN AT WORK
SOLARWORLD.COM

2 / KENNZAHLEN UND FAKTEN

029 AUSGEWÄHLTE KONZERNKENNZAHLEN

030 KONZERN-GEWINN UND VERLUSTRECHNUNG DER QUARTALE

030 UMSATZENTWICKLUNG NACH REGIONEN

031 KENNZAHLENENTWICKLUNG IM FÜNFJAHRESVERGLEICH

032 NACHHALTIGKEITSLEISTUNG

032 *Umweltschutz*
032 *Kunden- und Produktverantwortung*
033 *Mitarbeiter*
033 *Lieferkette*
034 *Compliance und Gesellschaft*
034 *Innovation*

SOLARWORLD 2012

UNTER ÄNDERUNGSVORBEHALT UND UNGEPRÜFT

01 AUSGEWÄHLTE KONZERNKENNZAHLEN // IN T€

Finanzkennzahlen	2012	2011	Veränderung
Umsatzerlöse	**606.021**	1.044.935	−42,0 %
Auslandsquote in %	**50,4 %**	57,6 %	−7,2 %-Punkte
EBITDA	**−215.649**	208.656	k. A.
EBIT	**−492.385**	−243.858	101,9 %
EBIT in % vom Umsatz	**−81,2 %**	−23,3 %	−57,9 %-Punkte
Capital Employed (Stichtag)*	**667.265**	1.300.303	−48,7 %
Konzernergebnis	**−476.892**	−307.134	55,3 %
Konzernergebnis in % vom Umsatz	**−78,7 %**	−29,4 %	−49,3 %-Punkte
Bilanzsumme	**1.333.564**	2.235.773	−40,4 %
Eigenkapital	**117.771**	614.391	−80,8 %
Eigenkapitalquote	**8,8 %**	27,5 %	−18,7 %-Punkte
Eigenkapitalrendite	**negativ**	negativ	k. A.
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	**−50.244**	−49.564	1,4 %
Nettoverschuldung**	**780.672**	718.524	8,6 %
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	**46.452**	174.482	−73,4 %

Mitarbeiter-Kennzahlen	2012	2011	Veränderung
Mitarbeiter (Stichtag)	**2.355**	2.702	−12,8 %
davon Auszubildende (Stichtag)	**73**	82	−11,0 %
Personalaufwandsquote	**23,9 %**	12,2 %	11,7 %-Punkte
Umsatz pro Mitarbeiter (in T€)	**257**	387	−33,5 %
EBIT pro Mitarbeiter (in T€)	**−209**	−90	131,7 %

* Immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagevermögen abzgl. abgegrenzter Investitionszuwendungen und zzgl. Nettoumlaufvermögen ohne kurzfristige Nettoliquidität

** Finanzschulden abzgl. flüssige Mittel

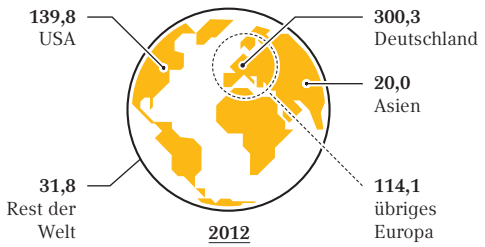
SOLARWORLD 2012

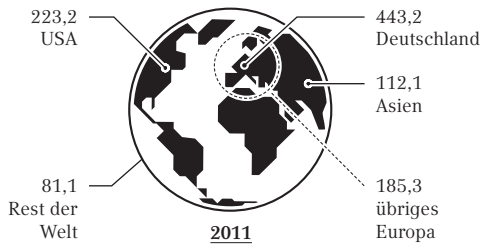
UNTER ÄNDERUNGSVORBEHALT UND UNGEPRÜFT

02 KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DER QUARTALE // IN T€

	Q1 2012	Q2 2012	Q3 2012	Q4 2012	Q4 2011	Veränderung
Umsatzerlöse	170.493	169.587	128.820	**137.121**	**292.537**	−53,1 %
Bestandsveränderung Erzeugnisse	−8.584	−9.144	8.721	**−55.659**	**−126.319**	−55,9 %
Aktivierte Eigenleistung	0	0	55	**10**	**12.634**	−99,9 %
Sonstige betriebliche Erträge	83.700	14.950	22.037	**32.612**	**122.105**	−73,3 %
Materialaufwand	−122.997	−163.356	−119.842	**−128.298**	**−164.474**	−22,0 %
Personalaufwand	−36.158	−35.468	−28.881	**−29.141**	**−33.791**	−13,8 %
Abschreibungen	−21.871	−22.438	−22.080	**−210.347**	**−367.997**	−42,8 %
Sonstige betriebliche Aufwendungen	−37.987	−124.524	−34.612	**−49.104**	**−68.270**	−28,1 %
Operatives Ergebnis	**26.596**	**−170.393**	**−45.782**	**−302.806**	**−333.575**	**−9,2 %**
Finanzergebnis	−17.870	−9.062	−20.539	**−20.018**	**−11.620**	72,3 %
Ergebnis vor Ertragsteuern	**8.726**	**−179.455**	**−66.321**	**−322.824**	**−345.195**	**−6,5 %**
Ertragsteuern	−9.015	18.477	−2.406	**75.925**	**26.862**	182,7 %
Konzernergebnis	**−289**	**−160.978**	**−68.727**	**−246.899**	**−318.333**	**−22,4 %**

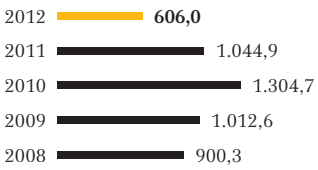
03 UMSATZENTWICKLUNG NACH REGIONEN // IN MIO. €



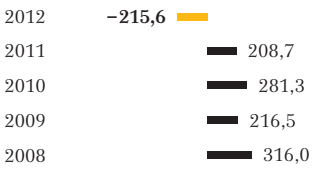


04 KENNZAHLENENTWICKLUNG IM FÜNFJAHRESVERGLEICH

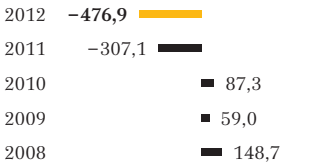
Umsatz (in Mio. €)



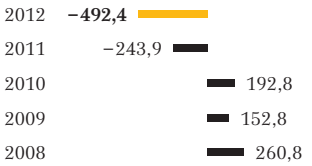
EBITDA (in Mio. €)



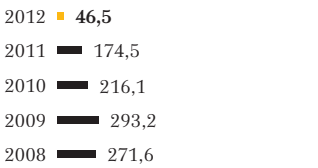
Konzerngewinn/-verlust (in Mio. €)



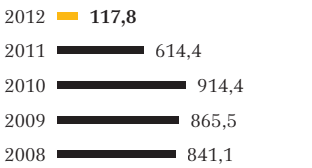
EBIT (in Mio. €)



Investitionen ohne Finanzanlagen (in Mio. €)



Eigenkapital (in Mio. €)



Mitarbeiter

Bilanzsumme (in Mio. €)

NACHHALTIGKEITSLEISTUNG

UNTER ÄNDERUNGSVORBEHALT UND UNGEPRÜFT

05 UMWELTSCHUTZ

NAME UND BESCHREIBUNG	2011	2012	2013
Energie: Gesamtenergieverbrauch (in GJ primär, gerechnet,vorläufig)	5.082.495	**3.944.167**	↑
Wasser: Gesamtwasserentnahme (in m^3, geschätzt, vorläufig)	1.466.030	**1.260.735**	↑
Wasser: Abwassereinleitungen (in m^3, geschätzt, vorläufig)	1.404.641	**997.022**	↑
Emissionen: gesamte Treibhausgasemissionen (in tCO_{2eq}, gerechnet, vorläufig)	188.639	**139.372**	↑
Emissionen: NO_x, SO_x und andere Luftemissionen (in t, geschätzt, vorläufig)	42	**38**	↑
Abfall: Gesamtproduktionsabfall (in t, geschätzt, vorläufig)	21.827	**14.811**	↑
Umweltverträglichkeit: Anteil der ISO–14001-zertifizierten Standorte (gewichtet mit der Durchschnittskapazität)	100 %	**100 %**	↔
Verpackung: Material (in t, gerechnet, vorläufig)	3.209,99 t (plus 807,10 m^3)	**2.744,42 t**	↑
Umweltverstöße: Sanktionen wegen Umweltverstößen	0	**0**	0

06 KUNDEN- UND PRODUKTVERANTWORTUNG

NAME UND BESCHREIBUNG	2011	2012	2013
Kundenzufriedenheit mit SolarWorld: Anteil zufriedener Kunden an befragten Kunden (gemessen, final) aggregierte Zahl (Handel: Großhändler, Fachpartner)	93,6 %	**93,8 %**	↔
Ertrag aus neuen Produkten mit einem Lebenszyklus unter 12 Monaten (geschätzt, final)	40 %	**55 %**	↔
Gesundheits- und Sicherheitsaspekte der Produkte: Anteil von Produktrückrufaktionen aus Sicherheits- oder Gesundheitsgründen an den insgesamt verkauften Produkten	0	**0**	0
Kundenbindung: Anteil Neukunden (Fachpartner, geschätzt, final)	20 %	**64 %**	↔
Kundenbindung: Marktanteil (gesamt, gerechnet, final)	4 %	**2 %**	↑
Sanktionen wegen Produkt- und Dienstleistungsauflagen	0	**0**	0

07 MITARBEITER

NAME UND BESCHREIBUNG	2011	2012	2013
Beschäftigungsart: Anteil Leiharbeiter	16 %	**8 %**	↔
Mitarbeiterfluktuation: Anteil der ausgeschiedenen Mitarbeiter pro Jahr	15,5 %	**16,4 %**	↓
Kollektivvereinbarungen: Anteil der Mitarbeiter, die von Kollektivvereinbarungen erfasst werden	51 %	**50 %**	↔
Aus- und Weiterbildung/Training und Qualifikation: durchschnittliche Trainingsausgaben/Mitarbeiter (in €)	394,17	**310,90**	↑
Altersstruktur der Belegschaft (bezogen auf Köpfe)	≤30: 28 % 30–40: 31 % 40–50: 25 % >50: 16 %	**≤30: 23 %** **30–40: 33 %** **40–50: 28 %** **>50: 17 %**	↔
Fehlzeitquote: krankheitsbedingte Fehlzeiten/Soll-Arbeitszeit im Kalenderjahr	4,2 %	**5,1 %**	↓
Unfallquote (pro 1.000 Mitarbeiter, inkl. Leiharbeiter)	15,3	**14,1**	↓
Verlegung von Arbeitsplätzen aufgrund von Restrukturierung: Gesamtkosten (in T€) inklusive Entschädigungszahlungen, Abfindungen, Auslagerung, Einstellungen, Training, Beratung	766	**162**	↔
Vielfalt: Frauenanteil an allen Mitarbeitern	23 %	**24 %**	↔
Vielfalt: Frauenanteil an Mitarbeitern in Führungspositionen (ohne Geschäftsführung)	16 %	**17 %**	↔
Entlohnung: Gesamtumfang aller Bonuszahlungen (in Mio. €) Wir vergeben keine Aktienoptionen, zahlen aber eine gewinnorientierte Mitarbeiterbeteiligung (GOMAB). Weitere Daten liegen zurzeit noch nicht vor.	5,4	**0**	↑
Diskriminierung: Anzahl dokumentierter Vorfälle	2	**0**	0

08 LIEFERKETTE

NAME UND BESCHREIBUNG	2011	2012	2013
Zertifizierung: ISO-9001-Zertifizierung der Lieferanten (2012: gemessen (bei 77,7 % der Lieferanten direkten Materials), final; 2011: geschätzt, final)	Freiberg: >80 % USA: 33 %	**86,96 %**	↔
Zertifizierung: ISO-14001-Zertifizierung der Lieferanten (2012: gemessen (bei 77,7 % der Lieferanten direkten Materials), final; 2011: geschätzt, final)	Freiberg: >55 % USA: 20 %	**42,40 %**	↔
Produktionsausfall: Differenz zwischen geplanter und tatsächlicher Produktion aufgrund von Materialengpässen (in %)	0	**0**	↔
Produktionsausfall: Monetäre Auswirkung von Produktionsausfällen aufgrund von Materialengpässen (in €)	0	**0**	↔

NACHHALTIGKEITSLEISTUNG

UNTER ÄNDERUNGSVORBEHALT UND UNGEPRÜFT

09 COMPLIANCE UND GESELLSCHAFT

NAME UND BESCHREIBUNG	2011	2012	2013
Auswirkung von Subventionen: Anteil von Geschäftstätigkeit in Märkten mit Einspeisetarif oder regulierter Preisbildung Der Absatzanteil in Märkten ohne Einspeisetarif oder regulierte Preisbildung liegt noch unter 1 %. // Benchmarks: hochsubventionierte Märkte wie Nuklearenergie, deutsche Steinkohle, EU-Agrarmarkt	100 %	**100 %**	↔
Finanzielle Zuwendungen der öffentlichen Hand: Investitionszuschüsse und Forschungszuschüsse (in T€)	27.844	**32.769**	↔
Spenden an politische Parteien (in T€)	0	**0**	0
Sonstige Spenden (in T€)	508	**375**	↔
Regionale Entwicklung: SOLAR2WORLD Projektumfang (in kWp)	39	**78**	↑
Prozessrisiken: Ausgaben und Bußgelder für Klagen und Gerichtsverfahren in Bezug auf wettbewerbsfeindliches Verhalten, Antitrust, Monopolverhalten SOLARWORLD beteiligt sich an der Handelsklage der Coalition of American Solar Manufacturers in den USA sowie an den Handelsbeschwerden von EU ProSun in der EU und investierte in diesem Zusammenhang die angegebenen Summen.	1	**3**	↓
Korruption: Anteil von Geschäftstätigkeit in Regionen mit Korruptionsindex unter 60	54 %	**26 %**	↑
Ermittelte Korruptionsvorfälle	0	**0**	0
Sanktionen wegen Verstoßes gegen Rechtsvorschriften	0	**0**	0

10 INNOVATION

NAME UND BESCHREIBUNG	2011	2012	2013
Innovation: gesamte F&E-Aufwendungen (in Mio. €)	40,4	**49,1**	↔
Innovation: Gesamtinvestition in Forschung zu ESG-relevanten Aspekten Unser gesamtes Geschäft (Solarenergie) ist ESG-relevant.	100 %	**100 %**	100 %
Anzahl Erfindungsmeldungen in den letzten 12 Monaten	58	**71**	↑

Diese und weitere Nachhaltigkeitskennzahlen finden Sie in den *Nachhaltigkeit im Detail* • *S. N001ff.* //

KAPITEL #3

KONZERNLAGEBERICHT 2012

2 / 6

– SOLARWORLD SCHAFFT SOLAREN MEHRWERT –

WIR LIEFERN FÜR JEDES DACH EIN OPTIMALES SYSTEM

Erfahrung und Innovation stecken in jedem Detail unserer Arbeit. Seien es die Solarzellen in unseren Modulen oder die Komponenten in unseren kompletten Bausätzen. SolarWorld besitzt eine sehr hohe Lösungskompetenz für solare Dachanlagen – so bestätigen es unsere Kunden und das zeigt auch die Resonanz anderer Marktteilnehmer.

SUN AT WORK
SOLARWORLD.COM

3 / KONZERNLAGEBERICHT 2012

037 GESCHÄFT UND RAHMENBEDINGUNGEN

037 *Produkte und Dienstleistungen – Positionierung*
038 *Strategie und Handeln*
041 *Konzernstruktur und Segmente*
043 *Unternehmenssteuerung und Kontrolle*
046 *Übernahmerelevante Angaben*
046 *Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat*

047 GESCHÄFTSVERLAUF IM JAHR 2012

047 *Die Aktie*
050 *Wesentliche Geschäftsereignisse*
051 *Der Markt*
057 *Handel*
063 *Produktion*
064 *Innovationsbericht*
071 *Unser Engagement für Umwelt und Gesellschaft*
076 *Beschaffung*
077 *Mitarbeiter*

083 WIRTSCHAFTLICHE LAGE 2012

083 *Ertragslage*
088 *Finanzlage*
091 *Vermögenslage*

094 NACHTRAGSBERICHT

094 *Angabe und Auswirkungen von Vorgängen von besonderer Bedeutung*

GESCHÄFT UND RAHMENBEDINGUNGEN

2012 war ein weiteres Krisenjahr für die gesamte Solarindustrie. Überkapazitäten und Preisverfall brachten fast allen Unternehmen rote Zahlen und führten in vielen Fällen sogar in die Insolvenz. Auch die Geschäftslage der SolarWorld hat sich im Laufe des Jahres 2012 dramatisch verschlechtert. Wir standen und stehen erheblich unter Druck. Wir haben gehandelt: Wir haben überall die Kosten deutlich gesenkt. Wir haben unsere Produktion neu strukturiert. Wir haben begonnen, in allen Bereichen Prozesse und Strukturen der aktuellen Marktlage anzupassen und den Konzern insgesamt globaler und damit effizienter aufzustellen. Unser oberstes Ziel ist es, das operative Geschäft wieder profitabel zu machen. Dafür müssen wir schneller und flexibler werden. Wir werden uns mit der starken Marke „SolarWorld" schärfer vom solaren Massenmarkt abheben und uns als Qualitätsanbieter kompletter Lösungen für eine nachhaltige Energiegewinnung positionieren. Eine entscheidende Voraussetzung für den Fortbestand des Unternehmens ist, dass wir die bestehenden Finanzverbindlichkeiten an die Ertragskraft der Gesellschaft anpassen. Dieser Bericht basiert auf der Annahme, dass es der SolarWorld gelingt, ihre Finanzrestrukturierung erfolgreich umzusetzen und damit den Fortbestand der Gesellschaft zu sichern.

PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN – POSITIONIERUNG

SolarWorld beliefert Kunden in aller Welt mit Solarstrommodulen und kompletten Solarstromanlagen jeder Größe. Mit unserer Tochter Solarparc AG bieten wir Investoren zudem die Entwicklung und den Betrieb von solaren Großanlagen an.

Der Konzern verfügt über ein internationales Vertriebsnetz, das den Fach- und Großhandel sowie Installateure als Mittler zum privaten und gewerblichen Endkunden einbindet.

SolarWorld konzentriert sich ausschließlich auf die kristalline Solarstromtechnik, da diese sich auf dem Markt der Erneuerbaren Energien als besonders wirtschaftliche und umweltfreundliche Form der Stromgewinnung behauptet hat.

Das Unternehmen legt Wert auf hohe soziale Standards an seinen Standorten in aller Welt und hat sich einer ressourcen- und energiesparenden Produktion verpflichtet. Wir setzen auf ein hohes und zugleich nachvollziehbares Qualitätsversprechen der Marke SolarWorld, um uns vom Wettbewerb abzuheben. Ein über alle Produktionsstufen integrierter Qualitäts- und Innovationsprozess bildet die Basis dafür. Es sind die kompletten Lösungen der solaren Energiegewinnung, die den marktdifferenzierenden Vorteil unseres Unternehmens ausmachen.

STRATEGIE UND HANDELN

2012 verschärfte sich die Konsolidierungsphase innerhalb der Solarindustrie. Diese schwierige Marktlage wird 2013 andauern. Erste Priorität hat es daher für uns, den Fortbestand der SolarWorld sicherzustellen und wieder profitabel zu werden.

KOSTEN SPAREN UND EFFIZIENTER WERDEN IN ALLEN BEREICHEN. 2012 ist es SolarWorld gelungen, in allen Konzernbereichen Kosten einzusparen – etwa durch eine deutliche Verbesserung der Einkaufskonditionen. → *Beschaffung • S. 076 //* Auch Personalabbau war dazu notwendig. Darüber hinaus haben wir alle Prozesse und Strukturen auf den Prüfstand gestellt und die Transformation des gesamten Konzerns zu einer globaleren und damit effizienteren Organisationseinheit weiter vorangetrieben. Der Veränderungsprozess soll von allen Mitarbeitern mitgestaltet werden und ist deswegen eng mit Maßnahmen aus dem Bereich Human Resources verknüpft. → *Mitarbeiter • S. 077 //*

OPERATIVES GESCHÄFT WIEDER PROFITABEL MACHEN. Entscheidend für die Zukunft der SolarWorld ist es, das operative Geschäft wieder in die Profitabilität zu führen. Dazu müssen wir Absatz und Umsatz steigern, höhere Margen erzielen und so das operative Ergebnis verbessern. Dabei hält SolarWorld an der Positionierung als Qualitätsanbieter unter einer starken Marke konsequent fest. Mit einem differenzierten und klar nachvollziehbaren Leistungsversprechen wollen wir den Mehrwert für SolarWorld Kunden steigern und auf diese Weise das Preisniveau sichern.

Unser Augenmerk richten wir sowohl auf unseren internationalen Vertrieb als auch auf Innovation und Produktion. In diesen Handlungsfeldern haben wir 2012 strategische und operative Maßnahmen entweder bereits umgesetzt oder auf den Weg gebracht.

FOKUS VERTRIEB

ABSATZ STEIGERN DURCH ENGE KUNDENBINDUNG UND INTERNATIONALISIERUNG. Deutschland und die USA bleiben unsere wichtigsten Absatzregionen. In diesen etablierten Märkten zielen wir darauf ab, Großhändler und Installateure noch enger an die Marke SolarWorld zu binden. Strategische Bedeutung hat zudem die weitere Internationalisierung unseres Geschäfts. Vor allem in den jungen, aufstrebenden Exportmärkten erkennen wir Wachstumspotenzial und die Möglichkeit, interessante Nischen zu besetzen. Für den Markteintritt arbeiten wir verstärkt mit lokalen Kooperationspartnern zusammen. Das Fachpartnerkonzept der SolarWorld haben wir bereits erfolgreich in einige europäische Märkte exportiert.

PROJEKTGESCHÄFT AUSWEITEN. Neben der Expansion in neue Absatzregionen wollen wir auch neue Geschäftsfelder erschließen. Über unsere Tochter Solarparc AG werden wir das Projektgeschäft dementsprechend in ausgewählten internationalen Märkten stark ausweiten. Großprojekte schaffen zum einen eine weitere Pipeline für den Absatz unserer Produkte. Zum anderen können wir als Anbieter kompletter Lösungen sowie als Entwickler und Betreiber von solaren Großanlagen höhere Margen erzielen als im reinen Modulliefergeschäft, das sich aufgrund des Überangebots zu einem Commodity-Markt entwickelt hat.

KOMPLETTE SYSTEME ANBIETEN. Unser Ziel ist es, sukzessive unabhängig vom Komponentengeschäft mit Solarmodulen und Wafern zu werden. SolarWorld konzentriert sich daher weiter auf das Endkundengeschäft mit kompletten Systemen. Wir profilieren uns als Anbieter von hochwertigen Lösungen, mit denen private wie gewerbliche Anwender sauber und wirtschaftlich Energie erzeugen können. Ein Schlüssel dazu ist das Thema Eigenverbrauch. Deswegen werden wir auch in unserem Produktportfolio weiter einen Akzent auf Systeme setzen, mit denen unsere Kunden Solarstrom speichern und den Eigenverbrauch erhöhen können. SolarWorld wird Innovationen vorantreiben, die Solarstrom auch ohne Fördermechanismen wirtschaftlich hochattraktiv machen. → *Der zukünftige Solarstrommarkt • S. 122 //*

FOKUS INNOVATION UND PRODUKTION

INNOVATIONEN AUS KONZERNEIGENER FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG NUTZEN. Für den Fortbestand der SolarWorld im Wettbewerb mit Unternehmen aus Niedriglohnländern ist es essentiell, einen Innovationsvorsprung und damit verbundene Kostenvorteile in der Produktion zu erarbeiten. Kernprodukt unserer Fertigung ist das Solarstrommodul, welches ergänzt durch ausgefeilte Systemtechnik eine Lösung für spezifische Kunden- und Marktanforderungen bietet. Durch Innovationen in unserer Zelltechnologie erhöhen wir die Leistung unserer Module deutlich. Damit schaffen wir einen Vorteil für unsere Kunden und senken zugleich unsere Produktionskosten. Zudem arbeiten wir an Systeminnovationen, mit denen wir die Anforderungen unserer Kunden befriedigen. 2013 werden wir darüber hinaus ein ganz

neues Kristallisationsverfahren nutzen, das die Herstellkosten von monokristallinen Produkten deutlich reduziert und sich gleichzeitig optisch abhebt. Dieses Verfahren haben Ingenieure der SolarWorld im Wesentlichen selbst entwickelt.

SCHNELLER UND FLEXIBLER WERDEN. Die Solarmärkte werden auch in Zukunft von hoher Dynamik und Nachfrageschwankungen geprägt sein. Wir wollen neue Verfahren in kürzerer Zeit in die Produktion überführen und neue Produkte schneller auf den Markt bringen, indem wir über systematisches Kundenfeedback Anpassungsbedarf früher erkennen. Wir organisieren seit 2012 unsere Lieferketten bedarfsgerechter und haben mit Lieferanten entsprechende Einkaufskonditionen vereinbart. Der Bereich Beschaffung ist global bei der SolarWorld aufgestellt und kann so seine strategische Funktion erfüllen, Kosten zu reduzieren und Warenströme flexibler zu steuern. → *Produktion • S. 063 // Beschaffung • S. 076 // Mitarbeiter • S. 077 //*

STRATEGISCHE FINANZIERUNG IM KONZERN

Im Konzern erfolgt die Finanzierung zentral über die SolarWorld AG, die unter anderem als Holding fungiert. Direkt vom Vorstand gesteuert ist die SolarWorld AG für die Planung und Kontrolle der Konzernliquidität sowie für die Kapitalbeschaffung zuständig. (47) *Mehrperiodenübersicht zur Vermögenslage • S. 092 //* (45) *Mehrperiodenübersicht zur Finanzlage • S. 090 //*

Ergänzend zum operativen Cashflow haben wir unterschiedliche Fremdfinanzierungsinstrumente eingesetzt. Diese beinhalten insbesondere Schuldscheindarlehen in verschiedenen Tranchen im Gesamtumfang von 356 Mio. € sowie zwei von der SolarWorld AG ausgegebene Unternehmensanleihen mit einem Nominalwert von 400 Mio. € und 150 Mio. €.

Im Zuge der Konsolidierungswelle innerhalb der Solarindustrie waren die Aktien und Anleihen aller Solarunternehmen heftigen Kursrückgängen unterworfen. So fiel beispielsweise der Solarindex SOLEX in den vergangenen zwei Jahren um mehr als 75 Prozent, wodurch die Attraktivität von Solartiteln für langfristig orientierte Anleger erheblich zurückgegangen ist. Diese dramatische Entwicklung schränkt die Möglichkeit einer Refinanzierung über den Kapitalmarkt deutlich ein.

Als weitere Folge der Verwerfungen am Solarmarkt haben sich etliche Kreditinstitute aus der Finanzierung der Solarbranche und anderer ihr nahestehender Wirtschaftszweige zurückgezogen. Die hohe Risikolage der Solarunternehmen und die deutlich strengeren Auflagen für Banken bei Risikoinvestitionen führen zu einer starken Zurückhaltung der Banken und verhindern derzeit die Kapitalbeschaffung. Entsprechendes gilt für die Platzierung von Fremdkapital am Kapitalmarkt durch die Ausgabe von Unternehmensanleihen und vergleichbaren Instrumenten.

Vor dem Hintergrund des schwierigen Finanzierungsumfelds beabsichtigen wir daher, die bestehenden Finanzverbindlichkeiten an die Ertragskraft der Gesellschaft anzupassen, d.h. im Verhandlungswege zu erreichen, dass die Verbindlichkeiten der Gesellschaft nur so hoch sind, dass die Gesellschaft aus den operativen Erträgen die Zins- und Tilgungsleistungen dauerhaft erbringen kann und zudem in der Lage ist, Erträge zu erwirtschaften, um auch auf das Eigenkapital eine Rendite zu erzielen. Darüber hinaus suchen wir nach geeigneten strategischen Investoren, um so die Finanzierung der SolarWorld wieder auf ein stabiles Fundament zu stellen.

Kurz- bis mittelfristig werden wir folgende Maßnahmen umsetzen:

- Restrukturierung der Passivseite, die gravierende Einschnitte bei den Verbindlichkeiten des Konzerns mit sich bringen wird → *Restrukturierungsbedarf und positive Fortführungsprognose • S. 094 //*
- Verbesserung des Working Capital Managements

KONZERNSTRUKTUR UND SEGMENTE

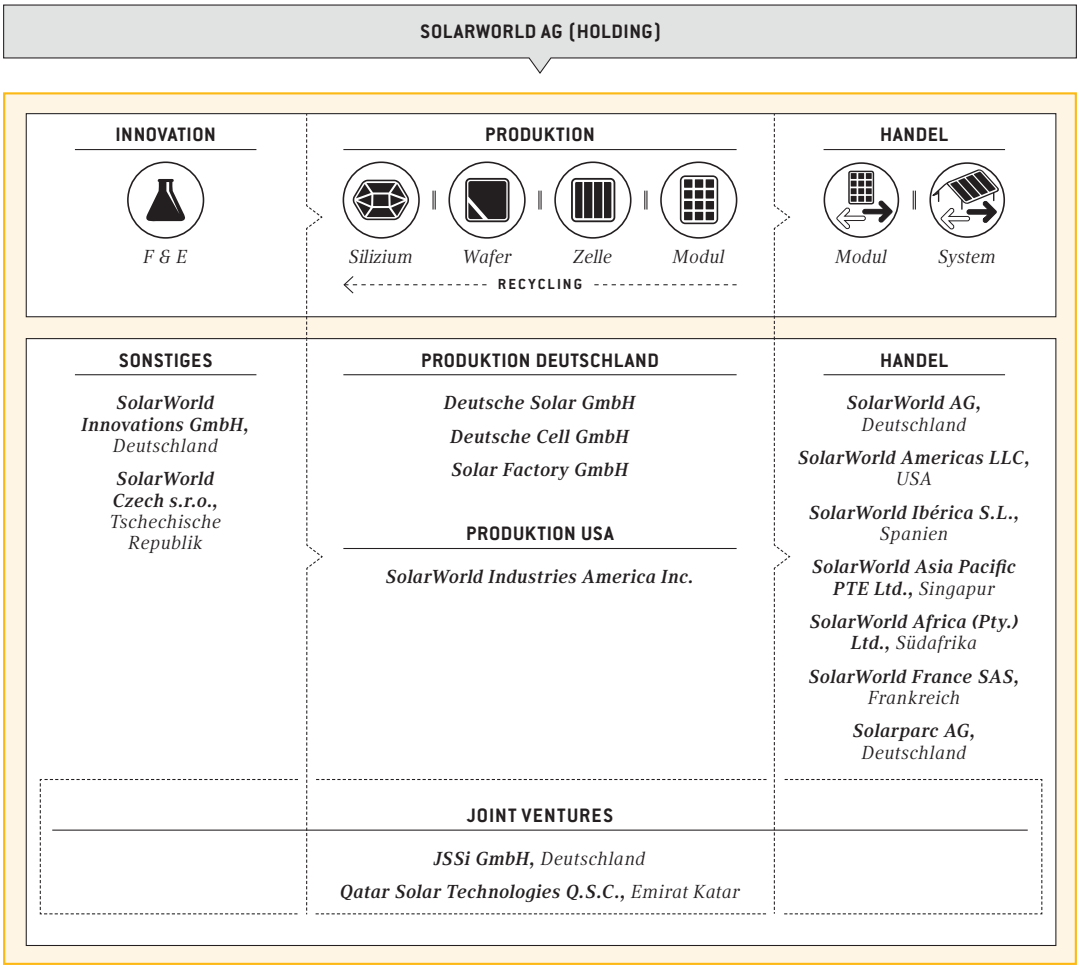
GESCHÄFT WEITER AUF DAS ENDE DER WERTSCHÖPFUNG KONZENTRIERT. Kerngeschäft der SolarWorld ist die Produktion von Solarstrommodulen und der weltweite Vertrieb von Modulen sowie kompletten Solarstromsystemen. Zudem entwickelt und vertreibt das Unternehmen solare Großprojekte. Die Produktion umfasst die gesamte Fertigungskette vom Wafer über die Zelle bis hin zum Modul. Außerdem unterhält SolarWorld eine konzerneigene Forschung und Entwicklung. Der externe Waferabsatz spielt aufgrund der allgemeinen Marktentwicklung zurzeit eine untergeordnete Rolle. Stattdessen hat der Konzern sein Geschäft weiter an das Ende der solaren Wertschöpfung verlagert.

SOLARWORLD AG FUNGIERT ALS HOLDINGGESELLSCHAFT. Die SolarWorld AG ist die Muttergesellschaft des SolarWorld Konzerns. Hervorgegangen ist sie aus der 1988 gegründeten Einzelfirma Frank H. Asbeck, Ingenieurbüro für Industrieanlagen. Als Aktiengesellschaft deutschen Rechts wurde die SolarWorld AG am 26. März 1999 in das Handelsregister des Amtsgerichts Bonn unter der Nummer HRB 8319 eingetragen. Die SolarWorld AG übernimmt als Holdinggesellschaft zentrale Konzernfunktionen wie Konzerncontrolling, Konzernrechnungswesen, Finanzierung, Investor Relations und Kommunikation. Der Vorstand der SolarWorld AG verantwortet die Konzernführung. Ihm sind die Konzernrevision sowie das Nachhaltigkeitsmanagement als Stabsstellen direkt untergeordnet.

GLOBALE AUSRICHTUNG VON STRATEGISCHEN SCHLÜSSELBEREICHEN VERSTÄRKT. Neben der Holdingfunktion ist bei der SolarWorld AG das internationale Vertriebszentrum des Konzerns angesiedelt. Zudem entwickelt und steuert die SolarWorld AG als Muttergesellschaft in Schlüsselbereichen wie Beschaffung,

Human Resources, Produktmanagement, Logistik, Produktionsplanung und IT globale Strategien und Maßnahmen, die gemeinsam mit den Tochtergesellschaften auf lokaler Ebene umgesetzt werden. Die globale Ausrichtung dieser strategischen Bereiche wurde 2012 organisatorisch und strukturell weiter gestärkt, um die Effizienz des Konzerns zu erhöhen.

(11) SEGMENTSTRUKTUR UND WERTSCHÖPFUNGSSTUFEN



SEGMENTSTRUKTUR BEIBEHALTEN. Das operative Geschäft der SolarWorld war wie in den Vorjahren in die vier Segmente „Produktion Deutschland“, „Produktion USA“, „Handel“ und „Sonstiges“ aufgeteilt. Sie bilden die Struktur unserer internen Organisation, Berichterstattung und Steuerung. Die Seg-

mente „Produktion Deutschland“ und „Produktion USA“ beinhalten die regional zusammenhängenden und integrierten Produktionsaktivitäten. Das Segment „Handel“ umfasst den internationalen Vertrieb von Modulen, kompletten Bausätzen und Anlagen. Enthalten sind außerdem die Erlöse aus der Stromvermarktung, der Projektierung, dem Verkauf und der Betriebsführung von Wind- und Solarkraftwerken der Tochtergesellschaft SOLARPARC AG. Geschäftstätigkeiten, deren finanzieller Einfluss nicht, noch nicht oder nicht mehr wesentlich für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns sind, gehen in das Geschäftssegment „Sonstiges“ ein.

ANZAHL DER GESELLSCHAFTEN LEICHT VERRINGERT. Zum Stichtag 31. Dezember 2012 setzte sich der SOLARWORLD Konzern aus insgesamt 55 (31. Dezember 2011: 61) Gesellschaften zusammen. Dazu zählten 34 Tochtergesellschaften und Beteiligungsgesellschaften der SOLARPARC AG. (75) *SOLARWORLD Konzernstruktur zum 31. Dezember 2012* • *S. 160//*

Am Standort Freiberg ist zum 1. Juli 2012 die Rohstofftochter SUNICON GMBH mit der DEUTSCHE SOLAR GMBH verschmolzen. Die 2011 gegründete Solar Cycle GmbH wurde 2012 noch in der Planungsphase eingestellt, weil die Partner dieses Joint Ventures keine Lösung für den wirtschaftlichen Betrieb des Modulrecyclings erarbeiten konnten. Dieses Thema wird in der DEUTSCHE SOLAR GMBH, einer 100-prozentigen Tochtergesellschaft der SOLARWORLD AG, fortgeführt. Zudem hat unsere Tochtergesellschaft SOLARPARC AG im Jahr 2012 ihr Windportfolio veräußert, was auch den Konsolidierungskreis reduziert hat. → *Strukturelle Veränderungen am Anfang der Wertschöpfung umgesetzt* • *S. 064//*

In Japan und Großbritannien hat SOLARWORLD im Jahr 2012 Vertriebsrepräsentanzen etabliert.
→ *Handel* • *S. 057//*

UNTERNEHMENSSTEUERUNG UND KONTROLLE

STRATEGISCHE KONZERNSTEUERUNG. Aus der Strategie der SOLARWORLD leitet der Vorstand die Konzernziele ab und legt diese jährlich neu fest. Diese werden in Bereichsziele aufgegliedert, damit die Mitarbeiter sie auf allen Ebenen umsetzen können. Die Vorstände stehen im permanenten Austausch. Jeden Monat treffen sie sich zudem zu einer regulären Sitzung, in der sie die Geschäftslage besprechen, Chancen und Risiken erörtern, die Zielerreichung prüfen und Ziele bei Bedarf anpassen. Der Vorstand leitet notwendige Maßnahmen ein und stimmt sich dabei mit den Geschäftsführungsorganen der Konzerngesellschaften eng ab. Ergänzend dazu treffen Vorstände und Geschäftsführer der Tochtergesellschaften mehrmals im Jahr zum Strategy Council zusammen. Hier werden auch die jeweiligen regionalen und marktspezifischen Gegebenheiten einbezogen. Dieses Gremium legt weitere kurz- bis mittelfristige Ziele und Maßnahmen fest.

Umsatz und EBIT sind die primären finanziellen Steuerungskennzahlen des SolarWorld Konzerns. Das Konzerncontrolling überprüft diese und weitere bereichsspezifische Kennzahlen kontinuierlich anhand eines Soll-Ist-Vergleichs und meldet sie an den Vorstand. Dafür stellt das Konzerncontrolling ein monatliches Reporting zusammen. Es bildet die Struktur der operativen Unternehmensbereiche des Konzerns ab, die zudem den berichtspflichtigen operativen Segmenten „Produktion Deutschland", „Produktion USA", „Handel" und „Sonstiges" entsprechen. (11) *Segmentstruktur und Wertschöpfungsstufen • S. 042 //* Vor dem Hintergrund der Konsolidierungsphase in der Solarindustrie hat die strikte Kontrolle unserer Liquiditätsentwicklung eine noch wichtigere Rolle eingenommen. Die Planung und das Monitoring der Liquiditätsentwicklung wurden 2012 weiter intensiviert.

Im Laufe des Geschäftsjahres haben wir das Monitoring-System im Segment „Handel" weiter verfeinert. So können Trends im Preis- und Mengengerüst frühzeitig festgestellt und falls notwendig Maßnahmen kurzfristig eingeleitet werden. Wie schon in der Vergangenheit erhält der Vorstand in wöchentlichem Rhythmus eine Übersicht über den Absatz, Umsatz und Lagerbestand im Segment „Handel". Darüber hinaus werden monatlich weitergehende Analysen und Soll-Ist-Abgleiche des Absatzes und Umsatzes nach Produktgruppen, Regionen und Kunden, der Vertriebskosten und schließlich der erzielten EBIT-Marge standardisiert erstellt und dem Vorstand berichtet.

In den Segmenten „Produktion Deutschland" und „Produktion USA" ist der Fokus stärker als bisher auf die EBIT-Entwicklung gerichtet worden. Wichtig ist nach wie vor die Analyse der Entwicklung der Herstellungskosten pro Stück bzw. Wattpeak sowie der produzierten Menge inklusive der Darstellung einzelner Kostentreiber, wie etwa der Materialverbrauch und die Personalintensität. Ferner überwachen wir unsere Produktionsprozesse anhand des durchschnittlichen Produktionsoutputs (MW/Tag) und der Ausbeute (Produktionsoutput abzüglich Ausschuss). Mit all diesen Kennzahlen kontrolliert und steuert die Konzernleitung Maßnahmen zur Effizienzsteigerung und Kostenreduzierung in der Produktion.

Nicht-finanzielle Kennzahlen wie Produktivitätsindikatoren, Kundenzufriedenheit, Mitarbeitergewinnung und -bindung sowie Ressourcenverbrauch ergänzen die finanziellen Steuerungskennzahlen.
Nachhaltigkeit im Detail • S. N032 //

Um die Kundenzufriedenheit abschätzen sowie Markttrends prognostizieren zu können, stützen wir uns unter anderem auf Informationen aus dem Dialog mit unseren Kunden. Im Jahr 2012 haben wir einen Prozess zur systematischen Kundenbefragung über alle Vertriebsstufen eingeleitet. Mit diesem Instrument können wir regelmäßig einen verlässlichen Input zum weiteren Ausbau unserer Wettbewerbsstärke einholen und schneller auf Marktveränderungen reagieren.

INTERNES KONTROLLSYSTEM. Das interne Kontrollsystem (IKS) des SolarWorld Konzerns umfasst verschiedene Mechanismen und ist dezentral strukturiert. Dabei üben das Konzerncontrolling, das Konzernrechnungswesen und die Konzernrevision übergeordnete Kontrollfunktionen aus. Das Konzern-

controlling verantwortet das monatliche Reporting der segmentbezogenen Finanzkennzahlen sowie das Risikomanagementsystem. Hierin sind auch die finanziellen Rahmenbedingungen berücksichtigt. Das Konzernrechnungswesen stellt sicher, dass die Rechnungslegung einheitlich und im Einklang mit den gesetzlichen Vorschriften und Standards sowie den konzerninternen Richtlinien und den Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung erfolgt. *Internes Kontroll- und Risikomanagementsystem in Bezug auf den Konzern-Rechnungslegungsprozess • S. 101 //* Die Konzernrevision verfolgt bei ihren Prüfungen einen ganzheitlichen, risikoorientierten und systematischen Ansatz. Ziel ist unter anderem, die Funktionsfähigkeit des Risikomanagements und des internen Kontrollsystems zu beurteilen. Die Konzernrevision überprüft die betrieblichen Prozesse hinsichtlich der Kriterien Ordnungsmäßigkeit, Sicherheit und Effizienz sowie der Einhaltung gesetzlicher Vorschriften und unternehmensinterner Richtlinien (Compliance). Die Konzernrevision ist als Instrument des Vorstands organisatorisch und funktionell unabhängig von den geprüften Stellen, sodass sie ihre Aufgaben ordnungsgemäß wahrnehmen kann. Den Umfang der Prüfung und der Berichterstattung kann die Konzernrevision weisungsunabhängig festlegen.

COMPLIANCE-MANAGEMENT-SYSTEM. Darüber hinaus haben wir 2012 unser Compliance-Management-System im Konzern neu aufgestellt und weiter ausgebaut. Über ein geschärftes Bewusstsein für potenzielle Compliance-Risiken und entsprechende Vorkehrungen im gesamten Konzern wollen wir Verstößen vorbeugen. Ziel ist es außerdem, konkrete Vorfälle schnell zu erkennen, professionell damit umzugehen und wiederum Verbesserungsmaßnahmen einzuleiten, damit wir weiteren Fällen vorbeugen können.

So wurden 2012 ein globaler Compliance-Verantwortlicher sowie je Standort ein lokaler Compliance Officer ernannt und ein Compliance Committee gegründet. Das Komitee ist ein abteilungsübergreifendes Kontrollorgan, das über die Weiterentwicklung des Compliance Management Systems sowie über konkrete Vorfälle im Unternehmen berät und die notwendigen Maßnahmen verabschiedet. Es tritt vierteljährlich sowie bei Bedarf ad hoc zusammen.

Das Compliance Committee führte im Jahr 2012 eine Risikobetrachtung für den Konzern durch, auf deren Basis Hauptrisikobereiche identifiziert wurden. Die davon betroffenen Abteilungen wurden über Schulungen für diese Fragestellungen sensibilisiert.

Ein wichtiger Meilenstein im Jahr 2012 war die umfassende Überarbeitung des konzernweit geltenden Verhaltenskodex, welcher im Februar 2013 in seiner Neufassung an sämtliche Mitarbeiter kommuniziert wurde. Dieser soll den Beschäftigten Orientierung geben und ihnen die Ausrichtung des eigenen Verhaltens an zentralen Werten wie Integrität, Nachhaltigkeit und sozialer Verantwortung erleichtern. Ergänzend wurde SolarWorld SpeakUp eingeführt. Das von einem europäischen Dienstleister betriebene System ermöglicht eine anonymisierte Meldung von potenziell compliancerelevanten Vorfällen an das Compliance Committee per Telefon sowie über ein Webportal. Ferner ist über dieses System unter Wahrung der Anonymität ein Dialog zwischen dem Hinweisgeber und dem Global Compliance Officer möglich, wodurch eine effektive Bearbeitung von Compliance-Hinweisen ermöglicht wird.

ÜBERNAHMERELEVANTE ANGABEN

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

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

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

Zum Stichtag bestanden Finanzverbindlichkeiten in Höhe von umgerechnet 931 (2011: 1.115) Mio. €, für welche die Gläubiger im Falle eines Kontrollwechsels die vorzeitige Rückzahlung verlangen können (§ 315 Abs. 4 Nr. 8 HGB). Ein Kontrollwechsel liegt vor, wenn eine Partei (mit Ausnahme von Dr.-Ing. E. h. Frank Asbeck, Mitglieder seiner Familie oder Gesellschaften, die durch diese kontrolliert werden) direkt oder indirekt mehr als 50 Prozent der Stimmrechte der ausgegebenen Aktien hält oder die Möglichkeit erlangt, die Mehrheit der Aufsichtsratsmitglieder zu ernennen, zu wählen oder eine solche Ernennung oder Wahl zu veranlassen.

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

VERGÜTUNG VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Die Grundzüge des Vergütungssystems für Vorstand und Aufsichtsrat finden Sie im → *Vergütungsbericht • S. 139//*. Dieser ist Bestandteil des Konzernlageberichts.

GESCHÄFTSVERLAUF IM JAHR 2012

2012 weitete sich die Staatsverschuldung global weiter aus, die Weltkonjunktur blieb schwach. Vor diesem Hintergrund spitzte sich die Krise der Solarindustrie weiter zu. Zwar stieg 2012 die Nachfrage weltweit, doch gleichzeitig hatten alle produzierenden Solarunternehmen mit einem Preisverfall von rund 40 Prozent und einem fortdauernden Überangebot zu kämpfen. Der Absatz der SolarWorld stagnierte, und unser Geschäftsjahr war von Umsatzeinbrüchen gekennzeichnet. Wir mussten unsere Produktionskapazitäten an eine regional stark fluktuierende und schwer einschätzbare Nachfragesituation anpassen und führten konzernweit umfassende Maßnahmen zur Kostenreduzierung durch. Dennoch gelang es uns nicht, die herben Umsatzeinbußen zu kompensieren, sodass wir 2012 ein deutlich negatives operatives Ergebnis verzeichneten.

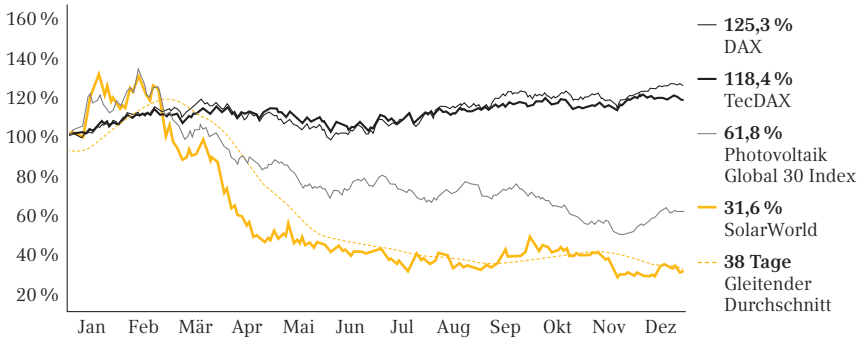
DIE AKTIE

KAPITALMARKTENTWICKLUNG POSITIV – SOLARWERTE UNTER DRUCK. Die Kapitalmärkte zeigten 2012 insgesamt eine positive Entwicklung, die allerdings im 2. Quartal von Kursrückgängen deutlich gedämpft wurde. Drei Ereignisse beflügelten im 1. Quartal die Finanzmärkte: das Inkrafttreten des Europäischen Fiskalpakts, die Verabschiedung eines Rettungspakets für Griechenland und positive Ergebnisse des Bankenstresstests, den die US-amerikanische Zentralbank veranlasst hatte. Im 2. Quartal kam es zwischenzeitlich zu erheblichen Kursrückgängen, weil erneut eine Destabilisierung der Währungsunion drohte, und zwar infolge der Diskussionen über einen Austritt Griechenlands und die Ausweitung der Staatsschuldenkrise auf Zypern. Ab Mitte des Jahres bewirkten die expansive Geldpolitik der Europäischen Zentralbank, die mit einer deutlichen Senkung der Leitzinsen einherging, sowie der Ankauf von Staatsanleihen ein spürbares Anziehen der deutschen und internationalen Kapitalmärkte. Zudem begünstigten zum Jahresende vor allem robuste US-Konjunkturdaten und eine expansive Politik der US-amerikanischen Notenbank sowie eine Erholung der Frühindikatoren in Deutschland und China weitere Kurszuwächse.

So stieg der Deutsche Aktienindex (DAX) seit Jahresbeginn um 29 Prozent und schloss bei 7.612 Punkten, dem höchsten Stand seit Januar 2008. Der TecDAX zeigte einen ähnlichen Verlauf – er notierte zum Stichtag bei 828 Punkten und verzeichnete somit einen Kursanstieg von 21 Prozent.

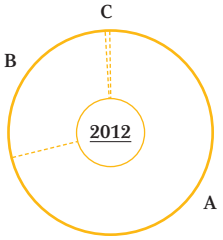
12 DIE SOLARWORLD AKTIE IM VERGLEICH

Quelle: Deutsche Börse, 2013



13 AKTIONÄRSSTRUKTUR

zum 31.12.2012



A // Streubesitz ..... **71,33 %**
B // Dr.-Ing. E. h. Frank Asbeck ..... **27,84 %**
C // SolarWorld AG (eigene Aktien) ..... **0,83 %**

14 MEHRPERIODENÜBERSICHT ZUR SOLARWORLD AKTIE

	2008	2009	2010	2011	2012
Jahresschlusskurs (in €)	15,10	15,33	7,47	3,25	**1,06**
Jahreseröffnungskurs (in €)	41,90	15,60	15,20	7,65	**3,36**
Jahresperformance	−64,0	−1,7	−50,9	−57,5	**−68,5**
Anzahl der Aktien	111.720.000	111.720.000	111.720.000	111.720.000	**111.720.000**
Aktien im Eigenbesitz zum 31. Dezember	0	0	4.838.723	924.607	**924.607**
Marktkapitalisierung zum 31. Dezember (in Mio. €)	1.687,0	1.712,7	834,5	363,1	**118,4**
Höchstkurs (in €)	40,92	23,78	16,61	11,95	**4,38**
Tiefstkurs (in €)	11,23	12,24	7,00	2,61	**0,95**
Ergebnis je Aktie (in €)	1,33	0,53	0,80	−2,77	**−4,30**
Kurs-Gewinn-Verhältnis*	11,4	28,9	9,3	k. A.	**k. A.**
Ausschüttungssumme (in Mio. €)	16,8	17,6	21,1	10,0	**0,0**
Ausschüttungsquote (in %)	21,8	16,4	24,1	99,2	**0,0**
Dividende je Aktie (in €)	0,15	0,16	0,19	0,09	**0,0**

* Jahresschlusskurs/Ergebnis je Aktie

15 INDEXZUGEHÖRIGKEIT DER SOLARWORLD 2012

DEUTSCHLAND	GLOBAL	
TecDAX // Technologieunternehmen	**MSCI World //** Industrie	**Global Challenges Index (GCI) //** Umwelt
ÖkoDAX // Erneuerbare Energien	**MSCI Global Climate Index //** Klimawandel	**Photovoltaik Global 30 Index //** Solar
DAXplus Family 30 // eigentümergeführte Unternehmen	**NAI //** Umwelt	**MAC Global Solar Energy Index //** Solar
	PPVX // Solar	**WilderHill New Energy Global Innovation Index NEX //** Erneuerbare Energien
	RENIXX // Erneuerbare Energien	

Die Solartitel lieferten im Zuge der verschärften Branchenkrise eine gegenläufige Performance: Der Photon Photovoltaik Aktien Index (PPVX) verlor im Berichtsjahr rund 33 Prozent, der World Solar Energy Index (SOLEX) sank sogar um 39 Prozent und der Photovoltaik Global 30 Index büßte ebenfalls insgesamt rund 38 Prozent ein. Grund für die Verunsicherung der Anleger war vor allem die fortschreitende Konsolidierungswelle in der Solarindustrie, die von zahlreichen Insolvenzen und einer zunehmenden Verschuldung vieler Solarhersteller geprägt war. In Deutschland sorgten zudem die anhaltenden scharfen Diskussionen um eine grundsätzliche Überarbeitung des Erneuerbare-Energien-Gesetzes und die holprige Umsetzung der Gesetzesnovelle für zusätzliche Unsicherheit.

Die SolarWorld Aktie (ISIN: DE0005108401) musste im Berichtsjahr aufgrund der deutlich verschärften Risikolage und der negativen Ergebnissituation innerhalb der Solarindustrie starke Kursabschläge hinnehmen. Seit Jahresbeginn verlor sie insgesamt 68 Prozent und schloss zum Stichtag bei 1,06 €. Der Jahreshöchstkurs lag bei 4,38 €, der Tiefstkurs bei 0,95 €. (14) *Mehrperiodenübersicht zur SolarWorld Aktie* • *S. 048*//

GRUNDKAPITAL UNVERÄNDERT. Das Grundkapital der SolarWorld AG blieb im Berichtsjahr unverändert und ist eingeteilt in 111.720.000 auf den Inhaber lautende nennwertlose Stückaktien mit einem rechnerischen Nennwert von 1 €.

AKTIONÄRSSTRUKTUR DER SOLARWORLD AG LEICHT VERÄNDERT. Im Berichtsjahr erfolgten keine Stimmrechtsmitteilungen im Sinne von § 21 Abs. 1 Satz 1 WpHG und § 26 Abs. 1 Satz 2 WpHG. Am 6. Juni 2012 veröffentlichten wir gemäß § 15a Abs. 4 WpHG die Mitteilung, dass die Eifelstrom GmbH, eine dem Vorstandsvorsitzenden nahestehende Gesellschaft, 45.000 Stückaktien der SolarWorld AG erwarb. Damit erhöhte sich die Beteiligung von Dr.-Ing. E. h. Frank Asbeck leicht auf 27,84 (31. Dezember 2011: 27,8) Prozent. @ *www.solarworld.de/directors-dealings*//

Zum Stichtag befanden sich 71,33 Prozent der Anteile im Streubesitz (Free Float).

KEINE EIGENEN AKTIEN ERWORBEN. Im Berichtsjahr machte die SolarWorld AG nicht von der Ermächtigung der Hauptversammlung vom 20. Mai 2010 zum Erwerb eigener Aktien gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG Gebrauch. Es wurden keine weiteren eigenen Aktien im Jahr 2012 erworben. Zum Stichtag 31. Dezember 2012 hielt die SolarWorld AG 924.607 Stückaktien. Insgesamt waren zum Stichtag gemäß § 71b AktG 110.795.393 Stückaktien stimm- und dividendenberechtigt. Dies entspricht einem Anteil von 99,17 Prozent.

HAUPTVERSAMMLUNG STIMMT TAGESORDNUNGSPUNKTEN ZU. Am 24. Mai 2012 fand die dreizehnte ordentliche Hauptversammlung der SolarWorld AG in Bonn statt. Insgesamt waren rund 750 Aktionäre und Aktionärsvertreter anwesend. Sie repräsentierten 37,16 Prozent des stimmberechtigten Grundkapitals. Die Hauptversammlung stimmte allen Tagesordnungspunkten zu und entlastete Vorstand und Auf-

sichtsrat mit großer Mehrheit. @ *www.solarworld.de/hv2012* // Ferner beschloss die Hauptversammlung die Auszahlung einer Dividende von 0,09 (für 2010: 0,19) € für das Geschäftsjahr 2011. Die Auszahlung erfolgte am 25. Mai 2012. → *Voraussichtliche Entwicklung der Dividende* • *S. 130* //

KAPITALMARKTKOMMUNIKATION FORTGEFÜHRT. Der Dialog mit Investoren, Analysten und Aktionären nahm im Berichtsjahr weiterhin einen hohen Stellenwert ein. So führten wir im Rahmen diverser Roadshows und Konferenzen zahlreiche Gruppen- und Einzelgespräche mit institutionellen Investoren und Analysten sowohl der Equity- als auch der Fixed-Income-Seite. Im Mittelpunkt der Gespräche standen die Unternehmensstrategie, die konzernweiten Restrukturierungsprozesse, die finanzielle Stabilität sowie die Positionierung der SolarWorld im harten Wettbewerbsumfeld.

Der Konzernbericht 2011 der SolarWorld erreichte beim traditionsreichen deutschen Wettbewerb „Der beste Geschäftsbericht“ des *manager magazin* erneut eine Platzierung unter den ersten drei in der Kategorie TecDAX.

WESENTLICHE GESCHÄFTSEREIGNISSE

SCHWIERIGES GESCHÄFTSJAHR MIT NEGATIVEN ZAHLEN. Die SolarWorld war im Jahr 2012 von der Krise der gesamten Solarindustrie betroffen. Der Absatz von Wafern ging erwartungsgemäß erheblich zurück. Der Absatz von Bausätzen und Modulen blieb zwar stabil, reichte aber bei Weitem nicht aus, um den Preisrückgang von rund 40 Prozent zu kompensieren. Die Produktion war nicht voll ausgelastet. Wir mussten uns von dem größten Teil unserer Leiharbeiter trennen, und auch unsere Belegschaft wurde konzernweit um 13 Prozent reduziert. Der Konzernumsatz lag deutlich unter Vorjahresniveau, und das operative Ergebnis war negativ. → *Umsatz- und Ergebnisentwicklung* • *S. 083* //

BESTEHENDE KREDITVEREINBARUNGEN NEU VERHANDELT. Die Geschäftslage verschlechterte sich im Laufe des Jahres zusehends, sodass die SolarWorld ihre kreditrelevanten Finanzkennzahlen (Covenants) nicht einhalten konnte. Vor diesem Hintergrund verhandelten wir im Verlauf des Jahres 2012 sämtliche von Covenants abhängige Kreditvereinbarungen mit den Gläubigern nach und passten sie an. → *Finanzierungsanalyse* • *S. 088* // Der SolarWorld Konzern hat jedoch auch die neu vereinbarten Covenants zum 31. Dezember 2012 nicht einhalten können. Daraus ergibt sich, dass Gläubiger von Fremdkapitalmitteln in Höhe von nominal 404,5 Mio. € (im Wesentlichen aus den ausgegebenen Schuldscheindarlehen) aktuell ein außerordentliches Kündigungsrecht haben. Seit der Ad Hoc Mitteilung vom 24. Januar 2013 befindet sich die Gesellschaft in konstruktiven Verhandlungen mit den entsprechenden Gläubigern mit dem Ziel, ein Finanzrestrukturierungskonzept zu vereinbaren, das zusammen mit der Umsetzung notwendiger operativer Maßnahmen den Fortbestand der Gesellschaft ermöglicht. → *Nachtragsbericht* • *S. 094* //

SOLARPARC AG INTEGRIERT. Die SolarParc AG konnte vollständig in den SolarWorld Konzern integriert werden, nachdem die SolarWorld AG Anfang des Jahres die Schwelle von 95 Prozent der Stimmrechtsanteile an der SolarParc AG überschritten hat. Die SolarParc AG ist im 2. Halbjahr nach der erfolgreichen Durchführung eines Squeeze-Out-Verfahrens von der Börse genommen und als 100-prozentige Tochtergesellschaft in den Konsolidierungskreis des SolarWorld Konzerns aufgenommen worden. Die SolarWorld AG kann damit ihre Stärke im Projektgeschäft weiter ausbauen und international ausweiten. → *Erfolge bei Großanlagen dank Solarparc erzielt* • *S. 058 //*

ZWEI NEUE VERTRIEBSPRÄSENZEN IN GROSSBRITANNIEN UND JAPAN ETABLIERT. Mit den beiden neuen Vertriebspräsenzen wollen wir in den Wachstumsmärkten Japan und Großbritannien neue Kundenkontakte aufbauen und unsere internationale Schlagkraft erhöhen. → *Handel* • *S. 057 //*

DER MARKT

UNSERE HAUPTABSATZMÄRKTE. Der SolarWorld Konzern ist mit elf Standorten in acht Ländern vertreten. Die internationalen Solarmärkte werden von unseren Vertriebsniederlassungen in Deutschland, Spanien, Frankreich, den USA, Singapur und Südafrika aus bedient. Darüber hinaus haben wir im Jahr 2012 Vertriebspräsenzen in Tokio, Japan und in Salisbury, Großbritannien gegründet, um unsere Präsenz in diesen wichtigen Märkten zu stärken.

Auch 2012 blieb Deutschland unsere wichtigste Absatzregion mit einem Umsatzanteil von 44 (2011: 42) Prozent. Europa (ohne Deutschland) entwickelte sich mit 24 (2011: 18) Prozent des Umsatzes zu unserer zweitstärksten Absatzregion, gefolgt von den USA mit einem Umsatzanteil von 23 (2011: 21) Prozent. In dem US-Markt konnten wir uns besonders im gewerblichen Segment profilieren. Der Umsatzanteil von Asien, Afrika und Lateinamerika betrug 10 (2011: 18) Prozent. 03 *Umsatzentwicklung nach Regionen* • *S. 030 //*

SCHWACHE KONJUNKTURELLE ENTWICKLUNG. Die globale Wirtschaftsleistung hat im Jahr 2012 erneut an Schwung verloren. Die anhaltende Staatsschuldenkrise im Euroraum wirkte sich negativ sowohl auf Investitionen als auch auf den Arbeitsmarkt aus. Der private Konsum geriet dadurch ebenfalls ins Stocken. Die so ausgelösten strukturellen Veränderungen in der Industrie und der reduzierte Staatskonsum bremsten die Konjunktur noch weiter. Der Euroraum, eine wichtige Absatzregion für die SolarWorld, ist im Laufe des Jahres 2012 in die Rezession gerutscht. 19 *Konjunkturelle Entwicklung unserer Hauptabsatzmärkte* • *S. 053 //*

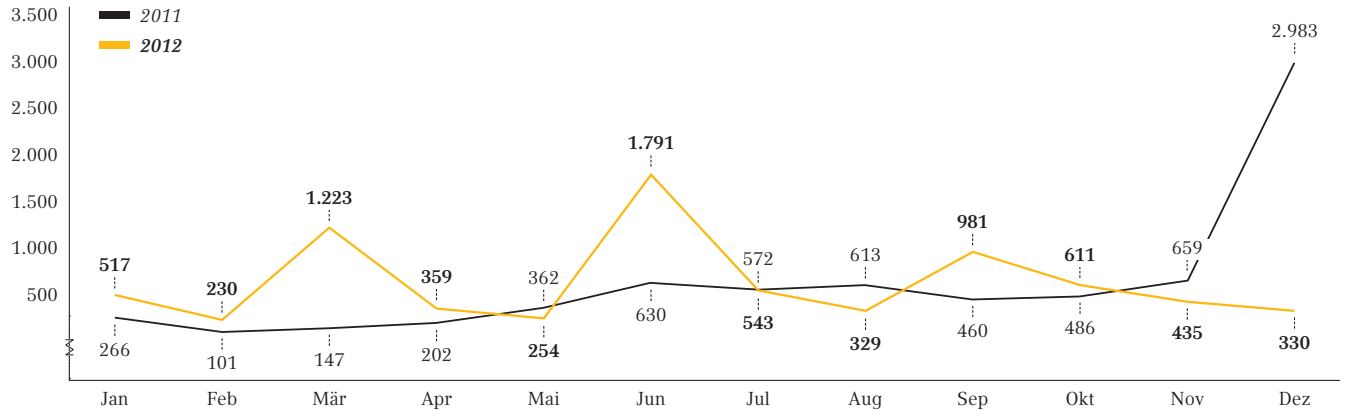
16 ZEITPLAN HANDELSBESCHWERDEN EU PROSUN

Quelle: EU ProSun, www.prosun.org

Antidumping-Verfahren	*Juli 2012*	*September 2012*	*Juni 2013*	*Dezember 2013*
	EINREICHUNG DER HANDELSBESCHWERDE	BEGINN DER UNTERSUCHUNG DURCH EU-KOMMISSION	FRIST FÜR EINE VERHÄNGUNG VON VORLÄUFIGEN ZÖLLEN (3 Monate rückwirkend möglich)	FRIST FÜR EINE VERHÄNGUNG VON ENDGÜLTIGEN ZÖLLEN/ ENDE DES VERFAHRENS
Antisubventions-Verfahren	*September 2012*	*November 2012*	*August 2013*	*Dezember 2013*

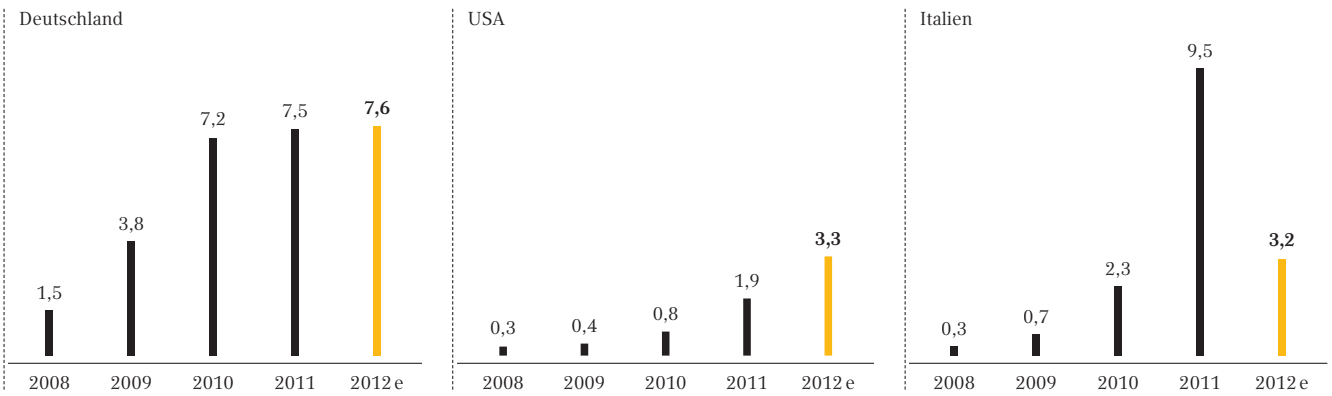
17 SOLARSTROMZUBAU IN DEUTSCHLAND // IN MW

Quelle: Bundesnetzagentur, 2013



18 HISTORISCHE ENTWICKLUNG UNSERER HAUPTABSATZMÄRKTE // IN GW

Quelle: Bundesnetzagentur, SEIA, GSE; 2013



Die deutsche Wirtschaft ist 2012 zwar weiter gewachsen, aber weniger dynamisch als im Vorjahr. Der starke Export und der steigende Privatkonsum infolge der positiven Entwicklung am deutschen Arbeitsmarkt haben die Binnenwirtschaft angekurbelt. Auch die Bauinvestitionen in Wohnimmobilien legten zu – eine Konsequenz aus der wachsenden Nachfrage nach Sachwerten anstelle von Finanzprodukten. Insgesamt stieg das Bruttoinlandsprodukt um 0,7 Prozent.

Die USA verzeichneten 2012 eine moderate Entwicklung ihrer Wirtschaftsleistung. Die Staatsausgaben nahmen erstmalig seit zwei Jahren wieder zu und auch der Arbeitsmarkt zog leicht an, wenngleich langsamer als erwartet. Auch wenn Privatkonsum und Unternehmensinvestitionen nur zögerlich anstiegen, gelang eine positive wirtschaftliche Entwicklung von 2,2 Prozent.

(19) KONJUNKTURELLE ENTWICKLUNG UNSERER HAUPTABSATZMÄRKTE* // IN PROZENT

Quelle: Institut für Weltwirtschaft, 2013

	2011	2012	2013 e	2014 e
Deutschland	3,0	**0,7**	0,3	1,5
USA	1,7	**2,2**	1,5	2,5
Euroraum	1,4	**–0,5**	–0,2	0,9
Welt	3,9	**3,2**	3,4	3,9

* gemessen am Bruttoinlandsprodukt

Am Ölmarkt entspannte sich im Jahr 2012 das Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage. Die schwache Konjunktur in den Industrieländern führte zu einem Rückgang der OECD-Ölnachfrage. In den Schwellenländern dagegen stieg der Bedarf weiter an. Insgesamt ist der globale Ölverbrauch mit knapp 1 Prozent auf 89,2 (2011: 88,3) Mio. Barrel/Tag nur leicht angewachsen. Der jährliche Durchschnittsölpreis ist trotz politischer Unruhen in Ölstaaten wie Syrien, Libyen und Sudan im Vergleich zum Vorjahr nahezu unverändert geblieben. Ein Barrel der Sorte WTI notierte 2012 im Durchschnitt bei 94,12 (2011: 94,86) US$.

DER WELTWEITE SOLARMARKT WÄCHST VERHALTEN. Entgegen den ursprünglichen Erwartungen von Analysten und Marktexperten stagnierte die globale Nachfrage nach Solarprodukten im Jahr 2012 nicht. Das Wachstum fiel allerdings weniger stark aus als in den Vorjahren. Die weltweit neu installierte Leistung stieg um 10 Prozent auf 33 (2011: 30) GW. Die Nachfrage reichte jedoch nicht aus, um die Überkapazitäten am Markt auszulasten, sodass sich die Konsolidierungswelle fortsetzte.

Die aggressive Preispolitik in der Solarindustrie führte erneut zu einem dramatischen Preisverfall bei Silizium, Wafern, Zellen und Modulen. Der Spotpreis für Silizium sank im Laufe des Jahres um 35 Prozent und erreichte im Dezember mit im Durchschnitt rund 17 US$/kg seinen Tiefststand. Eine ähnliche

Entwicklung konnte auf allen Produktionsstufen beobachtet werden. Viele Zellhersteller waren aufgrund ihres schwachen Absatzes und der sinkenden Preise nicht in der Lage, ihren Wafer-Abnahmeverpflichtungen nachzukommen. Sie erfüllten ihre Langfristverträge nicht oder beendeten diese vor Laufzeitende. Als Waferlieferant war auch die SolarWorld von diesem Sachverhalt betroffen: Sondereffekte aufgrund von Schadensersatzansprüchen nach Nichterfüllung und Aufhebung von Langfristverträgen beeinflussten das Ergebnis im Segment „Produktion Deutschland“ positiv; langfristig aber gehen dadurch dem Konzern Umsätze verloren. → *Umsatz- und Ergebnisentwicklung • S. 083 //*

SolarWorld ist durch den Wegfall ihrer Waferkunden ihrerseits nicht in der Lage, ihre Verpflichtungen aus langfristigen Siliziumverträgen vollständig nachzukommen. Infolgedessen befinden wir uns derzeit in Verhandlungen mit unseren Siliziumlieferanten.

RECHTLICHE UND WIRTSCHAFTLICHE EINFLUSSFAKTOREN. Im Verlauf des Geschäftsjahres sind die Preise für Solarmodule um rund 40 Prozent eingebrochen. Binnen 24 Monaten haben sie sogar um mehr als zwei Drittel nachgegeben. Diesen dramatischen Rückgang konnte kein Modulhersteller durch Kostenoptimierung oder verbesserte Technologie kompensieren. Viele Anbieter schieden deshalb aus dem Markt aus; die verbliebenen litten unter hohen operativen Verlusten. Dementsprechend hat sich international die finanzielle Lage der Solarunternehmen im Geschäftsjahr deutlich verschlechtert.

In den USA wurde im Rahmen eines handelsrechtlichen Verfahrens nachgewiesen, dass das Dumping seitens chinesischer Hersteller sowie illegale Subventionen in China die heimische Solarindustrie massiv geschädigt hat. Die Internationale Handelskommission in den USA (ITC) hat am 7. November 2012 die Verhängung von Ausgleichszöllen auf chinesische Solarzellen und Module mit chinesischen Solarzellen einstimmig bestätigt. Die Zölle bewegen sich in einer Spanne von 24 bis mehr als 250 Prozent des Importpreises und sind für fünf Jahre gültig.

In Europa hat die Industrieinitiative EU ProSun, der auch die SolarWorld angehört, Handelsbeschwerden gegen chinesisches Preisdumping und unzulässige Subventionen eingereicht. Die Europäische Kommission untersucht die Sachverhalte derzeit in zwei getrennten Verfahren, die spätestens bis Ende 2013 abgeschlossen sein werden. (16) *Zeitplan Handelsbeschwerden EU ProSun • S. 052 //*

SOLARMARKT ZEIGT SICH IN EUROPA SCHWANKEND. In Europa haben mehrere Länder die Förderung für Solarstrom drastisch gekürzt, einerseits getrieben durch eine restriktive Fiskalpolitik und andererseits gelenkt von dem Ziel, die hohen Wachstumsraten der Vergangenheit zu reduzieren. Die kurzfristigen Änderungen der Rechtslage verursachten unerwartete Nachfragesprünge, denen massive Einbrüche folgten. Diese Schwankungen verhinderten eine langfristige Planung. Insgesamt war der europäische Solarmarkt im Jahr 2012 stark rückläufig. Laut Schätzungen der Sarasin Bank lag die neu installierte Leistung mit 17 GW rund 22 Prozent unter dem Vorjahreswert (2011: 22 GW).

ERSTES HALBJAHR IN DEUTSCHLAND UNERWARTET STARK. Die überraschend angekündigte und kurzfristig umgesetzte Senkung der deutschen Einspeisevergütung mit Wirkung zum 1. April 2012 hat im normalerweise schwachen Winterquartal massive Vorzieheffekte ausgelöst. Vor allem Dachanlagen wurden in den ersten drei Monaten vermehrt nachgefragt, denn die Kunden wollten noch von den alten Konditionen profitieren. Für Freiflächenanlagen gab es wegen ihrer komplexeren Planung eine längere Übergangsfrist bis zum 30. Juni. Infolgedessen war das Wachstum im 2. Quartal im Wesentlichen auf den Bau von Großanlagen zurückzuführen. In der 2. Jahreshälfte verlangsamte sich der Zubau in Deutschland. Angesichts der außergewöhnlich starken Nachfrage im 1. Halbjahr und zusätzlich angeheizt von Dumpingpreisen war die neu installierte Leistung in Deutschland mit 7,6 GW knapp 2 Prozent höher als im Vorjahr (2011: 7,5 GW). (17) *Solarstromzubau in Deutschland • S. 052 //* Trotz dieses Mengenzuwachses konnte kein Hersteller von der Entwicklung profitieren, was die herben Verluste der globalen Solarindustrie deutlich zeigen.

Die Ende Juni beschlossene Novelle des Erneuerbare-Energien-Gesetzes (EEG) sieht vor, dass die Förderung für Solaranlagen endgültig ausläuft, sobald in Deutschland eine kumulierte Solarstromleistung von 52 GW erreicht wird – Ende 2012 lag sie bei 32,3 GW. Die Einspeisevergütung wurde gemäß der EEG-Novelle rückwirkend zum 1. April 2012 je nach Anlagengröße einmalig um 20 bis 30 Prozent gekürzt. Um künftig Vorzieheffekten vorzubeugen, sieht das neue Gesetz eine monatliche Absenkung der Einspeisevergütung vor. Dadurch sollen abrupte Tarifreduktionen vermieden werden, die Käufer dazu verleiten könnten, vor einem bestimmten Termin zu installieren. Anlagen werden nur bis zu 10 MW gefördert. Insgesamt aber ist ein deutlicher Rückgang der Nachfrage durch die Tarifsenkungen im EEG für das Jahr 2013 zu erwarten. → *Europäische Solarmärkte unter Vorjahresniveau • S. 123 //*

DER ITALIENISCHE SOLARMARKT ERWARTUNGSGEMÄSS GESCHRUMPFT. Italien hat die Fördersätze wie im Vorjahr angekündigt unterjährig reduziert. Das „Conto Energia V“ trat nach einigen Verzögerungen im August 2012 in Kraft. Die Kunden versuchten erwartungsgemäß, ihre Solaranlagen zu den attraktiveren Konditionen des alten „Conto Energia IV“ zu installieren. Aus diesem Grund war die Nachfrage im 2. und 3. Quartal besonders stark. Diese Entwicklung kam der SolarWorld zugute, da sie die sinkende Nachfrage des deutschen Markts zum Teil kompensierte. Insgesamt lag aber die neu installierte Solarstromleistung in Italien nach Angaben der Strombehörde (GSE) mit 3,2 (2011: 9,4) GW deutlich unter dem Vorjahresniveau.

US-SOLARMARKT WÄCHST WEITER. In den USA setzte sich das Wachstum am Solarmarkt fort. Nach Angaben der US Solar Energy Industry Association (SEIA) wuchs die neu installierte Leistung in den USA um 76 Prozent auf 3,3 (2011: 1,9) GW. Allerdings konnten die Hersteller im Geschäftsjahr 2012 kaum von dieser Steigerung profitieren, da zum größten Teil Module und Solaranlagen installiert wurden, die Händler bereits 2011 gekauft hatten und auf Lager hielten. Die Lagerbestände leerten sich im Laufe des 1. Halbjahres, sodass erst in der zweiten Jahreshälfte die Nachfrage nach neuer Ware anstieg. Schon nach der Verhängung vorläufiger Zölle durch das Handelsministerium im Frühjahr 2012 gingen die chinesischen Solarimporte zurück. Nach dem endgültigen Abschluss des Verfahrens im November

2012 sind sie nach Zahlen der US-Statistikbehörde (U.S. Census Bureau) sogar auf das niedrigste Niveau der letzten zwei Jahren zurückgegangen. Von Oktober auf November 2012 verringerte sich das Volumen der chinesischen Solarimporte von 75 auf 50,5 Mio. US$. Dies ist weniger als ein Fünftel der 278 Mio. US$, die im Oktober 2011 eingeführt worden sind.

Trotzdem ist der amerikanische Solarmarkt im 4. Quartal angesprungen. Viele US-Kunden wollten kurz vor Ende des Fiskaljahres ihre Solaranlage installieren, um den gesetzlich festgelegten Kostenanteil von 30 Prozent steuerlich absetzen zu können. Neben Kalifornien, der größten Absatzregion in den USA, wiesen auch andere Bundesstaaten im Jahr 2012 ein starkes Wachstum auf. Die bedeutendsten unter ihnen waren New Jersey, Arizona, Nevada, Massachusetts und North Carolina. Der gewerbliche Sektor („commercial") machte rund 30 Prozent des Gesamtmarkts aus. Für den SolarWorld Konzern war das besonders erfreulich, da unsere US-Tochtergesellschaft in diesem Marktsegment gut positioniert ist. Das zweitwichtigste Marktsegment unserer US-Vertriebsgesellschaft – die privaten Haushalte („residential") – machten rund 15 Prozent der neuen Installationen aus. Die restlichen 55 Prozent des Markts entfielen auf Großprojekte („utility").

WEITERE MÄRKTE ENTFALTEN SICH. In Japan wurde am 1. Juli 2012 ein attraktives Förderprogramm für Solarstrom ins Leben gerufen. Da Japan über viele Jahre hinweg bereits einer der wichtigsten Photovoltaikmärkte der Welt war und dementsprechend über große Erfahrung bei der Installation von Solaranlagen verfügt, entwickelte sich dieser Markt dort nach Erlass des Gesetzes sehr dynamisch. Laut aktuellen Schätzungen wuchs der Markt im Jahr 2012 um 75 Prozent auf 2,5 (2011: 1,4) GW. Im Nahen und Mittleren Osten haben Länder wie Saudi Arabien und Katar Interesse am Ausbau von Solarstrom angekündigt und ambitionierte nationale Ausbauziele ins Auge gefasst. Die lateinamerikanischen Länder Brasilien, Mexico und Chile haben ebenfalls ihre Investitionen in die Solarenergie erhöht. Auch in Afrika haben wir gute Perspektiven, vor allem bei gewerblichen Dachanlagen.

AUSWIRKUNGEN DER RAHMENBEDINGUNGEN AUF DEN GESCHÄFTSVERLAUF

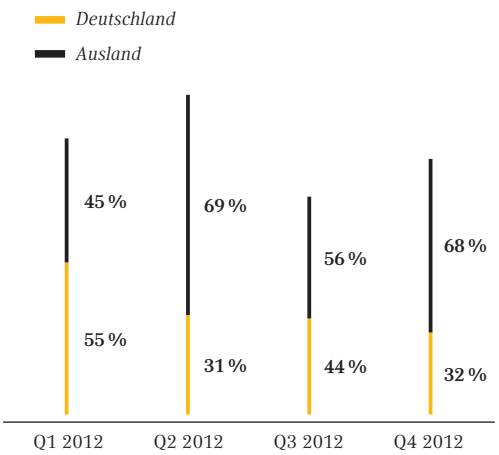
Das Jahr 2012 war für die Solarindustrie ein Jahr der anhaltenden Krise: Überkapazitäten, Preisverfall, operative Verluste und Insolvenzen haben den gesamten Sektor geprägt. Trotz leicht steigender Nachfrage konnten die Produktionskapazitäten am Markt nicht ausgelastet werden. Staatliche geförderte chinesische Unternehmen verkauften zu Dumpingpreise und drängten viele Wettbewerber aus dem Markt. Diese waren gezwungen, ihre Lagerbestände zu Ausverkaufskonditionen zu leeren, was die Preisspirale weiter abwärts trieb. Auch der SolarWorld Konzern ist stark unter Druck geraten. Die Preiserosion von rund 40 Prozent und der nahezu komplette Wegfall des Wafergeschäftes belasteten unseren Umsatz, der um 42 Prozent unter Vorjahresniveau lag. Das operative Ergebnis war mit –492 Mio. € ebenfalls stark rückläufig.

HANDEL

MENGENABSATZ GERINGER ALS ERWARTET. Weltweit haben wir 2012 Module und Bausätze mit einem Gesamtvolumen von 567 (2011: 555) MW verkauft. Trotz des schwierigen Umfeldes gelang es uns also, den Absatz im Segment Handel stabil auf Vorjahresniveau zu halten. Der zweiprozentige Anstieg liegt jedoch weit unter unseren Erwartungen. Dabei war das Jahr klar zweigeteilt: Im 1. Halbjahr 2012 lagen unsere Absatzmengen noch weitgehend im Plan. Dies war vor allem Vorzieheffekten in Deutschland und in Italien geschuldet. Das 2. Halbjahr entwickelte sich dann jedoch deutlich schwächer als von uns im Jahr 2011 und noch zur Jahresmitte 2012 angenommen. Nach und nach mussten wir unsere Absatzziele nach unten anpassen. Auch der Aufwärtstrend im US-Geschäft im 4. Quartal, Erfolge bei Großprojekten und in den europäischen Exportmärkten konnten den Rückgang des Dachanlagengeschäfts in Deutschland nicht ausgleichen: weder von den Mengen noch vom Umsatz. Die Auslandsquote des Absatzes lag 2012 nahezu unverändert zum Vorjahr bei 60 (2011: 61) Prozent.

(20) REGIONALE ENTWICKLUNG DES ABSATZES IM SEGMENT „HANDEL“ IM JAHR 2012 // IN MW

Quelle: SolarWorld, 2013



UMSATZ VON PREISENTWICKLUNG BETROFFEN. Im Segment „Handel“ erzielten wir einen Jahresumsatz von 581 Mio. €, ein Minus von 33 Prozent gegenüber 2011 (863 Mio. €). Dieser Rückgang ist im Kern auf den drastischen und von illegalen Handelspraktiken verursachten Preisverfall im weltweiten Solarmarkt zurückzuführen. → *Rechtliche und wirtschaftliche Einflussfaktoren* • *S. 054* // Kunden waren weiterhin bereit, für die Qualitätsprodukte der Marke SolarWorld ein Premium zu zahlen, dennoch mussten wir im Laufe des Jahres unsere Preise an den Markttrend anpassen. Vor allem aber reichte unser Absatzvolumen im Gesamtjahr bei Weitem nicht aus, dem Preisverfall entgegenzuwirken und unseren Umsatz zu stabilisieren.

ABSATZMARKT DEUTSCHLAND MIT WECHSELHAFTEM VERLAUF. Die EEG-Novelle heizte den Markt im 1. Quartal an, sodass wir unseren Absatz in der ersten Jahreshälfte um mehr als 35 Prozent steigern konnten. Die endgültige Verabschiedung der Novelle Ende Juni führte aber keineswegs dazu, dass die Nachfrage im Dachanlagengeschäft nach den Sommerferien wieder wie erwartet anzog. Lagerüberkapazitäten am Markt führten zu einem unerwartet hohen Preisrückgang vor allem im 4. Quartal. So erzielten wir über das Jahr gesehen ein Absatzplus von insgesamt 5 Prozent – zwar leicht über dem gesamten Marktwachstum (2 Prozent), aber deutlich unter den Wachstumsraten des 1. Halbjahres.

Für diesen unbefriedigenden Verlauf im 2. Halbjahr sehen wir eine Reihe von Ursachen: Erstens haben nahezu alle Marktteilnehmer die Nachfrage überschätzt und sich mit zu viel Material eingedeckt. Resultat: „verstopfte“ Pipeline und weiterer Preisverfall. Durch den Ausstieg eines Marktteilnehmers aus dem Qualitätssegment wurde das Preisniveau parallel mit Ausverkaufsware zusätzlich unter Druck gesetzt. Zweitens konnten wir unsere Potenziale für das Kleinanlagengeschäft nicht ausschöpfen. Aufgrund des boomenden Baubereiches waren unsere Partner aus dem Elektro- und Sanitärhandwerk generell mit einer sehr hohen Auftragslage außerhalb ihrer Photovoltaik-Tätigkeitsfelder konfrontiert und für kurzfristiges Neugeschäft blockiert.

ERFOLGE BEI GROSSANLAGEN DANK SOLARPARC ERZIELT. Der Freiflächenmarkt zeigte sich 2012 in Deutschland trotz eindeutigen Förderkürzungen erneut stark – getrieben durch auslaufende gesetzliche Fristen und nicht zuletzt durch die Verfügbarkeit von großen Mengen gedumpter Ware. → *Erstes Halbjahr in Deutschland unerwartet stark • S. 055 //* SolarWorld konnte sich in diesem schwierigen und preissensitiven Bereich behaupten, weil wir über unsere Tochter Solarparc AG Großprojekte schlüsselfertig realisieren. Solarparc hat Anlagen mit einem Gesamtvolumen von 59,4 MW fertiggestellt und davon bis Ende des Geschäftsjahres 38,1 MW an Investoren verkauft. Das Großanlagengeschäft hat unseren Absatz gestützt und erreichte in Deutschland einen Anteil von rund 17 Prozent. Es hat zudem strategische Bedeutung für die weitere Internationalisierung unserer Absatzmärkte.

SCHWIERIGES JAHR IN DEN USA MIT GUTEM 4. QUARTAL ABGESCHLOSSEN. Die USA sind neben Deutschland der zweite Heimatmarkt der SolarWorld. Das Geschäft auf dem amerikanischen Kontinent hatte 2012 erneut den zweitgrößten Anteil an unserem Absatz. Allerdings war dieser Markt besonders von einem enormen Preisdruck betroffen. Bis zum Spätsommer waren die Lager der Händler in den USA mehr als gut gefüllt, was unseren Absatz bremste. Doch anders als in Deutschland verlief die zweite Jahreshälfte zunehmend besser. Die Monate Oktober bis Dezember erwiesen sich als absatzstärkstes Quartal. Das lag hauptsächlich daran, dass die gelagerte Ware inzwischen abverkauft war und viele amerikanische Kunden ihre Projekte aus steuerlichen Gründen noch am Jahresende realisieren wollten. Wegen der rückläufigen ersten drei Quartale blieb unser Jahresabsatz 2012 insgesamt jedoch um 16 Prozent hinter dem des Jahres 2011 zurück.

Im Berichtsjahr konnten wir bereits von den guten Zugängen zum Großhandel profitieren, die unser US-Vertrieb seit 2011 systematisch aufgebaut hat. Unser breitflächiges Kundennetzwerk hat die Kontinuität und Planbarkeit unseres Absatzes spürbar erhöht. Der größte Anteil unserer Absatzmengen wurde über den Großhandel an gewerbliche Kunden verkauft.

Von hoher Bedeutung war für uns außerdem das Projektgeschäft. So haben wir z. B. ein Projekt für das Los Angeles Department of Water and Power abgeschlossen. Für die 11,4-Megawatt-Anlage lieferten wir sowohl die Module als auch die Systemkomponenten. Ebenfalls in Kalifornien haben wir im 2. Halbjahr mit dem Bau von Großprojekten begonnen, die ein Volumen von insgesamt 25,6 MW umfassen. SolarWorld verantwortet bei diesen Projekten in der Mojave-Wüste die komplette Entwicklung und den Bau. Sie sind im 1. Quartal 2013 an Investoren verkauft worden. Hier haben wir die zweite Generation unseres nachführenden Systems Suntrac eingesetzt. 2013 wollen wir unsere Wettbewerbsfähigkeit im amerikanischen Projektgeschäft mit neuen leistungsstarken Modulen entscheidend erhöhen. → *Zukünftige Absatzmärkte 2013+/Segment „Handel“ • S. 125 //*

EUROPÄISCHE MÄRKTE IM AUFWÄRTSTREND. Die Entwicklung in unseren europäischen Märkten verlief für uns 2012 insgesamt zufriedenstellend. Hier haben wir unser geplantes Mengenwachstum erreicht. Unser wichtigster Exportmarkt in Europa war mit weitem Abstand Italien. Im 2. Quartal konnten wir dort die Nachfragedelle in Deutschland kompensieren. Erfreulich verliefen unsere Geschäfte in einer Reihe von kleineren Märkten, etwa in Belgien und einigen südosteuropäischen Ländern wie Griechenland, Bulgarien und Rumänien. Stark sind wir zudem in den aufstrebenden britischen Markt gestartet. Seit September 2012 unterhalten wir in Großbritannien ein Büro in Salisbury, um unser dortiges Fachpartnernetzwerk weiter auszubauen.

AUSTRALIEN STÄRKSTER MARKT IN DER REGION ASIA-PACIFIC. Trotz der Dominanz Chinas blieben Asien und Ozeanien 2012 für die SolarWorld eine wichtige Region – aussichtsreich ist für uns vor allem Japan. Gemeinsam mit einem Partner haben wir 2012 in Tokio ein Vertriebsbüro eröffnet, da die Vor-Ort-Präsenz den Markteintritt erleichtert.

Im Berichtsjahr waren es vorrangig die kleineren Märkte, in denen wir Erfolge verbuchen konnten. Der größte Mengenanteil entfiel dabei auf Australien, gefolgt von Thailand. Der indische Markt lief im Berichtsjahr für uns dagegen schleppender, als wir es nach unseren Erfolgen im Projektgeschäft 2011 erwartet hatten. 2012 konnten wir dort keine nennenswerten neuen Mengen absetzen, haben aber unter anderem mit Messeauftritten daran gearbeitet, neue Kundenkontakte aufzubauen.

GRÖSSTE DACHANLAGE AFRIKAS ERRICHTET. Wie in allen Teilen der Welt war 2012 auch der Wettbewerb in Afrika von einem harten Preiskampf geprägt. SolarWorld konnte sich im Geschäft mit Dachanlagen dank seiner Systemkompetenz sowie langjähriger Kunden- und Lieferantenbeziehungen gut positionieren. In Kapstadt haben wir das Regionalbüro von Vodacom mit der größten Dachanlage Südafrikas ausgestattet. Ein doppelter Rekord: Handelt es sich doch zugleich um die bisher weltweit größte Instal-

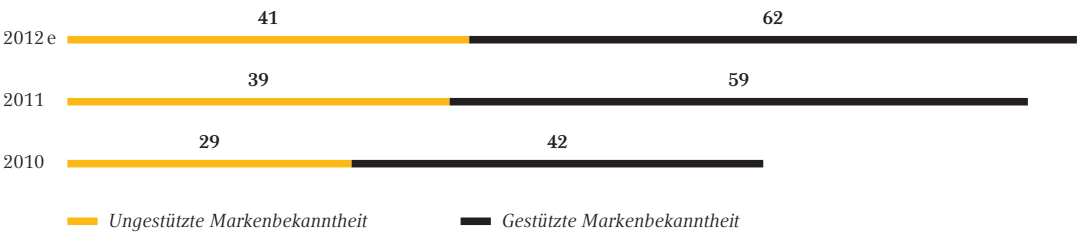
lation unseres Dachintegrationssystems SUNDECK. Wir konnten zudem wachsendes Interesse an dem Thema Eigenverbrauch feststellen und wollen hier zukünftig verstärkt unser Differenzierungspotenzial nutzen.

MARKE UND MARKETING

SOLARWORLD ist die bekannteste Solarmarke Deutschlands und hat es geschafft, sich in einem zunehmend preisgetriebenen Marktumfeld als Qualitätsanbieter zu behaupten. Die starke Markenwahrnehmung hat sich im harten Wettbewerb der vergangenen Jahre als wichtiger Vorteil erwiesen. Qualitativ untermauert mit einem differenzierten Leistungsversprechen konnte sich die Marke auch 2012 im oberen Preissegment bewähren.

21 MARKENBEKANNTHEIT IN DEUTSCHLAND // IN PROZENT

Quelle: AS&S Multitracking



PROZESS ZUR SYSTEMATISCHEN KUNDENBEFRAGUNG EINGELEITET. 2012 implementierten wir einen 360°-Prozess zur Markenbetrachtung, der uns ergänzend zu einer Selbstbildanalyse ein systematisches Kundenfeedback über alle Vertriebsstufen hinweg lieferte. Mit diesem Instrument können wir regelmäßig einen verlässlichen Input zum weiteren Ausbau unserer Wettbewerbsstärke einholen und schneller auf Marktveränderungen reagieren. Auf Basis der 2012 gewonnenen Ergebnisse zum Entscheidungs-, Kauf- und Empfehlungsprozess der Marktteilnehmer im Kernmarkt Deutschland haben wir unsere Ressourcen in Marketing und Vertrieb auf spezifische Markt- und Kundenanforderungen hin deutlich stärker gebündelt und entsprechende Prozesse umgesetzt.

Auch in den USA führten wir 2012 eine qualitative Befragung von Installateuren sowie privaten und gewerblichen Kunden durch. So konnten wir die Positionierung unserer Marke in den USA im aktuellen Marktumfeld prüfen und Maßnahmen initiieren, um das Markenprofil zu schärfen.

POSITIONIERUNG ALS QUALITÄTSANBIETER KONSEQUENT AUSGEBAUT. Die Ergebnisse zeigten, dass SOLARWORLD Endkunden aufgrund unserer Kommunikationsaktivitäten in den vergangenen Jahren gut vorinformiert sind und sich trotz der hohen Angebotsvielfalt gezielt für unsere Produkte entscheiden. Unsere

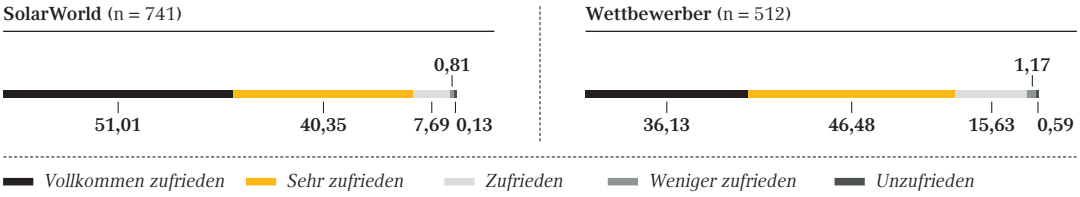
Systemkompetenz und die Leistungsstärke unserer Produkte sind ausschlaggebende Mehrwerte. Zudem wird die Herkunft unserer Produkte aus Deutschland und aus den USA von vielen Kunden als ein Qualitätsmerkmal wahrgenommen.

HOHE KUNDENZUFRIEDENHEIT BEWAHRT. Parallel zur 360°-Befragung führten wir auch in diesem Jahr wieder eine jährliche Umfrage unter unseren Handelskunden durch, um zu ermitteln, wie zufrieden sie mit Qualität und Service von SolarWorld sind. Die Rücklaufquote von 33 (2011: 31) Prozent blieb im Vergleich zum Vorjahr konstant. Die Ergebnisse zeigen, dass die befragten Kunden sich auch unter den schwierigen Marktbedingungen mit unseren Leistungen bezüglich Qualität und Service ebenso zufrieden zeigten, wie in den Jahren zuvor. Mit 93,6 (2011: 93,5) Prozent stimmte erneut ein Großteil der Kunden mit „zufrieden“ bis „sehr zufrieden“, als es um die Gesamtzufriedenheit mit SolarWorld ging. Da unser besonderer Fokus auf der ständigen Prüfung und Verbesserung unserer Serviceleistungen liegt, freut es uns besonders zu sehen, dass 96,5 (2011: 94,4) Prozent der Kunden unseren Service mit „sehr gut“ bis „gut“ bewerteten. Das zeigt, dass wir mit unseren Bemühungen, die Kundenwünsche noch stärker in den Blick zu nehmen und unsere Serviceleistungen dahingehend weiter zu verbessern, auf dem richtigen Weg sind. Auch die Frage nach der Qualität unserer Produkte haben, wie im Jahr zuvor, mit 99,6 (2011: 99,4) Prozent wieder viele Kunden mit „sehr gut“ bis „gut“ beantwortet.

Ein besonderer Indikator für die Zufriedenheit unserer Kunden ist aber ihre Bereitschaft, unser Angebot an Bekannte oder Geschäftspartner weiterzuempfehlen (Net Promoter Score). Eine persönliche Weiterempfehlung hängt eng mit der eigenen Reputation zusammen und will deshalb wohl überlegt sein. Die Teilnehmer der Umfrage wurden daher nach ihrer Bereitschaft zur Weiterempfehlung an Partner und Bekannte befragt. Auf einer Skala von 0 bis 10 gaben sie im Durchschnitt einen Wert von 9,0 (2011: 8,9) an. Das Vertrauen in unsere Leistung und unseren Service steht damit für den Großteil der Teilnehmer außer Frage. Darüber hinaus konnten wir durch interne Marktstudien belegen, dass auch unsere Endkunden eine hohe Weiterempfehlungsbereitschaft zeigen. Dieser Indikator kann als Erfolgsgröße der Marke zur Neukundengewinnung gesehen werden.

22 WEITEREMPFEHLUNGSBEREITSCHAFT // IN PROZENT

Quelle: SolarWorld Benchmarkstudie 2012, ServiceBarometer AG 2012



n = Anzahl der Befragten

SOLARWORLD ALS „GREEN BRAND GERMANY“ AUSGEZEICHNET. Der Premiumgedanke unserer Marke findet sich auch in einer nachhaltigen Markenidentität wieder. Zu unserem Engagement für Nachhaltigkeit zählen über unser Kerngeschäft hinaus auch die Hilfsprojekte im Rahmen des Solar2World-Programms sowie der SolarWorld Einstein Award. *Solar2World • S. 075// SolarWorld Einstein Award • S. 075//* Unsere Unternehmenskultur ist stark geprägt vom Grundgedanken der „grünen Idee“, die wir sowohl nach innen als auch nach außen leben. Die „grüne Idee“ steht für uns dabei umfassend für Nachhaltigkeit, d. h. ökonomisch, ökologisch und sozial. 2012 wurde die SolarWorld als erster TecDAX-Konzern für ihre nachhaltige Unternehmensführung sowie für ihre umweltschonenden Produkte mit dem Zertifikat „Green Brand Germany“ ausgezeichnet. Die Auszeichnung erfolgte im Rahmen eines dreistufigen Zertifizierungsprozesses: Im ersten Schritt führte das Marktforschungsinstitut Ipsos eine repräsentative Befragung in der deutschen Bevölkerung durch. Die Befragten nominierten SolarWorld als Marke, die sich in hohem Maße für eine nachhaltige Zukunft einsetzt. Im Rahmen der anschließenden Validierungsphase legten wir umfassende Informationen über umweltrelevante Aspekte offen, die das Unternehmen und unsere Produkte gleichermaßen betrafen. Dazu zählten Bereiche wie Umweltmanagementsysteme und Corporate Social Responsibility sowie die Rohstoffgewinnung, die Fertigung und der Vertrieb unserer Produkte. Wie die Organisation Green Brands uns bestätigte, erreichten wir in vielen Punkten überdurchschnittliche Ergebnisse.

AUSBAU INTERNATIONALER FACHPARTNERNETZE VORANGETRIEBEN. Besonderes Augenmerk lag im internationalen Marketing auf der Unterstützung unserer globalen Vertriebsstrukturen. Dafür bauten wir unter anderem unsere internationale Kundenbasis deutlich aus und setzten in fünf europäischen Kernmärkten internationale Fachpartnerprogramme und Onlineshops auf. Indem wir unsere Fachpartner mit weiterführenden Schulungen und Materialien zur Endkundenakquise unterstützen, festigen wir die Bindung der Partnerbetriebe an die SolarWorld. Auch in den USA nutzten wir unser „Authorized Installer Program“ für einen engen Austausch und für die Unterstützung unserer Fachpartner bei ihrer Endkundenansprache. Wir konnten unser Netzwerk in den USA auch um mehrere neue Bundesstaaten erweitern.

KUNDENANSPRACHE AUF INTERNATIONALEN FACHMESSEN. 2012 legten wir einen weiteren Schwerpunkt darauf, auf den wichtigsten internationalen Fachmessen präsent zu sein – mit dem Ziel, sowohl neue Märkte anzusprechen als auch unsere Produkte in bestehenden Märkten erfolgreich zu platzieren. Dabei konzentrierten wir uns bei den Messeauftritten in Europa einerseits auf etablierte Märkte wie Deutschland und Italien und andererseits auf Märkte mit Wachstumspotenzial wie Großbritannien und Polen. Im Kernmarkt USA haben wir neben den beiden nationalen Hauptmessen an kleineren zielgruppenspezifischen Veranstaltungen teilgenommen, um Kontakte zu besonderen Kundenkreisen aufzubauen, wie z. B. zu Schulen, zur Landwirtschaft oder zu staatlichen Organisationen. Unserer Internationalisierungsstrategie folgend waren wir auch auf Messen in Indien, Australien und erstmalig in Japan und Abu Dhabi vertreten. Zusätzlich zu den Messepräsenzen haben wir mit Roadshows in den Zielmärkten Großbritannien und Italien Großhändler angesprochen, um Erstkontakte zu weiteren Distributoren herzustellen und damit das Vertriebsnetz in diesen Märkten weiter auszubauen.

MARKETINGKOOPERATIONEN ERWEITERT. Unser Ziel ist es, viele Menschen für den solaren Lebensstil zu begeistern. Über Produkte wie den SunCharger, ein Solarladegerät für mobile Endgeräte, oder den SunCarport wollen wir Konsumenten an die Marke SolarWorld heranführen und unsere Kernangebote bewerben. Den SunCharger, der mit dem Designpreis „Red Dot Award" prämiert wurde, haben wir zunächst exklusiv über den Lufthansa WorldShop vertrieben. Seit Dezember verkaufen wir den SunCharger zusätzlich über einen eigenen Onlineshop. Mit dem SunCarport begleiteten wir eine deutschlandweite Roadshow der Automobilmarke Toyota. Damit warben wir für die Möglichkeit, den Strom für das Elektro- oder Hybridfahrzeug vor der Haustür selbst zu erzeugen. Solare Mobilität wird damit in unserer Gesellschaft alltagstauglich.

SolarWorld GT AUF SOLARER WELTREISE. Solare Mobilität stand auch im Mittelpunkt einer weiteren Kooperation mit der Hochschule Bochum, einem langjährigen Partner. Mit dem Ziel, die Notwendigkeit einer weltweit sauberen Energieversorgung unter dem Markendach SolarWorld ins öffentliche Bewusstsein zu bringen, haben wir Ende 2011 das Solarfahrzeug SolarWorld GT auf eine Reise um die Welt geschickt. Nach rund einem Jahr war die Weltumrundung geschafft und damit ein neuer Weltrekord aufgestellt. Bei seinen Zwischenstopps nutzten wir den SolarWorld GT für diverse Presseaktionen und Kundenevents.

PRODUKTION

PRODUKTION IM 2. Halbjahr an rückläufige Nachfrage angepasst. Im 1. Halbjahr 2012 konnten wir die geplanten Absatzmengen annähernd erreichen. Entsprechend haben wir unsere Produktionsanlagen in den ersten sechs Monaten wie erwartet ausgelastet. ◎ *Konzernbericht 2011/Zukünftige Entwicklung der Segmente „Produktion Deutschland" und „Produktion USA"* • *S. 104*// Im 2. Halbjahr entwickelte sich unser Absatz jedoch wesentlich schwächer als geplant, was zu einer deutlichen Unterauslastung unserer Kapazitäten führte. An beiden Produktionsstandorten, Freiberg und Hillsboro, haben wir Restrukturierungsmaßnahmen wie Personalabbau, Budgetkürzungen und strukturelle Veränderungen eingeleitet. → *Mitarbeiterzahl an Marktlage angepasst* • *S. 078*// Die Nennkapazitäten konnten wir jedoch dank des modularen Aufbaus unserer Werke beibehalten. Dies ermöglicht es uns, unsere Kapazitäten zukünftig entsprechend der Nachfrage flexibel zu nutzen. → *Produktionskapazitäten flexibel nutzen* • *S. 127*//

(23) KONZERNWEITE, NOMINALE KAPAZITÄTEN ENDE 2012 // IN MW

	Wafer	Zelle	Modul
Deutschland (Freiberg)	750	300	500
USA (Hillsboro)	250	500	350
Konzern	1.000	800	850

STRUKTURELLE VERÄNDERUNGEN AM ANFANG DER WERTSCHÖPFUNG UMGESETZT. Am Standort Freiberg haben wir 2012 unsere Rohstoffaktivitäten und die Waferproduktion enger zusammengeführt, indem wir die SUNICON GMBH (vormals: SUNICON AG) mit der DEUTSCHE SOLAR GMBH verschmolzen haben. So konnten wir Synergien in der Produktion und Verwaltung erreichen. Hintergrund für die Umstrukturierung sind auch hier die veränderten Rahmenbedingungen: Als die SUNICON GMBH 2007 gegründet wurde, sollte sie das Recycling von Silizium und Altmodulen als Dienstleistung für Dritte anbieten. Durch die Konsolidierungswelle im Solarbereich produzieren mittlerweile nur noch sehr wenige Wafer- und Modulhersteller in Europa, sodass das geplante Geschäftsmodell nicht mehr tragbar ist. Auch die alternativen Verfahren bei der Siliziumproduktion, welche die SUNICON GMBH entwickelt hat, haben inzwischen für den SOLARWORLD Konzern eine geringere Priorität als zu Zeiten von Rohstoffengpässen und entsprechend hohen Siliziumpreisen. Infolgedessen wurde die Gesellschaft wieder in die DEUTSCHE SOLAR GMBH integriert. → *Der weltweite Solarmarkt wächst verhalten • S. 053 //*

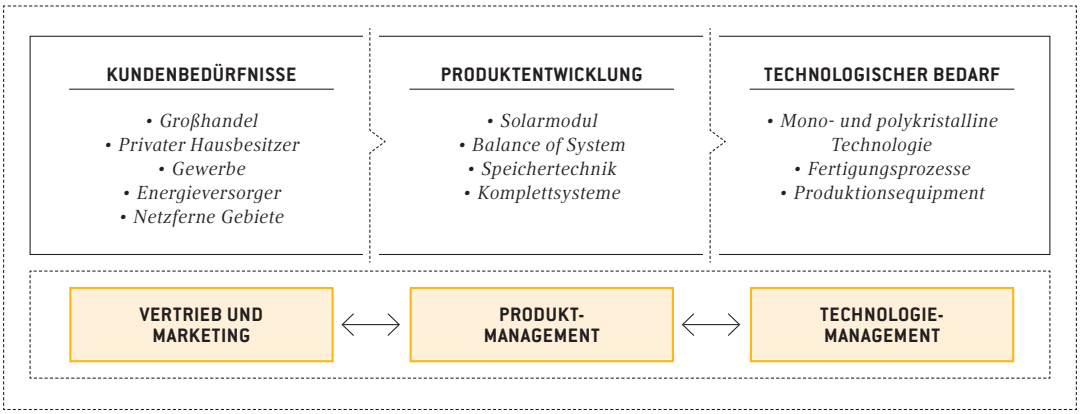
FERTIGUNG AUF INNOVATIONEN AUSGERICHTET. Die Produktionsmitarbeiter hatten auch 2012 einen wesentlichen Anteil an der Entwicklung und Umsetzung neuer Verfahren. Im Schulterschluss mit den Bereichen Vertrieb sowie Forschung und Entwicklung konnten wir 2012 grundlegende Innovationen bereits in unsere Produktion überführen. So haben wir etwa im 2. Halbjahr angefangen, unsere Fertigung von monokristallinen Solarzellen gleichzeitig auf die so genannte PERC-Technologie und den Einsatz von selektiven Emittern umzustellen. Darüber hinaus haben wir weitere Innovationen im Pilotmaßstab getestet und auf die Überführung im Jahr 2013 vorbereitet.

INNOVATIONSBERICHT

INNOVATIONSPROZESS NACH DEM PRINZIP „SCIENCE2CUSTOMER" AUFGEBAUT. Neue Technologien bilden die Voraussetzung für Wettbewerbsfähigkeit und Geschäftserfolg der SolarWorld. Im starken Wettbewerb mit Unternehmen aus Niedriglohnländern stellen der Innovationsvorsprung und der damit verbundene Kostenvorteil in der Produktion elementare Voraussetzungen für den Fortbestand des Konzerns dar. So haben wir im Jahr 2012 unsere Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten deutlich erhöht. Unsere Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen haben wir um 80,5 Prozent gesteigert und die Forschungsintensität verdreifachte sich auf 4,8 (2011: 1,6) Prozent. (30) *Forschungsquote und Forschungsintensität • S. 070//*

Im Mittelpunkt unseres Innovationsansatzes steht der Kunde: Produktmanagement und Marketing prognostizieren auf der Grundlage ihrer Beobachtungen Szenarien zur voraussichtlichen Entwicklung des Markts und der Kundenbedürfnisse. Daraus wird eine Produkt-Roadmap abgeleitet. Die SolarWorld Innovations GmbH macht diese Produkte schließlich möglich, indem sie die Technologien entwickelt und bereitstellt, welche die Produktanforderungen erfüllen. Dafür entwirft sie eine Technologie-Roadmap.

(24) SCIENCE2CUSTOMER: INNOVATIONSPROZESS DER SOLARWORLD



MIT NEUEN TECHNOLOGIEN WETTBEWERBSVORSPRUNG ERZIELEN. Aus der Marktentwicklung leiteten wir 2012 die prioritäre Aufgabe ab, unsere Kunden mit deutlich höherer Leistung und Qualität zu überzeugen und die Kosteneffizienz signifikant zu verbessern. Dafür haben wir entlang der gesamten Fertigungs-

kette von der Kristallisation, über die Wafer- und Zellfertigung bis hin zur Modulproduktion neue Verfahren entwickelt. In ihrer Kombination können sie uns unter den maßgeblichen Kriterien Leistung, Qualität und Kosten in den Jahren 2013+ einen deutlichen Wettbewerbsvorsprung verschaffen.

MODULLEISTUNG AUF 270 WATT PEAK GESTEIGERT. Bei unseren monokristallinen Modulen ist es uns bereits gelungen, einen Leistungshub auf 270 Wp zu erzielen. Das entspricht einer Steigerung von 6,3 Prozent gegenüber 2011. Erreicht haben wir dies, indem wir die Fertigung von monokristallinen Solarzellen gleichzeitig auf zwei neue Technologien umgestellt haben: Die Rückseiten-Passivierung verbessert die Leitfähigkeit der Zelle. Selektive Dotierungen unter den Kontaktfingern auf der Zellvorderseite – der so genannte selektive Emitter – führen wiederum dazu, dass die restliche Fläche schwächer dotiert ist und besser für die Stromgewinnung eingesetzt werden kann. Die Umstellung von Teilen der Zellproduktion auf schmalere Leiterbahnen haben wir zugunsten der oben genannten Verfahren im Geschäftsjahr zunächst zurückgestellt. Sie wird nun 2013 in unseren mono- und polykristallinen Zellen eingeführt. Dieses selbstentwickelte Verfahren wird es der SolarWorld ermöglichen, ihren Kunden auch ein polykristallines Modul mit einer Leistung von über 250 Wp anzubieten. ◎ *Konzern-Zwischenbericht im 1. Halbjahr 2012/Neuheiten im 1. Halbjahr 2012 und Markteinführungen im 2. Halbjahr 2012 • S. 16//*

KRISTALLISATIONSVERFAHREN DEUTLICH VERBESSERT. Die SolarWorld setzt in ihrer Produktstrategie verstärkt auf die monokristalline Technologie, um Hochleistungsmodule herzustellen. Herstellkosten und Qualität von monokristallinen Ingots konnten durch ein neues Kristallisationsverfahren signifikant verbessert werden. Zukünftig können wir auch ein Modul mit vollquadratischen monokristallinen Wafern anbieten. Optisch unterscheidet sich das Monoprodukt vom Polyprodukt durch die homogene Kristallstruktur, weswegen es viele Kunden auch aus ästhetischen Gründen bevorzugen.

GLAS-GLAS-MODULE MIT GERINGEM GEWICHT ENTWICKELT. Wir entwickelten 2012 ein Modul, das auf der Rückseite statt mit einer Folie ebenso wie auf der Vorderseite mit Glas ausgestattet ist. Diese so genannten Glas-Glas-Module bieten gegenüber herkömmlichen Glas-Folien-Modulen eine geringere Degradation, eine längere Lebensdauer und somit höhere Erträge. Unter dem Produktnamen Sunmodule Protect werden wir als einer der ersten Hersteller in Deutschland auf beiden Seiten Glas mit einer Dicke von nur 2 mm verwenden. Damit ist das Glas in unseren Modulen nur etwa halb so dick wie bei konkurrierenden Glas-Glas-Produkten. Der Vorteil des dünnen Glases ist, dass sich das Gewicht bei gleichen Maßen und höherer Belastbarkeit gegenüber unseren Glas-Folien-Modulen nicht erhöht und das Modul damit montagefreundlich bleibt. Konkurrenzprodukte haben den Nachteil, dass sie deutlich schwerer sind. In den USA werden wir zudem eine Glas-Glas-Variante einführen, die rahmenlos ist, wodurch sie sich besonders für Großanlagen eignet. Unsere Glas-Glas-Technologie lässt sich auch mit unseren anderen leistungssteigernden Verfahren kombinieren.

(25) WESENTLICHE NEUHEITEN IN DER MODUL-TECHNOLOGIE

Produkt	MODUL 270 Wp+ (MONOKRISTALLIN)	MODUL 250 Wp+ (POLYKRISTALLIN)	SUNMODULE PROTECT (GLAS-GLAS-MODUL)
Markteinführung	Q1 2013	Q1 2013	Q3 2013
Mehrwert	Höhere Leistung: Steigerung gegenüber Q1 2012: 6,3 % (mono); 3,7 % (poly)		• Garantie von 25 Jahren auf 30 Jahre gesteigert • jährliche Degradation von 0,7 % auf 0,35 % reduziert • dasselbe Gewicht wie Glas-Folien-Module
Zukünftiges Leistungspotenzial	Ausbau der Position als Modulanbieter im oberen Leistungssegment.		Bessere Marktpositionierung insbesondere im Segment Großprojekte.

MEHR EIGENVERBRAUCH ERMÖGLICHEN. Ein langfristiger Entwicklungsschwerpunkt ergibt sich aus der Tatsache, dass Solarstrom unabhängig von Förderanreizen wirtschaftlich genutzt werden kann und muss. Solaranlagen wandeln sich zurzeit in Deutschland von Renditeobjekten zu bedarfsorientierten Haustechnikprojekten. → *Neue Märkte öffnen sich • S. 119 //* Mehr Eigenverbrauch und die intelligente Kombination mit anderen Energiequellen sind die Schlüsselthemen für „Nach-EEG-Lösungen“. Die Bereiche Produktmanagement und Forschung arbeiten bei der SolarWorld eng in mehreren Projekten zusammen, um 2013 vorhandene Lösungsansätze zum intelligenten Lastmanagement und zur Speicherung weiter auszubauen. Wir haben uns bereits 2011 mit externen Kooperationspartnern im Rahmen der Initiative EEBus e. V. zusammengeschlossen, die es sich zur Aufgabe gemacht hat, einheitliche Standards und untereinander kompatible Lösungen für die Themen Smart Home und Smart Grid zu entwickeln.

26 NEUHEITEN IM BEREICH SYSTEME UND ZUBEHÖR

Produkt	SUNPAC 2.0	SUNFIX AERO DUO
Markteinführung	Q3 2013	Q2 2012
Mehrwert	Batteriesystem mit 10,9 kWh Gesamtspeicher (5,5 kWh nutzbare Energie); integriert erstmalig die Lade- und Entladefunktion sowie einen Datenlogger in einem dreiphasigen Wechselrichter, kombinierbar mit einer Blei-Gel-Batterie und später auch mit einer Lithium-Ionen-Batterie → Anlage kann ohne Batterie in Betrieb genommen und nachgerüstet werden. Weniger Komponenten → deutlich geringerer Installationsaufwand und höherer Wirkungsgrad.	Ballastarmes Gestellsystem für Flachdächer mit geringen Lastreserven; neue Variante, bei der die Solarmodule paarweise auf dem Dach aufgeständert werden → bis zu 60 Prozent mehr Leistung auf gleicher Fläche
Zukünftiges Leistungspotenzial	Ausbau der Pionierstellung in den Bereichen Eigenverbrauch und Smart Home durch kompaktes System, das auf mögliche Entwicklungen der Speichertechnologie vorbereitet ist und die Investition zukunftssicher macht.	Markterweiterung auf Flachdächer mit geringer Belastbarkeit; hohes Potenzial auf internationalen Märkten.

Zum Ertrag neuer Produkte siehe 06 *Kunden- und Produktverantwortung* • *S. 032 //*

SCHWERPUNKT LIEGT AUF EIGENEN ENTWICKLUNGEN. Die konzerneigene Forschung und Entwicklung ist die Basis für das eigenständige Leistungsversprechen der Marke SolarWorld. Unser wesentliches Know-how ist daher auch im Berichtsjahr im eigenen Haus gewachsen und wurde nicht zugekauft. Unser Anspruch, die SolarWorld mit proprietären Entwicklungen vom Wettbewerb abzuheben, spiegelt sich in der kontinuierlich steigenden Zahl von Patenten.

27 ENTWICKLUNG DER ERFINDUNGEN UND SCHUTZRECHTE

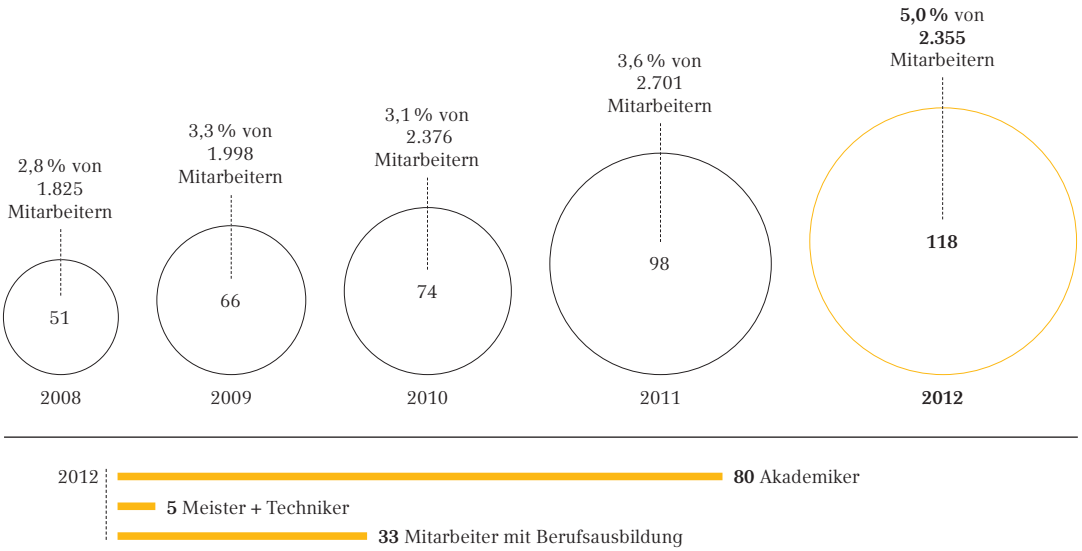
	2008	2009	2010	2011	2012
Erfindungsmeldungen	18	28	51	58	**71**
IP-Quote*	23 %	31 %	56 %	51 %	**60 %**
Besitz Schutzrechte bzw. Schutzrechtsanmeldungen	220	209	203	329	**339**
Besitz Schutzrechtsfamilien	103	87	107	152	**173****

* Verhältnis der Anzahl der Erfindungsmeldungen in der SolarWorld Innovations GmbH zur Anzahl der Mitarbeiter
** davon 70 mit mindestens einem erteilten Patent

MITARBEITERZAHL IM BEREICH FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG ERHÖHT. SolarWorld lebt von der Kompetenz und dem Ideenreichtum ihrer Mitarbeiter. Deshalb haben wir den Personalbestand unserer Forschungstochter SolarWorld Innovations GmbH im Unterschied zu nahezu allen anderen Konzernbereichen 2012 nochmals erhöht. Dabei hat die SolarWorld Innovations GmbH insbesondere Mitarbeiter aus den Bereichen Kristallisation und Wafering der Deutsche Solar GmbH integriert, um bei der Entwicklung neuer Kristallisationsverfahren noch mehr Synergien zu erzielen. Innerhalb der SolarWorld Innovations GmbH haben wir zudem eine Gruppe „Systemtechnik“ aufgebaut, damit wir das Produktmanagement im Vertrieb von der Entwicklungsseite her besser unterstützen können.

(28) ENTWICKLUNG DER MITARBEITERZAHLEN SOLARWORLD INNOVATIONS GMBH*

stichtagbezogen zum 31.12.2012



* Ohne Leiharbeiter, gegenüber Vorjahresbericht wurden die Angaben um die Anzahl der Studierenden bereinigt

MIT PARTNERN ENG VERNETZT. Trotz des hohen Eigenanteils entstehen Innovationen im SolarWorld Konzern auch in Zusammenarbeit mit externen Partnern. Unsere Tochter SolarWorld Innovations GmbH bildet am Produktionsstandort Freiberg den Mittelpunkt eines Netzwerks von Maschinen- und Anlagenherstellern, Herstellern der Verbrauchsstoffe wie z. B. Glas sowie von Kooperationspartnern aus Forschung und Wissenschaft. Auch die langjährige Partnerschaft mit der Technischen Universität Bergakademie Freiberg (TUBAF) und dem ortsansässigen Fraunhofer-Institut für Halbleitermaterialien (FhG-THM) bildet einen zentralen Standortvorteil – nicht zuletzt, um wissenschaftlich qualifizierten Nachwuchs für die SolarWorld zu gewinnen.

Insgesamt arbeitete die SolarWorld Innovations GmbH in den Bereichen Kristallisation, Wafering, Solarzelle, Modul und System auch 2012 weltweit mit rund 25 wissenschaftlichen Instituten, Universitäten und Hochschulen zusammen.

AN GEFÖRDERTEN PROJEKTEN BETEILIGT. Auch Förderprojekte bildeten für die SolarWorld 2012 eine wichtige Basis, um technologische Fortschritte zu erzielen. Insgesamt beteiligten wir uns im Berichtsjahr an acht öffentlich geförderten Projekten. Das größte davon wird im Rahmen des Forschungsprogramms „Innovationsallianz Photovoltaik“ des Bundesumweltministeriums und des Bundesministeriums für Bildung und Forschung gefördert. Hier konnten wesentliche Grundlagen für die Leistungs- und Qualitätssteigerung der Solarmodule erarbeitet werden. In den USA wurde ebenfalls ein umfangreiches Förderprojekt vom amerikanischen Department of Energy (DoE) genehmigt, das speziell die weitere Leistungssteigerung und Kostenreduktion von monokristallinen Modulen im Fokus hat.

(29) ENTWICKLUNG DER F&E-AUFWENDUNGEN

	2008	2009	2010	2011	2012
F&E-Aufwendungen gesamt (in Mio. €)*	13,0	12,0	19,2	27,2	**49,1**
Geförderter Anteil (in %)*	18,5	15,0	11,5	14,5	**10,7**

* Angaben exklusive Forschung und Entwicklung unserer forschenden Joint Ventures

(30) FORSCHUNGSQUOTE UND FORSCHUNGSINTENSITÄT // IN PROZENT

	2008	2009	2010	2011	2012
Forschungsquote	1,4	1,2	1,5	2,6	**8,2**
Forschungsintensität	1,9	1,2	1,6	1,6	**4,8**

[Forschungsquote = F&E-Aufwendungen/Umsatz x 100]; exklusive F&E der Joint Ventures
[Forschungsintensität = F&E-Aufwendungen/Gesamtaufwand x 100]; exklusive F&E der Joint Ventures

UNSER ENGAGEMENT FÜR UMWELT UND GESELLSCHAFT

SolarWorld steht für Nachhaltigkeit. Die „grüne Idee“ ist die Basis unseres Handelns. Trotz der schwierigen Geschäftslage haben wir 2012 unser Engagement für Umwelt und Gesellschaft fortgeführt, da es zu unserem Selbstverständnis gehört und SolarWorld für alle Stakeholder klar vom Wettbewerbsfeld der Solarhersteller heraushebt.

SolarWorld ist ein produzierendes Unternehmen. Als solches müssen wir drei zentrale Themen adressieren: Energie, Wasser und Abfall. In diesen Bereichen haben wir uns konkrete Reduktionsziele gesetzt, die wir bis 2020 erreichen wollen. Diese Ziele wollen wir dadurch erreichen, dass wir die Effizienz unserer Prozesse kontinuierlich verbessern. Maßgeblich ist für uns das Verhältnis zur Produktionseinheit Watt Peak: D.h. wir messen uns daran, wie viel Mengen Energie, Wasser und Abfall wir pro Watt Peak einsparen können. Des Weiteren setzen wir uns ein absolutes Emissionsziel für neue PkW in unserem Fuhrpark.

31 UMWELTZIELE 2020

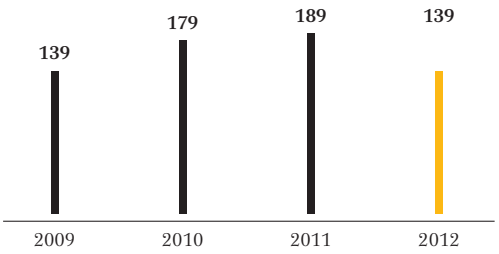
	Einheit	Ziel 2020	Stand 2012
Energie & Klimaschutz			
Konzernweiter Energieverbrauch	kWh/Wp	−25 %	**0,63**
Kumulierter Energiebedarf (Lebenszyklus)	MJ_{eq}/Wp	−15 %	**13,5**
Konzernweite CO_2-Emissionen	kg CO_{2eq}/Wp	−15 %	**0,25**
Emissionsintensität (Lebenszyklus)	kg CO_{2eq}/Wp	−15 %	**0,8**
Durchschnittlicher CO_2-Ausstoß der PkW im SolarWorld Fuhrpark	g CO_{2eq}/km	95 (neue PkW)	**152 (alle PkW)**
Wasser			
Spezifischer Wasserverbrauch	m^3/MWp	−10 %	**1.738**
Spezifische Abwassermenge	m^3/MWp	−10 %	**1.384**
Abfall			
Spezifische Abfallmenge	t/MWp	−10 %	**26,5**

ENERGIE UND KLIMASCHUTZ

Solare Stromerzeugung ersetzt andere Quellen im Energiemix, trägt somit zur Reduktion von klimaschädlichen Treibhausgasemissionen bei und schont fossile Ressourcen. Gleichwohl benötigt der Herstellungsprozess unserer Produkte ebenfalls Energie. Unsere Produkte erzeugen aber über ihren Lebenszyklus weitaus mehr Energie, als ihre Herstellung zuvor verbraucht. Entsprechend werden auch weit mehr Treibhausgasemissionen eingespart, als im gesamten Herstellungsprozess freiwerden.

CO_2-EMISSIONEN. Seit Gründung des Carbon Disclosure Project Deutschland im Jahre 2005 beteiligen wir uns an der Erfassung der Treibhausgasemissionen. 2012 sind unsere konzernweiten Treibhausgasemissionen auf rund 139 (2011: 189) Tausend tCO_{2eq} gesunken.

32 KONZERNWEITE EMISSIONEN // IN TSD. TCO_{2eq}

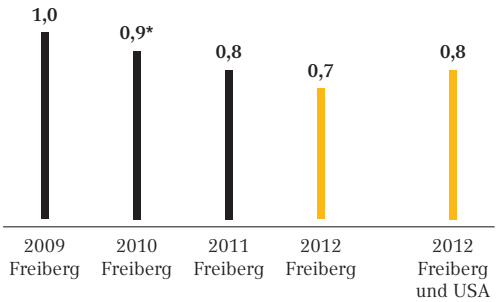


Ziel 2020: – 15 %, bezogen auf die konzernweiten Emissionen in kg CO_{2eq}/Wp

Die Emissionsintensität unserer Produkte (d. h. die Menge an Treibhausgasemissionen pro Produktionseinheit, CO_{2eq}/Wp) berechnen wir über die Lebenszyklusanalyse. Dabei beziehen wir die Emissionen der gesamten Herstellung inklusive der Vorstufen und Inputfaktoren mit ein. 2012 kamen wir in Freiberg und den USA gemeinsam auf 0,8 (2011: 0,8, nur Produktionsdaten für Freiberg) kg CO_{2eq}/Wp. In Freiberg erzielten wir eine Verbesserung von 8 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Werte aus den USA liegen dieses Jahr erstmalig vor.

Bei SolarWorld wird kein Stickstofftrifluorid (NF_3) ein- oder freigesetzt.

(33) EMISSIONSINTENSITÄT // IN KG CO_{2eq} / Wp



Ziel 2020: – 15 %, bezogen auf die Emissionsintensität in kg CO_{2eq}/Wp

** Wert gemittelt aus 2009 und 2011*

RÜCKLAUFZEITEN. Die Zeit, die benötigt wird, bis die Energie, die in der Herstellung eingesetzt wurde, durch die Produktion der Solaranlage wieder eingeholt wird, nennt man Energierücklaufzeit. Dementsprechend meint die CO_2-Rücklaufzeit die Zeit, die benötigt wird, um die Treibhausgase wieder zu kompensieren, die bei der Herstellung freiwerden. Unsere Berechnungen entsprechen dem Ansatz „cradle-to-gate“, d. h. sie decken alles „von der Wiege bis zum Fabriktor“ ab.

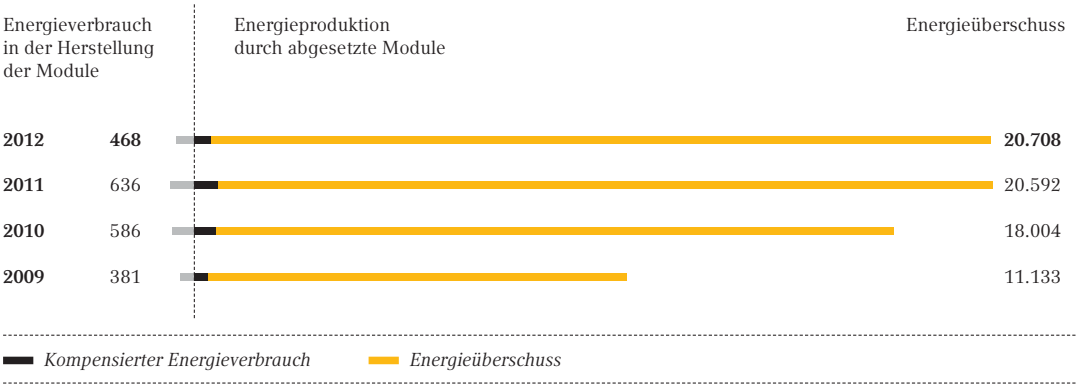
An den Energie- und CO_2-Rücklaufzeiten lässt sich der Leistungsfortschritt von SolarWorld ablesen. Während bei einer Anlage in Bonn (Stromertrag: 940 kWh/kWp) der Energieeinsatz für die gesamte Herstellung nach gut einem Jahr amortisiert wird, ist dies in San Francisco, USA (Stromertrag: 1.670 kWh/kWp), bereits nach sieben Monaten der Fall. Zum Vergleich: 2008 betrug die Energierücklaufzeit laut einer Studie von ESU-services noch bis zu 3,5 Jahre.

Die CO_2-Emissionen werden nach gut einem Jahr bei einer Anlage in San Francisco kompensiert, wohingegen es in Grenoble, Frankreich (Stromertrag: 1.110 kWh/kWp) aufgrund des hohen Atomstromanteils am französischen Energiemix fast sieben Jahre dauert. Diese Berechnungen ergeben sich aus der Lebenszyklusanalyse für unsere Module aus Freiberg, die in einer Dachanlage mit Südausrichtung bei optimaler Neigung installiert werden, bei einer durchschnittlichen Modullebensdauer von 30 Jahren.

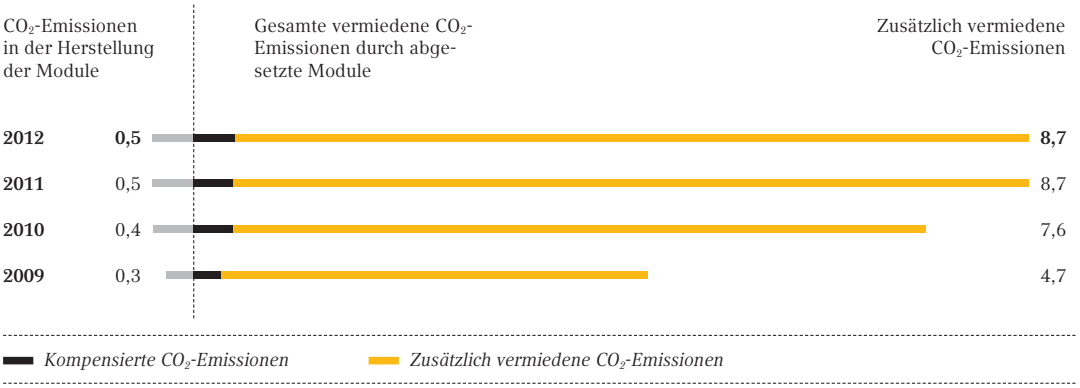
Eine Übersicht über viele Standorte weltweit sowie weitere Angaben zu den Berechnungen finden Sie auf unserer Homepage: @ *www.solarworld.de/nachhaltigkeit//*

POSITIVE ENERGIE- UND CO_2-BILANZ. Mit dem Volumen der im Jahr 2012 verkauften Solarstrommodule kann bei 30 Jahren Laufzeit ein Energieüberschuss von 11.133 GWh erzielt werden. Darüber können rund 8,7 (2011: 8,7, nur Produktionsdaten für Freiberg) Mio. tCO_{2eq} eingespart werden. Die dadurch vermiedenen Kosten für Umweltschäden belaufen sich auf rund 607 (2011: 608, nur Produktionsdaten für Freiberg) Mio. €. Die vermiedenen CO_2-Emissionen übersteigen somit die bei der gesamten Herstellung verursachten CO_2-Emissionen um das 19-fache (2011: 19-fache, nur Produktionsdaten für Freiberg). Hierbei ist hervorzuheben, dass sich die Werte der Freiberger Produktion um 8 Prozent im Vergleich zum Vorjahr verbesserten. Da wir keine genauen Informationen darüber besitzen, wo und wie unsere Module verbaut werden, legen wir bei unseren Berechnungen eine standardisierte Installation zugrunde (1.275 kWh/m²).

34 ENERGIEBILANZ // IN GWH



35 CO_2-BILANZ // IN MIO. TCO_{2eq}



Weitere Informationen zu den jeweiligen Modellannahmen und den Berechnungen finden Sie unter *Nachhaltigkeit im Detail • N 060ff//.*

SOLAR2WORLD

Angetrieben durch unsere Vision einer weltweit fairen, nachhaltigen Entwicklung haben wir es uns seit 2007 unter dem Dach von Solar2World zum Ziel gesetzt, durch dezentrale Solarstromlösungen den Menschen überall Zugang zu Strom zu ermöglichen. Bisher haben wir in diesem Rahmen weltweit Projekte mit einer Gesamtgröße von 519 kWp realisiert. In Zusammenarbeit mit unseren Projektpartnern und durch den freiwilligen Einsatz unserer Mitarbeiter konnten wir 2012 rund 78 (2011: 39) kWp installieren.

SOLARWORLD EINSTEIN AWARD

Bei der jährlichen Verleihung des SolarWorld Einstein Awards zeichnen wir seit 2005 Persönlichkeiten aus, die sich in besonderer Weise für die globale Nutzung der Solarenergie eingesetzt haben. 2012 ging der Preis an Molly und George Greene der US-amerikanischen Hilfsorganisation Water Missions International (WMI) sowie an Günther Cramer, Gründer des Wechselrichterherstellers SMA. Die Hilfsorganisation WMI aus Charleston/South Carolina hat 150 Mitarbeiter und bis heute über 600 Wasserprojekte in 49 Ländern umgesetzt. Die Idee dazu kam Molly und ihrem Mann George, als sie 1998 den Opfern des Hurricans „Mitch“ in Honduras halfen. Für den Betrieb der Wasserpumpen setzt WMI seit Jahren fast ausschließlich Solarenergie ein. Günther Cramer hatte SMA mit drei Mitstreitern vor 30 Jahren in Kassel gegründet. Heute ist das Unternehmen weltweit vertreten und beschäftigt mehr als 5.500 Mitarbeiter.

Seit 2006 zeichnen wir zusätzlich in jedem Jahr Nachwuchswissenschaftler mit dem SolarWorld Einstein Junior Award aus. 2012 ging der Preis an die Physikerin Dr. Bianca Lim vom Institut für Solarenergieforschung in Hameln. Sie hat in ihrer Dissertation die Bor-Sauerstoff-Verbindungen untersucht, die zu einem Sinken des Wirkungsgrades bei Solarzellen führen. Ihr gelang es, das Phänomen zu erklären und ein praxistaugliches Verfahren zu entwickeln, das die Wirkung dieser Verbindungen vermindert.

Weitere Erläuterungen zu den obigen Themen finden Sie in *Nachhaltigkeit im Detail.*

BESCHAFFUNG

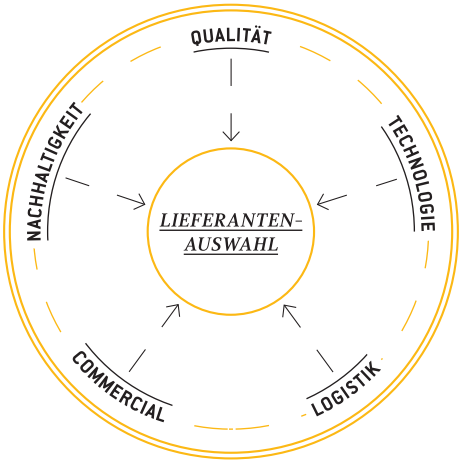
KOSTEN SENKEN, SCHNELLER UND FLEXIBLER AGIEREN. Mehr als 70 Prozent unserer Kosten gehen auf den Materialeinsatz zurück. Das Beschaffungsmanagement hat für uns folglich strategische Bedeutung. Zwei Aufgaben standen 2012 ganz oben auf unserer Agenda: Erstens galt es, unsere Material- und Servicekosten kurzfristig zu senken. Zweitens mussten wir den Bereich strategisch und organisatorisch neu strukturieren, damit wir auf Dauer verbesserte Einkaufskonditionen erzielen. In Kooperation mit unseren Lieferanten wollen wir dabei unsere Flexibilität steigern, sodass wir Warenströme schneller als bisher an Veränderungen der Marktlage anpassen können. Eine hohe Flexibilität beim Materialeinsatz ist inzwischen der maßgebliche Erfolgsfaktor, während bis vor zwei Jahren die langfristige Versorgungssicherheit Priorität hatte. In der noch jungen Solarindustrie kam es nämlich häufig zu Lieferengpässen bei Vorprodukten wie Silizium und bei Komponenten wie Wechselrichtern. Inzwischen sind auch hier weltweit Überkapazitäten entstanden, sodass wir uns 2012 ausreichend mit Material versorgen konnten.

BETRÄGE IN MILLIONENHÖHE EINGESPART. Im Berichtsjahr haben wir bei den Material- und Servicekosten Millionenbeträge eingespart, indem wir bereits als globale Einheit auf den Beschaffungsmärkten agiert haben und so mit unseren Lieferanten erfolgreich Konditionen verhandeln konnten. SolarWorld gelang es 2012, ihre Bill of Materials um mehr als 20 Prozent zu senken. → *Entwicklung wesentlicher GuV-Positionen* • *S. 085 //*

FLEXIBILITÄT BEI MATERIALVERFÜGBARKEIT ERHÖHT. 2012 haben wir bereits in einigen Bereichen mit unseren Lieferanten neue Vereinbarungen getroffen, die es uns zukünftig ermöglichen, Material bedarfsgerechter einzusetzen. Wir haben z. B. für einige Materialien nicht mehr absolute Mengen, sondern bestimmte Anteile an unserem zukünftigen Bedarf ausgehandelt. Damit schaffen wir Lieferketten, in denen die Risiken von unseren Lieferanten mitgetragen werden. In Freiberg nutzen wir seit 2012 erstmals Konsignationslager, durch die wir unsere eigenen Materialbestände und Ausfallrisiken verringern. (54) *Risiken aus der Beschaffung* • *S. 108 //*

LIEFERANTEN GEZIELT AUSGEWÄHLT. SolarWorld legt Wert darauf, ihre Lieferanten als Partner langfristig in ihr Geschäft einzubinden. Auch in Zeiten enormen Kostendrucks zählt bei der Lieferantenauswahl nicht allein der günstigste Preis, sondern eine Reihe weiterer Kriterien wie Qualität und Nachhaltigkeit, die Kundenmehrwerte begründen und auf die Marke SolarWorld einzahlen.

36 KRITERIEN FÜR DIE LIEFERANTENAUSWAHL



„SUPPLIER DAY" EINGEFÜHRT. Am 28. August 2012 veranstalteten wir erstmals ein internationales Lieferanten-Symposium am Standort Freiberg. Teilgenommen haben mehr als 60 strategische Partnerunternehmen, die der SolarWorld zusammen mehr als 50 Prozent des gesamten Einkaufsvolumens liefern. Alle Vorstände der SolarWorld haben den Teilnehmern unser Anliegen verdeutlicht, die Material- und Servicekosten weiter zu senken. Die überwiegende Mehrheit der Zulieferer hat sich danach bereit erklärt, uns in den gemeinsamen Anstrengungen auf dem Weg weiterer Kostenreduzierungen zu unterstützen. Den „Supplier Day" wollen wir als festes Forum zur direkten Kommunikation zwischen Konzern und Lieferanten etablieren.

MITARBEITER

2012 richtete die SolarWorld ihre Personalstrategie darauf aus, den Personaleinsatz an die veränderten Marktbedingungen anzupassen und parallel dazu die zunehmend globale Ausrichtung des Konzerns zu begleiten. Dazu haben wir 2012 strategische Schlüsselbereiche zu globalen Organisationsstrukturen ausgebaut und aufeinander abgestimmt. Die Maßnahmen, die wir im Rahmen des Veränderungsprozesses entwickelt haben, zielen in Einklang mit der Unternehmensstrategie darauf ab, unsere Mitarbeiter aktiv an den Veränderungen im Unternehmen zu beteiligen. Wir wollen dieses große interne Potenzial nutzen und mit den Ideen, der Flexibilität und der langjährigen Erfahrung vieler unserer Mitarbeiter einen erfolgreichen Wandel gestalten.

MITARBEITERZAHL AN MARKTLAGE ANGEPASST. Aufgrund der weltweiten Überkapazitäten haben wir 2012 unsere Produktionsmengen reduziert und unseren Personalbestand an den veränderten Bedarf angepasst. An unseren beiden Produktionsstandorten in Freiberg und Hillsboro bedeutete dies einen Rückgang der Beschäftigtenzahl um jeweils rund 23 Prozent. Wir haben zunächst die Beschäftigung von Zeitarbeitern zurückgefahren und greifen seit Ende 2012 nahezu ausschließlich auf feste Mitarbeiter zurück. Die Anzahl der Festangestellten haben wir konzernweit um 13 Prozent reduziert. Überwiegend konnten wir die natürliche Fluktuation nutzen, befristete Arbeitsverhältnisse auslaufen lassen und neue Konditionen mit bestehenden Mitarbeitern verhandeln. Trotzdem ließen sich auch betriebsbedingte Kündigungen nicht vermeiden.

Um flexibel auf zukünftige Nachfrageänderungen reagieren zu können, werden wir bei steigendem Produktionsbedarf wieder das Instrument der Zeitarbeit einsetzen. Wir wollen dazu, wie in den Jahren zuvor, unsere Zusammenarbeit mit etablierten Personaldienstleistungsunternehmen fortführen.

Im Hinblick auf weitere Kosteneinsparungen haben wir konzernweit den Einsatz von Mitarbeitern in allen Bereichen überprüft und zum Ende des Geschäftsjahres notwendige Personalmaßnahmen eingeleitet.

Konzernstrategische Bereiche wie Beschaffung, IT, Vertrieb und Export haben wir hingegen 2012 personell weiter ausgebaut. Auch in der branchenweiten Krise ist es SolarWorld dabei gelungen, hochqualifizierte Arbeitskräfte mit langjähriger Erfahrung in anderen Branchen für Schlüsselpositionen zu gewinnen.

Inklusive Zeitarbeitskräfte reduzierte sich die Anzahl der Beschäftigten bei SolarWorld auf insgesamt 2.558 (31. Dezember 2011: 3.233) Personen. Die Anzahl der festangestellten Mitarbeiter sank konzernweit um 13 Prozent auf 2.355.

37 ENTWICKLUNG DER MITARBEITERZAHLEN // ANZAHL PERSONEN

	Mitarbeiter zum 31.12.2012	Mitarbeiter zum 31.12.2011	+/- absolut
Deutschland	**1.559***	1.756**	–197
USA	**769**	919	–150
Rest der Welt	**27**	27	0
Konzern	**2.355**	**2.702**	**–347**

* inkl. 73 Auszubildende
** inkl. 82 Auszubildende

Die Fluktuationsquote im Konzern stieg auf 16,4 (2011: 15,5) Prozent. Hauptgrund waren die im Jahr 2012 durchgeführten und oben beschriebenen Personalmaßnahmen.

STRATEGISCHE BEREICHE ZU GLOBALEN ORGANISATIONSEINHEITEN AUSGEBAUT. Der Bereich Human Resources versteht sich als strategischer Partner von Konzernleitung und Fachabteilungen. Aus dem grundlegenden Wandel der Solarindustrie und der gegenwärtigen Branchenkrise resultiert die Notwendigkeit, die SolarWorld organisatorisch umzubauen. Dieser Veränderungsprozess soll von den Mitarbeitern mitgestaltet werden und wird dementsprechend vom Personalbereich eng begleitet.

Eine erste Maßnahme im Rahmen der Unternehmensstrategie betrifft die Neuausrichtung unserer konzerninternen Organisationsstrukturen. Bereits 2011 haben wir die Strukturen und Prozesse im gesamten Konzern auf den Prüfstand gestellt und 2012 entsprechende Maßnahmen implementiert. Im Zuge dessen haben wir die Bereiche Einkauf, IT und Export zu globalen Organisationseinheiten weiterentwickelt und konnten sie so an die aktuellen Marktanforderungen anpassen und weitere Kosten einsparen. Mit den Bereichen Vertrieb Deutschland und Produktmanagement folgten zwei weitere Kernbereiche, die unter einer neuen Leitung zu übergreifenden Organisationseinheiten umstrukturiert wurden. So spiegelt sich die globale Ausrichtung des Konzerns auch verstärkt in der organisatorischen Struktur der Fachbereiche wieder.

UNTERNEHMENSKULTUR LANGFRISTIG FESTIGEN. SolarWorld besitzt eine starke Unternehmenskultur, die uns als Arbeitgeber intern wie extern attraktiv macht. Sie ist durch einen regen Gedankenaustausch zwischen allen im Konzern vertretenen Altersgruppen geprägt. 55,1 Prozent der Mitarbeiter sind jünger als 40, womit wir eine verhältnismäßig junge Belegschaft haben. Unsere Unternehmenskultur lebt zudem von der „grünen Idee“. Sie gibt vielen Mitarbeitern den entscheidenden Antrieb, sich besonders engagiert für die Ziele des Unternehmens einzusetzen. Dies haben interne Umfragen 2012 erneut belegt. Auch von externer Stelle wurde der Stellenwert der „grünen Idee“ für das Unternehmen herausgestellt: Dafür, dass unsere Mitarbeiter den Nachhaltigkeitsgedanken sowohl nach innen als auch nach außen leben und ihr Handeln danach ausrichten, erhielt die SolarWorld 2012 das Zertifikat „Green Brand Germany“. → *SolarWorld als „Green Brand Germany“ ausgezeichnet • S. 062 //*

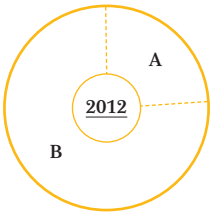
KOMPETENZMODELL STRATEGISCH EINGESETZT. Die Unternehmenskultur bildet die Basis unserer Personalstrategie. Ausgehend von unserem Selbstverständnis und unseren Leitlinien haben wir 2011 ein globales Kompetenzmodell entwickelt. Außerdem wurden dafür konzernweit Mitarbeiter auf allen Personalebenen befragt. Dieses Modell ist das zentrale Instrument für unsere Personalarbeit. 2012 haben wir darauf aufbauend unter anderem ein neues Rekrutierungssystem ausgearbeitet und implementiert. Bewerber werden mithilfe geeigneter Diagnoseinstrumente wie strukturierten Interviews, Simulationen und einem Assessment Center beurteilt. Die Ergebnisse dienen als Grundlage für die Einstellungsentscheidung. Alle notwendigen Neubesetzungen in den strategischen Schlüsselbereichen haben wir 2012 nach diesem Verfahren durchgeführt. Damit erreichen wir auch langfristig, dass neue Stellen konsequent mit Mitarbeitern besetzt werden, die im Einklang mit unserer Unternehmenskultur sowie der Strategie des Konzerns handeln.

FÖRDERUNG VON TALENTEN FORTGEFÜHRT. Unser Ziel ist es, besonders qualifizierte Mitarbeiter an das Unternehmen zu binden und an die neuen globalen und lokalen Prozesse und Strukturen heranzuführen. So wollen wir den Bedarf an Fach- und Führungskräften langfristig mit leistungsfähigen und motivierten Mitarbeitern aus den eigenen Reihen abdecken. Daher lag 2012 ein Fokus unserer Personalmaßnahmen auf der Fortführung unseres globalen Talent-Management-Programms, mit dem Potenzialträger besonders gefördert und zu Nachwuchskräften für die Führungsebene ausgebildet werden. Die Teilnehmer erhielten gezielte Coachings zum Thema globale Führungskompetenz, um ihre Fähigkeiten in diesem Bereich zu festigen. Im nächsten Schritt wurden individuelle Entwicklungspläne ausgearbeitet.

WEITERBILDUNG GEFÖRDERT. Wir investierten 2012 in Weiterbildungsmaßnahmen sowie in Trainings und Projekte, die im Besonderen den kulturübergreifenden Austausch fördern sollen und damit unserem Ziel einer globalen Konzernausrichtung Rechnung tragen. Zudem haben wir spezielle Fortbildungsmaßnahmen geplant und in eine erste Implementierungsphase überführt. Damit wollen wir die Mitarbeiter auf allen Ebenen befähigen, sich an der neuen Konzernausrichtung aktiv zu beteiligen, indem sie selbst Veränderungsbedarf in ihrem Arbeitsumfeld erkennen und gemeinsam entsprechende Maßnahmen zur Umsetzung erarbeiten. Die Kosten für Aus- und Weiterbildungen beliefen sich insgesamt auf 0,7 (2011: 1,1) Mio. €.

CHANCENGLEICHHEIT AUSBAUEN. Mit 23,5 (2011: 22,5) Prozent stieg der Frauenanteil unserer Gesamtbelegschaft leicht. In Führungspositionen betrug der Anteil 17,0 (2011: 15,6) Prozent. Unser Ziel ist es, auf Managementebene annähernd denselben Frauenanteil zu erreichen wie in der Gesamtbelegschaft. Wir schaffen deswegen gleichermaßen für Frauen und Männer Anreize für den Aufstieg in Führungspositionen. Letztendlich sorgen wir für attraktive und flexible Arbeitsbedingungen, indem wir Teilzeitmodelle und wo möglich Home-Office-Arbeitsplätze anbieten sowie eine eigenverantwortliche Zeitgestaltung innerhalb von Kernzeiten ermöglichen. Bei der Auswahl der Kandidaten für das Talent-Management-Programm achteten wir ebenfalls darauf, dass sie der Struktur der Gesamtbelegschaft entspricht; der Anteil von Frauen lag daher bei 23,8 Prozent.

(38) FRAUENANTEIL IM TALENT-MANAGEMENT-PROGRAMM



A // Frauenanteil ..... **24 %**
B // Männeranteil ..... **76 %**

BETEILIGUNG DER MITARBEITER AM UNTERNEHMENSERGEBNIS. Unsere Mitarbeiter werden seit einigen Jahren finanziell am Ergebnis des Unternehmens beteiligt. Das Beteiligungsmodell ist gewinnorientiert und wird daher jedes Jahr in Abhängigkeit von Absatz, operativem Ergebnis und Produktionskosten des Konzerns ermittelt. Für das Jahr 2012 wird keine Auszahlung an die Mitarbeiter erfolgen, da wir die relevanten Kennzahlen nicht erreicht haben.

ERFOLGREICHE PROZESSPLANUNG DURCH TEAMWORK PRODUCTIVE MANAGEMENT. Für unsere zukünftige Wettbewerbsfähigkeit sind reibungslose Abläufe und Strukturen in der Produktion sowie in allen weiteren Arbeitsbereichen unseres Konzerns entscheidend. Im Rahmen unseres internen formalen Vorschlagswesens können Mitarbeiter ihre Ideen für Verbesserungspotenziale in den verschiedenen Bereichen einbringen. Im Jahr 2012 gingen insgesamt 74 (2011: 149) Vorschläge der Mitarbeiter ein, wovon ein Großteil umgesetzt wurde. Seit 2007 sorgen wir zusätzlich mit unserem Teamwork Productive Management für kontinuierliche Prozessverbesserungen an unseren Produktionsstandorten in Freiberg und Hillsboro.

GESUNDHEIT UND SICHERHEIT AM ARBEITSPLATZ. Wir arbeiten stetig daran, die Gesundheit und Sicherheit unserer Mitarbeiter weiter zu erhöhen. Im Berichtsjahr haben wir wie geplant die Zertifizierung unseres Tochterunternehmens Solar Factory GmbH sowie der SolarWorld AG nach den Arbeitsschutz- und Gesundheitsschutzstandard der OHSAS 18001 (Occupational Health and Safety Assessment Series) abgeschlossen. An den verschiedenen Standorten unseres Unternehmens organisieren wir für die Mitarbeiter sowohl Vorsorgemöglichkeiten als auch Fitnessangebote. In Freiberg bieten wir jährlich Gesundheitstage sowie diverse Gesundheitschecks und Rückenschulungen an. Zudem ermöglichen wir es den Mitarbeitern, unsere regelmäßigen Sportangebote zu nutzen. An unseren Standorten in den USA werden ebenfalls diverse Gesundheitsprogramme organisiert, wie Fitnessangebote sowie Antiraucher- und Ernährungskurse. Die Sicherheit am Arbeitsplatz nimmt in unserem Qualitätsmanagement einen hohen Stellenwert ein. Die Unfallquote (Tausend-Mann-Quote) sank 2012 auf 12,1 (2011: 15,3).

JUNGE MITARBEITER AUSGEBILDET. Im Jahr 2012 haben 23 (2011: 29) Auszubildende ihren Berufsabschluss an unseren beiden deutschen Standorten erlangt. Die Ausbildungsquote in Deutschland blieb mit 4,7 (2011: 4,7) Prozent konstant. In diesem Jahr konnten wir aufgrund der geringen Zahl an freien Stellen lediglich 21 (2011: 27) Auszubildende in ein festes Arbeitsverhältnis übernehmen. Weitere 19 (2011: 25) Auszubildende begannen 2012 ihren Berufsweg im IT-Bereich oder in kaufmännischen sowie in technischen Bereichen an unseren Standorten in Bonn und Freiberg.

NEUE PERSPEKTIVEN FÜR STUDIERENDE ERÖFFNET. Die SolarWorld hält seit Jahren engen Kontakt zu universitärer Forschung und Lehre. Am Standort Freiberg pflegen wir einen intensiven Austausch mit den Fachbereichen vor Ort und unterstützen Studierende bei Forschungsprojekten und Abschlussarbeiten. → *Mit Partnern eng vernetzt • S. 069* // Unser Ziel ist es, langfristig junge Nachwuchskräfte für unser Unternehmen zu gewinnen. 2012 beteiligten wir uns im Rahmen des Deutschlandstipendiums der

Bundesregierung an der gezielten Förderung von Studierenden. Mit diesem Stipendienprogramm fördern wir speziell Studierende der Fachrichtungen „Nachhaltiges Ressourcenmanagement“, „Materialwissenschaften“ sowie „Finance, Operations & Information Management“. Wir möchten damit den Studierenden mögliche Perspektiven aufzeigen und auch Abiturienten Anreize für die Aufnahme eines Studiums in diesen Fachbereichen bieten. Uns als Förderer bietet das Stipendienprogramm die Möglichkeit, uns auch über die finanzielle Beteiligung hinaus zu engagieren. So unterstützen wir gezielt zwei Studierende der Informationswissenschaft, denen wir einen Mentor aus unserem Unternehmen zur Seite stellen, damit sie ihre praktischen Erfahrungen in diesem Bereich erweitern können. Wir haben dabei die Chance, potenzielle Nachwuchskräfte persönlich kennen zu lernen und sie gemeinsam mit dem „FIM Kernkompetenzzentrum“ der Universität Augsburg auf zukünftige Fach- und Führungsaufgaben vorzubereiten.

UNTER DIE BESTEN DEUTSCHEN ARBEITGEBER GEWÄHLT. Trotz der großen Herausforderungen, vor denen wir durch die weltweite Krise in der Solarindustrie standen, konnten wir uns auch 2012 als attraktiver Arbeitgeber behaupten. Dies ging aus den Ergebnissen einer aktuellen Umfrage des Forschungsinstituts *trendence* hervor. Im Bereich „German Engineering Edition“ haben deutsche Studierende SolarWorld auf Platz 16 der beliebtesten Arbeitgeber gewählt. Diese Anerkennung nehmen wir als Ansporn, uns auch künftig als Wunscharbeitgeber zu positionieren und potenziellen Bewerbern interessante Anreize zu bieten.

WIRTSCHAFTLICHE LAGE 2012

Die folgende Darstellung der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage geht von der Annahme der Unternehmensfortführung aus, ist vorläufig und wurde von den Abschlussprüfern der Gesellschaft weder abschließend geprüft noch mit einem Bestätigungsvermerk versehen. Es wird ferner ausdrücklich darauf hingewiesen, dass etwaige Bilanzkorrekturen im Rahmen der Jahres- bzw. Konzernabschlussprüfung die nachstehend veröffentlichten Ergebnisse wesentlich verändern können.

Im Jahr 2012 erzielten wir einen Umsatz von 606,0 Mio. €. Der Absatz mit Wafern, Modulen und Bausätzen lag bei 608 MW. Gemäß IAS 36 hat die SolarWorld AG Wertberichtigungen auf das Anlagevermögen in Höhe von 189,5 Mio. € vorgenommen. Das EBIT des abgelaufenen Geschäftsjahres beträgt –492 (2011: –244) Mio. €. Das Konzernergebnis für das Geschäftsjahr 2012 sank auf –477 (2011: –307) Mio. €.

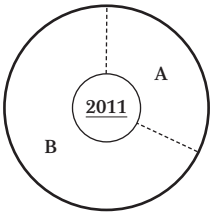
ERTRAGSLAGE

UMSATZ- UND ERGEBNISENTWICKLUNG

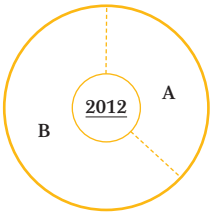
Im Geschäftsjahr 2012 erzielte der Konzern einen weltweiten Absatz mit Modulen und Bausätzen im Segment „Handel“ von 567 (2011: 555) MW. Im 1. Halbjahr 2012 lagen unsere Absatzmengen noch weitgehend im Plan. Dies war vor allem auf Vorzieheffekte in Deutschland und in Italien zurück zu führen. Das 2. Halbjahr entwickelte sich dann jedoch deutlich schwächer als von uns im Jahr 2011 und noch zur Jahresmitte 2012 angenommen. Zwar konnten wir den Absatz im Vergleich zum Vorjahr leicht steigern, dies reichte aber nicht um den Preisrückgang von rund 40 Prozent zu kompensieren. Somit lag der Umsatz im Segment „Handel“ mit 581 (2011: 863) Mio. € um 33 Prozent unter dem Vorjahresniveau.

So wie im Konzernbericht 2011 prognostiziert ging der Absatz von Wafern im Laufe des Jahres 2012 zurück. Insgesamt reduzierte er sich um 83 Prozent auf 41 (2011: 240) MW. Der Umsatz im Segment „Produktion Deutschland“, der im Wesentlichen von unserem Wafergeschäft geprägt ist, sank um 91 Prozent auf 23 (2011: 263) Mio. €. → *Tz. 40: Segmentberichterstattung • S. 190 //*

(39) VERTEILUNG DES ABSATZES ZWISCHEN IN- UND AUSLAND



A // Deutschland ..... **32 %**
B // Ausland ..... **68 %**



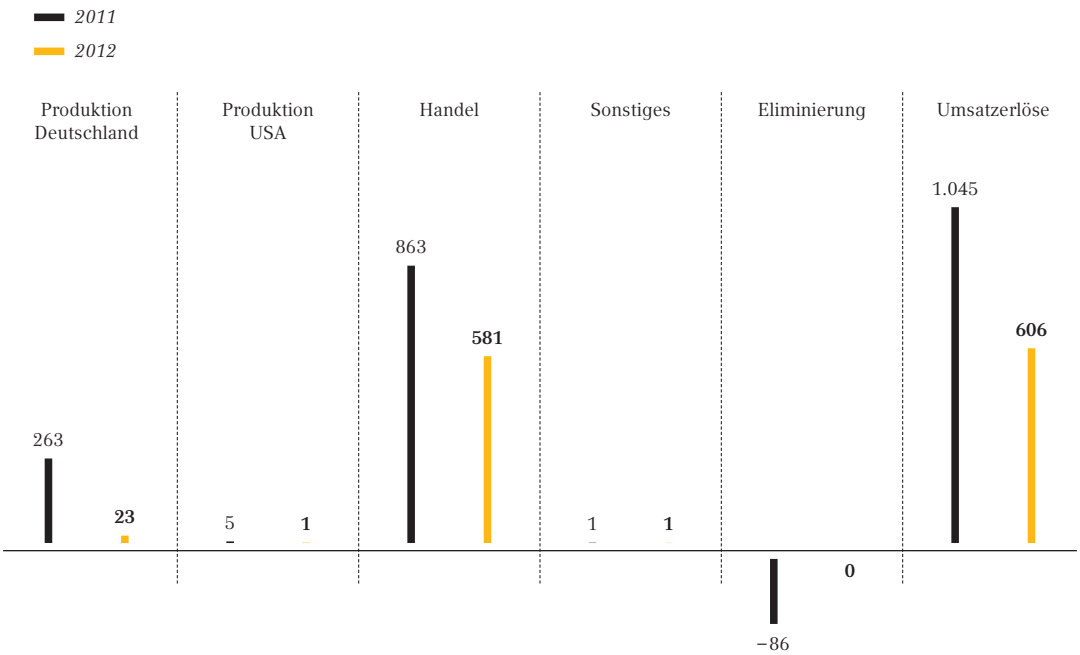
A // Deutschland ..... 37 %
B // Ausland ..... 63 %

Insgesamt betrug der konzernweite Absatz von Wafern und Solarmodulen 608 (2011: 794) MW. Dieser Rückgang ist auf den stark gesunkenen Waferabsatz zurückzuführen. Die konzernweite Auslandsquote des Absatzes sank um 5 Prozentpunkte auf 63 (2011: 68) Prozent im Geschäftsjahr 2012. Hauptgründe waren die starke deutsche Nachfrage nach Modulen und Bausätzen im 1. Halbjahr sowie der Rückgang des Waferabsatzes im Ausland. → *Handel • S. 057 //* Durch den starken Preis- und Waferabsatzrückgang reduzierte sich unser Konzernumsatz um 42,0 Prozent bzw. 438,9 Mio. € auf 606,0 (2011: 1.044,9) Mio. €. Der Auslandsanteil unseres Umsatzes betrug 50,4 (2011: 57,6) Prozent.

Zum Geschäftsjahresende wurden gemäß IAS 36 Werthaltigkeitstests auf das Anlagevermögen durchgeführt. Ergebnis der Werthaltigkeitstests war ein Wertberichtigungsbedarf von netto 176,1 Mio. €. Dieser setzt sich zusammen aus Bruttowertberichtigungen auf das Anlagevermögen in Höhe von 189,5 Mio. € und korrespondierenden Auflösungen abgegrenzter Investitionszuwendungen in Höhe von 13,4 Mio. €. Wesentliche Gründe für dieses Ergebnis sind die Überkapazitäten und der starke Preisverfall.
→ *Entwicklung wesentlicher GuV-Positionen • S. 085 //*

Wie bereits im Halbjahresbericht 2012 angekündigt, konnte der Konzern das für das Jahr 2012 gesteckte Ziel eines positiven Konzernergebnisses vor Zinsen und Steuern (EBIT) nicht erreichen. Das EBIT sank auf –492,4 (2011: –243,9) Mio. €. Im Segment „Handel“ sank das EBIT auf –164,5 (2011: auf –85,3) Mio. €. Im Segment „Produktion Deutschland“ betrug das EBIT –146,7 (2011: 48,8) Mio. € und im Segment „Produktion USA“ –161,2 (2011: –200,1) Mio. €.

40 UMSATZ NACH SEGMENTEN // IN MIO. €



Das konzernweite Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) reduzierte sich im Geschäftsjahr 2012 um 424,3 Mio. € auf –215,6 (2011: 208,7) Mio. €. Das Finanzergebnis betrug –67,5 (2011: –59,5) Mio. €. → *Finanzierungsanalyse • S. 088//*

Das Konzernergebnis für das Geschäftsjahr 2012 sank auf –476,9 (2011: –307,1) Mio. €.

ENTWICKLUNG WESENTLICHER GUV-POSITIONEN

Im Geschäftsjahr 2012 ist der Materialaufwand, beeinflusst von der reduzierten Produktion, den Einsparungen durch Optimierung der konzernweiten Einkaufsprozesse und der Verbesserung des Materialeinsatzes, um 35 Prozent auf 534,5 (2011: 819,2) Mio. € gesunken. Diese Reduktion reichte nicht aus, um den starken Preisverfall von Solarstromprodukten zu kompensieren. Die Materialaufwandsquote betrug 98,7 (2011: 72,4) Prozent.

Im Rahmen der im Jahr 2012 eingeleiteten Restrukturierungsmaßnahmen haben wir unseren Personalbestand an die reduzierten Produktionsmengen angepasst. Entsprechend sanken die Personalaufwendungen um 6,2 Prozent bzw. 8,6 Mio. € auf 129,6 (2011: 138,2) Mio. €. Die Personalaufwandsquote ist jedoch aufgrund der gesunkenen Gesamtleistung auf 23,9 (2011: 12,2) Prozent gestiegen.

Die Abschreibungen reduzierten sich insbesondere infolge der im Vergleich zum Vorjahr geringeren Wertberichtigungen um 175,8 Mio. € auf 276,7 (2011: 452,5) Mio. €. Auch im Geschäftsjahr 2012 wurden Wertberichtigungen auf das Anlagevermögen durchgeführt. Im Segment „Produktion Deutschland“ ergab sich ein Nettowertberichtigungsbedarf von 83,6 (2011: 162,3) Mio. € insbesondere auf die deutsche Waferfertigung. Im Segment „Produktion USA“ betrug der Nettowert 84,6 (2011: 152,2) Mio. €. Im Wesentlichen erfolgte hier die Wertberichtigung auf unsere US-Zellfertigung. Zudem wurden noch weitere außerplanmäßige Abschreibungen in Höhe von 7,5 Mio. € gebucht. *Tz. 32: Abschreibungen • S. 182 //*

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich insbesondere durch die im 2. Quartal durchgeführten Wertberichtigungen auf geleistete Anzahlungen in Höhe von 88,7 Mio. € um 20,4 Mio. € auf 246,2 (2011: 225,8) Mio. €. Gegenläufig dazu kamen konzernweite Kostensenkungsmaßnahmen im Zuge der Restrukturierung zum Tragen. Dies betraf vor allem die Bereiche Fremdpersonal, Instandhaltung und Marketing. Die Aufwandsquote lag im Berichtsjahr bei 45,5 (2011: 20,0) Prozent.

Im Vergleich zum Vorjahr reduzierten sich die sonstigen betrieblichen Erträge um 107,2 Mio. € auf 153,3 (2011: 260,5) Mio. €. Dieser Rückgang ist im Wesentlichen auf die im Vorjahr höheren Ergebniseffekte aus der Nicht-Erfüllung und Aufhebung von Langzeitlieferverträgen mit Waferkunden zurückzuführen.

(41) MEHRPERIODENÜBERSICHT ZUR ERTRAGSLAGE // IN T€

	2008	2009	2010	2011	2012
Umsatzerlöse	900.311	1.012.575	1.304.674	1.044.935	**606.021**
Bestandsveränderung Erzeugnisse	15.160	48.830	8.434	72.054	**–64.666**
aktivierte Eigenleistungen	7.740	3.117	1.025	14.349	**65**
Sonstige betriebliche Erträge	36.841	69.934	100.791	260.499	**153.299**
Betriebsleistung	**960.052**	**1.134.456**	**1.414.924**	**1.391.837**	**694.719**
Materialaufwand	–454.060	–691.062	–834.780	–819.152	**–534.493**
Personalaufwand	–90.130	–99.783	–126.282	–138.224	**–129.648**
Abschreibungen	–55.166	–63.659	–88.503	–452.514	**–276.736**
Sonstige betriebliche Aufwendungen	–99.883	–127.127	–172.607	–225.805	**–246.227**
Zwischensumme	**–699.239**	**–981.631**	**–1.222.172**	**–1.635.695**	**–1.187.104**
Betriebsergebnis	**260.813**	**152.825**	**192.752**	**–243.858**	**–492.385**
Finanzergebnis	–72.144	–21.073	–44.131	–59.492	**–67.489**
Ertragsteuern	–53.422	–72.779	–61.309	–5.592	**82.982**
Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)	13.432			1.808	**0**
Konzernergebnis	**148.679**	**58.973**	**87.312**	**–307.134**	**–476.892**

(42) KENNZAHLEN ZUR ERTRAGSLAGE // IN PROZENT

	2008	2009	2010	2011	2012
Umsatzrendite (Konzernergebnis/Umsatzerlöse)	16,5	5,8	6,7	negativ	negativ
Materialaufwandsquote (Materialaufwand/Umsatz zzgl. Bestandsveränderung und. akt. Eigenleistungen)	49,2	64,9	63,5	72,4	**98,7**
Personalaufwandsquote (Personalaufwand/Umsatz ff. Aktivitäten zzgl. Bestandsveränderung und akt. Eigenleistungen)	9,8	9,4	9,6	12,2	**23,9**

FINANZLAGE

FINANZIERUNGSANALYSE

Gegenüber dem 31. Dezember 2011 reduzierte sich das Eigenkapital bis Ende 2012 infolge des Konzernverlustes um 496,6 Mio. € auf 117,8 (31. Dezember 2011: 614,4 Mio.) €. Die Eigenkapitalquote betrug zum Bilanzstichtag 8,8 (31. Dezember 2010: 27,5) Prozent.

Zum Bilanzstichtag sanken unsere Finanzverbindlichkeiten um 267,1 Mio. € auf 1.004,8 (31. Dezember 2011: 1.271,9) Mio. €. Zum 31. Dezember 2012 konnte der Konzern seine vereinbarten Finanzkennzahlen (Covenants) nicht einhalten. Daraus ergibt sich, dass Gläubiger von Fremdkapitalmitteln in Höhe von nominal 404,5 Mio. € (im Wesentlichen aus den ausgegeben Schuldscheindarlehen) aktuell ein außerordentliches Kündigungsrecht haben. → *Restrukturierungsbedarf und positive Fortführungsprognose • S. 094 //* Aus diesem Grund wurden Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 403,6 Mio. € aus dem langfristigen in den kurzfristigen Bereich umgegliedert. → *Tz. 57: Lang- und kurzfristige Finanzschulden • S. 203 //* Zum Stichtag waren deswegen 53,5 (31. Dezember 2011: 90,5) Prozent unserer Finanzverbindlichkeiten dem langfristigen Bereich zugewiesen.

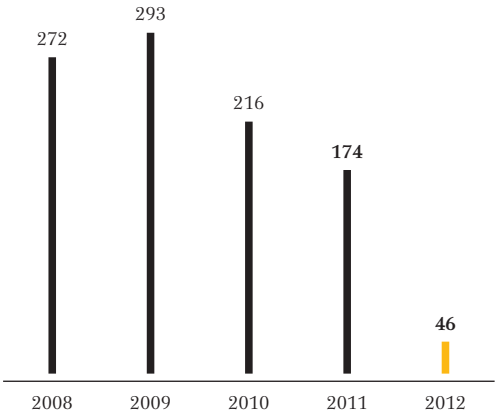
Die unter den langfristigen Schulden ausgewiesenen Investitionszuschüsse und -zulagen reduzierten sich zum Bilanzstichtag auf 51,3 (31. Dezember 2011: 56,8) Mio. €. Diese auf der Passivseite abgegrenzten öffentlichen Mittel werden über den Zeitraum der Nutzung bezuschusster Investitionen ertragswirksam aufgelöst. Infolge des durchgeführten Werthaltigkeitstest wurden außerplanmäßig und entsprechend der Wertberichtigung auf das Anlagevermögen die zugehörigen, abgegrenzten Investitionszuschüsse aufgelöst.

Die übrigen langfristigen Verbindlichkeiten reduzierten sich um 56,8 Mio. € auf 27,0 (31. Dezember 2011: 83,8) Mio. €. Der darin ausgewiesene langfristige Anteil der erhaltenen Anzahlungen auf Lieferkontrakte belief sich zum Bilanzstichtag auf 26,3 (31. Dezember 2011: 79,2) Mio. €.

INVESTITIONSANALYSE

Im Geschäftsjahr 2012 haben wir insgesamt 46,5 (2011: 174,5) Mio. € in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen investiert. Davon flossen 14,2 Mio. € in die Waferfertigung und 5,2 Mio. € in die Modulproduktion an unserem deutschen Standort Freiberg. Weitere 18,4 Mio. € haben wir in die Wafer-, Zell- und Modulfertigung am Standort Hillsboro/USA investiert. In der Forschungs- und Entwicklungsgesellschaft SolarWorld Innovations GmbH investierten wir 2,4 Mio. €. Darüber hinaus sind 6,3 Mio. € in weiteren Standorten des SolarWorld Konzerns investiert worden.

43 ENTWICKLUNG DER INVESTITIONEN // IN MIO. €



LIQUIDITÄTSANALYSE

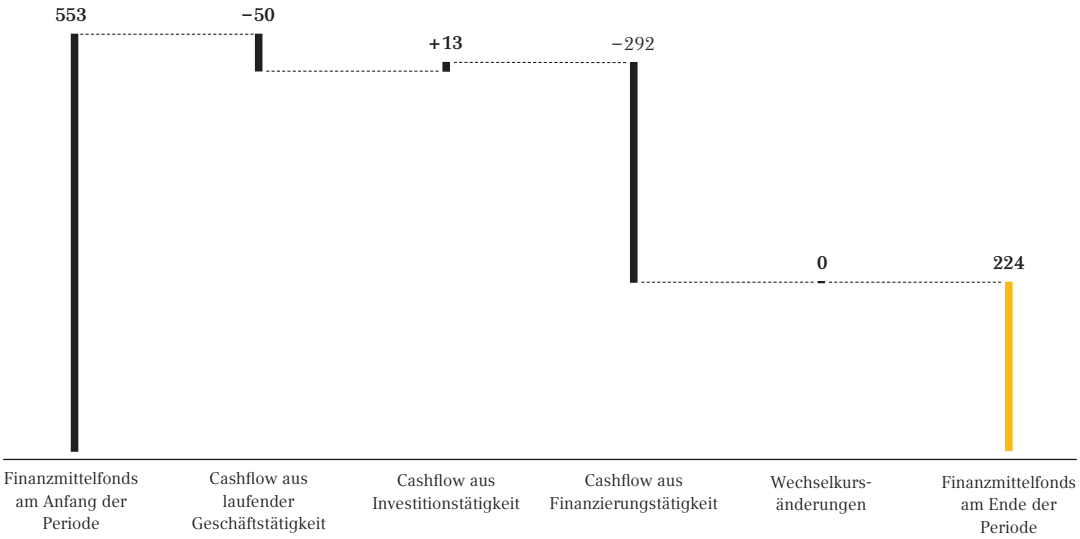
Die flüssigen Mittel, die sich zum Stichtag 31. Dezember 2012 auf 224,1 (31. Dezember 2011: 553,3) Mio. € beliefen, beinhalteten Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, die sich hauptsächlich aus Tages- und Festgeldern zusammensetzen.

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit lag in 2012 bei –50,2 (2011: –49,6) Mio. €.

Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit betrug 13,0 (2011: –51,5) Mio. €. Dies ist insbesondere auf Einzahlungen aus dem Abgang von Anlagevermögen in Höhe von 32,5 (2011: 22,8) Mio. €, den Zufluss von Investitionszuwendungen von 27,5 (2011: 23,9) Mio. € und Einzahlungen aus Finanzmittelanlagen in Höhe von 7,9 (2011: 67,5) Mio. € zurückzuführen. Gegenläufig beeinflussten den Cashflow die Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen in Höhe von –52,5 (2011: –181,4) Mio. €.

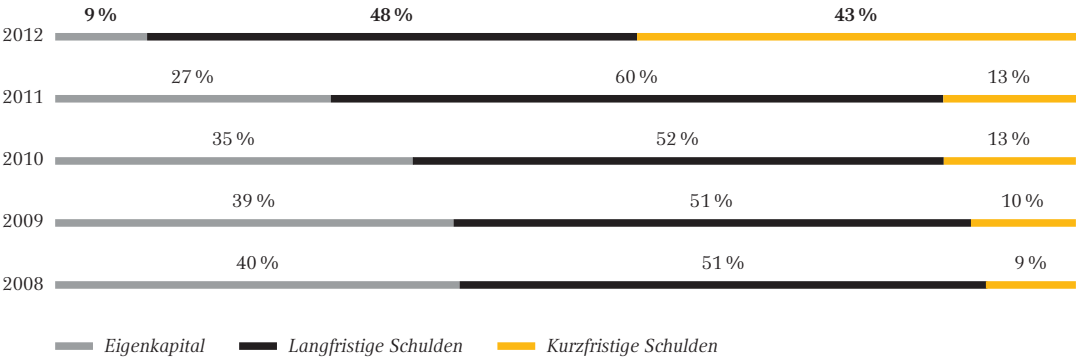
Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit lag bei –291,7 (2011: 46,4) Mio. €. Er beinhaltet im Wesentlichen Auszahlungen für die Tilgung von Finanzkrediten in Höhe von –214,8 (2011: –132,6) Mio. € sowie Zinszahlungen in Höhe von –66,9 (2011: –59,8) Mio. €.

(44) CASHFLOW-ÜBERLEITUNG // IN MIO. €



(45) MEHRPERIODENÜBERSICHT ZUR FINANZLAGE // IN T€

Kapital	**31.12.08**	**31.12.09**	**31.12.10**	**31.12.11**	**31.12.12**
Eigenkapital	841.075	865.462	914.372	614.391	**117.771**
Langfristige Schulden	1.093.559	1.119.411	1.340.349	1.339.273	**646.664**
Kurzfristige Schulden	185.988	232.177	341.637	282.108	**569.129**
Kapital Gesamt	**2.120.622**	**2.217.050**	**2.596.358**	**2.235.772**	**1.333.564**



46 KENNZAHLEN ZUR FINANZLAGE // IN PROZENT

	2008	2009	2010	2011	2012
Eigenkapitalrendite (Konzernergebnis/Eigenkapital)	17,7 %	6,8 %	9,5 %	negativ	**negativ**
ROCE (Stichtag) (EBIT/Capital Employed*)	37,1 %	13,7 %	14,4 %	negativ	**negativ**
Liquidität I. Grades (Flüssige Mittel + sonst. finanzielle Vermögenswerte/Kurzfr. Schulden)	4,5	2,2	2,1	2,1	**0,7**
Liquidität II. Grades (Flüssige Mittel + Kurzfr. verfügbare Mittel/Kurzfr. Schulden)	5,0	3,2	2,6	2,8	**0,8**
Liquidität III. Grades (Kurzfristige Vermögenswerte/Kurzfristige Schulden)	6,0	4,3	3,6	4,1	**1,2**

* Immaterielle VG und Sachanlagevermögen abzgl. Investitionszuwendungen zuzüglich Nettoumlaufvermögen ohne Finanzmittel und Finanzverbindlichkeiten

VERMÖGENSLAGE

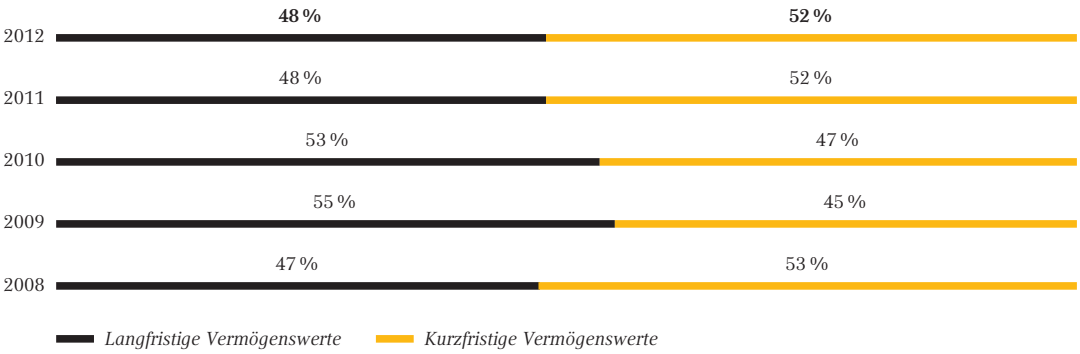
VERMÖGENSSTRUKTURANALYSE

Die Bilanzsumme des SolarWorld Konzerns reduzierte sich gegenüber dem 31. Dezember 2011 um 902,2 Mio. € auf 1.333,6 (31. Dezember 2011: 2.235,8) Mio. €.

Die langfristigen Vermögenswerte verringerten sich um 426,0 Mio. € auf 642,4 (31. Dezember 2011: 1.068,4) Mio. €. Das Working Capital reduzierte sich um 152,8 Mio. € auf 234,8 (31. Dezember 2011: 387,6) Mio. €. Dies ist insbesondere auf die um 117,2 Mio. auf 211,8 (31. Dezember 2011: 329,0) Mio. € reduzierten Vorräte (ohne kurzfristig geleistete Anzahlungen) und den um 67,4 Mio. € auf 55,6 (31. Dezember 2011: 123,0) Mio. € verringerten Forderungsbestand zurückzuführen. Demgegenüber stand die Verringerung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um 31,8 Mio. € auf 32,6 (31. Dezember 2011: 64,4) Mio. €. Die innerhalb der Vorräte ausgewiesenen kurzfristigen geleisteten Anzahlungen beliefen sich auf 10,7 (31. Dezember 2011: 49,4) Mio. €. Die Ertragsteuerforderungen verringerten sich um 34,4 Mio. € auf 1,1 (31. Dezember 2011: 35,5) Mio. €.

(47) MEHRPERIODENÜBERSICHT ZUR VERMÖGENSLAGE // IN T€

Vermögen	31.12.08	31.12.09	31.12.10	31.12.11	31.12.12
Langfristige Vermögenswerte	1.000.856	1.211.471	1.364.377	1.068.447	**642.447**
Kurzfristige Vermögenswerte	1.119.766	1.005.579	1.231.981	1.167.326	**691.117**
Vermögen Gesamt	**2.120.622**	**2.217.050**	**2.596.358**	**2.235.773**	**1.333.564**



(48) KENNZAHLEN ZUR VERMÖGENSLAGE // IN PROZENT

	31.12.08	31.12.09	31.12.10	31.12.11	31.12.12
Eigenkapitalquote (Eigenkapital/Bilanzsumme)	39,7 %	39,0 %	35,2 %	27,5 %	**8,8 %**
Anlagenintensität (Langfristige Vermögenswerte/Bilanzsumme)	47,2 %	54,6 %	52,5 %	47,8 %	**48,2 %**
Anlagendeckung I. Grades (Eigenkapital/Langfristige Vermögenswerte)	0,8	0,7	0,7	0,6	**0,2**
Anlagendeckung II. Grades (Eigenkapital + Langfristige Schulden/ Langfristige Vermögenswerte)	1,9	1,6	1,7	1,8	**1,2**

AUSSERBILANZIELLE FINANZINSTRUMENTE

Außerbilanzielle Finanzinstrumente haben keinen Einfluss auf die Vermögenssituation des Konzerns.

NICHT BILANZIERTES VERMÖGEN

Der Konzern verfügte zum 31. Dezember 2012 über kein Vermögen, das nicht bilanziell sichtbar wäre.

SONSTIGE IMMATERIELLE WERTE

Im Rahmen unserer produktionsnahen Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten generieren wir Prozess- und Verfahrensvorteile, die wesentlich zur Effizienzsteigerung und Kostenreduktion im aktuellen und zukünftigen Geschäft beitragen. → *Innovationsbericht* • *S. 065 //*

Basierend auf unserer hohen Markenbekanntheit konnten wir im Geschäftsjahr unsere Positionierung als Qualitätsanbieter ausbauen. Mit unseren Kundenprogrammen verstärkten wir die Bindung unserer deutschen und amerikanischen Vertriebspartner und steigerten dadurch den Wert unserer Marke nachhaltig. → *Marke und Marketing* • *S. 060 //*

NACHTRAGSBERICHT

ANGABE UND AUSWIRKUNGEN VON VORGÄNGEN VON BESONDERER BEDEUTUNG

RESTRUKTURIERUNGSBEDARF UND POSITIVE FORTFÜHRUNGSPROGNOSE. Vor dem Hintergrund der wettbewerbswidrigen Marktbedingungen ließ der Vorstand in Abstimmung mit dem Aufsichtsrat der SolarWorld AG die Unternehmensplanung der kommenden Jahre, insbesondere die Ertrags- und Finanzplanung, sachverständig extern überprüfen.

Die SolarWorld AG hat am 24. Januar 2013 nach § 15 WpHG eine Ad-Hoc-Mitteilung veröffentlicht und darin Folgendes bekannt gegeben: Auf Grundlage der sachverständig plausibilisierten Unternehmensplanung des laufenden und der kommenden Jahre gehe die Verwaltung davon aus, dass gravierende Einschnitte bei den Verbindlichkeiten der Gesellschaft, insbesondere den ausgegebenen Anleihen und Schuldscheindarlehen notwendig seien. Gleichzeitig gehe die SolarWorld AG davon aus, dass eine überwiegende Wahrscheinlichkeit dafür bestehe, dass die erforderliche Finanzrestrukturierungskonzept und notwendige Maßnahmen operativer Art – im allseitigen Interesse – umgesetzt werden könnten und somit eine positive Fortführungsprognose bestehe.

Der Vorstand hat seit Veröffentlichung der Ad-Hoc-Mitteilung die Fortführungsprognose laufend geprüft. Mit Bekanntgabe des Restrukturierungsbedarfs wurden zielführende Gespräche eingeleitet. Diese beinhalten insbesondere Gespräche mit den wesentlichen Fremdkapitalgebern der SolarWorld AG. Dies sind u. a die Gläubiger von Schuldscheindarlehen der SolarWorld AG. Im Rahmen dieser Gespräche soll eine Einigung über einen Restrukturierungsvorschlag erzielt werden, die anschließend noch der Versammlung der Anleihegläubiger aus den beiden ausgegebenen Unternehmensanleihen sowie – soweit erforderlich – der Hauptversammlung der SolarWorld AG mit der Bitte um Fassung der zur Umsetzung des noch zu entwickelnden Restrukturierungskonzepts notwendigen Beschlüsse vorgelegt werden soll.

VORSTANDSBEREICHE DER SOLARWORLD AG NEU GESTALTET. Am 7. Februar 2013 hat die SolarWorld AG mit Boris Klebensberger in bestem Einvernehmen die Aufhebung seiner Vorstandsbestellung vereinbart. Boris Klebensberger war seit 2001 als COO maßgeblich für den Auf- und Ausbau des SolarWorld Konzerns im Produktions- und Technologiebereich sowie in der Produktentwicklung verantwortlich. Die Vorstandsbereiche wurden neu aufgeteilt, um den Herausforderungen für das Unternehmen schlagkräftig entgegenzutreten und eine zügige Umsetzung geplanter Maßnahmen und Projekte zu erreichen.

- Die Fertigungen in Freiberg und Hillsboro wurden direkt dem CEO Dr.-Ing. E. h. Frank Asbeck unterstellt. Mario Behrendt, Geschäftsführer der Deutsche Solar GmbH, und Gordon Brinser, Präsident der SolarWorld Industries America Inc berichten als Bereichsvorstände an den CEO.

- Das Management Board der SolarWorld Industries America wurde neu besetzt und erweitert, um der großen Bedeutung des amerikanischen Markts für den Konzern gerecht zu werden. Zukünftig gehören ihm an: Philipp Koecke (CFO SolarWorld AG), Colette Rückert-Hennen (CIBPO SolarWorld AG), Jürgen Stein (Global Head of Procurement), Gordon Brinser (President SolarWorld Industries America Inc.) und Mukesh Dulani (Vice President Operations SolarWorld Industries America Inc.).

- In Freiberg wurde die Linienstruktur wie folgt geändert: Die Geschäftsführer der Freiberger Tochterunternehmen Deutsche Cell GmbH und Solar Factory GmbH berichten ab sofort an den neuen Bereichsvorstand Mario Behrendt.

- Der Bereich Global Procurement sowie die SolarWorld Innovations GmbH fallen ebenfalls in den Verantwortungsbereich des CEO.

- Der Bereich Global Quality Management und Product Engineering wurde in den Vorstandsbereich des CSO Frank Henn integriert, so dass weitere Synergien und Optimierungen von Prozessen erreicht werden können.

- Der Bereich IT ist in das Ressort von Colette Rückert-Hennen übergegangen, die von nun an die Funktion Chief Information, Brand & Personnel Officer (CIBPO) innehat.

EU BEGINNT MIT REGISTRIERUNG CHINESISCHER SOLARIMPORTE. Die Europäische Kommission hat am 6. März 2013 mit der Registrierung von Importen in Zusammenhang mit möglichen Antidumping- und Antisubventionszöllen auf Solarprodukte aus China begonnen. Importeure von Solarstrommodulen, Solarzellen und Solarwafern müssen seit dem 6. März 2013 beim Zoll angeben, ob die Produkte aus China eingeführt wurden oder maßgeblich in China gefertigt worden sind. Auf so registrierte Produkte kann gegebenenfalls rückwirkend beim Importeur ein Zoll erhoben werden.

Die laufenden Antidumping- und Antisubventionsverfahren in Brüssel gehen auf eine Handelsbeschwerde der Industrieinitiative EU ProSun zurück, der auch die SolarWorld AG angehört. Seit September 2012 ermittelt die Europäische Kommission gegen chinesische Hersteller. Spätestens Anfang Juni 2013 wird die Behörde eine vorläufige Entscheidung über Antidumpingmaßnahmen treffen. Werden Zölle eingeführt, können diese bis zu 90 Tage rückwirkend, also ab März, erhoben werden.
→ *Rechtliche und wirtschaftliche Einflussfaktoren • S. 054 //*

SOLARWORLD AG SEIT MÄRZ 2013 NICHT MEHR IM TECDAX VERTRETEN. Zum 18. März 2013 wurde die Aktie der SolarWorld AG aus dem Auswahlindex TecDAX genommen. Der Arbeitskreis Aktienindizes der Deutschen Börse begründet diese Entscheidung mit der vergleichsweise niedrigen Marktkapitalisierung der SolarWorld Aktie. Die SolarWorld AG war seit 2004 im TecDAX vertreten.

GROSSPROJEKTE IN DEN USA UND IN DEUTSCHLAND MIT GESAMTLEISTUNG VON RUND 47 MW VERKAUFT. Ende des 1. Quartals 2013 gelang es SolarWorld, zwei Großprojekte in der kalifornischen Mojave-Wüste an den Energieversorger Duke Energy Renewables zu verkaufen. Die Projekte haben eine Gesamtnennleistung von 25,6 MW. In Deutschland verkaufte SolarWorld Anfang April eine solare Großanlage auf der Halbinsel Pütnitz, Mecklenburg-Vorpommern, mit einer Nennleistung von 21,3 MW. Über Details der Abschlüsse wurde Vertraulichkeit vereinbart. Der erfolgreiche Verkauf der Projekte trug zur Verbesserung der Liquidität bei und festigte zudem die internationale Position des Konzerns in diesem Geschäftsfeld.

GESAMTAUSSAGE DES VORSTANDS ZUR WIRTSCHAFTLICHEN LAGE ZUM BERICHTSZEITPUNKT

Das Management der SolarWorld AG bewertet die wirtschaftliche Lage des Konzerns unter Berücksichtigung der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage, die sich aus dem Konzernabschluss 2012 ergibt und oben dargestellt ist, sowie unter Einbeziehung des laufenden Geschäfts 2013 zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernlageberichts als kritisch. Die SolarWorld AG bedarf der Restrukturierung, um die Höhe der Fremdverbindlichkeiten an die Ertragskraft der Gesellschaft anzupassen, d.h. es muss im Verhandlungswege erreicht werden, dass die Verbindlichkeiten der Gesellschaft nur so hoch sind, dass die Gesellschaft aus den operativen Erträgen die Zins- und Tilgungsleistungen dauerhaft erbringen kann und zudem in der Lage ist, Erträge zu erwirtschaften, um auch auf das Eigenkapital eine Rendite zu erzielen.

KAPITEL #4

KONZERNLAGEBERICHT PROGNOSE

3 / 6

– SOLARWORLD SCHAFFT SOLAREN MEHRWERT –

WIR GEWÄHRLEISTEN HÖCHSTE QUALITÄT

Unsere Module sind nach weltweit anerkannten Normen zertifiziert.
Unsere Ansprüche gehen jedoch weit über diese Standards hinaus.
Mit eigenen Testverfahren prüfen wir unsere Module auf Herz und Nieren.
Ob Salznebel, extreme Hitze oder auch bittere Kälte:
Nur dann bekommen sie das Label SolarWorld.

SUN AT WORK
SOLARWORLD.COM

4 / KONZERNLAGEBERICHT PROGNOSE

099 **VORAUSSICHTLICHE ENTWICKLUNG**

099 *Risikobericht*
119 *Chancen*
121 *Der zukünftige Markt 2013+*
125 *Erwarteter Geschäftsverlauf 2013+*
130 *Voraussichtliche Ertrags- und Finanzlage*
132 *Gesamtaussage des Vorstands zur erwarteten Konzernentwicklung*

VORAUSSICHTLICHE ENTWICKLUNG

2013 wird ein weiteres schwieriges Jahr für die Solarindustrie. Obwohl die Absatzpreise auch in diesem Jahr weiter fallen könnten, plant die SolarWorld, ihren Absatz mit Modulen und Bausätzen zu steigern und einen Umsatz über Vorjahresniveau zu erwirtschaften. Um dies zu erreichen, planen wir, neue Märkte zu erschließen und unsere internationale Präsenz weiter auszubauen. Wir wollen verstärkt als globaler Systemanbieter mit starker Marke in Erscheinung treten und insbesondere das Projektgeschäft deutlich ausbauen. Der Konzern beabsichtigt, an der konsequenten Umsetzung seines Restrukturierungskonzepts zu arbeiten, um seine Handlungsfähigkeit zu gewährleisten. Wir werden unsere konzernweiten Kapazitäten auch zukünftig flexibel an die Nachfragesituation anpassen. Unsere Investitionstätigkeit wird sich auf die Überführung von Innovationen in die industrielle Fertigung konzentrieren. Trotz einer erwarteten Umsatzverbesserung geht die SolarWorld auch für das Geschäftsjahr 2013 von einem negativen operativen Ergebnis aus.

RISIKOBERICHT

CHANCEN- UND RISIKOMANAGEMENTSYSTEM

Ein Chancen- und Risikomanagementsystem ist notwendig, um Risiken rechtzeitig identifizieren, bewerten und möglichst proaktiv Gegenmaßnahmen einleiten zu können. Ebenso wichtig ist es, Chancen am Markt frühzeitig zu erkennen und zu nutzen. Somit hilft ein gut ausgeprägtes Chancen- und Risikomanagementsystem, den Bestand des Konzerns langfristig zu sichern und den Unternehmenswert zu steigern.

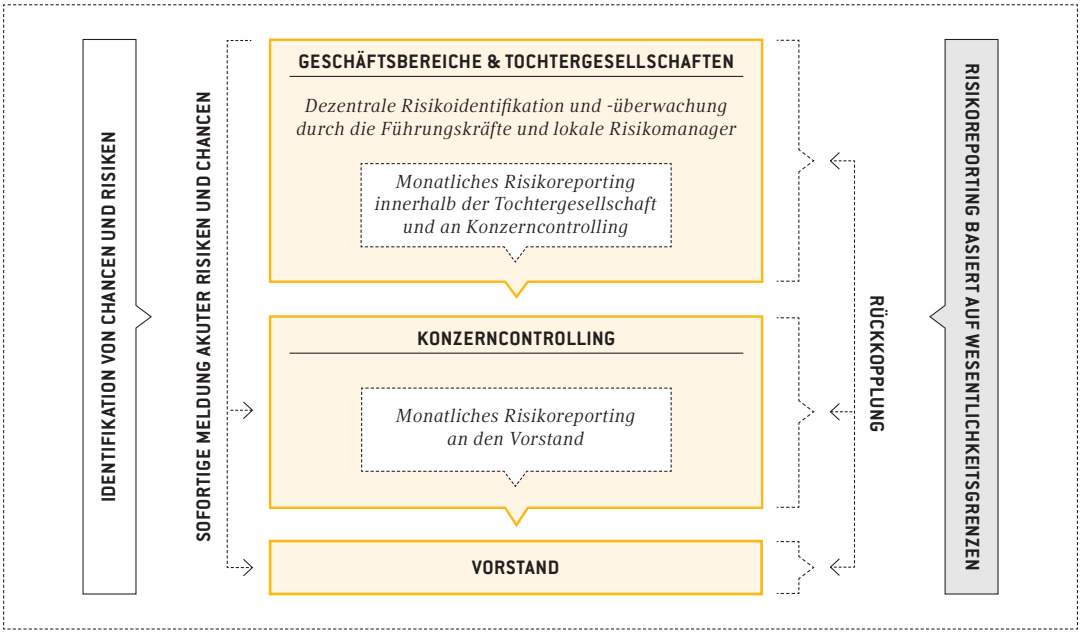
Basierend auf der Unternehmensstrategie legt der Vorstand die Grundzüge der Risikopolitik fest und steuert das Unternehmen entsprechend. Das Konzerncontrolling, das für das globale Chancen- und Risiko-Reporting zuständig ist, unterstützt gemeinsam mit lokalen Risikomanagern den Vorstand bei einer Einschätzung der Eintrittswahrscheinlichkeit und Ergebnisauswirkung wesentlicher Chancen und Risiken. Das Chancen- und Risikomanagement hat dabei insbesondere die Aufgabe, solche Risiken zu identifizieren, die sich grundsätzlich als bestandsgefährdend erweisen können. Unter Berück-

sichtigung des vertretbaren Gesamtrisikos bewertet der Vorstand sämtliche Möglichkeiten, die der Gesellschaft zur Verfügung stehen, um den als bestandsgefährdend identifizierten Risiken entgegenzusteuern. Dabei wird bei allen Entscheidungen über grundlegende strukturelle Maßnahmen der Aufsichtsrat beratend hinzugezogen. Definition, Umsetzung und Kontrolle der einzuleitenden Maßnahmen erfolgt unter Rückkoppelung zwischen Vorstand, Konzerncontrolling sowie lokalen Geschäftsführungen und Risikomanagern. Soweit möglich und wirtschaftlich sinnvoll, werden Versicherungen zum Zweck des Risikomanagements abgeschlossen.

Alle voll konsolidierten Unternehmen des SolarWorld Konzerns sind in das Chancen- und Risikomanagementsystem eingebunden. 75 *SolarWorld Konzernstruktur zum 31. Dezember 2012* • *S. 160*// Dabei tragen vor allem die Führungskräfte der ersten und zweiten Führungsebene dezentral die Verantwortung für die Identifikation und Überwachung von Risiken. Unterstützt werden sie dabei durch lokale Risikomanager, die ein monatliches Chancen- und Risikomanagement-Reporting an das Konzerncontrolling erstellen. Dieses Reporting wird unter Berücksichtigung von Wesentlichkeitsgrenzen bezüglich der Auswirkungen von Chancen und Risiken erstellt. Wenn die potenzielle Auswirkung als sehr wesentlich angesehen wird, erfolgt die Meldung unverzüglich und direkt an den Vorstand.

Die lokalen Berichte werden dem Vorstand vom Konzerncontrolling konsolidiert zur Verfügung gestellt. Der Vorstand wird zudem kontinuierlich über aktuelle Markttrends informiert und erhält regelmäßig Wettbewerberanalysen. In den Vorstandssitzungen und im mehrmals jährlich stattfindenden Strategy Council werden – unter Berücksichtigung dieser Markt- und Wettbewerberinformationen – wesentliche Chancen und Risiken diskutiert, Entwicklungen überprüft und einzuleitende Maßnahmen beraten. → *Strategische Konzernsteuerung* • *S. 043*//

(49) INTEGRATION DES CHANCEN- UND RISIKOMANAGEMENTS IN DEN KONZERNEN



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

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

Im SolarWorld Konzern besteht eine klare Führungs- und Unternehmensstruktur, in der die einzelnen Konzerngesellschaften über ein hohes Maß an Selbstständigkeit und Eigenverantwortung verfügen. Darauf aufbauend werden jedoch die im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess wesentlichen Bereiche Finanz- und Rechnungswesen, Controlling und Investor Relations durch entsprechende Abteilungen konzernübergreifend gesteuert.

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

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

Die eingesetzten Finanzsysteme sind durch entsprechende Einrichtungen im EDV-Bereich gegen unbefugte Zugriffe geschützt. Soweit möglich, greifen wir auf Standardsoftware zurück.

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

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

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

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

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

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

RISIKOMANAGEMENTSYSTEM IN BEZUG AUF FINANZINSTRUMENTE

Ziel und Aufgabe des Risikomanagements in Bezug auf Finanzinstrumente ist es, Markt-, Liquiditäts- und Ausfallrisiken zu überwachen und gegebenenfalls durch operative und finanzwirtschaftliche Aktivitäten zu begrenzen. Bestehende Regelungen kontrollieren den Einsatz von und den Umgang mit Finanzinstrumenten. Dadurch wird sichergestellt, dass keine wesentlichen Finanztransaktionen ohne Abstimmung mit dem Vorstand der SolarWorld AG erfolgen. Die Risikoüberwachung obliegt der Verantwortung der jeweiligen Vorstände und Geschäftsführer der Tochtergesellschaften, die über bestehende und neu auftretende Finanzrisiken direkt an den Vorstand der SolarWorld AG berichten.

Neben originären Finanzinstrumenten werden auch Derivate zur Steuerung der Finanzrisiken eingesetzt. Derivative Finanzinstrumente werden ausschließlich zu Sicherungszwecken abgeschlossen und nicht zu Handels- oder Spekulationszwecken. Finanzrisiken wie Preis-, Währungs- und Zinsrisiken, die sich durch unser internationales Geschäft ergeben, begegnen wir mit Rahmenverträgen, Fristgestaltung und Sicherungsgeschäften. Im Übrigen verweisen wir auf die nachfolgenden Angaben zu den jeweiligen Einzelrisiken und die Angaben im Anhang. → *Tz. 65b: Grundsätze und Ziele des Finanzrisikomanagements • S. 210 //*

EINZELRISIKEN

Legende:

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

VORBEMERKUNG: Hinsichtlich der Risikoanalyse sowie bei der Angabe von Gegenmaßnahmen unterscheiden wir in der konzerneigenen Produktion nicht nach den berichtspflichtigen operativen Segmenten „Produktion Deutschland“ und „Produktion USA“. Ausnahmen bilden hingegen regional unterschiedlich zu bewertende Risikofaktoren. Die Gegenmaßnahmen können zur Risikoreduktion › ***reduzieren***, zur Risikoverlagerung an Dritte › ***verlagern***, z. B. über den Abschluss von Versicherungen, oder zum bewussten Eingang des Risikos dienen › ***eingehen***.

(50) GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN →

Risiken

1. **Staatsschuldenkrise und/oder Rezession:** erschwerte Finanzierungsbedingungen und instabile konjunkturelle Rahmenbedingungen; sinkender Privatkonsum, erhöhtes Inflationsrisiko

2. **Sinkende Haushaltsstrompreise:** späteres Erreichen der Wettbewerbsfähigkeit/Netzparität von Solarstrom; verlangsamte Erschließung neuer Märkte

Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)

1. **Hoch:** Die bestehende Staatsverschuldung im europäischen Raum kann weiterhin die Währungsstabilität des Euros gefährden. Dies könnte die Wirtschafts- und Finanzlage negativ beeinflussen. Eine restriktive Fiskalpolitik kann die Konjunktur bremsen und die Investitionsbereitschaft im Privatsektor dämpfen. Insgesamt gehen wir von einem gleichbleibend hohen Risiko hinsichtlich erschwerter Finanzierungsbedingungen aus. Es könnte zu kurzfristigen Kreditengpässen für große Investitionsvorhaben und insbesondere für Projektfinanzierungen kommen.

2. **Niedrig:** Da sinkende Kosten der Primärenergieträger auch in der Vergangenheit kaum an die Konsumenten weitergegeben wurden und die Energiepreise aufgrund der weiter wachsenden Energienachfrage voraussichtlich auch künftig eher steigen werden, schätzen wir das Risiko als niedrig ein.

Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)

1. **Mittel, kurz- bis langfristig:** Ein Rückgang der Endkundennachfrage könnte eine mittelstarke Beeinträchtigung unseres Konzernumsatzes und unseres Ergebnisses bedeuten. Großprojekte wären am stärksten von einem erschwerten Finanzierungsumfeld betroffen.

2. **Mittel, mittelfristig:** Haushaltsstrompreise haben mittelfristig Einfluss auf unser Geschäft, da die Endkunden den Strom aus einer eigenen Solaranlage konsumieren oder über einen Energieversorger beziehen können, d. h. die Stromerzeugungskosten der Solaranlage werden mit den Haushaltsstrompreisen verglichen.

Gegenmaßnahmen

- **Handel:** Durch unsere Internationalisierungsstrategie streuen wir das Risiko eines Nachfragerückgangs über verschiedene regionale Märkte. **› reduzieren** Über eine diversifizierte Produktpalette sprechen wir verschiedene Kundengruppen an, um das Finanzierungsrisiko zu streuen und Nachfrageverschiebungen zu kompensieren. **› reduzieren** → *Zukünftige Absatzmärkte 2013+ // Segment „Handel“* • *S. 125 //*
- **Produktion; Sonstiges:** Durch kontinuierliche und erhebliche Kostensenkung sowie Effizienzsteigerung entlang der gesamten Wertschöpfungskette haben wir das Haushaltsstrompreisniveau in einigen Märkten bereits unterschritten und nähern uns andernorts weiter an. **› eingehen**

(51) POLITISCHE UND REGULATORISCHE RAHMENBEDINGUNGEN →

Risiken

Änderungen von Solarstrom-Fördergesetzen: verlangsamtes Marktwachstum aufgrund von sinkenden bis hin zu entfallenden finanziellen Anreizen in einzelnen Ländern

Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)

Hoch: In wichtigen Absatzmärkten wie Deutschland, USA, Italien und Frankreich werden wirtschaftliche Anreize für Solarstrom immer wieder von der Politik diskutiert. 2013 ist in diesen Ländern mit weiteren Änderungen der Gesetzeslage zu rechnen. Staatliche finanzielle Anreize für Solarstrom werden insgesamt weiter zurückgefahren. → *Der zukünftige Solarstrommarkt • S. 122 //*

Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)

Hoch, kurz- bis mittelfristig: Nachfragerückgänge aufgrund veränderter regulatorischer Rahmenbedingungen in einzelnen Regionen können unseren Umsatz und unser Ergebnis vorübergehend negativ beeinträchtigen. Solange die Netzparität in den einzelnen Märkten nicht erreicht ist, wird SolarWorld diesem Risiko ausgesetzt sein.

Gegenmaßnahmen

- **Handel:** Durch unsere internationale Präsenz streuen wir dieses Risiko über mehrere Märkte. **› reduzieren** → *Zukünftige Absatzmärkte 2013+ // Segment „Handel“ • S. 125 //*
- **Segmentübergreifend:** Kontinuierliche Kostensenkung und Effizienzsteigerung ermöglichen ein schnelleres Erreichen der Netzparität und damit eine fortschreitende Unabhängigkeit von Förderanreizen sowie eine langfristig wettbewerbsfähige Preisgestaltung. **› eingehen**
- **Segmentübergreifend:** Wir stehen im Dialog mit Politik und Gesellschaft, sind in mehreren Branchenverbänden aktiv und engagieren uns gesellschaftspolitisch, um den Anteil der Photovoltaik an der Energieversorgung zu erhöhen. **› eingehen** *Nachhaltigkeit im Detail • S. N113 //*

(52) RISIKEN AUS ALTERNATIVEN SOLARSTROMTECHNOLOGIEN ↓

Risiken

Technologischer Durchbruch oder Kostensprünge bei alternativen Solarstromtechnologien: Substitutionsgefahr für kristalline Technologien

Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)

Niedrig: Bei den derzeitigen Siliziumpreisen weisen wenige Hersteller alternativer Solarstromtechnologien Kostenvorteile gegenüber den kristallinen Produzenten auf. Dies gilt vor allem für den Dachanlagenmarkt, da alternative Solarstromtechnologien nur über eine geringe Moduleffizienz verfügen, die die optimale Nutzung begrenzter Dachflächen erschwert.

Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)

Mittel, langfristig: Erfolgreiche Wettbewerber könnten unseren Marktanteil schmälern, den Preiswettbewerb erhöhen und somit den Margendruck verstärken. Dies könnte sich auf unseren Umsatz und das Ergebnis negativ auswirken.

Gegenmaßnahmen

- **Produktion; Sonstiges:** kontinuierliche Investitionen in Forschung und Entwicklung zur Effizienzsteigerung und Kostenoptimierung › **eingehen**
- **Produktion; Sonstiges:** regelmäßige, analytische Beobachtung der Entwicklung alternativer Technologien am Markt › **reduzieren** → *Chancen- und Risikomanagementsystem • S. 099 //*

(53) RISIKEN AUS DER VERSTÄRKUNG DES WETTBEWERBS ↑

Risiken

Intensivierung des Wettbewerbsdrucks: Fortsetzung der Konsolidierung auf allen Wertschöpfungsstufen der Solarindustrie, verstärkte Konkurrenz durch staatlich subventionierte Hersteller, unfairer Preiswettbewerb, Überkapazitäten, Dumping

Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)

Hoch: Die Konsolidierungswelle beschleunigt sich weiter mit zunehmendem Wettbewerbsdruck. Dieser verhinderte bisher eine nachhaltige Stabilisierung der Absatzpreise. Die Gefahr von unlauterem Wettbewerb steigt, indem Anbieter langfristig unter Herstellungskosten verkaufen, um Wettbewerber aus dem Markt zu drängen. → *Der zukünftige Solarstrommarkt • S. 122 //*

Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)

Hoch, mittel- bis langfristig: Marktanteilsverlust, mangelnde Profitabilität und eine verstärkte negative Margenentwicklung infolge unfairer Handelspraktiken und eines verschärften internationalen Preiswettbewerbs können den Umsatz und das Ergebnis erheblich belasten. Je länger sich die Konsolidierung der Solarindustrie in diesem Ausmaß fortsetzt, desto schwieriger ist es für das Unternehmen, Maßnahmen umzusetzen, die erfolgreich die Profitabilität des Geschäfts wiederherstellen können.

Gegenmaßnahmen

- **Handel:** Differenzierung unserer Produkte durch Produktinnovationen, Qualität, Service und Design › **reduzieren**; Maßnahmen zur Kundenbindung › **reduzieren** → *Marke und Marketing • S. 060 //*
- **Sonstiges:** rechtliche Schritte zum Schutz gegen Dumpingpraktiken und unlauteren Wettbewerb seitens chinesischer Solarproduzenten in Europa › **eingehen** → *Rechtliche und wirtschaftliche Einflussfaktoren • S. 054 //*
- **Produktion; Sonstiges:** Optimierung der Produktion entlang der gesamten Wertschöpfungskette zur Verbesserung unserer Kostenstruktur; Forschung und Entwicklung › **eingehen**
- **Produktion; Sonstiges:** Maßnahmen zur Flexibilisierung der Kapazitätsauslastung › **reduzieren**
  → *Produktionskapazitäten flexibel nutzen • S. 127 //*

(54) RISIKEN AUS DER BESCHAFFUNG ↑

Risiken

1. **Unterschiedliche Auffassung in Bezug auf die Erfüllung langfristiger Siliziumverträge:** Siliziumhersteller bestehen auf die Erfüllung von unvorteilhaften Einkaufskonditionen aus älteren Langfristverträgen; Lieferantenbeziehungen können belastet werden.

2. **Steigende Einkaufspreise sonstiger Rohstoffe (Silber, Kupfer, Aluminium, etc.):** höhere Beschaffungskosten, starke Spekulationsschwankungen – besonders bei Silber, Aluminium und Kupfer, falsche Absicherung bei Termingeschäften

Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)

1. **Hoch:** Laut externer juristischer Stellungnahmen verstoßen diese langfristigen Silizium-Lieferverträge gegen EU-Kartellrecht und sind mit überwiegender Wahrscheinlichkeit nichtig bzw. führen zur Nichtigkeit. SolarWorld beabsichtigt daher, die bereits geleisteten Anzahlungen zurückzufordern.

2. **Hoch:** Ein Anstieg der internationalen Rohstoffnachfrage aller Branchen könnte einen Anstieg der Rohstoffpreise verursachen.

Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)

1. **Hoch, kurz- bis mittelfristig:** Bei unseren Siliziumlieferverträgen handelt es sich grundsätzlich um Take-or-Pay-Verträge. Allerdings geht die Gesellschaft davon aus, dass diese Verträge nichtig sind bzw. zur Nichtigkeit führen und Rückforderungsansprüche in Bezug auf die geleisteten Anzahlungen bestehen. Dennoch kann nicht gänzlich ausgeschlossen werden, dass es bis zu einem Totalverlust der geleisteten Anzahlungen oder darüber hinausgehende Schadenersatzansprüche kommt, sofern die Gesellschaft sich mit ihren Lieferanten nicht einigen kann oder Gerichte zu abweichenden Einschätzungen gelangen sollten. Falls die betroffenen Siliziumlieferanten die Belieferung der SolarWorld verweigern sollten, müsste die Gesellschaft alternative Bezugsquellen finden. Dies birgt das Risiko, dass der Konzern nicht ausreichend Silizium in passender Qualität rechtzeitig beschaffen kann, was sich wiederum ergebnismindernd auswirken könnte.

2. **Hoch, kurzfristig:** Höhere Preise für sonstige Rohstoffe können sich negativ auf Ergebnis und Marge auswirken.

Gegenmaßnahmen

- **Produktion; Handel:** Ausbau der Lieferantennetzwerke und Pflege der guten, langfristigen Lieferantenbeziehungen; Nachverhandlungen mit Siliziumlieferanten; Flexibilisierung der Einkaufskonditionen › **eingehen** → *Zukünftige Beschaffung • S. 128 //*
- **Produktion; Handel:** Einsatz von Alternativprodukten reduziert Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten › **reduzieren**

(55) UNTERNEHMENSSTRATEGISCHE RISIKEN ↑

Risiken

1. **Fehleinschätzungen zukünftiger Entwicklungen:** strategische Fehlentscheidungen hinsichtlich Investitionen, Desinvestitionen, Technologieentwicklung, Standortentscheidungen, Finanzierung, Organisationsstruktur und Geschäftsmodell

2. **Industriespionage:** Verlust von geistigem Eigentum, Technologievorsprüngen, Patenten etc. durch systematische Industriespionage

Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)

1. **Hoch:** Die Solarbranche unterliegt zurzeit rasanten Marktveränderungen und einem harten Wettbewerb. Dieses kritische Marktumfeld erschwert den Entwurf von Langfriststrategien, die auch der Konsolidierungsphase standhalten. Aufgrund des herrschenden Verdrängungswettbewerbs verhalten sich Marktteilnehmer derzeit zunehmend irrational und unvorhersehbar. Dies erhöht die Gefahr, dass falsche strategische Entscheidungen getroffen werden.

2. **Hoch:** Steigender Wettbewerbsdruck erhöht die Gefahr für Industriespionage.

Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)

Hoch, kurz- bis langfristig: Marktanteils-, Image- und Kapitalverluste aufgrund strategischer Fehlentscheidungen könnten die wirtschaftliche Lage des Konzerns weiter verschlechtern. Mangelnde Akzeptanz für neue Produkte könnte den Umsatz und das Ergebnis beeinträchtigen. Der Verlust geistigen Eigentums kann die Vorreiterrolle beeinträchtigen und den Verlust von Wettbewerbsvorteilen bedeuten. Aufgrund der angespannten Finanzsituation ist es derzeit nicht möglich, mehrere Strategien gleichzeitig zu verfolgen, sodass Fehlentscheidungen den Fortbestand des Unternehmens gefährden könnten.

Gegenmaßnahmen

- **Sonstiges:** Inanspruchnahme externer Beratungsdienstleistungen **› reduzieren › verlagern**
- **Produktion; Sonstiges:** strategische Allianzen zur Aufteilung des Investitionsrisikos **› verlagern › eingehen**
- **Sonstiges:** produktionsnahe Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten sowie Kooperationen mit Hochschulen und Forschungszentren **› reduzieren** → *Mit Partnern eng vernetzt • S. 069 //*
- **Segmentübergreifend:** Trenderkennung am Markt durch Marktanalysen in allen Geschäftssegmenten sowie langfristige Beziehungen mit Kunden, Lieferanten und politischen Entscheidungsträgern **› reduzieren › eingehen**
- **Segmentübergreifend:** verschärfte Sicherheitsvorkehrungen insbesondere im IT-Bereich **› reduzieren**
- **Segmentübergreifend:** globalere Ausrichtung der Strukturen und Funktionen im Konzern, Best-Practice-Austausch zwischen einzelnen Konzernstandorten **› eingehen**

56 AUSFALLRISIKEN ↓

Risiken

Zahlungsunfähigkeit einzelner Kunden: Forderungsausfälle

Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)

Niedrig: Im Zuge der Konsolidierungswelle hat sich bereits die Mehrheit unserer Waferkunden aus dem Markt zurückgezogen oder ihre Verträge mit uns beendet. Dadurch ist die Eintrittswahrscheinlichkeit weiterer Zahlungsausfälle im Vergleich zum Vorjahr gesunken. Unsere Kunden im Segment „Handel" sind vor allen Großhändler, die nicht von der Industriekrise betroffen sind. Somit schätzen wir das generelle Risiko von Forderungsausfällen in dem Bereich als gering ein.

Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)

Gering, kurzfristig: Vertragsausfälle und Nicht-Erfüllung von Zahlungsverpflichtungen unserer Waferkunden könnten nur noch in geringem Umfang einen negativen Einfluss auf das Ergebnis und die Liquidität haben. Die Forderungsausfälle einzelner Handelskunden haben nur eine geringe Auswirkung auf unser Geschäft, da wir über eine sehr breite Kundenbasis verfügen und keiner unserer Kunden für mehr als 10 Prozent unseres Umsatzes verantwortlich ist.

Gegenmaßnahmen

- **Produktion; Handel:** laufende Überwachung und Analyse des Forderungsbestandes sowie gezielte Abschlüsse von Kreditversicherungen **› reduzieren › verlagern**
- **Produktion; Handel:** Vorkasse- bzw. Anzahlungsregelungen **› reduzieren**
- **Handel:** Risikostreuung über eine breite Kundenbasis von mehr als 1200 Kunden, d. h. internationale Systemintegratoren, Fachgroßhändler und Installateure **› reduzieren**

(57) ABSATZ- UND PREISRISIKEN ↑

Risiken

1. **Anhaltender oder weiter steigender Preisdruck und Angebotsüberschuss:** sinkende Nachfrage nach unseren Produkten
2. **Minderabnahmen und Vertragsaufhebungen:** Nicht-Erfüllung langfristiger Waferverträge
3. **Nichtabnahme von Großprojekten nach Fertigstellung des Baus:** langfristige Bindung der Liquidität

Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)

1. **Hoch:** Der Preisdruck am Markt kann sich durch die Konsolidierung und die Änderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen in den Kernmärkten verschärfen. Schlechtere Förder- und Finanzierungskonditionen für den Kauf von Solaranlagen könnten zu Nachfragerückgängen im Markt führen. → *Der zukünftige Solarstrommarkt • S. 122 //*
2. **Niedrig:** Aufgrund des geringen Bestands an aktiven Waferkunden schätzen wir dieses Risiko als gering ein.
3. **Mittel:** Die Rentabilität von solaren Großprojekten bleibt attraktiv, da die Gestehungskosten für Solarstrom stetig sinkt, die Solarparks eine hohe Planungs- und Technologiequalität aufweisen, die Zinsen niedrig bleiben und lukrative Alternativinvestments für Investoren fehlen. Vor diesem Hintergrund gehen wir insgesamt bei einer stärkeren internationalen Ausrichtung von einer stabilen Nachfrage nach Solarprojekten aus. Investoren könnten aber während der Bauphase die Investitionszusage zurückziehen.

Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)

1. **Hoch, kurzfristig:** Minderabnahmen unserer Produkte oder stark sinkende Preise können dazu führen, dass wir nicht in der Lage sind, kostendeckend zu produzieren. Des Weiteren können Wertberichtigungen der Lagerbestände notwendig sein, die sich negativ auf das Ergebnis auswirken. Starke Nachfragesenkungen können nicht nur den Umsatz schmälern, sondern auch zu Überkapazitäten in der Produktion führen, die sich negativ auf die Stückkosten und die Marge auswirken und die Werthaltigkeit der Produktionsanlagen beeinflussen. Sie können auch einen Anstieg der Lagerkosten verursachen.
2. **Gering, kurzfristig:** Vertragsausfälle können sich nur noch in geringem Maße negativ auf Ergebnis auswirken, da wir im Waferbereich kaum noch Kunden haben und der Konzern sich strategisch vermehrt auf den Vertrieb von Systemen konzentriert.
3. **Hoch, kurz- bis mittelfristig:** Eine Nichtabnahme der Projekte nach dem Bau würde zu einer längeren Bindung der Liquidität führen. Im schlimmsten Fall müssten die Parks als langfristiges Investment in die Bilanz aufgenommen werden. Wegen der derzeit angespannten Liquiditätslage im Konzern kann eine längerfristige Bindung von liquiden Mitteln die Handlungsfähigkeit des Unternehmens erheblich einschränken.

Gegenmaßnahmen

- **Handel:** sich ändernde Kundenbedürfnisse frühzeitig identifizieren und mit neuen Produkten gezielt ansprechen › **eingehen**
  Mehrwert der Marke SolarWorld ausbauen, Kunden stärker an das Unternehmen binden und sie bei der Wahl von SolarWorld Produkten in ihrer Kaufentscheidung bestärken › **eingehen**
- **Handel:** Risikostreuung über eine breite Kundenbasis von mehr als 1.200 Kunden, d.h. internationale Systemintegratoren, Fachgroßhändler und Installateure › **reduzieren**
- **Sonstiges:** Übernahme nicht verkäuflicher Großprojekte in den Eigenbestand und Umsatzgenerierung aus Stromerzeugung; Veräußerung zu einem späteren Zeitpunkt › **eingehen**

(58) RISIKEN AUS DEM GROSSANLAGENGESCHÄFT ↑

Risiken

1. **Nicht-Realisierung von Projekten:** Großprojekte werden nicht über den Planungsstatus hinaus realisiert.
2. **Regionale Flächenknappheit:** mangelnde Verfügbarkeit von lukrativen bebaubaren Flächen in Kernmärkten

Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)

1. **Mittel:** Es bestehen u. a. allgemeine Planungsrisiken. Zu der Vielzahl notwendiger Voraussetzungen für den Projekterfolg gehören: der Abschluss eines Nutzungsvertrags für eine geeignete Fläche, die Erteilung der Errichtungsgenehmigung und die bautechnische Umsetzung. Daneben gibt es allgemeine finanzwirtschaftliche und SolarWorld unternehmensspezifische Risiken in der kurzfristigen Zwischen- und langfristigen Fremdfinanzierung von Projekten.
2. **Mittel:** Je nach Region, Förderbedingungen und Einstrahlungswerten kann das Angebot an lukrativen, großanlagentauglichen Flächen knapp werden. In Märkten wie Deutschland, wo der Zubau in der Vergangenheit sehr stark war, sind viele attraktive Flächen bereits bebaut oder stehen der Solarindustrie nicht zur Verfügung.

Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)

1. **Mittel, kurz- bis mittelfristig:** Je weiter der Planungsprozess fortgeschritten ist, desto stärker würden Aufwendungen aus der Aufgabe des Projekts belasten. Die Planung von Projekten bindet kurz- bis mittelfristig liquide Mittel, die dem Unternehmen anderweitig nicht zur Verfügung stehen. Bei der Nicht-Realisierung eines Projekts können so neben Anlauf- und Folgekosten Opportunitätskosten aus der Mittelbereitstellung anfallen.
2. **Mittel, mittelfristig:** Bei der Planung und Realisierung neuer Projekte müssen ungünstigere Standortkonditionen in Kauf genommen werden bzw. man muss mehr Kapital investieren, um geeignete Flächen zu sichern. Das kann die Wirtschaftlichkeit des Projekts schmälern und damit den Verkaufspreis belasten.

Gegenmaßnahmen

- **Handel:** sorgfältiges Projektmanagement mit besonderer Vorsicht bei der Projekt- und Finanzplanung › **eingehen**
- **Handel:** Risikostreuung durch Erschließung ausgewählter Auslandsmärkte › **reduzieren**

(59) PERSONALRISIKEN →

Risiken

Engpass an qualifizierten Fach- und Führungskräften: Schwierigkeiten bei der Besetzung von Schlüsselpositionen; erhöhte Fluktuation

Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)

Hoch: Die Verfügbarkeit qualifizierter Fach- und Führungskräfte auf dem Arbeitsmarkt ist rückläufig, während der Wettbewerb um Talente zunimmt. Zudem wirkt sich der starke Konsolidierungstrend in der Solarbranche negativ auf die Attraktivität des Solarmarkts für Berufsanfänger und Quereinsteiger aus.

Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)

Mittel, mittelfristig: Potenzielle Reduktion des Technologievorsprungs und des Unternehmenswachstums aufgrund von Fachkräftemangel kann sich auf Umsatz und Ergebnis negativ auswirken.

Gegenmaßnahmen

- **Segmentübergreifend:** gezielte, bedarfsorientierte Kompetenzentwicklung unserer Mitarbeiter; Stärkung der Arbeitgeberattraktivität; Mitarbeitermotivation durch starke Führungs- und Unternehmenskultur, Arbeitszeitmodelle **› reduzieren › eingehen** → *Mitarbeiter • S. 077 //*
- **Segmentübergreifend:** Definition von Stellvertretungen im Rahmen unseres Qualitätsmanagementsystems **› reduzieren**

(60) IT-RISIKEN ↑

Risiken

1. **Störungen im Betrieb der IT-Systeme und der Netzwerke:** Gefährdung der Verfügbarkeit der IT-Services an den Standorten weltweit

2. **Hackerangriffe:** Risiko durch Datenverlusts und Industriespionage

Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)

1. **Mittel:** Die IT-Systeme werden regelmäßig gewartet und bedarfsgerecht den fachlichen, organisatorischen und sicherheitstechnischen Anforderungen angepasst.

2. **Hoch:** Angriffe auf die IT-Infrastruktur durch Hacker können durch das Unternehmen nicht beeinflusst werden. Fortlaufend aktualisierte Schutzmaßnahmen, Überwachungen und Maßnahmenpläne verhindern und begrenzen Auswirkungen auf den Geschäftsbetrieb.

Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)

1. **Mittel, kurz- bis mittelfristig:** Unterbrechung von Produktions- und Arbeitsabläufen könnte zu Produktivitätseinbußen führen.

2. **Hoch, langfristig:** Industriespionage und Diebstahl geistigen Eigentums könnte den Verlust von Wettbewerbsvorteilen zur Folge haben.

Gegenmaßnahmen

- **Segmentübergreifend:** regelmäßige Investitionen in Updates sowie Soft- und Hardwaresysteme; aktuelle Virenprogramme sowie Firewalls reduzieren das Risiko von Virenbefall und Hackerangriffen; zertifizierte Systeme erhöhen Sicherheit und Zuverlässigkeit; Verschlüsselung schützt unsere Daten › **reduzieren**
- **Segmentübergreifend:** Trennung der IT-Systeme von Produktion und Verwaltung zur Risikominimierung möglicher Ausfälle › **reduzieren**
- **Segmentübergreifend:** regelmäßige, täglich mehrmalige Datensicherungen › **reduzieren**

(61) LIQUIDITÄTSRISIKEN ↑

Risiken

1. **Kündigung von Fremdkapitalmitteln und damit verbundene vorzeitige Rückzahlung aufgrund der Nicht-Einhaltung der Covenants:** Risiko einer Zahlungsunfähigkeit
2. **Längerfristig negative Ertragssituation:** verstärkter Mittelabfluss, negativer operativer Cashflow
3. **Längere und umfassendere Liquiditätsbindung:** Liquiditätsbindung durch Ausweitung des Großanlagengeschäfts

Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)

1. **Mittel:** Der Vorstand befindet sich seit Januar 2013 in Verhandlungen mit den entsprechenden Gläubigern, mit dem Ziel, Finanzverbindlichkeiten zu vereinbaren. Der Vorstand geht davon aus, dass eine überwiegende Wahrscheinlichkeit dafür besteht, dass die erforderliche Finanzrestrukturierung erfolgreich umgesetzt werden kann. → *Tz. 65e: Liquiditätsrisiken • S. 212 //*
2. **Hoch:** Ein anhaltender Preisverfall und ein Rückgang der Absätze könnten die Ertragssituation weiter verschlechtern und den Abfluss liquider Mittel aus dem Unternehmen beschleunigen.
3. **Hoch:** Die SolarWorld beabsichtigt, sich verstärkt im Großprojektsegment zu engagieren. Eine Intensivierung des Projektgeschäfts birgt jedoch das Risiko verstärkter und längerer Liquiditätsbindung.

Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)

1. **Stark, kurzfristig:** Aufgrund der aktuellen Branchenkrise ist das Refinanzierungsumfeld für Solarindustrieunternehmen sehr schwierig. Sollten Fremdkapitalgeber eine vorzeitige Rückzahlung unserer Finanzverbindlichkeiten einfordern, würde die Zahlungsunfähigkeit der Gesellschaft drohen.
2. **Stark, kurz- bis mittelfristig:** Ein dauerhaft negativer operativer Cashflow kann die Liquiditätslage des Konzerns massiv belasten und die Handlungsfähigkeit sowie die Zahlungsfähigkeit einschränken. Sollte das Unternehmen dieser Situation längerfristig ausgesetzt sein, würde eine Refinanzierung mit Fremdkapital hierdurch zusätzlich erschwert.
3. **Stark, kurz- bis mittelfristig:** Eine längere und umfassendere Liquiditätsbindung könnte die Zahlungsfähigkeit des Unternehmens erheblich einschränken.

Gegenmaßnahmen

- **Segmentübergreifend:** regelmäßige Gespräche mit all unseren Kreditgebern; engere Steuerung der Liquidität anhand des aktiven Working-Capital-Managements; Maßnahmen zur Vermögensverwertung **› reduzieren › eingehen**
- **Segmentübergreifend:** Neuverhandlung der Verbindlichkeiten und Restrukturierung der Passivseite **› reduzieren**.
- **Segmentübergreifend:** → *Tz. 65e: Liquiditätsrisiken • S. 212 //*

62 SONSTIGE FINANZWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN →

Risiken

Währungs-, Zins- und Preisrisiken

Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)

Mittel: Durch die Beschaffung von Rohstoffen, insbesondere in US-Dollar, sowie den Verkauf von US-Produkten in anderen Währungsräumen sind wir Währungsrisiken ausgesetzt. Als international tätiges Unternehmen sind wir auch von Zins- und Preisrisiken betroffen.

Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)

Mittel, langfristig: Einfluss auf das Finanzergebnis unserer Geschäftstätigkeit. Dank der proaktiven, regelmäßigen, sorgfältigen Prüfung unserer finanzwirtschaftlichen Instrumente schätzen wir diese Risiken als mittel ein.

Gegenmaßnahmen

- **Segmentübergreifend:** gezielter Einsatz von derivativen und nicht derivativen Finanzinstrumenten › **verlagern** › **reduzieren**
  → *Tz. 65: Kapitalmanagement und Finanzinstrumente • S. 210 //*

63 RECHTLICHE RISIKEN ↑

Risiken

Rechtsrisiken: vielfältige steuerliche, wettbewerbs-, patent-, kartell-, marken- und umweltrechtliche Regelungen im Rahmen unserer internationalen Geschäftstätigkeit, die bei Verletzung Kosten verursachen können

Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)

Hoch: In der aktuellen Situation in der Photovoltaik-Industrie steigt auch das Risiko der rechtlichen Inanspruchnahme aus eingegangenen langfristigen Lieferbeziehungen. Dies betrifft insbesondere unsere Tochtergesellschaft Deutsche Solar GmbH, die jüngst von einem Lieferanten aus den USA auf Schadenersatz in Anspruch genommen worden ist. Darüber hinaus sind der SolarWorld derzeit keine weiteren wesentlichen Risiken aus Rechtsstreitigkeiten, Patentverletzungen oder Ähnlichem, die die geschäftliche Lage unseres Unternehmens erheblich beeinflussen könnten, bekannt. Durch die globale Vertriebspräsenz können jedoch grundsätzlich Risiken aus Rechtsstreitigkeiten im Hinblick auf markenrechtliche Nutzung auftreten.

Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)

Mittel, langfristig: Rechtsstreitigkeiten könnten sich auf das Ergebnis unserer Geschäftstätigkeit durch Bindung von Finanzmitteln, Gefährdung unserer Reputation und Marke sowie Verlust von materiellem und immateriellem Unternehmenseigentum auswirken.

Gegenmaßnahmen

- **Segmentübergreifend:** integrierte rechtliche Beratung durch spezialisierte externe Rechtsexperten › **eingehen** › **reduzieren**
- **Segmentübergreifend:** Befolgung strenger Qualitäts- und Sicherheitsstandards im Konzern › **reduzieren**

(64) GEWÄHRLEISTUNGS- UND SONSTIGE HAFTUNGSRISIKEN →

Risiken

1. **Gewährleistungsrisiken:** Gewährung einer linearen Leistungsgarantie mit einer Laufzeit von 25 Jahren auf die von uns vertriebenen Solarmodule

2. **Sonstige Haftungsrisiken (z. B. Produktsicherheit u. a.)**

Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)

1. **Gering:** Aufgrund der sorgfältigen Prüfung unserer Prozess- und Produktqualität schätzen wir das Risiko der Inanspruchnahme unserer Leistungsgarantie als gering ein.

2. **Gering:** Dank der proaktiven und regelmäßigen Kontrolle hinsichtlich Gefahren-, Sicherheits- und Arbeitsschutz an unseren Standorten schätzen wir den Eintritt solcher Risiken als gering ein.

Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)

1. **Mittel, langfristig:** potenzielle negative Auswirkungen auf unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage im Garantiefall

2. **Mittel, langfristig:** Produktionsausfall, Verlust von Vermögenswerten, potenzielle Schadensersatzansprüche

Gegenmaßnahmen

- **Segmentübergreifend:** bilanzielle Risikovorsorge für unsere Gewährleistungsgarantie durch Bildung einer Rückstellung **› eingehen** → *Tz. 59: Lang- und kurzfristige Rückstellungen • S. 204 //*
- **Segmentübergreifend:** Absicherung sonstiger Risiken durch einen umfangreichen Versicherungsschutz mit marktüblichem Konzept **› verlagern**; regelmäßige Überprüfung der Deckungskonzepte unserer Risiken auf Grundlage von Standortbesichtigungen **› verlagern**; Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen sowie freiwillige Einhaltung von darüber hinausgehenden Standards (z. B. ISO 9001 und ISO 14001, Verhaltenskodizes) **› eingehen**
- **Segmentübergreifend:** Prüfung der Reklamationen und Verbesserung der Produktqualität **› reduzieren › eingehen**

(65) UMWELT- UND SONSTIGE RISIKEN →

Risiken

1. **Umweltrisiken:** höhere Versicherungssummen aufgrund häufigerer Unwetter/Brände/Dürreperioden bedingt durch den fortschreitenden Klimawandel; Ahndung von Zuwiderhandlungen gegen Umweltschutzgesetze
2. **Konflikte mit Stakeholdern:** z. B. wegen Belästigung von Anwohnern durch Lärm und Lichtabstrahlung in direkter Nähe der Produktionsstätten

Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)

1. **Hoch:** Klimaexperten prognostizieren eine Zunahme extremer Wetterereignisse.

   Gering: Straf- bzw. Ausgleichszahlungen sind weniger wahrscheinlich, da wir über unser Umweltmanagementsystem dafür sorgen, dass die Standards eingehalten werden.
2. **Gering:** Die Anzahl der Stakeholder ist groß, die Bedürfnisse mannigfaltig. Dadurch dass wir einen direkten Austausch mit unseren Stakeholdern ermöglichen, reduzieren wir die Eintrittswahrscheinlichkeit.

Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)

1. **Gering, mittelfristig:** Mögliche Schäden durch häufiger auftretende Unwetter/Brände oder Kosten im Zuge von Dürreperioden und Überschwemmungen betreffen uns nicht mehr als andere Unternehmen.

   Mittel, mittelfristig: Straf- bzw. Ausgleichszahlungen könnten sich auf die Finanzen des Unternehmens negativ auswirken.
2. **Mittel, langfristig:** Sofern es zu ernsthaften Konfrontationen mit Stakeholdern kommen sollte, könnte sich dies sehr langfristig auf das Unternehmen (über Imageschaden und Folgekosten) auswirken.

Gegenmaßnahmen

- **Segmentübergreifend:** Derzeitige Risiken sind durch unseren Versicherungsschutz weitgehend abgedeckt. › **verlagern**
- **Segmentübergreifend:** Weiterentwicklung unseres Umweltmanagementsystems › **reduzieren**
- **Segmentübergreifend:** Stakeholder-Dialog, etwa über den Austausch mit Anwohnern bei Nachbarschaftstreffen und die gemeinsame Erarbeitung von Maßnahmen z. B. zur Reduzierung von Lärm und Lichtabstrahlung › **reduzieren**

GESAMTAUSSAGE DES VORSTANDS ZUR RISIKOSITUATION DES KONZERNS

Aus heutiger Sicht schätzt der Vorstand des Unternehmens die beschriebenen Risiken als hoch ein. Ungeachtet der Restrukturierungsbedürftigkeit der SolarWorld AG geht der Vorstand davon aus, dass eine positive Fortführungsprognose besteht und die Bewertung im Jahresabschluss entsprechend dem gesetzlichen Regelfall nach Fortführungswerten (Going-Concern-Werten) erfolgen kann und muss. Die positive Fortführungsprognose ergibt sich insbesondere daraus, dass der Vorstand davon ausgeht, dass die an der Restrukturierung beteiligten Gläubiger im allseitigen Interesse zu den für die dauerhafte Fortführung der Gesellschaft notwendigen Maßnahmen bereit sind und die SolarWorld AG in den laufenden Gesprächen eine Einigung mit den wesentlichen Fremdkapitalgläubigern – insbesondere Gläubigern der Schuldscheindarlehen der ausgegebenen Unternehmensanleihen –

erzielt. Die hierzu vom Vorstand geführten Gespräche verlaufen positiv und die angesprochenen Gläubiger zeigen sich grundsätzlich bereit, mit der SolarWorld AG Gespräche über die in Aussicht genommene Restrukturierung zu führen. *Gesamtaussage des Vorstands zur wirtschaftlichen Lage zum Berichtszeitpunkt • S. 096 //*

CHANCEN

CHANCEN AUS DER ENTWICKLUNG DER RAHMENBEDINGUNGEN

NEUE MÄRKTE ÖFFNEN SICH. Das Jahr 2012 hat – der Branchenkrise zum Trotz – auch das enorme Wachstumspotenzial der Photovoltaik aufgezeigt. Der Zubau stieg auf ein Rekordniveau. Experten prognostizieren, dass sich in nahezu allen Regionen der Erde Solarstrom als Energiequelle etablieren wird. Neben reifen Märkten wie Deutschland und den USA wird eine Reihe neuer aufstrebender Märkte entstehen. Das Bankhaus Sarasin rechnet bis zum Jahr 2016 mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von rund 17 Prozent.

Die dezentrale Versorgung mit Erneuerbaren Energien, so wie sie auch in unserer Vision verankert ist, wird für eine breite Verbraucherschicht erreichbar – vor allem durch die intelligente Kombination mit anderen Energiequellen. Die technischen Möglichkeiten, Solarstrom zu speichern und dadurch den Eigenverbrauch zu optimieren, werden sich in den nächsten Jahren weiter verbessern. Diese Entwicklung eröffnet neue Aussichten für etablierte Solarmärkte wie Deutschland und die USA, aber auch für Länder, in denen es keine Solarförderung gibt. Attraktiv sind vor allem Regionen mit hoher Sonneneinstrahlung, da die Photovoltaik dort besonders wirtschaftlich eingesetzt werden kann.

SolarWorld wird im Jahr 2013 neue Produkte wie Hochleistungsmodule und das Glas-Glas-Modul in den Markt einführen. Dieses Modul eignet sich dank einer geringeren Degradation und höheren Erträgen insbesondere für den Einsatz in Solarparks – sowohl in netzgekoppelten (on-grid) als auch in netzfernen (off-grid) Regionen. Auch unser neues Batteriesystem SunPac 2.0, das im 3. Quartal 2013 auf den Markt kommt, ist auf den gestiegenen Bedarf an dezentralen Energieversorgungsalternativen ausgerichtet. SolarWorld will die Chance nutzen, sich mit neuen Produkten als Premiumanbieter für solare Eigenverbrauchslösungen zu positionieren.

POSITIVE IMPULSE VOM URTEIL GEGEN ILLEGALE HANDELSPRAKTIKEN ERWARTET. Die abschließende Entscheidung in der US-Handelsklage erbrachte im November 2012 den unabhängigen juristischen Nachweis, dass die Vorwürfe wettbewerbsverzerrender Praktiken gegen chinesische Solarhersteller berechtigt waren.

Wir sehen seit November 2012 Anzeichen dafür, dass sich diese Entscheidung 2013 stabilisierend auf die Preisentwicklung im US-Solarmarkt auswirken wird. Auch in Europa dürfte ein positiver Ausgang der Handelsbeschwerden zu einer Stabilisierung des Markts beitragen.

Ein Ende des dramatischen und wettbewerbswidrigen Preisverfalls eröffnet allen Herstellern im Solarsektor die Chance, zu einer profitablen Ergebnissituation zurückzukehren und wieder verstärkt in Forschung und Entwicklung zu investieren. Der hohe Kostendruck und der ruinöse Wettbewerb der jüngeren Vergangenheit waren geradezu innovationsfeindlich, da sie den technologischen Wettbewerb der Solarhersteller untergruben. Dadurch wurde die Solarbranche insgesamt am technologischen Fortschritt gehindert und ein nachhaltiges Wachstum der Solarindustrie blockiert.

UNTERNEHMENSSTRATEGISCHE CHANCEN

SolarWorld beabsichtigt, sich stärker am Ende der Wertschöpfungskette zu positionieren, d. h. wir werden im Vertrieb den Schwerpunkt auf den Handel mit Komplettsystemen aller Größenklassen legen. Dort lassen sich höhere Umsätze erzielen als mit dem Verkauf von einzelnen Komponenten wie Modulen und Wafern.

Das Interesse an Speichertechnologien wächst kontinuierlich. Deshalb engagieren wir uns seit März 2011 in der Erkundung des Rohstoffs Lithium, der in Lithium-Ionen-Akkus zum Einsatz kommt. Dafür sicherten wir uns die Aufsuchungsrechte im Osterzgebirge (Zinnwald) an der deutsch-tschechischen Grenze. Diese Lithiumlagerstätte gehört zu den zehn größten weltweit. In diesem Projekt arbeiten wir eng mit der Technischen Universität Bergakademie Freiberg (TUBAF) zusammen. Im Laufe des Geschäftsjahres 2012 führten wir eine Machbarkeitsstudie durch, welche die Kosten für Aufsuchung und Aufbereitung des Vorkommens bewerten sollte. Die Ergebnisse dieser Studie werden uns im 1. Halbjahr 2013 zur Verfügung stehen. Alle weiteren Entscheidungen sind abhängig von den Ergebnissen dieser Studie.

LEISTUNGSWIRTSCHAFTLICHE CHANCEN

Im Geschäftsjahr 2012 haben wir unsere Beschaffungsstrukturen angepasst. In den neuen Lieferverträgen haben wir nicht mehr den Kauf von absoluten Mengen ausgehandelt, sondern stattdessen die anteilige Versorgung unseres Materialbedarfs vereinbart. Dadurch können wir die Flexibilisierung unserer Produktion auch auf unsere Lieferketten und Einkaufsprozesse übertragen und weiteres Einsparpotenzial realisieren. Das versetzt uns in die Lage, zukünftig schneller und bedarfsgerechter auf Veränderungen der Marktbedingungen zu reagieren. → *Beschaffung • S. 076 //* Durch eine gezielte Lieferantenauswahl, kombiniert mit der Bündelung von Bestellmengen, werden wir weiterhin unsere Beschaffungskosten optimieren und unsere Bill of Material senken. → *Zukünftige Beschaffung • S. 128 //*

Im Jahr 2013 werden wir wichtige Projekte aus der Forschung und Entwicklung in unsere Produktion überführen. *Innovationsbericht • S. 065 //* Wir versprechen uns davon deutliche Steigerungen der Leistungsklassen unserer Produkte sowie erhebliche Kostensenkungen in der Produktion. Beide Effekte könnten sich positiv auf unser Ergebnis auswirken. Vor allem die Einführung eines selbst entwickelten neuen Kristallisationsverfahrens, das die Herstellung von monokristallinen Wafern zu deutlich geringeren Kosten ermöglicht, dürfte uns in der zweiten Jahreshälfte wichtige Wettbewerbsvorteile gegenüber anderen Solarherstellern verschaffen. *Innovationen schnell umsetzen • S. 127 //*

DER ZUKÜNFTIGE MARKT 2013 +

ZUKÜNFTIGES KONJUNKTURELLES UMFELD

WIRTSCHAFTSWACHSTUM BLEIBT SCHWACH. Eine eindeutige Belebung der Weltkonjunktur ist für das Jahr 2013 nicht zu erwarten. Das Institut für Weltwirtschaft (IfW) geht davon aus, dass die Weltproduktion nur um 3,4 (2012: 3,2) Prozent wachsen wird. Die ungelösten europäischen Schuldenprobleme sowie die restriktive Fiskalpolitik in den meisten Industrienationen werden laut Expertenmeinung die Wirtschaft 2013 weiterhin belasten. Erst 2014 könnte demnach die Weltkonjunktur mit einem Wachstum von 3,9 Prozent wieder an Fahrt gewinnen.

Die Rezession im Euroraum wird laut IfW 2013 weiter anhalten. Hauptgründe sind die hohe Schuldenlast und der Konsolidierungszwang bei den öffentlichen Haushalten. Investitionen und privater Konsum werden sich aufgrund der Krise nur langsam erholen. Das Bruttoninlandsprodukt dürfte daher 2013 nochmals um 0,2 (2012: –0,5) Prozent zurückgehen.

Auch Deutschland wird von der Eurokrise nicht verschont bleiben. Der Binnenkonsum werde nach Einschätzung des IfW nicht ausreichen, um den schwachen Außenhandel zu kompensieren. Es ist mit weiterhin schwachen unternehmerischen Investitionen zu rechnen und mit nicht voll ausgelasteten Produktionskapazitäten. Infolgedessen dürfte die deutsche Wirtschaft 2013 an Dynamik verlieren und lediglich mit 0,3 (2012: 0,7) Prozent wachsen. Erst für das Jahr 2014 wird ein stärkeres Wachstum von 1,5 Prozent erwartet.

In den USA bleibt die wirtschaftliche Erholung auch zukünftig moderat. Die weiterhin unterschiedlichen Machtverhältnisse zwischen Repräsentantenhaus und Senat erschweren die Durchsetzung notwendiger fiskalischer Maßnahmen, um die Wirtschaft anzukurbeln. Strukturelle Probleme, wie z. B.

die Überkapazitäten am Immobilienmarkt und die hohe Verschuldung privater Haushalte, bremsen nach wie vor das Wirtschaftswachstum. Für 2013 und 2014 erwartet das IfW einen Anstieg des Bruttoinlandsprodukts um zunächst 1,5 und dann 2,5 (2012: 2,2) Prozent.

Mit zunehmender Erholung der Weltwirtschaft dürfte die Ölnachfrage im Jahr 2013 ansteigen. Doch die Energy Information Administration (EIA) erwartet auch, dass der Produktionszuwachs ausreichen wird, um den erhöhten Bedarf zu kompensieren. Aktuelle Prognosen gehen davon aus, dass 2013 der Ölpreis für die Sorte WTI nachgeben und im Durchschnitt mit 89,54 (2012: 94,12) US$/Barrel notieren wird. Für das Jahr 2014 rechnet EIA mit einem Preis von 91,00 US$/Barrel. Nach wie vor bleiben die Ölpreise einer starken Volatilität unterworfen und können von unvorhersehbaren Faktoren wie politischen Konflikten oder Naturkatastrophen stark beeinflusst werden.

DER ZUKÜNFTIGE SOLARSTROMMARKT

ERWARTETE ENTWICKLUNG DES SOLARMARKTS. Solarstrom erreicht in immer mehr Ländern die Wettbewerbsfähigkeit. Der Investitionsschwerpunkt verlagert sich damit zunehmend auf Märkte, in denen die Photovoltaik auch ohne staatliche Anreize mit herkömmlichen Strompreisen konkurrieren kann. Die Wendemarke dieser Entwicklung soll laut Schätzungen der Deutschen Bank bereits im Jahr 2013 erreicht werden. Insgesamt rechnen Experten 2013 mit einem weiteren Anstieg der Nachfrage. Dieser Anstieg kann jedoch noch nicht ausreichen, um zu einem Gleichgewicht zwischen Nachfrage und nach wie vor bestehendem Überangebot zu gelangen. Die Sarasin Bank geht von einem globalen Wachstum der neu installierten Leistung um 12 Prozent auf 37 (2012: 33) GW aus. Für das Jahr 2014 sehen die Prognosen den Weltmarkt mit einem Plus von 22 Prozent auf 45 GW anwachsen.

66 ANTEIL DER FÖRDERUNABHÄNGIGEN MÄRKTE AM GLOBALEN SOLARMARKT // IN PROZENT

Quelle: Deutsche Bank, 2013

A // förderabhängig ..... **69 %**
B // förderunabhängig ..... **31 %**

A // förderabhängig ..... **34 %**
B // förderunabhängig ..... **66 %**

Der Konsolidierungsprozess wird sich voraussichtlich im Jahr 2013 fortsetzten. Erst in der zweiten Jahreshälfte erwarten Analysten eine Stabilisierung des Markts, wobei diese Prognose mit vielen Unsicherheiten behaftet ist und stark von den regulatorischen Rahmenbedingungen abhängt. Auch bei einer Stabilisierung des Preisniveaus dürften die Margen der Hersteller weiterhin unter Druck bleiben – solange, bis die Marktbereinigung abgeschlossen ist. Dieser Prozess könnte sich hinauszögern, wenn chinesische Banken ihren einheimischen Herstellern weiterhin günstige Kredite in Milliardenhöhe gewähren und damit den globalen Wettbewerb verzerren.

EUROPÄISCHE SOLARMÄRKTE UNTER VORJAHRESNIVEAU. In Europa ist 2013 mit einem deutlichen Schrumpfen des Markts zu rechnen. Die regulatorischen Anreize, Solarstrom zu installieren, sind im Jahr 2012 stark reduziert worden, was sich voraussichtlich dämpfend auf die Nachfrage auswirken wird. Die neu installierte Leistung wird 2013 voraussichtlich um 12 Prozent auf 15 (2012: 17) GW zurückgehen. Für 2014 erwartet man einen Zubau von ebenfalls rund 15 GW.

Vor allem Deutschland – bis dato der Wachstumsmotor des europäischen Solarmarkts – wird zu dieser rückläufigen Entwicklung beitragen. Die strengeren Regelungen für den Bau von großen Solarparks dürften den deutschen Zubau bremsen: eine Entwicklung, die bereits in den letzten zwei Monaten des Jahres 2012 zu beobachten war. (17) *Solarstromzubau in Deutschland • S. 052 //* Der Markt für kleinere Dachanlagen unter 10 kW dürfte dagegen mit einem Zubau von 0,6 bis 0,8 GW stabil bleiben. Dieses Segment wird voraussichtlich von dem im Januar 2013 angekündigten Programm zur Förderung von Stromspeichern profitieren. Auch die steigenden Energiepreise könnten einen zusätzlichen Anreiz für die Installation von Dachanlagen darstellen, denn Solaranlagen werden vermehrt zur Senkung der Strom- und Wohnnebenkosten eingesetzt. Die SolarWorld will sich in diesem Marktsegment stärker positionieren und ihren Kunden „Nach-EEG-Lösungen“ anbieten. Insgesamt ist am deutschen Solarmarkt laut Sarasin im Jahr 2013 mit einer neu installierten Leistung von rund 5,2 (2012: 7,6) GW zu rechnen; 2014 wird sich der Zubau voraussichtlich weiter verringern auf 4,8 GW.

Auch in Italien dürfte der Solarmarkt im Jahr 2013 zurückgehen. Der Deutschen Bank zufolge wird die Nachfrage 2013 auf 1,5 (2012: 3,2) GW sinken, sich also mehr als halbieren. Dennoch bleibt der italienische Markt aufgrund der steigenden Strompreise und einer starken Sonneneinstrahlung attraktiv. Vor allem in der zweiten Jahreshälfte erwarten Analysten daher einen Anstieg der förderunabhängigen Solarstromnachfrage.

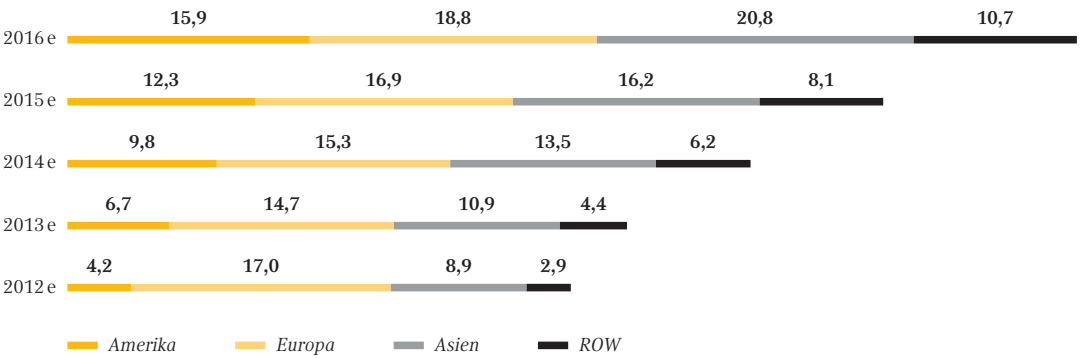
DER US-SOLARMARKT WÄCHST WEITER. Nach Expertenmeinung wird ein großer Teil des globalen Solarmarktwachstums im Jahr 2013 in den USA stattfinden. Insgesamt dürfte die neu installierte Leistung dort um rund 47 Prozent auf 5,3 (2012: 3,6) GW ansteigen. 2014 soll der Markt Schätzungen zufolge eine Größe von 7,8 GW erreichen. Immer mehr US-Bundestaaten entwickeln sich zu interessanten neuen Absatzregionen, sodass sich das Wachstum nicht nur auf wenige Staaten wie Kalifornien oder New Jersey konzentriert. Damit entwickelt sich der Markt insgesamt stetiger und nachhaltiger. Dennoch wird auch das Jahr 2013 wieder von harten Preiskämpfen geprägt sein.

SOLARMARKT IN SCHWELLENLÄNDERN UND IN ERDÖLEXPORTIERENDEN LÄNDERN GEWINNT AN BEDEUTUNG. In den sonnenreichen, netzfernen Regionen in Afrika, Lateinamerika und Asien ist Solarstrom schon heute wirtschaftlicher als Strom aus herkömmlichen Dieselgeneratoren. In diesen Ländern, wo die Energieknappheit eine zentrale Herausforderung darstellt und die Stromnetze nur unzureichend ausgebaut sind, entwickelt sich Solarstrom vermehrt zu einer günstigen Alternative bei der Stromversorgung. Experten erwarten daher für die nächsten zwei Geschäftsjahre in diesen Regionen einen starken Nachfragezuwachs bei Solarstromanlagen. In Indien rechnen sie für 2013 mit einem Zubau von rund 1,5 (2012: 1,3) GW. Auch der chinesische Markt soll massiv wachsen. Die chinesische Regierung hat das Ziel vorgegeben, bis 2015 eine kumulierte Solarstromleistung von rund 40 GW zu erreichen. Damit soll der Absatz der heimischen Solarunternehmen unterstützt werden. Für Nicht-chinesische-Unternehmen bleibt der Markt abgeschottet. In der Region Middle East bietet hingegen der Solarmarkt auch für westliche Unternehmen neue Perspektiven. Erdölexportierende Länder wie Saudi-Arabien und Katar wollen in Zukunft verstärkt auf Solarstrom setzen. Experten rechnen damit, dass allein in Saudi-Arabien bis 2015 Solaranlagen mit einer Gesamtleistung von 3,5 Gigawatt installiert sein werden. In Middle East dürfte sich auch der türkische Solarmarkt dynamisch entwickeln.

In Lateinamerika soll die neu installierte Leistung 2013 rund 1 GW erreichen. Vor allem Mexiko, Chile und Brasilien werden laut Analystenmeinung bis zum Jahr 2017 jährliche Wachstumsraten von rund 45 Prozent aufweisen und zusammen 70 Prozent des lateinamerikanischen Markts ausmachen.

67 ERWARTETE ENTWICKLUNG DES SOLARMARKTS NACH REGIONEN // IN GW

Quelle: Sarasin Bank, 2012



ZUKÜNFTIGE KONZERNAUSRICHTUNG

In den kommenden zwei Geschäftsjahren plant der SolarWorld Konzern, sein Restrukturierungskonzept konsequent weiter umzusetzen. In unseren etablierten Märkten Deutschland und den USA werden wir die Kundenbindung zu Großhändlern und Installateuren verstärken.

Wir wollen unsere Position als Systemanbieter im internationalen Solarmarkt ausbauen. Der Fokus soll zukünftig stärker auf dem Geschäft mit kompletten Systemen liegen, weniger auf dem Vertrieb von einzelnen Komponenten wie Wafern. Mithilfe unserer geplanten Prozess- und Produktinnovationen wollen wir das Preis-Leistungsverhältnis der SolarWorld Systeme für den Kunden optimieren. Dabei nutzen wir die Vorteile der produktionsnahen Forschung und Entwicklung, um neuentwickelte Verfahren zeitnah in die Produktion zu überführen. → *Zukünftige Innovationsaktivitäten 2013+ // Segment „Sonstiges“ • S. 128 //*

Unsere Standortpolitik wird weiterhin auf Kundennähe ausgerichtet sein. Die Auslastung unserer Produktionskapazitäten werden wir flexibel an die aktuelle Marktnachfrage anpassen. → *Produktionskapazitäten flexibel nutzen • S. 127 //* Projekte jeder Größe sollen zukünftig einen stärkeren Beitrag zu unserem Geschäft leisten. Dafür werden wir die Erfahrung unserer Tochtergesellschaften Solarparc AG in Europa und SolarWorld Americas Inc. auf dem gesamten amerikanischen Kontinent nutzen.

ERWARTETER GESCHÄFTSVERLAUF 2013 +

ZUKÜNFTIGE ABSATZMÄRKTE 2013 + // SEGMENT „HANDEL“

SEHR SCHWIERIGES GESCHÄFTSJAHR ERWARTET. Nach dem Krisenjahr 2012 gehen wir mit Blick auf 2013 ebenfalls von einem harten Jahr mit vielen Unwägbarkeiten aus. Die Preisentwicklung in Deutschland und innerhalb Europas hängt unter anderem vom Ausgang der Handelsbeschwerden bei der Europäischen Kommission ab. In den USA sehen wir seit der Entscheidung im November 2012 Anzeichen dafür, dass wieder ein fairer Wettbewerb entsteht, doch auch hier rechnen wir weiterhin mit einem harten Konkurrenzkampf. Insgesamt ergeben sich auf den internationalen Solarmärkten große Chancen, die wir mit unserer starken Marke, unseren Produktinnovationen und den richtigen Vertriebswegen nutzen wollen.

STÄRKE IM DEUTSCHEN DACHANLAGENSEGMENT NUTZEN. Der deutsche Solarmarkt dürfte 2013 insgesamt stark zurückgehen, insbesondere im Freiflächensegment. Dennoch planen wir, unsere Absatzmengen auf dem Vorjahresniveau zu halten, indem wir auf unsere Stärke als Anbieter von Dachanlagen setzen.

Wachstumspotenzial sehen wir für uns vor allem im Bereich gewerblicher Dachanlagen. Die Themen Eigenverbrauch und Autarkie werden 2013 sowohl für den gewerblichen Anlagenbetreiber als auch für den privaten Hausbesitzer immer interessanter, zumal die Nutzung von Solarstromspeichern ab 2013 in Deutschland staatlich gefördert werden soll. Mit dem Produkt SunPac 2.0 bieten wir hier eine äußerst konkurrenzfähige Lösung an.

VERTRIEB AUF THEMA EIGENVERBRAUCH AUSRICHTEN. Der Wandel vom EEG-getriebenen Renditeobjekt hin zur Eigenversorgung hat weitreichende Konsequenzen für unseren Vertrieb. Unsere Kunden installierten bisher Anlagen mit möglichst hoher Leistung und entsprechend maximalen Erträgen, um eine maximale finanzielle Rendite zu erzielen. Wer zukünftig aber mit seiner Solaranlage einen möglichsten hohen Anteil seines eigenen Energieverbrauchs decken will, wird eine bedarfsgerechte Leistung installieren – die Anlagen werden dadurch tendenziell kleiner. Der Planungs- und Installationsaufwand ist bei kleineren Anlagen jedoch nicht geringer, sodass insgesamt mit einem höheren Aufwand gerechnet werden muss, um eine gleiche Wattpeak-Zahl im Markt abzusetzen.

Vor diesem Hintergrund werden wir unser dreistufiges Vertriebssystem, das den Großhandel und die Installateure als Mittler zum Endkunden stärkt, weiter ausbauen. Über den Großhandel als Partner, der bereits diese Logistik- und Lagerstrukturen beherrscht und breit positioniert ist, können wir die Transaktionskosten senken. Wir werden weitere Maßnahmen ergreifen, um Installateure stärker als bisher zu aktivieren. Wir werden neue zusätzliche Anreizsysteme für Großhandel und Installateure schaffen, um die Produkte der Marke SolarWorld zu verkaufen.

GESCHÄFT IN DEN USA AUSBAUEN. In den USA wollen wir über den gewerblichen Bereich hinaus auch das Geschäft mit privaten Hausbesitzern stärken. Hierfür suchen wir aktiv nach Kooperationen mit Unternehmen, die Finanzlösungen für private Haushalte anbieten, da für den US-Kunden die Finanzierung ein entscheidendes Kriterium für den Kauf einer Solaranlage ist. SolarWorld wird 2013 seinen Kunden mit den hohen Leistungsklassen seiner Module und mit dem neuen Glas-Glas-Design einen klaren Mehrwert vermitteln können. Unsere Produkte erbringen langfristig höhere Erträge als die Module von Wettbewerbern. Das hat einen großen Einfluss auf die Stromgestehungskosten. Diese sind wiederum für Energieversorger, die große Freiflächenanlagen betreiben, entscheidend bei der Wahl der eingesetzten Module.

IM PROJEKTGESCHÄFT POSITIONIEREN. Mit der Expertise unserer Töchtergesellschaften wollen wir das Projektgeschäft 2013 kräftig ausbauen – vor allem in den USA und ausgewählten Exportmärkten, etwa in Lateinamerika, der Türkei oder auf der Arabischen Halbinsel, also in Regionen, wo Solarstrom heute schon ohne Fördermechanismen wirtschaftlich ist. Bei der Expansion im Projektgeschäft werden wir mit lokalen Partnern zusammenarbeiten.

INTERNATIONALE MÄRKTE ERSCHLIESSEN UND WEITERENTWICKELN. SolarWorld wird 2013 weiter daran arbeiten, aufstrebende Solarmärkte zu erschließen. Wir wollen insbesondere in den europäischen Exportmärkten unseren Absatz erhöhen. In Asien versprechen wir uns viel von der Entwicklung im japanischen Markt. Aussichtsreich sind für uns auch die Märkte in Middle East. In Afrika sehen wir Chancen im Geschäft mit großen Dachanlagen, die auch ohne Speicherung für den Eigenverbrauch eingesetzt werden.

ZUKÜNFTIGE ENTWICKLUNG IM BEREICH PRODUKTION

PRODUKTIONSKAPAZITÄTEN FLEXIBEL NUTZEN. Der Konzern wird weiterhin entlang der gesamten Fertigungskette selbst produzieren, um so das umfassende Qualitätsversprechen der Marke SolarWorld gewährleisten und Innovationspotenziale auf allen Wertschöpfungsstufen heben zu können. Unsere Produktionsmengen wollen wir 2013 sehr eng an die Nachfrage des Markts anpassen – nicht zuletzt, um Risiken zu minimieren. Der modulare Aufbau unserer Produktionslinien ermöglicht uns solch eine flexible Anpassung, ohne die Nennkapazitäten zu reduzieren. (23) *Konzernweite, nominale Kapazitäten Ende 2012 • S. 064//* Wir werden also auch 2013 die bestehenden Produktionsanlagen im vollen Umfang erhalten, damit wir sie zeitnah wieder zuschalten können, sobald es die Nachfrage erfordert.

Zum Jahreswechsel 2012/2013 haben wir unsere Produktion entlang der Wertschöpfung weltweit auf eine Grundauslastung der Kapazitäten von rund 600 MW ausgerichtet. Auf diese Mengen haben wir unseren Personalbestand eingestellt. In Freiberg haben wir im 1. Quartal 2013 beispielsweise das Instrument der Kurzarbeit eingesetzt. Damit können wir die vorübergehende Nachfrageschwäche abfedern und zugleich unsere gut ausgebildete Stammbelegschaft halten. Ihr Spezialwissen benötigen wir, um unsere selbstentwickelten Innovationen in die Fertigung zu überführen. Sollte die Nachfrage deutlich anziehen, werden wir zunächst auf Zeitarbeitskräfte zurückgreifen, um personell die notwendige Flexibilität beizubehalten.

INNOVATIONEN SCHNELL UMSETZEN. Unseren Produktionseinheiten kommt 2013 eine zentrale Aufgabe zu: die geplanten Innovationen so schnell wie möglich umzusetzen. Im Sommer 2013 werden wir die Produktion von monokristallinen Wafern mit unserem neuen Kristallisationsverfahren hochfahren. Im Bereich „Zelle“ werden wir in Teilen die schmalen Leiterbahnen einführen. Der selektive Emitter soll auch bei polykristallinen Zellen eingesetzt werden. Ebenfalls im Sommer wollen wir unsere Glas-Glas-Module auf den Markt bringen. Wir haben bereits im 1. Quartal damit begonnen, die notwendigen Anpassungen der Maschinen vorzunehmen. → *Innovationsbericht • S. 065//*

ZUKÜNFTIGE INNOVATIONSAKTIVITÄTEN 2013 + // SEGMENT „SONSTIGES“

Der Schwerpunkt unserer zukünftigen Innovationsaktivitäten liegt zum einen auf der weiteren Verbesserung unseres Kernprodukts Modul hinsichtlich der Kriterien Leistung, Qualität und Kosten. Zum anderen werden wir weiter intensiv an Lösungen zum intelligenten Lastmanagement und zur Speicherung arbeiten.

Wir werden den internen Innovationsprozess weiter verbessern, um schneller als bisher marktorientierte Neuprodukte anbieten zu können. Wir haben dafür eine wichtige Schnittstelle zwischen Vertrieb, Forschung und Entwicklung sowie Produktion geschaffen, indem wir zum Jahresbeginn 2013 zusätzlich den Bereich Global Product Management eingeführt haben.

ZUKÜNFTIGE PRODUKTE UND MARKENSTRATEGIE

Aufbauend auf unserer starken Markenpositionierung in Deutschland werden wir 2013+ unsere Ressourcen noch konzentrierter auf den Aufbau und Ausbau unserer Marke in unseren Zielmärkten sowie die Unterstützung unseres internationalen Vertriebs ausrichten. Dabei liegt der Fokus darauf, potenziellen Kunden die Mehrwerte der Marke SolarWorld nahezubringen. Unser Ziel ist es, Bedürfnisse unserer Kunden direkt in die Entwicklung unserer Produkte zu übertragen und so den individuellen Nutzen für unsere Kunden weiter zu steigern. Darum wollen wir uns auch zukünftig darauf konzentrieren, mithilfe von Marktanalysen und Kundenbefragungen den Bedarf zu ermitteln und diesen dann in unseren kundenspezifischen Anwendungen umzusetzen.

ZUKÜNFTIGE BESCHAFFUNG

Wir gehen davon aus, auch 2013 unseren Bedarf an Material und Serviceleistungen gut abdecken zu können. Ziel unseres globalen Beschaffungsmanagements ist es, unsere Bill of Materials nochmals deutlich zu verringern. Wir sehen Spielräume für weitere Kostensenkungen, allerdings in geringerem Umfang als im Berichtsjahr, in dem wir unsere Potenziale besonders weitreichend durch Nachverhandlungen ausschöpfen konnten.

Weitere Einsparmaßnahmen entstehen durch verstärkte Design-to-Cost-Prozesse, globale Beschaffung, Standardisierung sowie die weitere Optimierung unserer Spezifikationen. Somit muss das globale Beschaffungsmanagement der SolarWorld zukünftig noch enger mit dem Produktmanagement und dem Bereich Forschung und Entwicklung zusammenarbeiten, um leistungsstärkere und kostensparende Alternativen bei den Materialien zu identifizieren. → *Innovationsprozess nach dem Prinzip „Science2Customer“ aufgebaut • S. 065* // Wir werden unsere Lieferanten bei Neuentwicklungen noch

frühzeitiger einbinden. So können wir unter Berücksichtigung der Materialkosten und -eigenschaften gleich am Anfang des Produktlebenszyklus‘ steuern, dass wir die Produkte zu wettbewerbsfähigen Preisen anbieten können.

Unverändert streben wir weitere Vereinbarungen mit unseren Lieferanten an, die uns langfristig eine bedarfsgerechte Versorgung mit Material ermöglichen und unsere Ausfallrisiken mindern. Die Nachhaltigkeit auch auf der Beschaffungsseite bleibt für uns in allen Facetten ein Anliegen.

MITARBEITER – ZUKÜNFTIGE ENTWICKLUNG

Die Ausrichtung unseres Konzerns zu einer globalen Organisationseinheit, die sich den veränderten Marktbedingungen anpasst, ist auch 2013+ ein zentrales Ziel unserer Personalstrategie. So werden wir weiterhin an der effektiven Zusammenführung und der standortübergreifenden Organisation von Bereichen arbeiten, um damit die internationale Wettbewerbsfähigkeit des Konzerns zu stärken.

Wir werden unsere Führungskräfte mit Blick auf die anstehenden Veränderungsprozesse darin unterstützen, ihre Mitarbeiter auf die neuen Anforderungen vorzubereiten und sie gerade in Phasen besonderer Herausforderungen konstruktiv zu begleiten. Allen Mitarbeitern soll das Verständnis für den anstehenden Wandel in unseren Strukturen und Prozessen nahegebracht werden, damit auch sie sich in ihren Bereichen aktiv für Veränderungen einsetzen können. Die Erfahrung und Motivation unserer Mitarbeiter sind hierbei entscheidende Träger für den Erfolg der geplanten Erneuerungen. Daher wollen wir auch mit Blick auf die Zukunft an der Stärkung unserer Unternehmenskultur als einheitlicher Basis für das Zusammenwachsen unserer Standorte arbeiten und anhand der bestehenden Leitlinien weitere Handlungsfelder entwickeln. Unser Talent-Management-Programm werden wir 2013+ fortsetzen und talentierte Nachwuchskräfte, die unsere Werte vertreten und leben, auf regionale und globale Führungspositionen vorbereiten.

Auf Marktentwicklungen müssen wir weiterhin auch kurzfristig reagieren. Dafür behalten wir uns vor, zukünftig diverse Personalmaßnahmen wie Kurzarbeit, Arbeitszeitkonten und als letztes Mittel auch weitere betriebsbedingte Kündigungen flexibel einzusetzen.

VORAUSSICHTLICHE ERTRAGS- UND FINANZLAGE

ERWARTETE UMSATZ- UND ERGEBNISENTWICKLUNG

Die fortdauernde Industriekrise im gesamten Solarbereich erschwert eine Einschätzung der zukünftigen Geschäftsentwicklung erheblich. Unser Ziel ist es, den Absatz mit Modulen und Bausätzen 2013 gegenüber dem Vorjahr (2012: 567 MW) zu steigern. Aktuell können weitere Preissenkungen für Solarprodukte nicht ausgeschlossen werden. Da wir aber den Absatzanteil von Systemen jeder Größe erhöhen wollen, rechnen wir für das Jahr 2013 mit einem Umsatz über Vorjahresniveau (2012: 606 Mio. €). Die aktuelle Planung geht von einem negativen operativen Ergebnis aus. Der Konzern erwartet, dass 2014 die Solarindustrie die Endphase der Konsolidierung erreicht haben wird und dass SolarWorld dann zu den verbleibenden Herstellern gehört, die in dieser Zukunftsindustrie gute Geschäftsaussichten haben werden.

In diesem Zusammenhang weisen wir ausdrücklich darauf hin, dass die für die Prognose unterstellten Annahmen und Rahmenbedingungen sich im Laufe des Geschäftsjahres 2013 ändern können. Die Fortführungsprognose ist untrennbar mit der erfolgreichen Einigung und Umsetzung hinsichtlich unseres Finanzrestrukturierungskonzeptes verbunden. Dieses ist aufgrund der notwendigen Zustimmung mehrerer Gläubigergruppen komplex und birgt nicht unerhebliche Risiken. Aktuell geht der Vorstand dennoch davon aus, dass die im Konzept enthaltenen erforderlichen Finanzrestrukturierung sowie die notwendigen operativen Maßnahmen mit überwiegender Wahrscheinlichkeit umgesetzt werden können. Die hier erstellte Prognose und die Ausführungen zur voraussichtlichen Ertrags- und Finanzlage haben die erfolgreiche Umsetzung der Finanzrestrukturierung und eine damit verbundene positive Fortführungsprognose des SolarWorld Konzerns zur Prämisse.

VORAUSSICHTLICHE ENTWICKLUNG DER DIVIDENDE

Aufgrund der im Geschäftsjahr 2012 entstandenen Verluste ist die Ausschüttung einer Dividende nicht möglich. Die zukünftige Entwicklung der Dividendenausschüttung hängt wesentlich von der Ertragslage der kommenden Geschäftsjahre ab.

GEPLANTE FINANZIERUNGSMASSNAHMEN

Der Vorstand der SolarWorld AG hat in Abstimmung mit dem Aufsichtsrat die Unternehmensplanung des Konzerns sachverständig extern überprüfen lassen. Darauf basierend hält der Vorstand gravierende Einschnitte bei den Verbindlichkeiten der Gesellschaft, insbesondere den ausgegebenen Unternehmensanleihen und Schuldscheindarlehen für notwendig. Der Vorstand erarbeitet aktuell ein

ausführliches Restrukturierungskonzept, welches die erforderlichen Einschnitte in genauer Höhe beziffert. Seit Bekanntgabe des Finanzrestrukturierungsbedarfs mit der Ad-hoc-Mitteilung von 24. Januar 2013 verhandelt der Vorstand mit Vertretern der beteiligten Parteien über ein Finanzrestrukturierungskonzept. Im Rahmen dieser Restrukturierung sollen die Fremdverbindlichkeiten der Ertragskraft der Gesellschaft angepasst werden, d. h. es soll im Verhandlungswege erreicht werden, dass die Verbindlichkeiten der Gesellschaft nur so hoch sind, dass die Gesellschaft aus den operativen Erträgen die Zins- und Tilgungsleistungen dauerhaft erbringen kann und zudem in der Lage ist, Erträge zu erwirtschaften, um auch auf das Eigenkapital eine Rendite zu erzielen. Die genaue Form der Restrukturierung steht noch nicht fest. Dementsprechend steht gegenwärtig auch noch nicht fest, ob im Rahmen der Restrukturierung neue Verträge über die Zuführung von Fremd- oder Eigenkapital, etwa in Form einer Kapitalerhöhung gegen Bar- und/oder Sacheinlage geschlossen werden, oder eine Umwandlung von Fremdkapital in Eigenkapital angestrebt werden.

Soweit das Restrukturierungskonzept die Änderung oder Ergänzung der Anleihebedingungen beinhaltet, wird die SolarWorld AG unverzüglich eine Versammlung der Anleihegläubiger der jeweiligen Anleihe einberufen. Ein exakter Zeitpunkt für die Gläubigerversammlung stand zum Veröffentlichungstermin dieses Berichtes noch nicht fest. Konkretere Informationen über die geplante finanzielle Restrukturierung werden unmittelbar dem Kapitalmarkt kommuniziert, z. B. im Rahmen einer Ad hoc-Mitteilung nach § 15 WpHG.

GEPLANTE INVESTITIONEN

Im Geschäftsjahr 2013 wird der Schwerpunkt unserer Investitionstätigkeit darauf liegen, unsere Forschungs- und Entwicklungsergebnisse in die Produktion zu überführen, um Kosteneinsparungen zu erzielen und Kundennutzen zu generieren. Insgesamt sollen die Investitionen für das Jahr 2013 rund 40 Mio. € betragen.

ERWARTETE ENTWICKLUNG DER LIQUIDITÄT

Zum 31. Dezember 2012 betrugen die liquiden Mittel 224,1 (31. Dezember 2011: 553,3) Mio. €. Die voraussichtliche Entwicklung der Liquidität wird im Geschäftsjahr 2013 maßgeblich von den Ergebnissen der Verhandlungen im Rahmen unserer Finanzrestrukturierung sowie vom operativen Ergebnis beeinflusst. Aktuell gehen wir von einem negativen Cashflow aus.

GESAMTAUSSAGE DES VORSTANDS ZUR ERWARTETEN KONZERNENTWICKLUNG

Eine wichtige Bedingung für die weitere Geschäftsentwicklung des SolarWorld Konzerns ist die Wiederherstellung eines fairen Wettbewerbs auf den internationalen Solarmärkten, die eine verlässliche Investitionsgrundlage und Planungssicherheit zulässt. Mit Blick auf das Unternehmen wird die Einführung unserer neuen technologischen Verfahren in die Produktion und die damit verbundene Markteinführung leistungsstärkerer Produkte ebenfalls maßgeblich für den zukünftigen Geschäftsverlauf und den Unternehmenserfolg sein. Aus Finanzsicht ist der erfolgreiche Abschluss der geplanten Verhandlungen mit den Anleihen- und Schuldscheingläubigern sowie eine etwaige Einbindung der Aktionäre im Rahmen unserer Finanzrestrukturierung Grundvoraussetzung für eine positive Fortführungsprognose.

Der Vorstand hält für überwiegend wahrscheinlich, dass diese Maßnahmen erfolgreich umgesetzt werden. Dann hat der Konzern mit seinem Geschäftsmodell gute Chancen, die Konsolidierung der Solarindustrie zu überstehen und bis 2015 gestärkt aus der Krise hervorzugehen. Der SolarWorld Konzern setzt auf Kundennähe, innovative Systemlösungen jeder Größe, ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis sowie eine starke Marke. SolarWorld soll die erste Adresse für qualitätsbewusste Kunden sein, und dies in aller Welt. Aus diesem Grund treibt der Konzern die Internationalisierung seines Geschäfts weiter voran.

KAPITEL #5

CORPORATE GOVERNANCE

4 / 6

– SOLARWORLD SCHAFFT SOLAREN MEHRWERT –

WIR BIETEN EINE PROFESSIONELLE PLANUNG

Unsere Kunden erhalten ein Gesamtpaket, wenn sie eine Solarstromanlage von SolarWorld kaufen: Von einer professionellen Planung für die speziellen Anforderungen des eigenen Daches über die Montage bis hin zum jahrzehntelangen Betrieb. Mit unseren Installateuren pflegen wir eine gegenseitige Partnerschaft, wir „halten sie fit“ mit Schulungen und professionellem Austausch rund um Planung, Montage und Wartung.

SUN AT WORK
SOLARWORLD.COM

5 / CORPORATE GOVERNANCE

135 **ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG DER GESELLSCHAFT**

135 *Corporate Governance in der SolarWorld*
136 *Corporate Governance Bericht 2012*
139 *Vergütungsbericht*

146 **DER AUFSICHTSRAT**

ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG DER GESELLSCHAFT

Die Unternehmensführung und -kontrolle der SolarWorld AG sind an den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) ausgerichtet. Der folgende Bericht macht dies für die Stakeholder des Unternehmens transparent. Sowohl die derzeitige Zusammensetzung der Unternehmensleitung und -überwachung als auch deren jeweilige Zuständigkeit und Vergütung werden hier ausführlich dargelegt. Für das Berichtsjahr 2012 erhalten weder Vorstand noch Aufsichtsrat eine variable Vergütung. Der Corporate-Governance-Bericht erteilt darüber hinaus Auskunft über die Ziele, welche die Unternehmensleitung 2012 erreicht und sich für die Zukunft gesetzt hat.

CORPORATE GOVERNANCE IN DER SOLARWORLD

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

Vorstand und Aufsichtsrat der SolarWorld AG arbeiten eng und vertrauensvoll zusammen, um eine erfolgreiche Unternehmensleitung und -kontrolle zu gewährleisten.

CORPORATE GOVERNANCE BERICHT 2012

ENTSPRECHENSERKLÄRUNG VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT. Vorstand und Aufsichtsrat der SolarWorld AG haben im Berichtsjahr eine Entsprechenserklärung abgegeben. Diese entsprach uneingeschränkt den Empfehlungen der am 15. Juni 2012 veröffentlichten Fassung des DCGK vom 15. Mai 2012. Gemäß § 161 Aktiengesetz (AktG) wurde diese Erklärung auf unserer Internetseite dauerhaft zugänglich gemacht. Im März 2013 beschlossen Aufsichtsrat und Vorstand der SolarWorld AG eine Ergänzung der ursprünglichen Erklärung. @ *www.solarworld.de/entsprechenserklaerung//*

LEITUNG UND KONTROLLE 2012 UNVERÄNDERT. Die SolarWorld AG hat als deutsche Aktiengesellschaft eine duale Führungs- und Kontrollstruktur mit einer personellen Trennung zwischen Leitung und Überwachung. Gemäß Gesetz (§§ 77, 78 AktG), Satzung (§§ 5, 6) und Geschäftsordnung leitet der Vorstand das Unternehmen in eigener Verantwortung und entwickelt die strategische Richtung. Der Vorstand wird vom Aufsichtsrat bestellt. Dieser setzt sich gemäß § 95 Abs. 1, § 96 Abs. 1, § 101 Abs. 1 AktG aus Vertretern der Aktionäre zusammen und wird von der Hauptversammlung, die nicht an Wahlvorschläge gebunden ist, bestimmt. Der Aufsichtsrat arbeitet auf Rechtsgrundlage des Aktiengesetzes, der Satzung und der Geschäftsordnung. Er bestellt, überwacht und kontrolliert den Vorstand und ist des Weiteren in zustimmungspflichtige Geschäfte eingebunden. → *Der Vorstand • S. 024// Der Aufsichtsrat • S. 146//*

Soweit Ziffer 4.1.5 DCGK besagt, dass der Vorstand bei der Besetzung von Führungsfunktionen im Unternehmen auf Vielfalt (Diversity) achten und dabei insbesondere eine stärkere Berücksichtigung von Frauen anstreben soll, werden konkrete Pläne, den Anteil von Frauen in Führungs- und Schlüsselpositionen zu erhöhen, gemeinsam von Vorstand und Aufsichtsrat verfolgt.

Der Vorstand bestand im Berichtsjahr aus fünf Mitgliedern. Die Geschäftsverteilung wurde den globalen Anforderungen gemäß konzernweit angepasst. Im Berichtsjahr verteilten sich die Zuständigkeiten wie folgt:

- **Dr.-Ing. E.h. Frank Asbeck** (Vorstandsvorsitzender)
  Unternehmensgründer, verantwortlich für die strategische Konzernentwicklung, Konzerneinkauf sowie die Öffentlichkeitsarbeit inklusive der Lobbyarbeit in Energie- und Umweltpolitik und Unternehmenskommunikation
  Erstbestellung: 1999
  Ende der laufenden Funktionsperiode: 9. Januar 2014

- **Dipl.-Wirtschaftsing. Frank Henn** (Vorstand Vertrieb)
  Zuständig für die Koordination des nationalen und internationalen Vertriebs
  Erstbestellung: 2004
  Ende der laufenden Funktionsperiode: 31. Januar 2016

- **Dipl.-Ing. Boris Klebensberger** (Vorstand Operatives Geschäft)
  Verantwortlich für die Konzernbereiche IT, Supply-Chain-Management, Konzerneinkauf, Qualitätsmanagement, Investitionsmanagement/Technologietransfer, Produktionsplanung sowie Forschung und Entwicklung
  Erstbestellung: 2001
  Ende der laufenden Funktionsperiode: 7. Februar 2013 → *Vorstandsbereiche der SolarWorld AG neu gestaltet • S. 094 //*

- **Dipl.-Kfm. tech. Philipp Koecke** (Vorstand Finanzen)
  Zuständig für die Bereiche Controlling, Finanzen, Rechnungswesen sowie Investor Relations
  Erstbestellung: 2003
  Ende der laufenden Funktionsperiode: 30. April 2015

- **RAin Colette Rückert-Hennen** (Vorstand Personal und Marke)
  Zuständig für die Bereiche Personal, Konzernkommunikation/Markenführung, Marketing und Nachhaltigkeitsmanagement
  Erstbestellung: 2011
  Ende der laufenden Funktionsperiode: 30. Juni 2014

Der Aufsichtsrat ist im Berichtsjahr in seiner Zusammensetzung unverändert geblieben und besteht weiterhin aus drei Mitgliedern: → *Der Aufsichtsrat • S. 146 //*

- **Dr. Claus Recktenwald**, 54 (Aufsichtsratsvorsitzender)
- **Dr. Georg Gansen**, 53 (stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender)
- **Dr. Alexander von Bossel**, 47 (Aufsichtsratsmitglied)

Unter Berücksichtigung der doppelt zählenden Funktionen als Aufsichtsratsvorsitzender in zwei Fällen kommt Dr. Recktenwald auf sieben Mandate bei derzeit zulässigen zehn Gesamtmandaten (der Aufsichtsratsvorsitz bei der SolarparC AG erhöht die zulässigen Gesamtmandate seit Eintragung des Squeeze-Out vom 5. Juli 2012 auf zwölf, § 100 Abs. 2 Satz 2 AktG). Dr. Gansen hatte zwei Mandate inne, Dr. von Bossel ist seit seinem Ausscheiden aus dem Aufsichtsrat der SolarparC AG am 23. Mai 2012 nur noch bei der SolarWorld AG Aufsichtsratsmitglied. Die Angaben nach Ziffer 5.3 DCGK zur Bildung von Ausschüssen finden bei der SolarWorld AG keine Anwendung, da sich der Aufsichtsrat weiterhin auf ein dreiköpfiges Gremium beschränkt und mithin alle Aufgaben im Plenum wahrnimmt. Es ist mithin auch der Aufsichtsrat insgesamt, der sich allen Vorstandsfragen einschließlich des Ver-

gütungssystems widmet und die gebotenen Prüfungs- und Überwachungsmaßnahmen durchführt. Dabei wird auch die Abfindungs-Cap-Regelung in Ziffer 4.2.3 beachtet. Die nach Ziffern 5.1.2 und 5.4.1 DCGK festzulegenden Altersgrenzen für Vorstand und Aufsichtsrat der SolarWorld AG betragen einheitlich 68 Jahre.

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

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

Können Aktionäre nicht persönlich an der Hauptversammlung teilnehmen, besteht die Möglichkeit, das Stimmrecht durch einen persönlich ausgewählten Bevollmächtigten oder durch einen weisungsgebundenen Stimmrechtsvertreter unserer Gesellschaft ausüben zu lassen. Dieser ist für unsere Aktionäre auch während der Hauptversammlung erreichbar. Gemäß Ziff. 2.3.1 und 2.3.3 DCGK ermöglicht die Gesellschaft den Aktionären auch die Briefwahl.

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

Im Berichtsjahr kam es zu keinen Stimmrechtsmitteilungen. Nachdem der Anteil der SolarWorld AG an den Stimmrechten der Solarparc AG seit Februar 2012 bei über 95 Prozent lag, hat die Hauptversammlung der Solarparc AG vom 23. Mai 2012 die Übertragung der Aktien der übrigen Aktionäre der Solarparc AG auf die SolarWorld AG gegen Gewährung einer angemessenen Barabfindung in Höhe von 8,59 € je Aktie beschlossen. Dieser Beschluss wurde am 5. Juli 2012 im Handelsregister des Amtsgerichts Bonn eingetragen, wodurch der „Squeeze-Out“ vollzogen wurde. Gemäß Ziffer 6.6 DCGK soll der Corporate-Governance-Bericht Angaben enthalten über den Besitz von Aktien der Gesellschaft oder sich darauf beziehender Finanzinstrumente von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern, wenn er direkt oder indirekt größer als 1 Prozent der von der Gesellschaft ausgegebenen Aktien ist. Übersteigt der Gesamtbesitz aller Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder 1 Prozent der von der Gesellschaft ausgegebenen Aktien, soll der Gesamtbesitz getrennt nach Vorstand und Aufsichtsrat angegeben werden. Der Aktienbesitz der Vorstandsmitglieder der SolarWorld AG lag zum 31. Dezember 2012 in der

Summe bei 27,84 Prozent. Der Aktienbesitz der Aufsichtsratsmitglieder der SolarWorld AG lag zum 31. Dezember 2012 bei 0,0045 Prozent. Nach § 15a WpHG sind die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats oder ihnen nahestehende Personen gesetzlich verpflichtet, den Erwerb und die Veräußerung von Aktien der SolarWorld AG oder von sich darauf beziehenden Finanzinstrumenten offenzulegen, wenn der Wert der Geschäfte die Summe von 5.000 € innerhalb eines Kalenderjahres übersteigt. Im Berichtsjahr erfolgte eine Meldung nach § 15a WpHG (Directors' Dealing): Die Eifelstrom GmbH, ein dem Vorstandsvorsitzenden Dr.-Ing. E.h. Frank Asbeck nahestehendes Unternehmen, erwarb am 6. Juni 2012 45.000 Aktien der SolarWorld AG. Die entsprechende Meldung ist auf der Internetseite der SolarWorld AG der Öffentlichkeit zugänglich gemacht worden. @ *www.solarworld.de/directors-dealings//*

Um im Sinne einer guten Corporate Governance eine Kultur der Integrität im gesamten Konzern zu fördern, erfolgte im Berichtsjahr ein umfassender Ausbau des konzernweiten Compliance-Management-Systems. → *Unternehmenssteuerung und -kontrolle • S. 043//*

VERGÜTUNGSBERICHT

Auch mit diesem Vergütungsbericht entsprechen Aufsichtsrat und Vorstand der SolarWorld AG den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) in seiner aktuellen Fassung vom 15. Mai 2012. Während Ziffer 3.10 DCGK den in diesem Geschäftsbericht gesondert mit entsprechender Überschrift enthaltenen und im Übrigen im Bericht des Aufsichtsrats miterfassten „Corporate Governance Bericht" vorsieht, bestimmen Ziffer 4.2.5 DCGK die Erläuterung des Vergütungssystems für die Vorstandsmitglieder einschließlich Offenlegung der individuellen Vergütung und Ziffer 5.4.6 ebenfalls im Anhang oder Lagebericht die individualisierte Ausweisung der nach Bestandteilen aufgegliederten Aufsichtsratsvergütung einschließlich gezahlter Vergütungen oder gewährter Vorteile für persönlich erbrachte Leistungen, insbesondere Beratungs- und Vermittlungsleistungen.

VORSTANDSVERGÜTUNG. Die jährliche, in ihrer Struktur vom Aufsichtsrat der SolarWorld AG festgelegte und mit allen Vorständen entsprechend vereinbarte Vorstandsvergütung setzt sich aus fixen und variablen Vergütungsbestandteilen zusammen. Sie orientiert sich an § 87 AktG, wonach die Gesamtbezüge des einzelnen Vorstandsmitglieds in einem angemessenen Verhältnis zu seinen Aufgaben und zur Lage der Gesellschaft stehen müssen. Soweit das vom Bundestag am 18. Juni 2009 verabschiedete Gesetz zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung (VorstAG) auch mittel- und langfristige Vergütungsbestandteile vorsieht, wurden diese sowohl beim Neuabschluss als auch bei der Verlängerung auslaufender Vorstandsverträge berücksichtigt. Anzupassen ist insoweit nur noch der Vorstandsver-

trag von Dr.-Ing. E. h. Frank Asbeck, der am 9. Januar 2014 ausläuft und dann ggf. entsprechend fortgeschrieben wird. Auch hier entspricht die Vorstandsvergütung aber schon jetzt allen Angemessenheitsgrenzen sowie den Vorgaben des DCGK und trägt den Besonderheiten des Unternehmens im Konzernverbund ebenso wie der individuellen Anknüpfung im personellen und sachlichen Bereich unter Berücksichtigung der relevanten Umfeldverhältnisse Rechnung. Dabei wird auch die finanzielle Lage des SolarWorld Konzerns beachtet. Diese wiederum spiegelt sich in den Ausschüttungsmöglichkeiten wider, die Anknüpfungsgrundlage für die variable Vorstandsvergütung ist. Eine solche fällt für das Berichtsjahr nicht an, in dem der Vorstandsvorsitzende zudem ab Juli 2012 einen Verzicht auf seine Festvergütung geleistet hat.

Schließlich entspricht die Vorstandsvergütung auch im Übrigen den Anforderungen des VorstAG. Sowohl die individuelle Anknüpfung als auch die Branchenüblichkeit werden ebenso berücksichtigt wie die Ausrichtung an einer nachhaltigen Unternehmensentwicklung. Der Selbstbehalt des Vorstandsmitglieds von mindestens 10 Prozent des jeweiligen Schadens bis mindestens zur Höhe des Eineinhalbfachen der festen jährlichen Vergütung wurde im Bereich der D&O-Versicherungen schon per 1. Januar 2010 vereinbart. Im Übrigen bestimmte sich die Vorstandsvergütung bei der SolarWorld AG schon vor Inkrafttreten des VorstAG nach entsprechenden Grundsätzen.

Als Nebenleistungen erhalten alle Vorstandsmitglieder die Übernahme der Unfall- und D&O-Versicherungskosten sowie einen Dienstwagen der gehobenen Mittelklasse zur Nutzung. Ferner werden dienstbezogene Auslagen, Aufwendungen und Spesen gemäß § 670 Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) erstattet. Darüber hinaus erhalten die Vorstände Finanzen (CFO), Operatives Geschäft (COO), Vertrieb (CSO) und Personal und Marke (CHRBO) Zuschüsse zur Krankenversicherung. Seit der Vollkonsolidierung der Solarparc AG im Berichtsjahr ist beim Vorstandsvorsitzenden (CEO) auch dessen Vergütung als Vorstandsvorsitzender der Solarparc AG zu berücksichtigen. Die entsprechenden Beträge sind in der nachfolgenden tabellarischen Übersicht erfasst.

Für den Fall der vorzeitigen Beendigung des Dienstverhältnisses enthalten die Vorstandsverträge keine Abfindungszusagen.

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

Die Jahresfestvergütung ist an die Vorstandsmitglieder zahlbar in zwölf Monatsbeträgen zum jeweiligen Monatsende. Darüber hinaus erhält – soweit die Voraussetzungen vorliegen, was für das Berichtsjahr nicht der Fall ist – 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. In der nachfolgenden Individualisierung der Vorstandsvergütung wird nur die auf das Geschäftsjahr 2011

bezogene variable Vergütung erfasst, während für das Berichtsjahr keine variable Vergütung ausgezahlt werden kann. Ansonsten ist die variable Vergütung so gedeckelt, dass ein Vorstandsmitglied pro Geschäftsjahr insgesamt nicht mehr als ein mit dem Aufsichtsrat vereinbartes Vielfaches seiner Festvergütung erhalten darf. Die Nachhaltigkeitskomponente, die Ziffer 4.2.3 DCGK und § 87 Abs. 1 S. 3 AktG für die variable Vorstandsvergütung vorgeben, wird im Hinblick auf eine mehrjährige Bemessungsgrundlage wie folgt erreicht: Die auf das abgelaufene Geschäftsjahr bezogene Tantieme wird zunächst nur zu 75 Prozent ausgezahlt. Sodann wird eine Dreijahresbetrachtung abgewartet, um einen hierauf bezogenen Durchschnittswert zu ermitteln. Liegt dieser niedriger als der Vorschuss von 75 Prozent, bleibt es bei dieser Leistung. Liegt er höher, erfolgt eine entsprechende Nachzahlung.

Die Vorstandsvergütung ist insgesamt pro Vorstandsmitglied auf das Zwanzigfache der durchschnittlichen Mitarbeitervergütung gedeckelt, was die Hauptversammlung im Jahr 2009 beschlossen hat. Am 20. Mai 2010 hat die Hauptversammlung auch die Billigung des Systems zur Vergütung der Mitglieder des Vorstands gemäß § 120 Abs. (4) AktG erklärt. Über die Grundzüge des Vergütungssystems und deren Veränderung hat der Vorsitzende des Aufsichtsrats sodann auch in den darauf folgenden Hauptversammlungen informiert (Ziff. 4.2.3 a. E. DCGK).

68 VORSTANDSVERGÜTUNG // IN €

	Erfolgsunabhängig		Erfolgsbezogen	Gesamt
	Fixum	**Sonstige Vergütung**	**Variabel**	
Dr.-Ing. E. h. Frank Asbeck Vorsitzender	157.500,00* 10.843,32 (Sachbezug Dienstwagen)		0,00	**168.343,32*** *Verzicht auf SolarWorld Gehalt ab Juli 2012
		254.054,04 (Vorstandsvergütung Solarparc AG inkl. Fixum:120.000,00; variabler Anteil: 120.000,00; Sachbezug Dienstwagen: 14.054,04) 1.322,00 (Erfindervergütung SolarWorld Innovations GmbH)		**255.376,04**
Vorjahr	270.000,00 10.843,32 (Sachbezug Dienstwagen)		720.000,00	1.000.843,32
		165.862,88 (Vorstandsvergütung Solarparc AG inkl. Fixum:120.000,00; variabler Anteil: 31.808,84; Sachbezug Dienstwagen: 14.054,04) 890,41 (Aufsichtsratsvergütung Deutsche Solar AG inkl. Sitzungsgelder von 0,00 bis 13. Januar 2011) 534,25 (Aufsichtsratsvergütung Sunicon AG inkl. Sitzungsgelder von 0,00 bis 13. Januar 2011) 1.322,00 (Erfindervergütung SolarWorld Innovations GmbH)		168.609,54

	Erfolgsunabhängig		Erfolgsbezogen	Gesamt
	Fixum	Sonstige Vergütung	Variabel	
Frank Henn Vorstand Vertrieb	186.751,88 11.905,20 (Sachbezug Dienstwagen)	3.686,52 (Zuschüsse zur Krankenversicherung)	0,00	**202.343,60**
Vorjahr	186.751,88 11.905,20 (Sachbezug Dienstwagen)	3.686,52 (Zuschüsse zur Krankenversicherung)	144.000,00	346.343,60
Boris Klebensberger Vorstand Operatives Geschäft	376.743,23 25.159,20 (Sachbezug Dienstwagen)	3.351,72 (Zuschüsse zur Krankenversicherung) 1.219,00 (Erfindervergütung SolarWorld Innovations GmbH)	0,00	**406.473,15**
Vorjahr	285.770,98 25.159,20 (Sachbezug Dienstwagen)	50.000,00 (Kostenübernahme US-Steuerrechts-problematik) 2.916,00 (Zuschüsse zur Krankenversicherung) 1.219,00 (Erfindervergütung SolarWorld Innovations GmbH)	290.500,00	655.565,18
Philipp Koecke Vorstand Finanzen	260.565,32 25.028,11 (Sachbezug Dienstwagen)	3.468,54 (Zuschüsse zur Krankenversicherung)	0,00	**289.061,97**
Vorjahr	162.232,00 19.437,98 (Sachbezug Dienstwagen)	3.080,40 (Zuschüsse zur Krankenversicherung)	144.000,00	328.750,38
Colette Rückert-Hennen Vorstand Personal und Marke	240.000,00 8.157,00 (Sachbezug Dienstwagen)	3.546,36 (Zuschüsse zur Krankenversicherung)	0,00	**251.703,36**
Vorjahr (ab Juli 2011)	120.000,00 4.119,24 (Sachbezug Dienstwagen)	1.723,86 (Zuschüsse zur Krankenversicherung)	27.000,00	152.843,10
Gesamt	**1.302.653,26**	**270.648,18**	**0,00**	**1.573.301,44**
Vorjahr	**1.096.219,80**	**231.235,32**	**1.325.500,00**	**2.652.955,12**

AUFSICHTSRATSVERGÜTUNG. In der Hauptversammlung vom 24. Mai 2011 wurde die zuvor in der Hauptversammlung vom 25. Mai 2005 beschlossene Aufsichtsratsvergütung modifiziert. Sie setzt sich weiterhin aus einer Festvergütung, einer erfolgsabhängigen Sondervergütung, Nebenleistungen und Auslagenersatz zusammen. Die jetzt relevante Aufsichtsratsvergütung gilt seit dem 01. Januar 2011 sowie für die Folgejahre, soweit in einer neuen Hauptversammlung keine abweichende Beschlussfassung für die Zukunft erfolgt. Die Festvergütung beläuft sich auf 35.000,00 € für das einfache Mitglied, 52.500,00 € für den stellvertretenden Vorsitzenden und 70.000,00 € für den Vorsitzenden. Hinsichtlich des Auslagenersatzes gilt eine Sitzungspauschale von jeweils 500,00 €. Darüber hinaus wird eine

variable Vergütung gewährt, die an einen Basisbetrag von 2.639,055 € anknüpft, der im Falle einer beschlossenen Dividende mit jedem Dividendencent zu multiplizieren ist. Schließlich übernimmt die Gesellschaft die Prämien für angemessenen Versicherungsschutz zur gesetzlichen Haftpflicht aus der Aufsichtsratstätigkeit (D&O-Versicherung), wobei auch der Aufsichtsrat DCGK-konform seit dem 1. Juli 2010 den nach dem VorstAG nur für den Vorstand zwingenden Selbstbehalt für den Aufsichtsrat ebenfalls vereinbart hat.

Die Aufsichtsratsvergütung versteht sich netto, sodass Umsatzsteuer hinzukommt, soweit ein Aufsichtsratsmitglied umsatzsteuerpflichtig ist. Die Jahresfestvergütung wird rückwirkend für das abgeschlossene Geschäftsjahr gezahlt. Die variable Vergütung bezieht sich ebenfalls auf das abgeschlossene Geschäftsjahr und wird erst mit der Hauptversammlung, die über eine auszuschüttende Dividende beschließt, fällig. Soweit die Sitzungspauschalen betroffen sind, wurden für eine Hauptversammlung und 13 Aufsichtsratssitzungen 12 Pauschalen mit jeweils 6.000,00 € netto geltend gemacht. Wegen der weiteren Einzelheiten wird auf die Tabellenangaben verwiesen.

In Anknüpfung an die Neufassung von Ziffer 5.4.6 DCGK beabsichtigt der Aufsichtsrat, der Hauptversammlung vorzuschlagen, nur noch eine Festvergütung für den Aufsichtsrat zu beschließen und ein zusätzliches Aus- und Fortbildungsbudget vorzusehen.

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

In Bezug auf die eigene Leistungserbringung im Berichtsjahr 2012 wurden von der Sozietät Schmitz Knoth Rechtsanwälte für die SolarWorld AG ohne Umsatzsteuer und steuerfreie Auslagen Beratungsleistungen mit 499.558,80 € abgerechnet. Hinzu kommen Gebühren für gerichtliche Verfahren in Höhe von insgesamt 1.774,35 €, die jeweils erstattungsfähig sind. Das Beratungshonorar für Tochtergesellschaften der SolarWorld AG stellt sich auf weitere 326.438,00 € und entfiel mit den jeweiligen Nettobeträgen von 88.232,20 € auf die Solarparc AG, 190.034,00 € auf die Deutsche Solar GmbH, 9.328,80 € auf die Deutsche Cell GmbH, 631,80 € auf die Solar Factory GmbH, 1.285,20 € auf die SolarWorld Industries Deutschland GmbH, 327,60 € auf die SolarWorld Solicium GmbH, 4.727,60 € auf die Sunicon GmbH und 31.870,80 € auf die SolarWorld Innovations GmbH. Damit entstand ein konzernbezogener Beratungshonoraraufwand von insgesamt 825.996,80 €. Im Bereich der gerichtlichen Vertretung von Tochterunternehmen der SolarWorld AG wurden weitere 422.818,20 € netto ausgelöst, die mit 6.784,00 € auf die Solarparc AG und dem Restbetrag von 416.034,20 € auf die Deutsche Solar GmbH, im Wesentlichen für die Anspruchsverfolgung aus

Langzeitverträgen, entfielen. Insgesamt sind für die Prozessvertretung damit gesetzliche Gebühren von 424.592,55 € ausgelöst worden, die mit Erstattungsansprüchen in Höhe von 384.000,95 € verbunden sind, so dass nur rund 40.000,00 € ohne Kostenerstattungsanspruch blieben.

Alle Einzelpositionen im Konzern betragen in Summe 1.250.589,30 € (2011: 979.892,21 €) davon bei der SolarWorld AG genehmigungspflichtig 501.333,15 € (2011: 572.627,70 €). Alle Einzelpositionen sowie die insgesamt vom Konzern getragene Summe wurden vom Aufsichtsrat der SolarWorld AG sowohl unterjährig als auch in seiner Sitzung vom 24. Januar 2013 beschlossen, in der Besprechung vom 22. Februar 2013 mit den Abschlussprüfern erörtert und danach noch mit diesem Vergütungsbericht abschließend genehmigt. Zuvor war die jeweilige Beauftragung gebilligt und nach erfolgter Leistungserbringung auch hinsichtlich Erfordernis und Angemessenheit bestätigt worden. Zugrunde lag ein neuer Rahmenvertrag vom 7. Februar 2012, der auch die Genehmigungsbeschlussfassung durch den Aufsichtsrat vor jeweiliger Kostenausgleichung und die Entscheidung im Einzelfall vorsieht, dass die durch die vorgelegten Kostenrechnungen nebst Zeitaufstellungen nachgewiesenen Beratungs- und Vertretungstätigkeiten der Sozietät Schmitz Knoth Rechtsanwälte nur solche vom Vorstand übertragene Aufgaben betreffen, die nicht in den originären Aufgabenbereich des Aufsichtsrats fallen. Davon hat sich der Aufsichtsrat jeweils überzeugt, um damit zugleich die ordnungsgemäße Mandatierung durch den Vorstand zu bestätigen.

Wie im Vorjahr ist bei allen Mitgliedern des Aufsichtsrats der SolarWorld AG, die gleichzeitig Mitglieder des Aufsichtsrats der Solarparc AG sind, auch deren Aufsichtsratsvergütung in der Solarparc AG zu berücksichtigen. Für Dr. von Bossel gilt dies bis zu seinem dortigen Ausscheiden vom 23. Mai 2012. Die entsprechenden Beträge sind in der nachfolgenden tabellarischen Übersicht erfasst.

(69) AUFSICHTSRATSVERGÜTUNG // IN €

		Erfolgsunabhängig			Erfolgsbezogen	Gesamt
		Jahresfest-vergütung	**Sitzungs-geld**	**Sonstige Vergütung**	**Variable Sonder-vergütung***	
Dr. Claus Recktenwald Vorsitzender	Für 2012 in 2013 gezahlt	70.000,00	6.000,00	32.500,00 (Aufsichtsratsvergütung SOLARPARC AG inkl. Sitzungsgelder von 2.500,00)	0,00	**108.500,00**
	Für 2011 in 2012 gezahlt	70.000,00	5.000,00	32.000,00 (Aufsichtsratsvergütung SOLARPARC AG inkl. Sitzungsgelder von 2.000,00) 890,41 (Aufsichtsratsvergütung DEUTSCHE SOLAR AG bis 13. Januar 2011) 534,25 (Aufsichtsratsvergütung SUNICON AG bis 13. Januar 2011)	23.751,50	132.176,16
Dr. Georg Gansen stellvertr. Vorsitzender	Für 2012 in 2013 gezahlt	52.500,00	6.000,00	24.750,00 (Aufsichtsratsvergütung SOLARPARC AG inkl. Sitzungsgelder von 2.250,00)	0,00	**83.250,00**
	Für 2011 in 2012 gezahlt	52.500,00	5.000,00	24.500,00 (Aufsichtsratsvergütung SOLARPARC AG inkl. Sitzungsgelder von 2.000,00) 890,41 (Aufsichtsratsvergütung DEUTSCHE SOLAR AG bis 13. Januar 2011) 534,25 (Aufsichtsratsvergütung SUNICON AG bis 13. Januar 2011)	23.751,50	107.176,16
Dr. Alexander von Bossel Mitglied	Für 2012 in 2013 gezahlt	35.000,00	6.000,00	7.126,70 (Aufsichtsratsvergütung SOLARPARC AG bis 23. Mai 2012 inkl. Sitzungsgelder von 1.250,00)	0,00	**48.126,70**
	Für 2011 in 2012 gezahlt	35.000,00	5.000,00	17.000,00 (Aufsichtsratsvergütung SOLARPARC AG inkl. Sitzungsgelder von 2.000,00)	23.751,50	80.751,50
Gesamt	**Für 2012 in 2013 gezahlt**	**157.500,00**	**18.000,00**	**64.376,70**	**0,00**	**239.876,70**
	Für 2011 in 2012 gezahlt	**157.500,00**	**15.000,00**	**76.349,32**	**71.254,50**	**320.103,82**

DER AUFSICHTSRAT

DER BERICHT DES AUFSICHTSRATS FOLGT NACH FESTSTELLUNG DES JAHRESABSCHLUSSES UND BILLIGUNG DES KONZERNABSCHLUSSES DER SOLARWORLD AG

DR. GEORG GANSEN

STELLVERTRETENDER AUFSICHTSRATSVORSITZENDER

Rechtsanwalt/Syndikus der Deutsche Post AG mit Dienstsitz in Bonn

Erstbestellung: 18.12.1998
Ende der laufenden Amtszeit: bis zur Hauptversammlung, die über die Entlastung zum Geschäftsjahr 2012 beschließt

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

- Aufsichtsrat der SOLARPARC AG, Bonn (Stellvertretender Vorsitzender seit Gesellschaftsgründung)

DR. CLAUS RECKTENWALD

AUFSICHTSRATSVORSITZENDER

Rechtsanwalt und Partner der Sozietät Schmitz Knoth Rechtsanwälte in Bonn

Erstbestellung: 18.12.1998
Ende der laufenden Amtszeit: bis zur Hauptversammlung, die über die Entlastung zum Geschäftsjahr 2012 beschließt

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

- Aufsichtsrat der SOLARPARC AG, Bonn (Vorsitzender seit Gesellschaftsgründung)
- Aufsichtsrat der VEMAG Verlags- und Medien AG, Köln (Mitglied seit dem 07.04.2006)
- Beirat der Grünenthal GmbH und der Grünenthal GmbH & Co. KG, Aachen (Mitglied seit dem 01.01.2010)

DR. ALEXANDER VON BOSSEL

AUFSICHTSRATSMITGLIED

Rechtsanwalt und Partner der Sozietät CMS Hasche Sigle in Köln

Erstbestellung: 18.12.1998
Ende der laufenden Amtszeit: bis zur Hauptversammlung, die über die Entlastung zum Geschäftsjahr 2012 beschließt

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

- Aufsichtsrat der SOLARPARC AG, Bonn (Mitglied bis 23.05.2012)

KAPITEL #6

KONZERNABSCHLUSS

5 / 6

– SOLARWORLD SCHAFFT SOLAREN MEHRWERT –

WIR GARANTIEREN ZUSÄTZLICHE SICHERHEIT

Professionelle Planung und Montage sind Grundvoraussetzungen, der reibungslose Betrieb der Solaranlage ist ein wesentliches Kriterium für die langfristige Kundenzufriedenheit. Die Leistungen der Marke SolarWorld reichen von einer linearen Leistungsgarantie über 25 Jahre über eine kostenlose Versicherung unserer Bausätze bis hin zu einer Überwachung der Erträge in Echtzeit mit spezieller Software.

SUN AT WORK
SOLARWORLD.COM

6 / KONZERNABSCHLUSS

149 GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

150 GESAMTERGEBNISRECHNUNG

151 BILANZ

152 EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

153 KAPITALFLUSSRECHNUNG

154 ANHANG ZUM KONZERNABSCHLUSS

154 *Allgemeine Angaben*
167 *Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze*
180 *Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung*
194 *Erläuterungen zur Bilanz*
208 *Sonstige Erläuterungen*

KONZERNABSCHLUSS

FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR VOM 1. JANUAR 2012 BIS ZUM 31. DEZEMBER 2012

(70) GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG // IN T€

	Tz.	2012	2011*
1. Umsatzerlöse	25, 27, 40	**606.021**	1.044.935
2. Bestandsveränderung Erzeugnisse	13, 25, 49	**–64.666**	72.054
3. Aktivierte Eigenleistungen	28	**65**	14.349
4. Sonstige betriebliche Erträge	25, 29	**153.299**	260.499
5. Materialaufwand	30	**–534.493**	–819.152
6. Personalaufwand	31	**–129.648**	–138.224
7. Abschreibungen	9, 32, 41	**–276.736**	–452.514
8. Sonstige betriebliche Aufwendungen	25, 33	**–246.227**	–225.805
9. Operatives Ergebnis		**–492.385**	**–243.858**
10. Ergebnis aus at Equity bewerteten Anteilen	11, 35, 45	**–14.638**	–937
11. Zins- und andere Finanzerträge	25, 35	**2.406**	7.162
12. Zins- und andere Finanzaufwendungen	25, 35	**–73.515**	–70.821
13. Sonstiges Finanzergebnis	25, 35	**18.258**	5.104
14. Finanzergebnis		**–67.489**	**–59.492**
15. Ergebnis vor Ertragsteuern		**–559.874**	**–303.350**
16. Ertragsteuern	26, 37	**82.982**	–5.592
17. Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten		**–476.892**	**–308.942**
18. Ergebnis nach Steuern aus nicht fortgeführten Aktivitäten	36	**0**	1.808
19. Konzernergebnis		**–476.892**	**–307.134**
davon entfallen auf:			
- Anteilseigner der SolarWorld AG		**–476.892**	–307.213
- Anteile ohne beherrschenden Einfluss		**0**	79
20. Ergebnis je Aktie	38		
a) Gewichteter Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Aktien (in 1.000)		**110.795**	110.613
b) Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten (in €)		**–4,30**	–2,79
c) Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (in €)		**0,00**	0,02
d) Konzernergebnis (in €)		**–4,30**	**–2,77**

* Vergleichszahlen wurden gem. IAS 8.22 angepasst. Wir verweisen auf unsere Ausführungen in Tz. 1.

(71) GESAMTERGEBNISRECHNUNG // IN T€

Tz. 39	2012	2011*
Konzernergebnis	**–476.892**	**–307.134**
Netto-Ergebnis aus der Absicherung von Cashflows		
In der laufenden Periode entstandene Verluste (–)/Gewinne (+)	**–1.103**	7.790
Umgliederungsbeträge in die Anschaffungskosten nicht finanzieller Vermögenswerte	**0**	–5.210
Umgliederungsbeträge in die Gewinn- und Verlustrechnung	**–4.568**	–6.570
	–5.671	**–3.990**
Ertragsteuereffekte	**1.730**	1.324
	–3.941	**–2.666**
Währungsumrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe		
In der laufenden Periode entstandene Verluste/Gewinne	**–5.394**	1.796
Umgliederungsbeträge in die Gewinn- und Verlustrechnung	**0**	–2.185
	–5.394	**–389**
Ertragsteuereffekte	**2.331**	2.511
	–3.063	**2.122**
Ergebnisneutrale Bestandteile des Periodenergebnisses nach Steuern	**–7.004**	**–544**
Gesamtperiodenergebnis nach Steuern	**–483.896**	**–307.678**
davon entfallen auf:		
- Anteilseigner der SolarWorld AG	**–483.896**	–307.757
- Anteile ohne beherrschenden Einfluss	**0**	79

* Vergleichszahlen wurden gem. IAS 8.22 angepasst. Wir verweisen auf unsere Ausführungen in Tz. 1.

(72) BILANZ ZUM 31. DEZEMBER 2012 // IN T€

AKTIVA	Tz.	31.12.12	31.12.11*	01.01.11*
A. Langfristige Vermögenswerte		**642.447**	**1.068.447**	**1.364.377**
I. Immaterielle Vermögenswerte	7, 9, 41, 42	**10.624**	20.521	39.607
II. Sachanlagen	8, 9, 41, 43	**468.151**	744.681	951.856
III. Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	10, 41, 44	**24.967**	27.231	20.994
IV. At Equity bewertete Anteile	11, 45	**23.368**	37.842	65.481
V. Sonstige finanzielle Vermögenswerte	16, 46, 65	**672**	790	1.165
VI. Sonstige langfristige Vermögenswerte	12, 48	**34.938**	235.133	280.079
VII. Aktive latente Steuern	26, 37, 47	**79.727**	2.248	5.195
B. Kurzfristige Vermögenswerte		**689.805**	**1.167.326**	**1.231.981**
I. Vorräte	13, 49	**222.523**	378.395	329.105
II. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	14, 50, 65	**55.569**	123.021	140.883
III. Ertragsteuerforderungen	26, 37, 51	**1.054**	35.472	428
IV. Übrige Forderungen und Vermögenswerte	15, 52	**28.956**	32.984	48.956
V. Sonstige finanzielle Vermögenswerte	16, 20, 53, 65	**157.593**	44.109	99.136
VI. Flüssige Mittel	17, 54, 65, 66	**224.109**	553.345	613.473
C. Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte	18, 55	**1.313**	**0**	**0**
		1.333.564	**2.235.773**	**2.596.358**

PASSIVA	Tz.	31.12.12	31.12.11*	01.01.2011*
A. Eigenkapital		**117.771**	**614.391**	**914.372**
I. Auf die Anteilseigner der SolarWorld AG entfallendes Eigenkapital	56	**117.771**	612.414	914.372
1. Gezeichnetes Kapital		**110.795**	110.795	106.881
2. Kapitalrücklage		**296.562**	296.562	296.489
3. Sonstige Rücklagen		**10.518**	17.523	18.067
4. Kumulierte Ergebnisse		**–300.104**	187.533	492.935
II. Anteile ohne beherrschenden Einfluss		**0**	1.978	0
B. Langfristige Schulden		**646.664**	**1.339.274**	**1.340.349**
I. Langfristige Finanzschulden	19, 20, 57, 65	**537.555**	1.150.888	1.011.855
II. Abgegrenzte Investitionszuwendungen	21, 58	**51.328**	56.773	76.219
III. Langfristige Rückstellungen	22, 23, 59	**28.478**	32.270	25.418
IV. Übrige langfristige Schulden	24, 60	**27.029**	83.774	192.946
V. Passive latente Steuern	26, 37, 61	**2.274**	15.568	33.911
C. Kurzfristige Schulden		**569.129**	**282.107**	**341.637**
I. Kurzfristige Finanzschulden	19, 20, 57, 65	**467.226**	120.981	129.776
II. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	19, 65	**32.632**	64.433	113.270
III. Ertragsteuerschulden	26, 37, 62	**4.757**	18.159	13.797
IV. Kurzfristige Rückstellungen	23, 59	**19.011**	13.004	8.784
V. Übrige kurzfristige Schulden	24, 60	**45.503**	65.531	76.010
		1.333.564	**2.235.773**	**2.596.358**

* Vergleichszahlen wurden gem. IAS 8.22 angepasst. Wir verweisen auf unsere Ausführungen in Tz. 1.

(73) EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG // IN T€

			Sonstige Rücklagen				
Tz. 4, 56	**Gezeichnetes Kapital**	**Kapitalrücklage**	**Währungsumrechnungsrücklage**	**Rücklage aus der Absicherung von Cashflows***	**Kumulierte Ergebnisse****	**Anteile ohne beherrschenden Einfluss**	**Gesamt**
Stand 31.12.10	**106.881**	**296.489**	**11.460**	**6.607**	**501.442**	**0**	**922.879**
Anpassung gem. IAS 8.22					−8.507		−8.507
Stand 1.1.11 angepasst**	**106.881**	**296.489**	**11.460**	**6.607**	**492.935**	**0**	**914.372**
Tausch eigener Anteile gegen Anteile der SOLARPARC AG	3.914	73			24.818		28.805
Anteile ohne beherrschenden Einfluss aus Erstkonsolidierung						7.862	7.862
Aufstockung der Mehrheitsbeteiligung an der SOLARPARC AG (Transaktion zwischen Eigentümern)					−1.956	−5.963	−7.919
Dividendenausschüttung					−21.051		−21.051
Gesamtperiodenerfolg			2.122	−2.666	−307.213	79	−307.678
Stand 31.12.11/1.1.12 angepasst**	**110.795**	**296.562**	**13.582**	**3.941**	**187.533**	**1.978**	**614.391**
Aufstockung der Mehrheitsbeteiligung an der SOLARPARC AG (Transaktion zwischen Eigentümern)					−774	−1.978	−2.752
Dividendenausschüttung					−9.972		−9.972
Gesamtperiodenerfolg			−3.063	−3.941	−476.892	0	−483.896
Stand 31.12.12	**110.795**	**296.562**	**10.518**	**0**	**−300.104**	**0**	**117.771**

* Im Folgenden „Sicherungsrücklage“
** Vergleichszahlen wurden gem. IAS 8.22 angepasst. Wir verweisen auf unsere Ausführungen in Tz. 1.

(74) KAPITALFLUSSRECHNUNG // IN T€

Tz. 66		2012	2011*
	Ergebnis vor Steuern	**–559.874**	–301.448
+	Abschreibungen	**276.736**	452.514
+	Finanzergebnis (ohne Wechselkursgewinne bzw. -verluste)	**67.026**	60.079
–/+	Gewinn/Verlust aus Abgang Anlagevermögen	**–6.024**	907
–	Auflösung abgegrenzter Investitionszuwendungen	**–35.140**	–38.450
+/–	Sonstige wesentliche zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge	**129.779**	–16.985
=	**Cashflow aus dem operativem Ergebnis**	**–127.497**	**156.617**
+	Entwicklung geleisteter und erhaltener Anzahlungen	**24.926**	35.601
+/–	Abnahme/Zunahme der Vorräte (ohne geleistete Anzahlungen)	**24.007**	–120.604
+	Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	**59.884**	1.480
–	Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	**–28.925**	–50.581
–	Entwicklung übriges Nettovermögen	**–22.092**	–26.137
=	**Cashflow aus operativer Tätigkeit**	**–69.697**	**–3.624**
+	Erhaltene Zinsen	**2.935**	4.294
+/–	Erhaltene/Gezahlte Ertragsteuern	**16.518**	–50.235
=	**Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit**	**–50.244**	**–49.565**
–	Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen	**–52.543**	–181.374
+	Zufluss Investitionszuwendungen	**27.508**	23.906
+	Einzahlungen aus dem Abgang von Anlagevermögen	**32.469**	22.797
+	Einzahlungen aus Finanzmittelanlagen	**7.871**	67.494
–/+	Auszahlungen/Einzahlungen aus dem Erwerb konsolidierter Unternehmen	**–2.304**	15.669
=	**Cashflow aus der Investitionstätigkeit**	**13.001**	**–51.508**
+	Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzkrediten	**0**	258.571
–	Auszahlungen für die Rückzahlung von Finanzkrediten	**–214.823**	–132.584
–	Gezahlte Zinsen	**–66.946**	–59.842
–	Auszahlungen aufgrund von Ausschüttungen	**–9.972**	–21.051
+	Einzahlungen von konzernfremden Gesellschaftern	**0**	1.266
=	**Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit**	**–291.741**	**46.360**
–/+	Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds	**–328.984**	–54.712
–/+	Wechselkurs- und konsolidierungskreisbedingte Veränderung des Finanzmittelfonds	**–252**	1.503
+	Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	**553.345**	606.554
=	**Finanzmittelfonds am Ende der Periode**	**224.109**	**553.345**

* Vergleichszahlen wurden gem. IAS 8.22 angepasst. Wir verweisen auf unsere Ausführungen in Tz. 1.

ANHANG ZUM KONZERNABSCHLUSS

ALLGEMEINE ANGABEN

1. GRUNDLAGEN, BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

Die SolarWorld AG ist eine börsennotierte Kapitalgesellschaft mit Sitz in der Martin-Luther-King-Straße 24 in Bonn, Deutschland. Der Vorstand der SolarWorld AG hat den Konzernabschluss am 29. April 2013 aufgestellt und am selben Tag zur Veröffentlichung freigegeben.

Der SolarWorld Konzern ist einer der weltweit führenden Hersteller kristalliner Solarstromtechnologie. Zusammen mit ihren Tochterunternehmen forscht, entwickelt, produziert und recycelt die SolarWorld AG auf allen Stufen der solaren Wertschöpfungskette. Geschäftsschwerpunkte sind die Produktion und der internationale Vertrieb von hochwertigen Solarstromanlagen – von der Dachanlage bis hin zu Komponenten für Freiflächensolarparks. Die Produkte lassen sich sowohl im netzgekoppelten (on-grid) als auch im netzfernen (off-grid) Bereich anwenden.

Der vorliegende Konzernabschluss basiert auf der Annahme der Unternehmensfortführung. Diese Annahme ist wesentlich von der erfolgreichen Einigung und Umsetzung einer Finanzrestrukturierung abhängig. Hinsichtlich einer detaillierteren Darstellung der in diesem Zusammenhang bestehenden Risiken wird auf die entsprechenden Erläuterungen in Tz. 65e bzw. im Lagebericht verwiesen.

Die SolarWorld AG hat ihren Konzernabschluss zum 31. Dezember 2012 in Anwendung von § 315a HGB nach den Vorschriften der am Abschlussstichtag gültigen und von der Europäischen Union anerkannten („EU-Endorsement") International Financial Reporting Standards (IFRS) des International Accounting Standards Board (IASB) sowie den Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) aufgestellt. Ergänzend wurden die nach § 315a Abs. 1 HGB zu beachtenden handelsrechtlichen Vorschriften berücksichtigt. Alle verpflichtend anzuwendenden Standards und Auslegungen wurden berücksichtigt. Noch nicht verpflichtend in Kraft getretene IFRS werden nicht angewendet.

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

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

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

Im Geschäftsjahr 2012 erstmals verpflichtend anzuwendende Standards und Interpretationen

Für das Geschäftsjahr 2012 waren erstmals folgende Standards und Interpretationen bzw. wesentliche Änderungen anzuwenden:

IFRS *7* – FINANZINSTRUMENTE: ANGABEN. Die vom IASB am 7. Oktober 2010 veröffentlichen Änderungen wurden am 22. November 2011 in europäisches Recht übernommen und sind erstmalig anzuwenden auf Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Juli 2011 beginnen. Mit den Änderungen an IFRS 7 wurden zusätzliche Angabe- bzw. Offen-

legungspflichten eingeführt, die sich im Wesentlichen auf übertragene, aber nicht vollständig ausgebuchte finanzielle Vermögenswerte beziehen, als auch deren Art und das Risiko sowie die Beziehung zwischen diesen finanziellen Vermögenswerten und den zugehörigen Verbindlichkeiten.

Noch nicht verpflichtend anzuwendende Standards und Interpretationen

Die SolarWorld AG hat im aktuellen Geschäftsjahr keine noch nicht verpflichtend anzuwendenden Standards vorzeitig angewendet.

ÄNDERUNGEN IAS 1 – DARSTELLUNG DES ABSCHLUSSES. Die Änderungen wurden am 16. Juli 2011 vom IASB veröffentlicht und am 5. Juni 2012 in europäisches Recht übernommen. Die Änderung an IAS 1 verlangen die Gruppierung der Posten im „Other Comprehensive Income (OCI)" in zwei Kategorien:

a) Posten, die nicht nachträglich in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden und
b) Posten, die unter bestimmten Bedingungen nachträglich in die Gewinn- und Verlustrechnung umzugliedern sind (sog. „Recycling").

Die Änderungen sind erstmalig auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2012 beginnen und werden voraussichtlich keinen wesentlichen Einfluss auf den Konzernabschluss der SolarWorld AG haben. Wir verweisen auf unsere Ausführungen in Tz. 39.

ÄNDERUNGEN IAS 12 – LATENTE STEUERN. Die Änderungen des IAS 12 wurden am 20. Dezember 2010 vom IASB veröffentlicht, am 11. Dezember 2012 in europäisches Recht übernommen und sind zum 1. Januar 2013 in Kraft getreten. Demnach wird für Zwecke der Erfassung latenter Steuern angenommen, dass die wirtschaftlichen Vorteile aus den als Finanzinvestitionen gehaltenen Immobilien, welche entsprechend dem Wahlrechts des IAS 40 zum beizulegenden Wert bewertet sind, durch Verkauf und nicht durch Vereinnahmung im Zeitablauf realisiert werden. Dies gilt jedoch nur, wenn diese Annahme nicht widerlegt ist. Die Änderungen sind erstmalig für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen. Die Änderungen werden keinen Einfluss auf den Konzernabschluss der SolarWorld AG haben, da die Bewertung der als Finanzinvestitionen gehaltenen Immobilien zu fortgeführten Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten erfolgt. Wir verweisen auf unsere Ausführungen in Tz. 10.

ÄNDERUNGEN IAS 19 – LEISTUNGEN AN ARBEITNEHMER. Die vom IASB am 16. Juni 2011 veröffentlichten Änderungen wurden am 5. Juni 2012 in europäisches Recht übernommen und sind erstmalig auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen. Die Änderungen betreffen im Wesentlichen die Erfassung von versicherungsmathematischen Gewinnen bzw. Verlusten. Wo bisher ein Wahlrecht der Erfassung in der Gewinn- und Verlustrechnung oder im neutralen Ergebnis („Other Comprehensive Income") bestand, ist nunmehr die Erfassung im „Other Comprehensive Income" geboten. Der nach dem bislang gültigen IAS 19 mögliche „Korridor"-Ansatz wurde abgeschafft. Der geänderte IAS 19 ist rückwirkend anzuwenden. Die erstmalige Anwendung der Änderung an IAS 19 für das Geschäftsjahr 2013 wird dazu führen, dass die zum 31. Dezember 2012 noch nicht getilgten versicherungsmathematischen Verluste in Höhe von T€ 626 erfolgsneutral gegen das neutrale Ergebnis erfasst werden. Wir verweisen auf Tz. 59.

Am 12. Mai 2011 hat das IASB drei neue (IFRS 10, 11 und 12) und zwei überarbeitete (IAS 27 und 28) Standards veröffentlicht, die Neuregelungen zur Konsolidierung umfassen (sog. „Konsolidierungspaket"). Diese wurden am 11. Dezember 2012 in europäisches Recht übernommen und sind erstmalig auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen. Die Änderungen werden keinen wesentlichen Einfluss auf den Konzernabschluss der SolarWorld AG haben.

- **IFRS 10 – KONZERNABSCHLÜSSE.** Mit diesem Standard wird eine einheitliche Grundlage für die Definition eines Mutter-Tochter-Verhältnisses bzw. die konkrete Abgrenzung des Konsolidierungskreises geschaffen. Die Definition der Beherrschung ändert sich dahingehend, dass zur Ermittlung des Beherrschungsverhältnisses für alle Unternehmen die gleichen Kriterien angewendet werden. Dieser Standard ersetzt insofern die dafür bisher relevanten Regelungen in IAS 27 („Konzern- und Einzelabschlüsse") und SIC 12 („Konsolidierung – Zweckgesellschaften").

- **IFRS 11 – GEMEINSAME VEREINBARUNGEN.** Dieser Standard ersetzt die aktuellen Regelungen des IAS 31 („Anteile an Gemeinschaftsunternehmen") und SIC 13 („Gemeinschaftlich geführte Unternehmen – Nicht monetäre Einlagen durch Partnerunternehmen") und beinhaltet Vorschriften zur Identifikation, Klassifikation und Bilanzierung

von gemeinsamen Vereinbarungen. Demnach existieren nur noch zwei Arten von gemeinsamen Vereinbarungen. Dies sind zum einen die Gemeinschaftsunternehmen (Joint Ventures), welche zukünftig nur noch nach der Equity-Methode bilanziert werden dürfen (d.h. die Quotenkonsolidierung ist nicht mehr gestattet) und zum anderen die gemeinschaftlichen Geschäftstätigkeiten (Joint Operations), bei denen zukünftig eine anteilige direkte Erfassung von Vermögenswerten, Schulden, Aufwendungen und Erträgen aus der gemeinschaftlichen Geschäftstätigkeit im Konzernabschluss erfolgt. Im Konzernabschluss der SolarWorld AG werden sowohl Anteile an assoziierten Unternehmen als auch an gemeinschaftlich geführten Unternehmen (Joint Ventures) nach der Equity-Methode bilanziert. Wir verweisen auf unsere diesbezüglichen Ausführungen in Tz. 11.

- **IFRS 12 – ANGABEN ZU ANTEILEN AN ANDEREN UNTERNEHMEN.** IFRS 12 legt die erforderlichen Angaben für Unternehmen fest, die in Übereinstimmung mit den beiden neuen Standards IFRS 10 und 11 notwendig sind. Der Standard ersetzt die derzeit in IAS 28 „Anteile an assoziierten Unternehmen“ enthaltenen Angabepflichten sowie die in IAS 27 enthaltenen Angabepflichten bezogen auf den Konzernabschluss. Dem Abschlussadressaten sollen somit eine bessere Beurteilung von Art, Risiken und finanziellen Auswirkungen der Unternehmensbeteiligung ermöglicht werden.

- **IAS 27 – EINZELABSCHLÜSSE.** Mit den neu eingeführten IFRS 10 und 12 werden die Regelungen für Konzernabschlüsse separat aufgenommen. Insofern verbleiben in IAS 27 alleinig die Vorgaben für Einzelabschlüsse. Daher wurde dieser entsprechend umbenannt.

- **IAS 28 – ANTEILE AN ASSOZIIERTEN UNTERNEHMEN.** Mit der Einführung der IFRS 10, 11 und 12 regelt der angepasste IAS 28 die Rechnungslegung für Anteile an assoziierten Unternehmen sowie die Anforderungen für die Anwendung der Equity-Methode bei der Bilanzierung von Anteilen an assoziierten Unternehmen und an Gemeinschaftsunternehmen.

IFRS 7 UND IAS 32 – SALDIERUNG FINANZIELLER VERMÖGENSWERTE UND SCHULDEN. Die Standards wurden am 16. Dezember 2011 veröffentlicht und wurden am 13. Dezember 2012 in europäisches Recht übernommen. Die Änderungen an IAS 32 klären bestehende Anwendungsprobleme im Hinblick auf die Voraussetzungen für eine Saldierung finanzieller Vermögenswerte und Schulden. Insbesondere stellen die Änderungen die Bedeutung der Begriffe „gegenwärtiges durchsetzbares Recht zur Saldierung“ und „gleichzeitige Realisation und Erfüllung“ klar. Die Änderungen an IFRS 7 verlangen für Finanzinstrumente die Angabe von Informationen zu Saldierungsrechten und damit in Beziehung stehender Vereinbarungen (z.B. Besicherungsanforderungen) in einem durchsetzbaren Aufrechnungsrahmenvertrag bzw. einer entsprechenden Vereinbarung. Die Änderungen an IFRS 7 sind erstmalig auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen. Die Anhangangaben sind retrospektiv für alle Vergleichsperioden vorzunehmen. Hingegen gelten die Änderungen an IAS 32 erst für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen, mit verpflichtender rückwirkender Anwendung. Die Änderungen werden voraussichtlich keinen wesentlichen Einfluss auf den Konzernabschluss der SolarWorld AG haben.

IFRS 13 – BEWERTUNG ZUM BEIZULEGENDEN ZEITWERT. Der vom IASB am 12. Mai 2011 veröffentlichte Standard wurde am 11. Dezember 2012 in europäisches Recht übernommen und ist erstmalig auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen. IFRS 13 gibt einheitlich die Bewertungsregeln zur Ermittlung des beizulegendes Zeitwerts wieder und bezieht sich nahezu auf alle anderen Standards (ausgenommen sind IAS 2 „Vorräte“, 17 „Leasingverhältnisse“ und IFRS 2 „Anteilsbasierte Vergütung“). Der Standard selbst enthält keine Vorgaben, in welchen Fällen der beizulegende Zeitwert zu verwenden ist. Die Änderungen werden keinen Einfluss auf den Konzernabschluss der SolarWorld AG haben.

IFRIC 20 – ABRAUMBESEITIGUNGSKOSTEN IM TAGEBAU. IFRIC 20 wurde am 19. Oktober 2011 veröffentlicht, am 11. Dezember 2012 in europäisches Recht übernommen und ist erstmalig auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen. Die Interpretation stellt klar, ob und unter welchen Voraussetzungen Abraumbeseitigungskosten, die im Rahmen der Erschließung einer Tagebergbaumine anfallen, einen Vermögenwert darstellen und wie die Erst- und Folgebewertung hierzu erfolgen zu hat. Die Änderungen werden keinen Einfluss auf den Konzernabschluss der SolarWorld AG haben.

Folgende Rechnungslegungsstandards wurden bis 2012 verabschiedet, jedoch bis zum 31. Dezember 2012 noch nicht von der EU in europäisches Recht übernommen:

Am 28. Juni 2012 wurden Änderungen an IFRS 10, IFRS 11 und IFRS 12 veröffentlicht, um den Regelungsgehalt bestimmter Übergangsleitlinien zu deren Erstanwendung klarzustellen. Die Änderungen der Übergangsleitlinien sind grundsätzlich für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen, erstmalig anzuwenden. In der EU wird die Erstanwendung aller Voraussicht nach erst für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen, verpflichtend sein. Die Änderungen werden keinen wesentlichen Einfluss auf den Konzernabschluss der SolarWorld AG haben.

Am 31. Oktober 2012 wurden Änderungen an IFRS 10, IFRS 12 und IAS 27 veröffentlicht, die erstmalig auf Geschäftsjahre anzuwenden sind, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen. Hierin werden Investmentgesellschaften (investment entities) als eine eigenständige Form von Unternehmen definiert und von den Konsolidierungsvorschriften des IFRS 10 ausgenommen. Stattdessen haben Investmentgesellschaften die von ihnen zu Investitionszwecken gehaltenen Beteiligungen zum beizulegenden Wert auszuweisen. Auswirkungen auf den Konzernabschluss der SolarWorld AG werden sich hieraus nicht ergeben.

Neben den angeführten Änderungen betreffend das sog. „Konsolidierungspaket“ wurden weitere Neuerungen veröffentlicht, die bis zum 31. Dezember 2012 noch nicht in europäisches Recht übernommen wurden:

VERBESSERUNGEN AN DEN IFRS. Das IASB hat am 17. Mai 2012 im Rahmen seines jährlichen Verbesserungsprozesses Aktualisierungen an den IFRS im Sinne von kleineren und weniger dringlichen Anpassungen veröffentlicht, welche bisher noch nicht in europäisches Recht übernommen wurden. Die Änderungen sind grundsätzlich erstmalig auf Geschäftsjahre anzuwenden sind, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen. Bei den Anpassungen handelt es sich in den meisten Fällen um Klarstellungen und Konkretisierungen vorhandener IAS/IFRS bzw. Änderungen, die sich aus bereits an den IFRS vorgenommen Modifikationen ergeben. Folgende ausgewählte Inhalte des Sammelstandards zu den Verbesserungen der IFRS waren im Zusammenhang mit der Konzernabschlusserstellung für den SolarWorld Konzern zu würdigen:

- **IAS 1 – DARSTELLUNG DES ABSCHLUSSES.** IAS 1 verlangt von Unternehmen die Aufstellung einer dritten Bilanz auf den Beginn der Vergleichsperiode, wenn Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze rückwirkend angewendet oder Bilanzposten rückwirkend angepasst oder umgegliedert werden. Durch die Änderungen an IAS 1 wird klargestellt, dass eine Verpflichtung zur Aufstellung der dritten Bilanz nur dann besteht, wenn sich die rückwirkenden Anpassungen wesentlich auf die Informationen der dritten Bilanz auswirken. Ferner wird klargestellt, dass Anhangangaben zur dritten Bilanz nicht vorgenommen werden müssen. In Übereinstimmung mit dem geänderten Standard hat der Konzern aufgrund der Änderung der Bilanzierungsmethode in Bezug auf die Bilanzierung geleisteter und erhaltener Anzahlungen im Zusammenhang mit langfristig geschlossenen Verkaufskontrakten über Siliziumwafer sowie ebenfalls langfristig geschlossenen Einkaufskontrakten über Silizium eine dritte Bilanz zum 1. Januar 2011 aufgestellt (weitere Ausführungen hierzu siehe weiter unten). Anhangangaben, die über die Anforderungen des IAS 8 hinausgehen, wurden nicht vorgenommen.

- **IAS 16 – SACHANLAGEN.** Die Änderungen an IAS 16 stellen klar, dass Ersatzteile, Ersatzausrüstungen und Wartungsgeräte als Sachanlagen zu klassifizieren sind, wenn sie deren Definitionskriterien erfüllen; andernfalls sind sie als Vorräte zu behandeln. Diese Änderung wird keine Auswirkung auf den Konzernabschluss der SolarWorld AG haben, da der Konzern bereits entsprechend der Neuregelung verfährt.

- **IAS 32 – FINANZINSTRUMENTE: DARSTELLUNG.** Die Änderungen an IAS 32 stellen klar, dass Ertragsteuern im Zusammenhang mit Ausschüttungen an Inhaber eines Eigenkapitalinstruments sowie mit Kosten einer Eigenkapitaltransaktion nach IAS 12 zu behandeln sind. Die ertragsteuerlichen Konsequenzen aus Dividenden sind demnach in der Gewinn- und Verlustrechnung bzw. diejenigen aus Transaktionskosten (Ausgabe oder Rückkauf von Eigenkapitalinstrumenten) im Eigenkapital zu erfassen. Diese Änderungen werden keine Auswirkung auf den Konzernabschluss der SolarWorld AG haben.

- **IAS 34 – ZWISCHENBERICHTERSTATTUNG.** Die Änderungen an IAS 34 stellen klar, dass Änderungen der Segmentvermögenswerte und -schulden im Zwischenbericht nur dann zwingend anzugeben sind, wenn diese sich im Vergleich zum letzten Jahresabschluss wesentlich geändert haben und diese Änderungen auch regelmäßig den Hauptentscheidungsträgern übermittelt werden. Diese Änderung wird keine wesentliche Auswirkung auf den Konzernabschluss der SolarWorld AG haben.

IFRS 9 – FINANZINSTRUMENTE. IFRS 9 wurde am 12. November 2009 veröffentlicht. Er spiegelt die erste Phase des IASB-Projekts zum Ersatz von IAS 39 wider und behandelt die Klassifizierung und Bewertung finanzieller Vermögenswerte, wie diese in IAS 39 definiert sind. Der Standard war ursprünglich für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen, anzuwenden. Mit Datum vom 16. Dezember 2011 wurde der Zeitpunkt des Inkrafttretens von IFRS 9 auf Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2015 beginnen, geändert. Außerdem wurden die Erleichterungen hinsichtlich einer Anpassung der Vergleichsperiode und damit einhergehender Angaben bezüglich des Übergangs nach IFRS 7 modifiziert. In weiteren Phasen wird das IASB die Klassifizierung und Bewertung finanzieller Verbindlichkeiten, Sicherungsbeziehungen und Ausbuchungen behandeln. Die Ergebnisse der ersten Phase von IFRS 9 werden voraussichtlich Auswirkungen auf die Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten des SolarWorld Konzerns haben. Um ein umfassendes Bild potenzieller Auswirkungen darzustellen, wird der Konzern die Auswirkung erst in Verbindung mit den anderen Phasen quantifizieren, sobald diese veröffentlicht sind.

Änderung von Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Im Berichtsjahr 2012 hat der SolarWorld Konzern in Bezug auf die Bilanzierung geleisteter und erhaltener Anzahlungen im Zusammenhang mit langfristig geschlossenen Verkaufskontrakten über Siliziumwafer sowie ebenfalls langfristig geschlossenen Einkaufskontrakten über Silizium eine Änderung der Bilanzierungsmethode vorgenommen. Bisher bestand hinsichtlich der Fragestellung, ob bei entsprechenden Anzahlungen aufgrund ihres Finanzierungscharakters dem Zeitwert des Geldes durch Aufzinsung der Anzahlung in der Bilanzierung Rechnung getragen werden soll, keine eindeutige Regelung in den IFRS. Der SolarWorld Konzern hatte bisher in Auslegung der bestehenden IFRS die erhaltenen sowie die geleisteten Anzahlungen mit dem impliziten oder laufzeitkongruenten Zinssatz aufgezinst. Im Januar 2012 erhielt das IFRS IC eine Anfrage, die sich auf die unterschiedliche Behandlung des Sachverhalts innerhalb der Rechnungslegungspraxis bezieht. Das IASB hat daraufhin weitere Hinweise zur Bilanzierung entsprechender Sachverhalte gegeben. Um dem aktuellen Diskussionsstand Rechnung zu tragen, hat der SolarWorld Konzern seine Bilanzierungsmethode überprüft und eine Änderung vorgenommen. Eine Aufzinsung der erhaltenen sowie der geleisteten Anzahlungen erfolgt demnach nicht mehr. Die Auswirkung der Änderung der Bilanzierungsmethode ist gem. IAS 8.22 retrospektiv berücksichtigt worden. Entsprechend sind die Vergleichsbeträge des Geschäftsjahres 2011 so angepasst worden, als ob schon in 2011 und in den Vorperioden keine Aufzinsung vorgenommen worden wäre. Die Ergebniseffekte der Vorperioden sind dabei per 1. Januar 2011 direkt mit dem kumulierten Ergebnis verrechnet worden. Die Auswirkungen der genannten Anpassungen auf die Posten der Konzern-Bilanz und Konzern-Gewinn und Verlustrechnung stellen sich wie folgt dar:

Anpassungen in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

in T€	1. Umsatzerlöse	4. Sonstige betriebliche Erträge	5. Materialaufwand	10. Finanzergebnis	12. Ertragsteuern
1.1.11 bis 31.12.11 vor Anpassung	1.046.940	281.872	–831.905	–53.304	–14.543
Anpassung	–2.005	–21.373	12.753	–6.188	8.951
1.1.11 bis 31.12.11 nach Anpassung	1.044.935	260.499	–819.152	–59.492	–5.592

Anpassungen in der Konzern-Bilanz

	Aktiva		
in T€	A.VI. Sonstige langfristige Vermögenswerte	A.VII. Aktive latente Steuern	B.I. Vorräte
1.1.2011 vor Anpassung	310.788	5.195	337.370
Anpassung	−30.709	0	−8.265
1.1.2011 nach Anpassung	280.079	5.195	329.105
31.12.2011 vor Anpassung	268.581	2.479	386.771
Anpassung	−33.448	−231	−8.376
31.12.2011 nach Anpassung	235.133	2.248	378.395

	Passiva			
in T€	A.I.4. Kumulierte Ergebnisse	B.IV. Übrige langfristige Schulden	B.V. Passive latente Steuern	C.V. Übrige kurzfristige Schulden
1.1.2011 vor Anpassung	501.442	215.917	37.348	80.069
Anpassung	−8.507	−22.971	−3.437	−4.059
1.1.2011 nach Anpassung	492.935	192.946	33.911	76.010
31.12.2011 vor Anpassung	203.901	94.621	28.186	67.753
Anpassung	−16.368	−10.847	−12.618	−2.222
31.12.2011 nach Anpassung	187.533	83.774	15.568	65.531

2. KONSOLIDIERUNGSKREIS UND RECHTLICHE KONZERNSTRUKTUR

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

Am 31. Dezember 2012 gehörten dem SolarWorld Konzern folgende Gesellschaften in der hier dargestellten Struktur an:

75 SOLARWORLD KONZERNSTRUKTUR ZUM 31. DEZEMBER 2012

- **SolarWorld AG** // Bonn, Deutschland
  - 100 % **Deutsche Solar GmbH** // Freiberg, Deutschland
    - 100 % **Go!Sun GmbH & Co. KG** // Bonn, Deutschland
    - 100 % **Solarparc Verwaltungs GmbH** // Freiberg, Deutschland
    - 100 % **Solarparc Ziegelscheune GmbH & Co. KG** // Freiberg, Deutschland
  - 100 % **Deutsche Cell GmbH** // Freiberg, Deutschland
  - 100 % **Solar Factory GmbH** // Freiberg, Deutschland
  - 100 % **SolarWorld Innovations GmbH** // Freiberg, Deutschland
  - 100 % **SolarWorld Solicium GmbH** // Freiberg, Deutschland
  - 100 % **SolarWorld Czech s.r.o.** // Teplice, Tschechische Republik
  - 100 % **SolarWorld Industries America Inc.** // Hillsboro, USA
    - 100 % **SolarWorld Industries Deutschland GmbH** // Bonn, Deutschland
    - 1 % / 99 % **SolarWorld Industries America LP** // Camarillo, USA
    - 21,26 % / 78,74 % **SolarWorld Industries Services LLC** // Camarillo, USA
    - 100 % **SolarWorld Americas LLC** // Camarillo, USA
      - 100 % **SEPV8 LLC** // Woodland Hills, USA
      - 100 % **SEPV9 LLC** // Woodland Hills, USA
    - 100 % **SolarWorld Industries Americas LLC** // Camarillo, USA
  - 100 % **SolarWorld Asia Pacific PTE Ltd.** // Singapur, Singapur
  - 100 % **SolarWorld Ibérica S.L.** // Madrid, Spanien
  - 100 % **SolarWorld France SAS** // Grenoble, Frankreich
  - 100 % **SolarWorld Africa (Pty.) Ltd.** // Kapstadt, Südafrika
  - 100 % **Solarparc AG** // Bonn, Deutschland*
  - 49 % **SolarWorld AG & Solar Holding GmbH in GbR Auermühle** // Bonn, Deutschland
  - 49 % **JSSi GmbH** // Freiberg, Deutschland**
  - 29 % **Qatar Solar Technologies Q.S.C.** // Doha, Qatar**

* Struktur des Teilkonzerns auf der nächsten Seite
** Konsolidierung at Equity

76 SOLARPARC TEILKONZERNSTRUKTUR ZUM 31. DEZEMBER 2012

Solarparc AG // Bonn, Deutschland

- 100 % — **Solarparc Nr. 1 GmbH** // Bonn, Deutschland
- BIS
- 100 % — **Solarparc Nr. 17 GmbH** // Bonn, Deutschland
- 100 % — **Solarparc Projekt IV GmbH & Co. KG** // Bonn, Deutschland
- 100 % — **Solarparc Projekt V GmbH & Co. KG** // Bonn, Deutschland
- 100 % — **Solarparc Donau I GmbH** // Bonn, Deutschland
- 100 % — **Solarparc Donau II GmbH** // Bonn, Deutschland
- 100 % — **Go!Sun Verw. GmbH** // Bonn, Deutschland
- 100 % — **Solarparc Deutschland I GmbH** // Bonn, Deutschland
- 100 % — **Solarparc Diamant Verw. GmbH** // Bonn, Deutschland
- 100 % — **Solarparc GbR** // Bonn, Deutschland
- 100 % — **Solarparc Brillant GmbH** // Bonn, Deutschland
- 100 % — **Solarparc Rubin Verw. GmbH** // Bonn, Deutschland
- 100 % — **Solarparc Diamant GmbH & Co. KG** // Bonn, Deutschland
- 100 % — **Solarparc Rubin GmbH & Co. KG** // Bonn, Deutschland

Im Berichtsjahr 2012 hat die SolarWorld AG die verbleibenden 311.286 Aktien der Solarparc AG zu Anschaffungskosten von T€ 2.713 im Rahmen des Squeeze Out Verfahrens erworben. Der Stimmrechtsanteil der SolarWorld AG an der Solarparc AG beträgt somit zum 31. Dezember 2012 100 Prozent (i.Vj. 94,81 Prozent). Wir verweisen auf Tz. 6.

Am 26. März 2012 wurde die Solarparc Teutschenthal GmbH & Co. KG vollständig an einen externen Investor veräußert. Hieraus resultierten entsprechend der unter Tz 3. beschriebenen Bilanzierungsmethode Umsatzerlöse in Höhe von T€ 14.849.

Mit schuldrechtlichem Vertrag vom 4. Dezember 2012 wurde die Solarparc Projekt I GmbH & Co. KG an einen externen Investor veräußert. Mit Erfüllung wesentlicher aufschiebender Bedingungen wurde die Gesellschaft im Berichtsjahr entkonsolidiert. Hieraus resultierten entsprechend der unter Tz. 3. beschriebenen Bilanzierungsmethode Umsatzerlöse in Höhe von T€ 3.150.

Mit schuldrechtlichem Vertrag vom 9. August 2012 wurde die Solarparc Projekt II GmbH & Co. KG an einen externen Investor veräußert. Mit Erfüllung wesentlicher aufschiebender Bedingungen wurde die Gesellschaft im Berichtsjahr entkonsolidiert. Hieraus resultierten entsprechend der unter Tz. 3. beschriebenen Bilanzierungsmethode Umsatzerlöse in Höhe von T€ 31.975.

Mit schuldrechtlichem Vertrag vom 29. Juni 2012 und Nachträgen zu diesem Vertrag vom 27. Juli 2012 sowie 24. September 2012 wurde die Solarparc Projekt III GmbH & Co. KG an einen externen Investor veräußert. Mit Erfüllung wesentlicher aufschiebender Bedingungen wurde die Gesellschaft im Berichtsjahr entkonsolidiert. Hieraus resultierten entsprechend der unter Tz. 3. beschriebenen Bilanzierungsmethode Umsatzerlöse in Höhe von T€ 16.984.

Die Beteiligung der Solarparc AG an der Windparc Rheinland GmbH wurde im Berichtsjahr mit den restlichen Windaktivitäten der Gesellschaft auf die neu gegründete Solarparc Wind GmbH & Co. KG ausgegliedert. Diese wurde am Jahresende 2012 an einen externen Investor veräußert.

Ferner wurde im Rahmen der Ausgliederung des Windportfolios der Gesellschaft auch die Beteiligung an der Solarparc Windverwaltungs GmbH (ehemals: Solarparc Bayern I GmbH) an die Solarparc Wind GmbH & Co. KG, welche zum Zeitpunkt der Veräußerung als Komplementärin zur Solarparc Wind GmbH & Co. KG fungierte, veräußert.

Mit der Ausgliederung und der Veräußerung des Windportfolios wurden auch die Beteiligungen an den folgenden, bisher nach der Equity-Methode bilanzierten Joint Ventures veräußert:

- WKA Wissel GmbH & Co. KG & WindWelt AG mit Sitz in Bonn
- proVento Ravelsberg I Windkraftanlagenbetriebsgesellschaft bürgerlichen Rechts, proVento Ravelsberg II Windkraftanlagenbetriebsgesellschaft bürgerlichen Rechts, Vernet GmbH & Co Mechernich 1 KG, WKR Windkraft GmbH, WindWelt AG in Gesellschaft bürgerlichen Rechts mit Sitz in Kall
- Infrastruktur Windkraft Wanlo Gesellschaft bürgerlichen Rechts mit Sitz in Bonn

Das ebenfalls nach der Equity-Methode bilanzierte assoziierte Unternehmen SolarCycle GmbH, an dem die SolarWorld AG mit 24 Prozent beteiligt ist, befindet sich in Liquidation. Mit Gesellschafterbeschluss vom 19. März 2012 wurde die Gesellschaft mit Wirkung zum 25. März 2012 aufgelöst.

Die Sunicon GmbH ist mit Verschmelzungsvertrag vom 16. Mai 2012 und der Beschlüsse der Gesellschafterversammlung beider Rechtsträger vom 19. Juni 2012 rückwirkend zum 1. Januar 2012 (Verschmelzungsstichtag) auf die Deutsche Solar GmbH verschmolzen worden. Die Eintragung der Verschmelzung im Handelsregister beider Gesellschaften ist mit Datum vom 2. Juli 2012 erfolgt.

Die SolarWorld Power Projects Inc. wurde im Berichtsjahr auf die SolarWorld Americas LLC verschmolzen.

Die Deutsche Solar GmbH, Deutsche Cell GmbH, Solar Factory GmbH, SolarWorld Innovations GmbH sowie die SolarWorld Solicium GmbH machen von den Offenlegungs- und Aufstellungserleichterungen des § 264 Abs. 3 HGB Gebrauch.

3. KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE

Tochterunternehmen werden ab dem Zeitpunkt, an dem der Konzern die Beherrschung erlangt, vollkonsolidiert. Die Konsolidierung endet, sobald die Beherrschung durch das Mutterunternehmen nicht mehr besteht. Die in die Konsolidierung einbezogenen Abschlüsse der in- und ausländischen Unternehmen werden für den Konzernabschluss auf einheitliche Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden (wir verweisen hierzu auf die Tz. 7 bis 26 übergeleitet. Die Abschlüsse der Tochterunternehmen werden für die gleiche Berichtsperiode aufgestellt wie der Abschluss des Mutterunternehmens. Alle konzerninternen Salden, Erträge und Aufwendungen sowie unrealisierte Gewinne und Verluste und Dividenden aus konzerninternen Transaktionen werden in voller Höhe eliminiert.

In Bezug auf die Bilanzierung von Projektgesellschaften, die eigens für den Bau, den Betrieb und die Vermarktung von Solarparks errichtet wurden bzw. werden, ergeben sich darüber hinaus folgende Ergänzungen: Zur Geschäftstätigkeit des SolarWorld Konzerns gehört u. a. die Entwicklung, der Bau und die Vermarktung von Solarparks. Hierzu werden u. a. eigene Projektgesellschaften errichtet, die vollständig in den Konzernabschluss einbezogen werden, sofern sie vom SolarWorld Konzern im Sinne des IAS 27 bzw. des SIC 12 beherrscht werden bzw. die wesentlichen wirtschaftlichen Chancen und Risiken beim SolarWorld Konzern liegen. Lieferungen und Leistungen des SolarWorld Konzerns an die jeweilige Projektgesellschaft im Zeitraum der Vollkonsolidierung führen entsprechend nicht zur Ertragsrealisierung, sondern erhöhen entweder als unfertige oder fertige Erzeugnisse das Vorratsvermögen oder bei mittelfristig nicht geplanter externer Vermarktung das Anlagevermögen. Erst im Zeitpunkt der Entkonsolidierung, also in dem Zeitpunkt, in dem die Projektgesellschaft keiner Beherrschung mehr durch den SolarWorld Konzern unterliegt, kommt es zu einer Ertragsrealisierung. Da der Bau und die Vermarktung von Solarparks zur Geschäftstätigkeit des SolarWorld Konzerns gehört, entspricht die Entkonsoldierung der Projektgesellschaft unter wirtschaftlicher Betrachtungsweise einem Verkauf eines Solarparks, der entsprechend in der Gewinn- und Verlustrechnung als Umsatztransaktion und in der Kapitalflussrechnung im Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit ausgewiesen wird.

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

4. WÄHRUNGSUMRECHNUNG

Die in ausländischer Währung aufgestellten Jahresabschlüsse der einbezogenen Gesellschaften werden gemäß IAS 21 nach dem Konzept der funktionalen Währungen in Euro (€) umgerechnet. Die funktionale Währung ausländischer Gesellschaften wird durch das primäre Wirtschaftsumfeld bestimmt, in dem sie hauptsächlich Zahlungsmittel erwirtschaften und verwenden. Innerhalb der SolarWorld AG entspricht die funktionale Währung grundsätzlich der lokalen Währung mit Ausnahme der SolarWorld Asia Pacific PTE Ltd. und der Qatar Solar Technologies Q.S.C., deren funktionale Währung der US-Dollar ist.

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

Folgende Wechselkurse waren für die Währungsumrechnung maßgebend:

	Stichtagskurs		Durchschnittskurs	
1 € =	**31.12.12**	**31.12.11**	**2012**	**2011**
USA (USD)	**1,32**	1,29	**1,29**	1,40
Südafrika (ZAR)	**11,17**	10,48	**10,58**	10,14
Tschechiche Republik (CZK)	**25,15**	25,79	**25,14**	25,17

5. WESENTLICHE ERMESSENSENTSCHEIDUNGEN, SCHÄTZUNGEN UND ANNAHMEN DES MANAGEMENTS

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

Folgende wesentliche Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen wurden bei der Erstellung des Konzernabschlusses in 2012 getroffen:

Der Konzernabschluss basiert auf der Annahme der Unternehmensfortführung. Diese Annahme ist wesentlich von der erfolgreichen Einigung und Umsetzung einer Finanzrestrukturierung abhängig. Hinsichtlich einer detaillierteren Darstellung der in diesem Zusammenhang bestehenden Risiken wird auf die entsprechenden Erläuterungen in Tz. 65e bzw. im Lagebericht verwiesen.

Im Übrigen beziehen sich die wesentlichsten Annahmen und Schätzungen auf die Bewertung des Vorratsvermögens, die Nutzbarkeit von aktiven latenten Steuern, die ertragswirksame Auflösung von erhaltenen Anzahlungen, die Werthaltigkeitstests für das Anlagevermögen, die Bewertung von Rückforderungsansprüchen bzw. geleisteten Anzahlungen aus langfristigen Siliziumverträgen sowie die Bilanzierung und Bewertung von Rückstellungen insbesondere potenzieller Drohverlustrückstellungen und Gewährleistungen. Den Annahmen und Schätzungen liegen Prämissen zugrunde, die auf dem jeweils aktuell verfügbaren Kenntnisstand fußen. Diese Zustände und die Annahmen über die künftigen Entwicklungen können jedoch aufgrund von Marktbewegungen und Marktverhältnissen sowie anderslautenden rechtlichen Würdigungen, die außerhalb des Einflussbereichs des Konzerns liegen, eine Änderung erfahren. Solche Änderungen finden erst mit ihrem Auftreten einen Niederschlag in den Annahmen.

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

Die Werthaltigkeitstests des Konzerns basieren auf Berechnungen, bei denen die Discounted-Cashflow-Methode angewendet wird. Die Cashflows werden aus dem Finanzplan der nächsten fünf Jahre abgeleitet, wobei noch nicht in Umsetzung befindliche künftige Erweiterungsinvestitionen, die die Ertragskraft der getesteten zahlungsmittelgenerierenden Einheit erhöhen werden, nicht enthalten sind. Der erzielbare Betrag ist stark abhängig von dem im Rahmen der Discounted-Cashflow–Methode verwendeten Diskontierungssatz sowie von den erwarteten künftigen Mittelzuflüssen und der für Zwecke der Extrapolation verwendeten Wachstumsrate. Die Grundannahmen zur Bestimmung des erzielbaren Betrags für die zahlungsmittelgenerierende Einheit werden in der Tz. 32 genauer erläutert.

Der Vorratsbewertung liegen insbesondere im Hinblick auf die Bewertung auf Basis des erzielbaren Betrags Annahmen zu den erwarteten Absatzpreisen und noch bis zur Fertigstellung anfallenden Kosten zugrunde. Dabei wurde grundsätzlich unterstellt, dass Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie unfertige Erzeugnisse zu Modulen weiterverarbeitet und verkauft werden.

Hinsichtlich in der Vergangenheit abgeschlossener langfristiger Abnahmeverträge für Silizium und hierfür geleistete Anzahlungen werden Annahmen getroffen, die sich zum einen dem Grunde nach auf die Bestandskraft der Verträge und zum anderen der Höhe nach auf die Bewertung der geleisteten Anzahlungen beziehen. Die hierbei getroffenen Annahmen sind mit erheblichen Unsicherheiten verbunden und basieren im Wesentlichen auf Einschätzungen der rechtlichen Berater der Gesellschaft sowie auf eigenen Einschätzungen. Hinsichtlich der Bestandskraft der Verträge geht die Gesellschaft auf der Grundlage externer juristischer Stellungnahmen mit überwiegender Wahrscheinlichkeit davon aus, dass Abnahmeverpflichtungen aus den wesentlichen Verträgen im Gesamtvolumen von 1,3 Mrd. € (berechnet auf Basis ursprünglich vereinbarter Preise) gegen EU-Kartellrecht verstoßen und dadurch nichtig sind bzw. zur Nichtigkeit führen. In der Bilanzierung hat die Gesellschaft daher diesbezüglich keine Rückstellung mehr für ungünstige Verträge im Sinne von IAS 37 gebildet bzw. eine solche von den geleisteten Anzahlungen abgesetzt. Im Hinblick auf die Bilanzierung der diesbezüglich geleisteten Anzahlung (Buchwert 205,1 Mio. €) geht die Gesellschaft davon aus, dass für diese zum größten Teil (123,7 Mio. €) ein vollständiger Rückforderungsanspruch besteht und im Übrigen kaufmännische Lösungen erzielbar sind, mit denen ein Großteil der bilanzierten Ansprüche realisiert werden kann. Die erfasste Wertberichtigung zum Stichtag beträgt 40,7 Mio. €. Zum jetzigen Zeitpunkt geht die SolarWorld davon aus, dass die verbleibenden Ansprüche werthaltig sind.

Aufgrund mit ggf. juristischen Auseinandersetzungen einhergehenden Unabwägbarkeiten unterliegt die Bilanzierung und Bewertung der langfristigen Verträge immer wieder einer neuen Einschätzung bei sich verändernden Gegebenheiten im weiteren Zeitablauf. Der jetzigen Bilanzierung und Berechnung der Wertberichtigung liegt ein Szenario zugrunde, das der Vorstand aus heutiger Sicht als am wahrscheinlichsten einstuft. Dennoch kann nicht gänzlich ausgeschlossen werden, dass es bis zu einem Totalverlust der geleisteten Anzahlungen oder darüber hinausgehende Schadenersatzansprüche kommt, sofern die Gesellschaft sich mit ihren Lieferanten nicht einigen kann oder Gerichte zu abweichenden Einschätzungen gelangen sollten.

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

Hinsichtlich der konkreten Ausprägung getroffener Annahmen im Zusammenhang mit der Ermittlung weiterer Rückstellungen wird auf die Tz. 23 und 59 verwiesen.

Für steuerliche Verlustvorträge werden latente Steueransprüche nur angesetzt, wenn ihre Realisierung mittelfristig (innerhalb der nächsten fünf Jahre) wahrscheinlich ist. Weist eine steuerliche Einheit in der jüngeren Vergangenheit eine Verlusthistorie auf, werden latente Steueransprüche aus Verlustvorträgen dieser Einheit nur angesetzt, wenn ausreichend zu versteuernde temporäre Differenzen oder substantielle Hinweise für deren Realisierung vorliegen. Bei der Ermittlung der Höhe der latenten Steueransprüche, die aktiviert werden können, sind wesentliche Annahmen und Schätzungen des Managements bezüglich des erwarteten Eintrittszeitpunkts und der Höhe des künftig zu versteuernden Einkommens sowie der zukünftigen Steuerplanungsstrategien erforderlich. In diesem Zusammenhang hat die SolarWorld AG aktive latente Steuern auf Verlustvorträge des deutschen Organkreises gebildet, da davon ausgegangen wird, dass im Rahmen der Finanzrestrukturierung ein ausreichender steuerwirksamer Sanierungsgewinn erzielt wird, mit dem diese Verlustvorträge genutzt werden können. Da allerdings noch keine Einigung auf ein finales Finanzrestrukturierungkonzept besteht, ist diese Annahme mit größeren Unsicherheiten verbunden.

Unsicherheiten bestehen hinsichtlich der Auslegung komplexer steuerrechtlicher Vorschriften, Änderungen des Steuerrechts sowie der Höhe und des Entstehungszeitpunkts künftig zu versteuernder Ergebnisse. Angesichts der großen Bandbreite internationaler Geschäftsbeziehungen und des langfristigen Charakters sowie der Komplexität bestehender vertraglicher Vereinbarungen ist es möglich, dass Abweichungen zwischen den tatsächlichen Ergebnissen und den getroffenen Annahmen bzw. künftige Änderungen solcher Annahmen in Zukunft Anpassungen des

bereits erfassten Steuerertrags und Steueraufwands erfordern. Der Konzern bildet, basierend auf vernünftigen Schätzungen, Rückstellungen für mögliche Auswirkungen steuerlicher Außenprüfungen in den Ländern, in denen er tätig ist. Die Höhe solcher Rückstellungen basiert auf verschiedenen Faktoren, wie bspw. der Erfahrung aus früheren steuerlichen Außenprüfungen und unterschiedlichen Auslegungen der steuerrechtlichen Vorschriften durch das steuerpflichtige Unternehmen und die zuständige Steuerbehörde. Solche unterschiedlichen Auslegungen können sich aus einer Vielzahl verschiedener Sachverhalte ergeben, abhängig von den Bedingungen, die im Sitzland des jeweiligen Konzernunternehmens vorherrschen.

Sofern der beizulegende Zeitwert von in der Bilanz erfassten finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten nicht mithilfe von Daten eines aktiven Markts bestimmt werden kann, wird er im Wesentlichen unter Verwendung von Bewertungsverfahren einschließlich der Discounted-Cashflow-Methode ermittelt. Die in das Modell eingehenden Größen stützen sich, soweit möglich, auf beobachtbare Marktdaten. Für weitere Erläuterungen wird auf Tz. 65 verwiesen.

Der Aufwand aus leistungsorientierten Plänen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses sowie der Barwert der Pensionsverpflichtung wird anhand von versicherungsmathematischen Berechnungen ermittelt. Die versicherungsmathematische Bewertung erfolgt auf der Grundlage von Annahmen zu Abzinsungssätzen, Sterblichkeit und den künftigen Rentensteigerungen. Aufgrund der Komplexität der Bewertung, der zugrunde liegenden Annahmen und ihrer Langfristigkeit reagiert eine leistungsorientierte Verpflichtung höchst sensibel auf Änderungen dieser Annahmen. Alle Annahmen werden zu jedem Abschlussstichtag überprüft. Bei der Ermittlung des angemessenen Diskontierungssatzes orientiert sich das Management an den Zinssätzen von Unternehmensanleihen mit mindestens guter Bonität. Die Sterberate basiert auf öffentlich zugänglichen Sterbetafeln. Weitere Details zu den verwendeten Annahmen werden in Tz. 22 und 59 erläutert.

BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

6. UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLÜSSE UND ERWERB VON NICHT BEHERRSCHENDEN ANTEILEN

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

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

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

Veränderungen der Beteiligungsquote an Tochterunternehmen werden gem. IAS 27.30 als Transaktion zwischen Eigentümern bilanziert, solange die Muttergesellschaft weiterhin die Beherrschung ausübt. Bei einer Transaktion zwischen den Eigentümern berührt der Zuerwerb nur die Verteilung der Residualansprüche der Eigentümer. Bilanzansätze der Vermögenswerte und Schulden bleiben demnach unverändert. Innerhalb des Eigenkapitals findet jedoch eine Wertverschiebung zwischen Mehrheitsgesellschaftern und nicht beherrschenden Gesellschaftern statt.

Solarparc AG

Im Berichtsjahr hat die SolarWorld AG die verbleibenden 311.286 Aktien der Solarparc AG zu Anschaffungskosten von T€ 2.713 im Rahmen des Squeeze-Out-Verfahrens erworben. Der Stimmrechtsanteil der SolarWorld AG an der Solarparc AG beträgt somit zum 31. Dezember 2012 100 Prozent (i.Vj. 94,81 Prozent). Wie vorstehend beschrieben, wurde die Aufstockung der Beteiligung an der Solarparc AG gem. IAS 27.30 als Transaktion zwischen Eigentümern bilanziert. Innerhalb des Eigenkapitals findet daher eine Wertverschiebung zwischen Mehrheitsgesellschaftern und nicht beherrschenden Gesellschaftern statt. Dementsprechend hat sich aus dem Vorgang eine Reduzierung des Anteils der nicht beherrschenden Gesellschafter um T€ 1.939 und eine gleichzeitige Reduzierung der Gewinnrücklagen bzw. des kumulierten Ergebnisses um T€ 774 ergeben.

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. Bis auf die Firmenwerte liegen keine immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer vor. Bei der Erstellung immaterieller Vermögenswerte anfallende Forschungsaufwendungen werden sofort als Aufwand verrechnet. In gleicher Weise wird mit den Entwicklungsaufwendungen verfahren, da Forschung und Entwicklung iterativ miteinander vernetzt sind und daher eine verlässliche Trennbarkeit in der Regel nicht gegeben ist.

Gewinne oder Verluste aus der Ausbuchung immaterieller Vermögenswerte werden als Differenz zwischen dem Nettoveräußerungserlös und dem Buchwert des Vermögenswerts ermittelt und in der Periode, in der der Vermögenswert ausgebucht wird, erfolgswirksam erfasst. Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte werden in den Abschreibungen der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Alle Ausgaben für die Erkundung und Evaluierung von Bodenschätzen werden als solche erfasst und separat als immaterieller Vermögenswert aktiviert. Dieser immaterielle Vermögenswert wird, sofern Anhaltspunkte für das Vorliegen einer Wertminderung gem. IFRS 6.20 vorliegen, auf potenzielle Wertminderung überprüft. Zum Bilanzstichtag lagen keine entsprechenden Anhaltspunkte vor. Zudem wird der immaterielle Vermögenswert nach erfolgreicher Erkundung und Evaluierung über die Förderungsdauer planmäßig abgeschrieben. Abschreibungen von Sachanlagevermögen, die für Erkundungs- und Evaluierungszwecke eingesetzt werden, sind Bestandteil der Ausgaben, die als immaterieller Vermögenswert erfasst werden.

Firmenwerte, insbesondere solche aus der Kapitalkonsolidierung, werden gemäß den Regelungen der IFRS 3 sowie IAS 36 und 38 grundsätzlich einem jährlichen Werthaltigkeitstest (Impairment-Test) unterzogen. Zudem ist ein Impairment-Test beim Vorliegen einzelner Anhaltspunkte vorzunehmen. Wir verweisen diesbezüglich auf unsere Ausführungen unter Tz. 9.

8. SACHANLAGEN

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

Fremdkapitalkosten, die direkt dem Erwerb, dem Bau oder der Herstellung eines qualifizierten Vermögenswerts zugeordnet werden können, werden als Teil der Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten des entsprechenden Vermögenswerts aktiviert, sofern mindestens ein Zeitraum von einem Jahr erforderlich ist, um ihn in seinen beabsichtigten gebrauchs- oder verkaufsfähigen Zustand zu versetzen. Alle sonstigen Fremdkapitalkosten werden in der Periode als Aufwand erfasst, in der sie angefallen sind. Fremdkapitalkosten sind Zinsen und sonstige Kosten, die einem Unternehmen im Zusammenhang mit der Aufnahme von Fremdkapital entstehen. Grundsätzlich aktiviert der SolarWorld Konzern Fremdkapitalkosten für qualifizierte Vermögenswerte. Im Geschäftsjahr 2012 wurden jedoch keine qualifizierten Vermögenswerte identifiziert, so dass alle Fremdkapitalkosten aufwandswirksam erfasst wurden.

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

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

Der Barwert der erwarteten Kosten für die Entsorgung eines Vermögenswerts nach dessen Nutzung ist in den Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten des entsprechenden Vermögenswerts enthalten, wenn die Ansatzkriterien für eine Rückstellung erfüllt sind. Für detailliertere Informationen zur Bewertung der Rückstellung für Rückbauverpflichtungen wird auf Tz. 59 verwiesen.

Hinsichtlich der aktivierten Eigenleistungen wird auf Tz. 28 verwiesen.

Für die Abschreibungen werden folgende Nutzungsdauern zugrunde gelegt:

Gebäude inkl. als Finanzinvestition gehaltener Immobilien	15 bis 50 Jahre
Bauten/Einbauten auf fremden Grundstücken	Laufzeit der Mietverträge (max. 10 bis 15 Jahre)
Technische Anlagen und Maschinen	bis 10 Jahre
Windkraft- und Photovoltaikanlagen	20 Jahre
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3 bis 5 Jahre

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

Investitionszulagen bzw. -zuschüsse mindern die Anschaffungs- oder Herstellungskosten der entsprechenden Vermögenswerte nicht, sondern werden grundsätzlich passivisch abgegrenzt. Wir verweisen hierzu auf Tz. 21 und 58.

9. AUSSERPLANMÄSSIGE WERTMINDERUNGEN VON SACHANLAGEN UND IMMATERIELLEN VERMÖGENSWERTEN

Die Buchwerte der Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerte werden zu jedem Berichtsstichtag auf Anhaltspunkte für eine eingetretene Wertminderung überprüft (Impairment-Test). Sind derartige Anhaltspunkte erkennbar, wird der erzielbare Betrag des Vermögenswerts geschätzt, um den Umfang eines eventuellen Wertminderungsaufwands festzustellen. Sofern der erzielbare Betrag auf Ebene des einzelnen Vermögenswerts nicht geschätzt werden kann, wird die Ermittlung auf Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheit (CGU) durchgeführt, zu der der jeweilige Vermögenswert zugeordnet ist.

Bei immateriellen Vermögenswerten mit unbestimmter Nutzungsdauer oder solchen, die noch nicht genutzt werden können, wird ein Wertminderungstest mindestens jährlich (31. Dezember) und bei Anlass durch Vorhandensein sog. „Triggering events“ durchgeführt. Außer dem bilanzierten Geschäfts- oder Firmenwert existieren keine Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer im SolarWorld Konzern.

Der erzielbare Betrag ist der höhere Betrag aus beizulegendem Zeitwert abzgl. Veräußerungskosten/Nettozeitwert (fair value less costs to sell) und dem Nutzungswert (value in use).

- Zur Ermittlung des Nutzungswerts werden die geschätzten zukünftigen Zahlungsströme mit einem Vorsteuerzinssatz abgezinst. Dieser berücksichtigt dabei sowohl die momentane Markteinschätzung über den Zeitwert (time value) des Geldes als auch die den Vermögenswert betreffenden Risiken, sofern diese nicht bereits in der Schätzung der Zahlungsströme Berücksichtigung gefunden haben. Den Berechnungen liegen Prognosen zugrunde, die auf den vom Management genehmigten Finanzplänen für die nächsten drei Jahre beruhen. Dieser Detailplanungshorizont bildet die Annahmen für kurz- bis mittelfristige Marktentwicklungen ab. Das letzte Detailprognosejahr wurde mit durchschnittlichen Erwartungswerten insbesondere für die Umsatz- und Kostenentwicklung für zwei weitere Jahre fortgeschrieben. Für den darüber hinausgehenden Zeitraum der „Ewigen Rente“ wurde basierend auf dem zweiten Jahr dieser 1. Fortschreibungsphase eine Extrapolation der Cashflows mit einer jährlichen Wachstumsrate von 1 Prozent unterstellt. Die Diskontierung der Free Cashflows erfolgte mit gewichteten durchschnittlichen Kapitalkostensätzen nach Unternehmenssteuern (weighted average cost of capital) zwischen 11,0 Prozent und 15,0 Prozent (2011: 7,2 Prozent bis 8,2 Prozent). Dieser Diskontierungssatz basiert auf dem anhand der stichtagsbezogenen Zinsstruktur am Rentenmarkt ermittelten risikolosen Zinssatz, für den ein Wert zwischen 2,10 Prozent und 3,35 Prozent zugrunde gelegt wurde, und einer allgemeinen Marktrisikoprämie vor persönlichen Steuern zwischen 5,80 Prozent bis 6,25 Prozent. Zur Ermittlung des Beta-Faktors, des Fremdkapitalaufschlags und der Kapitalstruktur wurden Daten einer repräsentativen Peer-Group herangezogen, in der auch die SolarWorld AG selbst berücksichtigt wurde.

- Der beizulegende Zeitwert abzgl. Veräußerungskosten wird grundsätzlich zunächst anhand konkret vorliegender, bindender Angebote für den Verkauf der Vermögenswerte oder anhand der Preisbildung vergleichbarer Vermögenswerte auf einem aktiven Markt ermittelt. Hierzu nachrangig ist eine Ableitung von marktbasierten Verkaufspreisen auf Basis vergleichbarer Transaktionen und den bestmöglichen anderweitig zur Verfügung stehenden Informationen. Ist auch dies nicht möglich, kann anhand eines angemessenen Bewertungsmodells (Discounted-Cash-Flow-(DCF)-Verfahren) der beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten ermittelt werden. Von dieser Möglichkeit wurde allerdings im SolarWorld Konzern kein Gebrauch gemacht. Sofern der beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten für einzelne Vermögenswerte als Basis eines Wertminderungstests bestimmt wurde, entspricht dieser einem durch gutachtliche Schätzung aus vergleichbaren Transaktionen abgeleiteten Preis, den faire, handlungswillige Dritte untereinander zu zahlen bereit wären abzüglich der zu erwartenden Veräußerungskosten.

Sofern der erzielbare Betrag eines Vermögenswerts bzw. einer CGU dessen Buchwert unterschreitet, wird der Buchwert auf den erzielbaren Betrag wertgemindert. Der Wertminderungsaufwand wird sofort erfolgswirksam erfasst.

Für den Fall, dass sich der Wertminderungsaufwand wieder aufholen sollte, wird der Buchwert des Vermögenswerts bzw. der CGU auf den neu ermittelten erzielbaren Betrag erhöht. Dabei ist die Wertobergrenze der Zuschreibung in Höhe des ursprünglichen Buchwerts des Vermögenswerts bzw. der CGU zu beachten. Eine Wertaufholung wird sofort erfolgswirksam erfasst.

Der Geschäfts- oder Firmenwert unterliegt keiner planmäßigen Abschreibung, sondern wird auf der Basis des erzielbaren Betrags der CGU, der dieser zugeordnet ist, auf eine Wertminderung hin untersucht (impairment only approach). Hierfür wird der bei einem Unternehmenszusammenschluss erworbene Geschäfts- oder Firmenwert jeder einzelnen CGU zugeordnet, die voraussichtlich Synergien aus dem Zusammenschluss zieht. Der Impairment-Test erfolgt mindestens einmal im Jahr zum Bilanzstichtag (31. Dezember) und zusätzlich, sofern Anzeichen einer Wertminderungen der CGU vorliegen.

Für den Fall, dass der Buchwert der CGU, welcher der Geschäfts- oder Firmenwert zugewiesen wurde, deren erzielbaren Betrag übersteigt, ist dieser zugewiesene Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe der festgestellten Differenz abzuschreiben. Einmal vorgenommene Wertminderungen des Geschäfts- oder Firmenwert dürfen nachfolgend auch nicht mehr rückgängig gemacht werden. Übersteigt der festgestellte Differenzbetrag (Wertminderungsbedarf) der CGU den Buchwert des zugeordneten Geschäfts- oder Firmenwert, erfolgt in Höhe des verbleibenden Wertminderungsbetrags eine anteilige Wertminderung der Buchwerte der der CGU zugeordneten Vermögenswerte.

Bezüglich der Ergebnisse aus den im Geschäftsjahr durchgeführten Werthaltigkeitstests verweisen wir auf Tz. 32.

10. ALS FINANZINVESTITION GEHALTENE IMMOBILIEN

Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien werden bei der erstmaligen Erfassung zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten einschließlich Nebenkosten bewertet. Die Kosten für den Ersatz eines Teils einer als Finanzinvestition gehaltenen Immobilie werden im Zeitpunkt ihres Anfalls in den Buchwert der Immobilie einbezogen, sofern die Ansatzkriterien erfüllt sind. Der Buchwert beinhaltet nicht die Kosten der laufenden Instandhaltung der Immobilien. Im Rahmen der Folgebewertung werden die als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten abzgl. linearer Abschreibungen und Wertminderungsaufwendungen angesetzt. Hinsichtlich der Bewertungsgrundlagen und der Nutzungsdauern verweisen wir auf unsere Angaben in Tz. 8.

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

Immobilien werden nur dann aus dem oder in den Bestand der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien übertragen, wenn eine Nutzungsänderung vorliegt. Bei einer Übertragung aus dem Bestand der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien in den Bestand der vom Eigentümer selbst genutzten Immobilien entsprechen die Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten für Zwecke der Folgebewertung dem beizulegenden Zeitwert zum Zeitpunkt der Nutzungsänderung. Wird eine bislang selbst genutzte Immobilie dem Bestand der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien zugeordnet, so wird diese Immobilie bis zum Zeitpunkt der Nutzungsänderung entsprechend der Angaben in Tz. 8 bilanziert.

11. AT EQUITY BEWERTETE ANTEILE

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

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

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

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

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

Nach Anwendung der Equity-Methode ermittelt der Konzern, ob es erforderlich ist, einen zusätzlichen Wertminderungsaufwand für die Anteile des Konzerns zu erfassen. Der Konzern ermittelt an jedem Bilanzstichtag, ob objektive Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass der Anteil an einer Beteiligung wertgemindert sein könnte. Ist dies der Fall, so wird die Differenz zwischen dem erzielbaren Betrag des Anteils an der Beteiligung und dem Buchwert des Anteils als Wertminderungsaufwand erfolgswirksam erfasst.

12. SONSTIGE LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE

Die auf Vorräte geleisteten langfristigen Anzahlungen werden in den Sonstigen langfristigen Vermögenswerten ausgewiesen. Die Anzahlungen wurden teilweise in US-Dollar geleistet. Da es sich hierbei nicht um monetäre Posten im Sinne von IAS 21.16 handelt, erfolgte eine Bewertung mit dem historischen, bei Verausgabung gegebenen Kurs.

13. VORRÄTE

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

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

Aufgrund der Produktionsgegebenheiten von Unternehmen und Branche werden in den Erläuterungen zu den Vorräten in Tz. 49 fertige Erzeugnisse mit Handelswaren zusammengefasst.

Die unter den Vorräten ausgewiesenen kurzfristigen geleisteten Anzahlungen wurden teilweise in US-Dollar geleistet. Da es sich hierbei nicht um monetäre Posten im Sinne von IAS 21.16 handelt, erfolgte eine Bewertung mit dem historischen, bei Verausgabung gegebenen Kurs.

14. FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Die Bilanzierung der Kundenforderungen erfolgt zum Nennwert. Bestehen an der Einbringlichkeit der Forderungen Zweifel, werden die Kundenforderungen mit dem niedrigeren realisierbaren Betrag angesetzt. Wertberichtigungen werden teilweise unter Verwendung eines Wertberichtigungskontos vorgenommen. Die Entscheidung, ob die Wertberichtigung über ein Wertberichtigungskonto erfolgt oder direkt den Buchwert mindert, hängt von der Wahrscheinlichkeit des erwarteten Forderungsausfalls ab. In Fremdwährung valutierende Forderungen werden zum Stichtagskurs 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 Tz. 25 und 27.

15. ÜBRIGE FORDERUNGEN UND VERMÖGENSWERTE

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

16. SONSTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

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

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

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

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

Die Folgebewertung von finanziellen Vermögenswerten hängt von deren Kategorisierung ab.

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

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

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

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

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

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

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

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

17. FLÜSSIGE MITTEL

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

Für Zwecke der Kapitalflussrechnung umfassen Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente Kassenbestände und kurzfristige Einlagen abzüglich in Anspruch genommener Kontokorrentkredite. Sofern Zahlungsmittel Verfügungsbeschränkungen von mehr als drei Monaten unterliegen, werden diese unter den sonstigen finanziellen Vermögenswerten ausgewiesen.

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

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

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

19. FINANZSCHULDEN UND VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

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

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

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

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

20. DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE UND HEDGING

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

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

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

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

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

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

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

Im Eigenkapital erfasste Beträge werden in der Periode in die Gewinn- und Verlustrechnung überführt, in der auch das Grundgeschäft des Cashflow Hedges ergebniswirksam wird. Der Ausweis in der Gewinn- und Verlustrechnung erfolgt in demselben Posten, in dem auch das Grundgeschäft ausgewiesen wird. Führt jedoch eine abgesicherte erwartete Transaktion zur Erfassung eines nicht finanziellen Vermögenswerts oder einer nicht finanziellen Schuld, werden die zuvor im Eigenkapital erfassten Gewinne und Verluste aus dem Eigenkapital ausgebucht und bei der erstmaligen Ermittlung der Anschaffungskosten des Vermögenswerts oder der Schuld berücksichtigt.

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

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

21. ABGEGRENZTE INVESTITIONSZUWENDUNGEN

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

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

22. ALTERSVERSORGUNG

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

Bei einem Tochterunternehmen der SolarWorld AG besteht ein leistungsorientierter Altersversorgungsplan (Defined Benefit Plan), für den eine Insolvenzsicherung über den Pensionssicherungsverein erfolgt. Planvermögen liegt nicht vor. Die Bewertung dieser Pensionsrückstellungen erfolgt nach der in IAS 19 vorgeschriebenen Methode der laufenden Einmalprämien (Projected-Unit-Credit-Methode) für leistungsorientierte Altersversorgungspläne. Der SolarWorld Konzern hat von dem Wahlrecht Gebrauch gemacht, versicherungsmathematische Gewinne und Verluste als Aufwand oder Ertrag zu erfassen, wenn der Saldo der kumulierten, nicht erfassten versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste zum Ende der vorherigen Berichtsperiode 10 Prozent der Verpflichtung zu diesem Zeitpunkt übersteigt. Der in den Pensionsaufwendungen enthaltene Zinsanteil wird in den „Zins- und anderen Finanzaufwendungen“ erfasst.

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

23. SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

Sonstige Rückstellungen werden gebildet, soweit eine gegenwärtige (gesetzliche oder faktische) Verpflichtung aus einem vergangenen Ereignis gegenüber Dritten besteht, die künftig wahrscheinlich zu einem Vermögensabfluss führt und sich diese Vermögensbelastung verlässlich abschätzen lässt. Die Bewertung der Rückstellungen erfolgt mit der bestmöglichen Schätzung des Verpflichtungsumfangs. Rückstellungen für Verpflichtungen, die voraussichtlich nicht im Folgejahr zu einer Belastung führen, werden in Höhe des Barwerts des erwarteten Vermögensabflusses erfasst. Sofern der Konzern für eine passivierte Rückstellung zumindest teilweise eine Rückerstattung erwartet (wie z. B. bei einem Versicherungsvertrag), wird die Erstattung als gesonderter Vermögenswert erfasst, sofern der Zufluss der Erstattung so gut wie sicher ist. Der Aufwand aus der Bildung der Rückstellung wird in der Gewinn- und Verlustrechnung abzüglich der Erstattung ausgewiesen. Zu weiteren Details verweisen wir auf unsere Ausführungen in Tz. 59.

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

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

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

Ein Ansatz von Rückstellungen für Rückbauverpflichtungen erfolgt für vertraglich fixierte Verpflichtungen und wird mit den zukünftigen erwarteten Kosten für die Wiederherstellung bewertet.

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

24. ÜBRIGE SCHULDEN

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

Die unter den übrigen Schulden ausgewiesenen erhaltenen Anzahlungen lauten teilweise auf US-Dollar. Da es sich hierbei nicht um monetäre Posten im Sinne von IAS 21.16 handelt, erfolgte eine Bewertung mit dem historischen, bei Vereinnahmung gegebenen Kurs.

Im Zusammenhang mit den abgegrenzten Verbindlichkeiten für die gewinnorientierte Mitarbeiterbeteiligung werden im Rahmen eines „Treuhandvertrags zum Insolvenzschutz“ Einzahlungen auf ein Treuhandkonto geleistet, die die Verpflichtungen aus den Geschäftsjahren 2011 und 2010 betreffen. Da diese Verpflichtungen als andere langfristig fällige Leistungen an Arbeitnehmer gemäß IAS 19.126 (d) anzusehen sind, erfolgt im Rahmen der Bewertung gemäß IAS 19.128 eine Saldierung des Barwerts der Verpflichtungen am Abschlussstichtag mit dem beizulegenden Zeitwert des als Planvermögen anzusehenden Treuhandkontos. Planvermögen umfasst Vermögen, das durch einen langfristig ausgelegten Fonds zur Erfüllung von Leistungen an Arbeitnehmer gehalten wird. Planvermögen ist vor dem Zugriff von Gläubigern des Konzerns geschützt und kann nicht direkt an den Konzern gezahlt werden. Die Saldierung ist zum Bilanzstichtag sowohl im kurzfristigen als auch im langfristigen Bereich erfolgt.

25. ERTRAGS- UND AUFWANDSREALISIERUNG

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

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

Die Umsatzerlöse aus dem Projektgeschäft werden nach der Percentage-of-Completion-Methode (PoC) gemäß IAS 11 erfasst, soweit die entsprechenden Voraussetzungen vorliegen. Dabei wird für kundenspezifische Projekte eine anteilige Gewinnrealisierung entsprechend dem Fertigstellungsgrad vorgenommen, wenn eine Ermittlung des Fertigstellungsgrades der Gesamtkosten und der Gesamterlöse der jeweiligen Aufträge im Sinne von IAS 11 zuverlässig möglich ist. Der Fertigstellungsgrad der einzelnen Projekte wird grundsätzlich nach dem Cost-to-Cost-Verfahren gemäß IAS 11.30 (a) ermittelt. Unter den genannten Voraussetzungen werden entsprechend dem

Fertigstellungsgrad anteilig die Gesamtprojekterlöse realisiert. Die Auftragskosten umfassen die dem Auftrag direkt zurechenbaren Kosten und Teile der Gemeinkosten. Sofern das Ergebnis eines Fertigungsauftrages nicht zuverlässig ermittelt werden kann, werden die Auftragserlöse in Höhe der dazugehörigen Auftragskosten erfasst, so dass per Saldo ein Nullergebnis ausgewiesen wird (Zero-Profit-Methode).

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

Aufwandszuschüsse werden periodengerecht entsprechend dem Anfall der Aufwendungen ertragswirksam erfasst.

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

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

26. STEUERN

a) Tatsächliche Ertragsteuern

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

b) Latente Steuern

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

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

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

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

stehen, wenn es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Unterschiede in absehbarer Zeit nicht umkehren werden oder kein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das die temporären Differenzen verwendet werden können.

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

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

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

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

c) Umsatzsteuer

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

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

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

ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

27. UMSATZERLÖSE

Die Umsätze und ihre Aufteilung auf Unternehmensbereiche und Regionen sind in der Segmentberichterstattung Tz. 40 ersichtlich. Die Konzernumsätze betreffen die folgenden Produkte und Leistungen:

in T€	2012	2011*
Modul- und Bausatzverkauf (Eigen- und Fremdproduktion)	**496.757**	820.621
Zellen/Wafer	**18.686**	169.533
Projekterlöse	**73.903**	30.991
Stromerzeugung	**13.655**	13.658
Sonstige Umsatzerlöse	**3.020**	10.132
Summe	**606.021**	**1.044.935**

* Vergleichszahlen wurden gem. IAS 8.22 angepasst. Wir verweisen auf unsere Ausführungen in Tz. 1.

Die Projekterlöse resultieren im Wesentlichen aus der Errichtung von Großsolaranlagen.

Zum Bilanzstichtag bestehen, anders als im Vorjahr, keine laufenden Projekte, deren Umsatzerlöse nach der PoC-Methode gemäß IAS 11 periodisch abgegrenzt wurden. Entsprechend bestehen zum Bilanzstichtag auch keine sich daraus ergebenden Forderungen oder Verbindlichkeiten (i.Vj. Forderungen). Die Summe der angefallenen Auftragskosten und ausgewiesenen Gewinne abzüglich der passivisch abgesetzten erhaltenen Anzahlungen für die bilanzierten Aufträge war im Vorjahr wie folgt:

in T€	2012	2011
Summe der angefallenen Kosten und ausgewiesenen Gewinne (abzüglich etwaiger ausgewiesener Verluste)	**0**	27.411
Erhaltene Anzahlungen/Zahlungen aus Teilabrechnungen	**0**	–25.150
Summe	**0**	**2.261**
Forderungen aus Auftragsfertigung (Tz. 50)	**0**	2.261

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

28. AKTIVIERTE EIGENLEISTUNGEN

Die im Vorjahr ausgewiesenen aktivierten Eigenleistungen haben vor allem die Errichtung von Photovoltaikanlagen, die von zum Konsolidierungskreis gehörenden Unternehmen betrieben werden, betroffen. Vergleichbare Transaktionen waren im Berichtsjahr nicht gegeben.

29. SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

in T€	2012	2011*
Auflösung erhaltener Anzahlungen	**63.417**	113.473
Auflösung abgegrenzter Investitionszuwendungen	**35.140**	38.450
Kursgewinne	**13.409**	17.253
Schadensersatzleistungen	**9.978**	41.434
Ertrag aus Veräußerung Windportfolio	**7.071**	0
Ertrag aus Aufwandszuschüssen für Forschung und Entwicklung	**5.261**	3.938
Sonstige periodenfremde Erträge	**4.736**	1.501
Auflösung von Rückstellungen und Verbindlichkeiten	**3.883**	5.909
Erlöse aus sonstigen Lieferungen und Leistungen	**2.267**	19.211
Weiterberechnung von Aufwendungen	**1.179**	1.832
Erträge aus derivativen Finanzinstrumenten	**743**	2.377
Ertrag aus der Erstkonsolidierung SOLARPARC AG	**0**	4.915
Abfindung für die Entlassung aus Gewährleistungsverpflichtungen	**0**	2.500
Übrige sonstige betriebliche Erträge	**6.215**	7.706
Summe	**153.299**	**260.499**

* Vergleichszahlen wurden gem. IAS 8.22 angepasst. Wir verweisen auf unsere Ausführungen in Tz. 1.

Die Erträge aus der Auflösung erhaltener Anzahlungen resultieren aus dem Wegfall der Verpflichtung, erhaltene Anzahlungen für Waferlieferungen auf zukünftige Lieferungen anzurechnen. Die Erträge ergeben sich in Höhe von T€ 60.372 (i.Vj. T€ 97.623) aus dem vollständigen Wegfall der Verpflichtung gegenüber mehreren Kunden aufgrund von geschlossenen Aufhebungsvereinbarungen oder Kündigungen und in Höhe von T€ 3.045 (i.Vj. T€ 15.850) aus Minderabnahmen fest vereinbarter Waferlieferungen aus laufenden Verträgen für das Kalenderjahr 2012.

Die Schadensersatzleistungen sind vollständig (i.Vj. 34,2 Mio. €) auf Ausgleichszahlungen für die Nichterfüllung von Langzeitlieferverträgen zurückzuführen.

Von den Erträgen aus der Auflösung von abgegrenzten Investitionszuwendungen sind T€ 13.392 (i.Vj. T€ 24.454) auf außerplanmäßige Abschreibungen im Rahmen des Werthaltigkeitstests zurückzuführen. Wir verweisen hierzu auf Tz. 9 und 32.

Die Erträge aus sonstigen Lieferungen und Leistungen resultieren im Wesentlichen aus Siliziumverkäufen, welche keinen Bestandteil der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit darstellen.

Bezüglich des Ertrags aus der Veräußerung des Windportfolios verweisen wir auf unsere Ausführungen in Tz. 2.

Der Anstieg der periodenfremden Erträge resultiert in Höhe von 2,6 Mio. € aus der Wertaufholung in Vorjahren wertgeminderter PV-Anlagen.

Die vereinnahmten Zuschüsse für Forschung und Entwicklung sind mit einer Reihe von Auflagen verbunden. Diese können nach jetzigem Kenntnisstand vollständig erfüllt werden, sodass mit keinen Rückzahlungen zu rechnen ist.

30. MATERIALAUFWAND

in T€	2012	2011*
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	**470.843**	732.359
Aufwendungen für bezogene Leistungen	**63.650**	86.793
Summe	**534.493**	**819.152**

* Vergleichszahlen wurden gem. IAS 8.22 angepasst. Wir verweisen auf unsere Ausführungen in Tz. 1.

31. PERSONALAUFWAND

in T€	2012	2011
Löhne und Gehälter	**107.464**	115.223
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung	**22.184**	23.001
Summe	**129.648**	**138.224**

Der Rückgang der Personalaufwendungen begründet sich insbesondere durch die im Berichtsjahr eingeleiteten Maßnahmen zur Reduzierung der Personalkosten, die unter anderem aufgrund der Unterauslastung unserer Produktionskapazitäten notwendig wurden. Hierzu verweisen wir auf Tz. 69. Für Details zur Vergütung des Vorstands verweisen wir auf den Lagebericht bzw. auf Tz. 70.

32. ABSCHREIBUNGEN

a) Planmäßige Abschreibungen

Die Zusammensetzung und Aufteilung der planmäßigen Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen und als Finanzinvestition gehaltene Immobilien in Höhe von T€ 87.187 ergeben sich aus dem Anlagenspiegel. Wir verweisen hierzu auf Tz. 41.

b) Wertminderungstest für Geschäfts- und Firmenwerte sowie Sachanlagen und außerplanmäßige Abschreibungen

Im Berichtszeitpunkt hatte die Marktkapitalisierung des SolarWorld Konzerns nachhaltig das Konzerneigenkapital unterschritten. Dies ist gemäß IAS 36.12.d als Anzeichen für einen vorliegenden Wertminderungsbedarf für alle bestehenden Vermögenswerte zu verstehen. Insofern wurde für alle Vermögenswerte die Werthaltigkeit auf der kleinstmöglichen Aggregationsebene überprüft.

In Summe ergab sich für das Sachanlagevermögen und die immateriellen Vermögenswerte eine außerplanmäßige Wertminderung in Höhe von 189,5 Mio. € (i.Vj. 339,0 Mio. €). Diesen stehen außerplanmäßige Auflösungen von abgegrenzten Investitionszuwendungen in Höhe von 13,4 Mio. € (i.Vj. 24,5 Mio. €) gegenüber.

Wertaufholungen von Sachanlagen entstanden mit Ausnahme des in Tz. 29 angeführten Sachverhaltes im Geschäftsjahr nicht.

Die Wertminderungsaufwendungen sind in der Gewinn- und Verlustrechnung unter den Abschreibungen ausgewiesen.

aa) Grundannahmen für die Berechnung des erzielbaren Betrags

Die detaillierten Planungsrechnungen der produzierenden zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (CGUs) basieren – neben Markt- und Branchentrends, allgemeinen Erwartungen bzgl. makroökonomischer Entwicklungen und eigenen Erfahrungswerten – auf den folgenden wesentlichen Annahmen:

- Stabilisierung der Absatzpreise im Detailplanungszeitraum sowie einer leichten Steigerung in der Fortschreibungsphase
- Steigerung der Wirkungsgrade von Solarzellen
- sinkende Materialkosten
- steigende Produktivität

Die detaillierten Planungsrechnungen der CGU, die den Geschäfts- und Firmenwert der SolarparC AG trägt, basieren auf den folgenden wesentlichen Annahmen:

- Entwicklung und Vertrieb von Solarparks mit SolarWorld Modulen auf Basis von Transferpreisen gemäß Planung
- Übernahme der Betriebsführung für die in Deutschland vertriebenen Solarparks bei konstanten Margen

Bei der Berechnung des Nutzungswerts der getesteten CGUs bestehen Schätzungsunsicherheiten für die zugrundeliegenden Annahmen besonders hinsichtlich der:

- Bruttogewinnmargen
- Diskontierungsfaktor (Abzinsungssätze)
- Rohstoff- und Materialpreisentwicklung
- Ausbringungsmengen im Betrachtungszeitraum
- Entwicklungs- und Vertriebsvolumina von Solarparks und
- Wachstumsrate, die der Extrapolation der Cashflow-Prognosen außerhalb des Budgetzeitraums zugrunde gelegt wird

BRUTTOGEWINNMARGEN. Die Bruttogewinnmargen resultieren aus den geplanten Verrechnungs- und Absatzpreisen und der geplanten Kostenentwicklung. Für die produktionsschrittspezifische Entwicklung der Stückkosten (Step Costs) wurde grundsätzlich von einer Ausbringungsmenge ausgegangen, die keine Erweiterungsinvestitionen beinhaltet. Weiterhin wird mit Produktivitätssteigerungen und Materialpreissenkungen gerechnet. In den nächsten zwei Jahren geht die SolarWorld AG von einer Stabilisierung der Marktpreise für Solarmodule aus. Danach rechnet die SolarWorld AG mit einer leichten Erholung des Preisniveaus.

ABZINSUNGSSÄTZE. Die Abzinsungssätze spiegeln die aktuellen Markteinschätzungen hinsichtlich der SolarWorld AG zuzuordnenden spezifischen Risiken wider. Die Abzinsungssätze wurden basierend auf den branchenüblichen durchschnittlichen gewichteten Kapitalkosten (WACC) geschätzt. Die Zinssätze wurden weiterhin um Markteinschätzungen hinsichtlich aller spezifischen der SolarWorld AG zuzuordnenden Risiken angepasst, für welche die Schätzungen der künftigen Cashflows nicht angepasst wurden.

ROHSTOFF- UND MATERIALPREISENTWICKLUNG. In die Schätzungen fließen die veröffentlichten Preisindices für wichtige Rohstoffe wie zum Beispiel Silizium und Silber ein. Für die Rohstoffe werden tatsächliche vergangenheitsorientierte Rohstoff- und Materialpreisentwicklungen als Indikator für künftige Preisentwicklungen herangezogen und – sofern notwendig – um Einschätzungen des Managements ergänzt.

ANNAHMEN ÜBER DIE AUSBRINGUNGSMENGEN. Grundsätzlich geht die SolarWorld AG für die Bestimmung des Nutzungswerts im Rahmen der Impairment-Tests von einer steigenden Auslastung bestehender Kapazitäten in den Jahren 2013 und 2014 sowie einer im Wesentlichen gegebenen Vollauslastung in 2015 aus. Bei der Ausbringungsmenge in Watt Peak wird durch technischen Fortschritt (steigende Wirkungsgrade) und Effizienzsteigerungsprogramme in der Produktion ein Anstieg erwartet.

ENTWICKLUNGS- UND VERTRIEBSVOLUMINA VON SOLARPARKS. Die Schätzungen basieren auf Erfahrungswerten aus in der Vergangenheit abgewickelten Projekten und den verfügbaren Ressourcen sowie den Planungen des Managements.

SCHÄTZUNGEN DER NACHHALTIGEN WACHSTUMSRATE. Die einheitlich zu Grunde gelegte Wachstumsrate in der Phase des nachhaltigen Wachstums beträgt für alle CGUs einheitlich 1,0 Prozent. Diese entspricht der hälftigen nachhaltig geschätzten Inflationsrate (Quelle: International Monetary Fund) und entspricht somit dem Teil der erwarteten Preissteigerungen, die nach Meinung des Managements nachhaltig an den Verbraucher weitergegeben werden können.

bb) Ergebnisse der Wertminderungstests

Im Berichtsjahr hat der Werthaltigkeitstest auf CGU-Ebene bezogen auf das Anlagevermögen und die Geschäfts- und Firmenwerte zu den folgenden Ergebnissen geführt:

Die beiden Produktionsstandorte für Wafer in Freiberg, die jeweils eine eigenständige CGU darstellen, bilden zusammen die CGU-Gruppe „Produktion Wafer Deutschland“, die dem Segment „Produktion Deutschland“ zugeordnet ist. Der Standort „Freiberg Gewerbegebiet Süd“, der bereits im Vorjahr vorübergehend stillgelegt worden war, wurde um weitere 5,7 Mio. € (i.Vj. 81,2 Mio. €) auf aktualisierte gutachtlich geschätzte Nettoveräußerungswerte abgeschrieben. Für die Bewertung des Standortes „Freiberg Industriegebiet Ost“ wurde ein Nutzungswert ermittelt, der um 83,9 Mio. € (i.Vj. 59,4 Mio. €) unter dem Buchwert der CGU lag. Diese Wertberichtigung ist auf den weiteren Preisverfall für Solarwafer aufgrund der Überkapazitäten im weltweiten Wafermarkt zurückzuführen. Für den Werthaltigkeitstest des auf Ebene der CGU-Gruppe „Produktion Wafer Deutschland“ zugeordneten Buchwerts wurden bereits die wertgeminderten Buchwerte berücksichtigt. Der erzielbare Betrag der Gruppe der CGUs entspricht der Summe aus den erzielbaren Beträgen der beiden CGUs.

Für die CGU „Wafer USA“, die am Standort Hillsboro (Oregon, USA) die Produktion monokristalliner Wafer umfasst und die in das Segment „Produktion USA“ einbezogen wird, war basierend auf aktualisierten, gutachtlich geschätzten Nettoveräußerungswerten eine weitere Wertberichtigung in Höhe von 10,1 Mio. € (i.Vj. 91,1 Mio. €) notwendig. Für die wesentlichen Vermögenswerte lagen gutachterliche Nettoveräußerungswerte vor. Die Nettoveräußerungswerte der übrigen Vermögenswerte wurden aus diesen Werten abgeleitet.

In der CGU „Zelle USA“, die am Standort Hillsboro (Oregon, USA) die Zellproduktion umfasst und die ebenfalls zum Segment „Produktion USA“ zugeordnet ist, wurde basierend auf dem Nutzungswert der CGU eine weitere Wertberichtigung in Höhe von 75,0 Mio.€ (i.Vj. 42,8 Mio. €) vorgenommen. Diese Wertberichtigung spiegelt den weiteren Verfall der Preise für Solarzellen und die Zellproduktionskosten am Standort Hillsboro wider.

In der CGU „Modul Camarillo“, die dem Segment „Produktion USA“ zuzuordnen ist, wurde eine weitere Wertberichtigung in Höhe von 2,2 Mio. € (i.Vj. 13,4 Mio. €) auf den aktualisierten, gutachtlich geschätzten Nettoveräußerungswert vorgenommen.

Der aus dem Erwerb der Solarparc AG stammende Firmenwert wurde der CGU „Großanlagengeschäft“ der Solarparc AG zugeordnet, die zum einen die Entwicklung und Vermarktung von Großanlagen sowie die anschließende Betriebsführung der Anlagen umfasst. Die CGU gehört zum Segment „Handel“. Der im Berichtsjahr durchgeführte Impairment-Test hat zu einer vollumfänglichen Abwertung des ausgewiesenen Firmenwerts in Höhe von T€ 4.642 geführt.

Des Weiteren wurden außerplanmäßig Wertminderungen auf einzelne Vermögenswerte in Höhe von T€ 7.974 vorgenommen (i. Vj. T€ 13.822).

33. SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

in T€	2012	2011
Wertberichtigung/Verlust von geleisteten Anzahlungen	**88.722**	0
Instandhaltungsaufwendungen	**21.028**	26.174
Vertriebsaufwendungen	**15.732**	20.733
Fremdpersonaleinsatz	**15.565**	25.003
Werbekosten	**13.889**	25.580
Rechts-, Beratungs- und Prüfungskosten	**11.306**	7.949
Wertberichtigungen auf Forderungen und Forderungsverluste	**9.974**	23.468
Kursverluste	**7.201**	16.170
Mieten und Pachten	**6.451**	5.605
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen (Fremdleistungen)	**6.310**	5.990
Reisekosten	**5.622**	4.662
Versicherungen und Beiträge	**5.347**	6.083
Aufwand aus der Zuführung zu anderen Rückstellungen	**4.879**	1.910
Datenverarbeitungsleistungen	**4.465**	5.390
Aufwendungen in Zusammenhang mit sonstigen Lieferungen und Leistungen	**3.041**	20.802
Aufwand aus der Zuführung zur Gewährleistungsrückstellung	**2.610**	6.170
Abwasser und Abfallbeseitigung	**1.822**	2.527
Telefon, Porto, Internet	**1.676**	1.660
Periodenfremde Aufwendungen	**1.663**	1.640
Aufwendungen aus derivativen Finanzinstrumenten	**522**	208
Übrige sonstige betriebliche Aufwendungen	**18.402**	18.081
Summe	**246.227**	**225.805**

Die Wertberichtigung bzw. der Verlust von geleisteten Anzahlungen betrifft im Wesentlichen Anzahlungen in Höhe von 34,6 Mio. € für Monosilan, die die SolarWorld im Zusammenhang mit dem Joint Venture JSSi an Evonik geleistet hatte, und in Höhe von 52,0 Mio. € Anzahlungen im Zusammenhang mit langfristigen Siliziumabnahmeverträgen. Hierzu verweisen wir auch auf unsere Erläuterungen unter der Tz. 5.

In den Mieten und Pachten sind Mindestleasingzahlungen aus Operating-Leasingverhältnissen in Höhe von T€ 3.341 (i.Vj. T€ 2.997) enthalten.

Die Wertberichtigungen auf Forderungen und Forderungsverluste entfallen in Höhe von T€ 3.021 (i. Vj. T€ 21.445) auf Waferkunden. Den Wertberichtigungen stehen Erträge aus der Auflösung von erhaltenen Anzahlungen in Höhe von T€ 18.991 (i.Vj. T€ 42.590) gegenüber. Für die Entwicklung der Wertberichtigungen auf Forderungen verweisen wir auf Tz. 50.

Die Aufwendungen im Zusammenhang mit sonstigen Lieferungen und Leistungen resultieren im Wesentlichen aus Siliziumverkäufen, die keinen Bestandteil der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit darstellen. Die Erträge aus den Siliziumverkäufen sind in den sonstigen betrieblichen Erträgen erfasst.

Den Wechselkursverlusten stehen Wechselkursgewinne in Höhe von T€ 13.409 (i.Vj. T€ 17.253) gegenüber, welche in den sonstigen betrieblichen Erträgen (Tz. 29) ausgewiesen sind.

34. AUFWENDUNGEN FÜR FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Im Geschäftsjahr entfielen auf die Forschungs- und Entwicklungstätigkeit des SolarWorld Konzerns Aufwendungen in Höhe von insgesamt T€ 49.139 (i.Vj. T€ 27.162).

35. FINANZERGEBNIS

a) Ergebnis aus at Equity bewerteten Anteilen

in T€	2012	2011
Erträge aus at Equity bewerteten Anteilen	**17**	1.003
Aufwendungen aus at Equity bewerteten Anteilen	**–14.655**	–1.940
Summe	**–14.638**	**–937**

Die Aufwendungen aus at Equity bewerteten Anteilen beinhalten Wertberichtigungen auf die Beteiligung an der JSSI GmbH (T€ 11.188) sowie an der SolarCycle GmbH (T€ 34).

Die im Vorjahr ausgewiesenen Erträge aus at Equity bewerteten Anteilen resultieren in Höhe von T€ 776 aus dem Verkauf der SolarWorld Korea Ltd. und Solarpark M.E. Ltd im Juni 2011. Eine vergleichbare Transaktion ist im Berichtsjahr nicht erfolgt.

b) Zins- und andere Finanzerträge

in T€	2012	2011*
Zinserträge	**2.280**	6.421
Andere Finanzerträge	**126**	740
Summe	**2.406**	**7.161**

* Vergleichszahlen wurden gem. IAS 8.22 angepasst. Wir verweisen auf unsere Ausführungen in Tz. 1.

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

c) Zins- und andere Finanzaufwendungen

in T€	2012	2011*
Zinsaufwendungen	**64.170**	65.482
Andere Finanzaufwendungen	**9.345**	5.338
Summe	**73.515**	**70.820**

* Vergleichszahlen wurden gem. IAS 8.22 angepasst. Wir verweisen auf unsere Ausführungen in Tz. 1.

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

Andere Finanzaufwendungen enthalten im Wesentlichen Bereitstellungszinsen für nicht in Anspruch genommene Kreditlinien sowie Aufwendungen im Zusammenhang mit der Restrukturierung von Finanzverbindlichkeiten.

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

d) Sonstiges Finanzergebnis

in T€	2012	2011
Nettogewinne und -verluste aus		
designiert als zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten	**60**	3.649
zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Vermögenswerten	**−1.240**	−7.391
zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten finanzielle Verbindlichkeiten	**19.901**	8.257
Wechselkursverluste/-gewinne	**−463**	589
Summe	**18.258**	**5.104**

Das Nettoergebnis der Kategorie „designiert als zum beizulegenden Zeitwert bewertet“ ist nicht durch Veränderungen des Bonitätsrisikos beeinflusst.

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

36. ERGEBNIS AUS NICHT FORTGEFÜHRTEN AKTIVITÄTEN

Das im Vorjahr ausgewiesene Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten ist auf den Solarfonds Solarparc Deutschland I GmbH & Co. KG zurückzuführen, welcher mit der vollständigen Platzierung des Eigenkapitals des Solarfonds Solarparc Deutschland I GmbH & Co. KG seit dem 30. Juni 2011 nicht mehr zum Konsolidierungskreis des Solarparc Teilkonzerns und damit des SolarWorld Konzerns gehört hat. Eine vergleichbare Transaktion lag im Geschäftsjahr 2012 nicht vor.

37. ERTRAGSTEUERN

Der ausgewiesene Steueraufwand setzt sich wie folgt zusammen:

in T€	2012	2011*
Tatsächlicher Steueraufwand Inland	**4.780**	21.237
Tatsächlicher Steueraufwand Ausland	**165**	1.786
Tatsächlicher Steueraufwand gesamt	**4.945**	**23.023**
Latenter Steuerertrag Inland	**–88.133**	–18.192
Latenter Steueraufwand Ausland	**206**	761
Latenter Steuerertrag gesamt	**–87.927**	**–17.431**
Ausgewiesener Steuerertrag (-)/-aufwand (+) gesamt	**–82.982**	**5.592**

* Vergleichszahlen wurden gem. IAS 8.22 angepasst. Wir verweisen auf unsere Ausführungen in Tz. 1.

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

In den US-Gesellschaften sind im abgelaufenen Jahr sowie in den Vorjahren steuerliche Verluste angefallen. An die Aktivierung latenter Steuern auf diese Verlustvorträge stellt IAS 12 im Falle von Verlusten in der jüngeren Vergangenheit hohe Anforderungen, die zum Stichtag nicht erfüllt sind. Daher wurden wie im Vorjahr auch im Geschäftsjahr 2012 keine aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge von US Gesellschaften gebildet (potenziell T€ 61.764; i.Vj. T€ 23.431).

Die in den US-Gesellschaften angefallenen steuerlichen Verluste belaufen sich im Hinblick auf die „Federal Tax“ (Ertragsteuer des Bundes) auf umgerechnet rund 372 Mio. €. Sie können mindestens bis ins Jahr 2024 mit steuerlichen Gewinnen verrechnet werden und verfallen dann sukzessive in den Jahren 2025 bis 2032. Auf diese Verlustvorträge entfallen latente Steueransprüche in Höhe von rund 115 Mio. €. Im Hinblick auf die „State Tax“ (Ertragsteuer der Bundesstaaten) belaufen sich die steuerlichen Verlustvorträge auf rund 259 Mio. €. Sie verteilen sich auf die Bundesstaaten Kalifornien (120 Mio. €), Oregon (134 Mio. €) und sonstige Bundesstaaten (5,3 Mio. €). In Kalifornien können sie mindestens bis ins Jahr 2018 mit steuerlichen Gewinnen verrechnet werden. In Höhe von rund 32 Mio. € verfallen sie dann sukzessive in den Jahren 2019 bis 2021. Im Übrigen (89 Mio. €) verfallen sie im Jahr 2032. In Oregon verfallen die Verlustvorträge sukzessive ab dem Jahr 2022. In den sonstigen Bundesstaaten verfällt ein Teil der Verlustvorträge von 0,3 Mio. € in den Jahren 2014 bis 2016. Die verbleibenden 5 Mio. € verfallen sukzessive ab dem Jahr 2026. Insgesamt entfallen auf diese Verlustvorträge latente Steueransprüche von rund 22 Mio. €.

Im Berichtsjahr wurden zudem auf im Organkreis der SolarWorld AG bestehende Verlustvorträge aktive latente Steuern gebildet. Die bestehenden Verlustvorträge werden voraussichtlich vollumfänglich genutzt werden können, da aufgrund der geplanten Restrukturierungsmaßnahmen von einem Sanierungsgewinn und von der Gewährung eines Sanierungserlasses ausgegangen wird.

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	
in T€	**31.12.12**	**31.12.11***	**31.12.12**	**31.12.11***
Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	**108.872**	69.183	**13.421**	18.050
Übrige langfristige Vermögenswerte	**77**	153	**0**	0
Kurzfristige Vermögenswerte	**47.474**	30.121	**3.330**	6.083
Abgegrenzte Investitionszuwendungen	**1.673**	2.686	**0**	0
Übrige langfristige Schulden	**2.374**	4.408	**6.649**	5.861
Kurzfristige Schulden	**3.523**	2.471	**1.060**	3.026
Steuerlich nutzbare Verlustvorträge	**49.202**	455	**0**	0
Wertberichtigung auf aktive latente Steuern	**–111.282**	–89.777	**0**	0
Summe	**101.913**	**19.700**	**24.460**	**33.020**
Saldierung	**–22.186**	–17.452	**–22.186**	–17.452
Bilanziell ausgewiesene latente Steuern	**79.727**	**2.248**	**2.274**	**15.568**

* Vergleichszahlen wurden gem. IAS 8.22 angepasst. Wir verweisen auf unsere Ausführungen in Tz. 1.

Zum Bilanzstichtag wurden mangels des Bestehens von Sicherungsbeziehungen keine latenten Steueransprüche (i.Vj. T€ 110) und latenten Steuerverpflichtungen (i.Vj. T€ 1.840) erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst.

Zum 31. Dezember 2012 wurden wie auch im Vorjahr gemäß IAS 12.39 keine latenten Steuerschulden auf temporäre Differenzen im Zusammenhang mit Anteilen an Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen sowie an Gemeinschaftsunternehmen erfasst. Die entsprechenden temporären Differenzen belaufen sich auf insgesamt T€ 3.589 (i.Vj. T€ 7.665).

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

in T€	**2012**	**2011***
Ergebnis vor Ertragsteuern	**–559.874**	–303.350
Erwarteter Ertragsteuersatz (inkl. Gewerbesteuer)	**30,0 %**	30,0 %
Erwarteter Ertrag aus Ertragsteuer	**–167.962**	**–91.005**
Abweichende in- und ausländische Steuerbelastung	**–4.064**	–22.486
Periodenfremde tatsächliche Steuern	**–630**	7.715
Steuern aus nicht abzugsfähigen Aufwendungen	**2.353**	3.217
Steuerminderungen aufgrund steuerfreier Erträge	**–6.286**	–8.821
Nicht gebildete latente Steuern auf neue Verlustvorträge	**76.890**	22.747
Abschreibung Firmenwert	**1.393**	8.876
Ausländische Quellensteuer	**–17**	1.319
Wertberichtigung auf aktive latente Steuern	**9.266**	82.216
Nutzung wertberichtigter Verlustvorträge	**0**	0
Sonstige Abweichungen des Steueraufwands	**6.076**	1.814
Ausgewiesener Ertrag/Aufwand aus Ertragsteuer	**–82.982**	**5.592**
Effektiver Ertragsteuersatz	**14,8 %**	–1,8 %

* Vergleichszahlen wurden gem. IAS 8.22 angepasst. Wir verweisen auf unsere Ausführungen in Tz. 1.

38. ERGEBNIS JE AKTIE

Das Ergebnis je Aktie wird ermittelt als Quotient aus dem Konzernergebnis und dem gewichteten Durchschnitt der während des Geschäftsjahres im Umlauf befindlichen Aktienanzahl. Da keine Optionsrechte oder Wandlungsrechte ausstehen, war die Kennzahl „verwässertes Ergebnis je Aktie“ wie im Vorjahr nicht einschlägig. Das Konzernergebnis resultiert ausschließlich aus fortgeführter Geschäftstätigkeit. Der bei der Ermittlung des Ergebnisses je Aktie zugrundeliegende gewichtete Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Aktien wurde zum Stichtag neu berechnet und beläuft sich auf 110.795.393 Stück.

39. GESAMTERGEBNISRECHNUNG

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

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

40. SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

a) Segmentangaben

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

- Produktion Deutschland
- Produktion USA
- Handel

Hintergrund ist die bei der SolarWorld AG vorherrschende interne Organisations-, Berichts- und Steuerungsstruktur, welche die Produktion sowie den Vertrieb von Solarsystemen und Solarmodulen in den Mittelpunkt stellt. Übergeordnetes Konzernziel ist es, die vorhandenen Synergie- und Effizienzpotenziale der gesamten Wertschöpfungskette zu heben und so strategische Wettbewerbsvorteile für die Vermarktung von Solarsystemen erzielen zu können.

Zur Bildung der genannten berichtspflichtigen Geschäftssegmente wurden keine Geschäftssegmente zusammengefasst.

Die beiden Produktionssegmente schließen jeweils regional zusammenhängende und voll integrierte Produktionsaktivitäten in Deutschland und den USA zusammen und beinhalten jeweils die Produktionsbereiche der gesamten Wertschöpfungskette.

Das operative Segment „Handel“ umfasst den weltweiten Vertrieb von Solarsystemen und Solarmodulen sowie die Aktivitäten der Solarparc AG.

In die Kategorie „alle sonstigen Segmente“ gehen verschiedene Geschäftstätigkeiten des Konzerns ein, deren finanzieller Einfluss in 2012 nicht wesentlich für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns war.

Für die einzelnen Segmente gelten wie im Vorjahr die gleichen Rechnungslegungsgrundsätze, wie sie für den Konzern gelten.

INFORMATIONEN ÜBER GESCHÄFTSSEGMENTE FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2012 // IN MIO. €

	Produktion Deutschland	Produktion USA	Handel	Alle sonstigen Segmente	Überleitung	Konsolidiert
Umsätze						
Externe Umsätze	23	1	581	1	0	606
Intersegment-Umsätze	332	177	2	21	−532	0
Umsätze gesamt	**355**	**178**	**583**	**22**	**−532**	**606**
Ergebnis						
Betriebsergebnis (EBIT)	**−147**	**−161**	**−164**	**1**	**−21**	**−492**
Finanzergebnis						−67
Ergebnis vor Ertragsteuern						**−559**
Ertragsteuern						83
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten						−477
Ergebnis nach Steuern aus nicht fortgeführten Aktivitäten						0
Konzernergebnis						**−477**
Planmäßige Abschreibungen	−49	−26	−6	−6	0	−87
Außerplanmäßige Abschreibungen	−94	−88	−5	−3	0	−190
Wesentliche zahlungsunwirksame Erträge	87	11	0	1	0	99
Wesentliche zahlungsunwirksame Aufwendungen	−97	−27	−69	0	0	−193

INFORMATIONEN ÜBER GESCHÄFTSSEGMENTE FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2011* // IN MIO. €

	Produktion Deutschland	Produktion USA	Handel	Alle sonstigen Segmente	Überleitung	Konsolidiert
Umsätze						
Externe Umsätze	262	5	863	1	−86	1.045
Intersegment-Umsätze	485	416	2	9	−912	0
Umsätze gesamt	**747**	**421**	**865**	**10**	**−998**	**1.045**
Ergebnis						
Betriebsergebnis (EBIT)	**48**	**−200**	**−85**	**−10**	**3**	**−244**
Finanzergebnis						−59
Ergebnis vor Ertragsteuern						**−303**
Ertragsteuern						−6
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten						−309
Ergebnis nach Steuern aus nicht fortgeführten Aktivitäten						2
Konzernergebnis						**−307**
Planmäßige Abschreibungen	−61	−40	−6	−6	0	−113
Außerplanmäßige Abschreibungen	−153	−156	0	0	−30	−339
Wesentliche zahlungsunwirksame Erträge	147	5	0	0	0	152
Wesentliche zahlungsunwirksame Aufwendungen	−56	−25	−54	0	34	−101

* Vergleichszahlen wurden gem. IAS 8.22 angepasst. Wir verweisen auf unsere Ausführungen in Tz. 1.

Die Überleitungsspalte enthält im Bereich der Intersegment-Umsätze Eliminierungen aus der Aufwands- und Ertragskonsolidierung.

Die Überleitung der Summe der Segmentergebnisse auf das Konzernergebnis erklärt sich im Wesentlichen aus der Zwischenergebniseliminierung, sowie durch weitere unwesentliche ertragswirksame Konsolidierungsbuchungen.

Die Umsatzerlöse der Kategorie „Alle sonstigen Segmente“ setzen sich im Wesentlichen wie folgt zusammen:

in Mio. €	2012	2011
Forschungs- und Entwicklungsleistungen (konzernintern)	**21**	9
Erlöse aus Stromeinspeisung	**1**	1
Summe	**22**	**10**

Die wesentlichen zahlungsunwirksamen Erträge enthalten die Auflösungen erhaltener Anzahlungen sowie die Auflösung abgegrenzter Investitionszuwendungen. Die wesentlichen zahlungsunwirksamen Aufwendungen enthalten Wertberichtigungen auf Vorräte, Forderungen und geleistete Anzahlungen.

b) Angaben auf Unternehmensebene

Hinsichtlich des Aufrisses der Umsatzerlöse nach Produkten und Leistungen verweisen wir auf unsere Angaben in Tz. 27.

Es gibt keinen externen Kunden, der mehr als 10 Prozent der Umsatzerlöse des SolarWorld Konzerns auf sich vereint.

Die Zuordnung der Umsätze zu den einzelnen Ländern bzw. Regionen erfolgt auf Basis der Rechnungsstellung. Ein Umsatz gilt als in dem Land erzielt, in dem der Rechnungsadressat seinen Unternehmenssitz hat.

in Mio. €	Umsatzerlöse		Immaterielle Vermögensgegenstände, Sachanlagen und als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	
	2012	**2011***	**31.12.12**	**31.12.11**
Deutschland	**300**	443	**381,9**	574
Übriges Europa	**114**	186	**0**	0
Asien	**20**	112	**0**	0
USA	**140**	223	**121,7**	218
Sonstige	**32**	81	**0**	0
Summe	**606**	**1.045**	**504**	**792**

* Vergleichszahlen wurden gem. IAS 8.22 angepasst. Wir verweisen auf unsere Ausführungen in Tz. 1.

ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

41. ENTWICKLUNG DER IMMATERIELLEN VERMÖGENSWERTE, SACHANLAGEN SOWIE DER ALS FINANZINVESTITION GEHALTENEN IMMOBILIEN

Die Zusammensetzung und Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte, Sachanlagen sowie der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien ist aus der nachfolgenden Darstellung ersichtlich:

	Anschaffungs- und Herstellungskosten					
in T€	Stand 1.1.12	Umbuchung	Zugang	Abgang	Währungs-differenz	31.12.12
I. Immaterielle Vermögenswerte						
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	32.950	2.360	3.549	7.347	−147	31.365
2. Geschäfts- oder Firmenwerte	39.524	0	0	0	0	39.524
3. Erkundung und Evaluierung	210	0	682	0	0	892
4. Geleistete Anzahlungen	339	0	43	124	0	258
	73.023	2.360	4.274	7.471	−147	72.039
II. Sachanlagen						
1. Grundstücke und Gebäude	354.932	10.194	6.125	1.218	−2.468	367.565
2. Technische Anlagen und Maschinen	1.020.208	34.557	25.751	91.416	−6.973	982.128
3. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	38.562	932	1.373	1.246	−143	39.479
4. Anlagen im Bau und geleistete Anzahlungen	53.230	−43.920	9.918	1.988	−167	17.074
	1.466.932	1.763	43.168	95.867	−9.751	1.406.245
III. Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	27.993	−4.123	2.224	0	0	26.094
	1.567.948	0	49.667	103.338	−9.898	1.504.378

	Anschaffungs- und Herstellungskosten						
in T€	Stand 1.1.11	Zugang Konsolidierungskreis	Umbuchung	Zugang	Abgang	Währungs-differenz	31.12.11
I. Immaterielle Vermögenswerte							
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	21.836	7.091	1.372	2.420	46	277	32.950
2. Geschäfts- oder Firmenwerte	34.883	4.641	0	0	0	0	39.524
3. Erkundung und Evaluierung	0	0	0	210	0	0	210
4. Geleistete Anzahlungen	238	0	−5	108	2	0	339
	56.957	11.732	1.367	2.738	48	277	73.023
II. Sachanlagen							
1. Grundstücke und Gebäude	326.522	171	19.089	6.287	867	3.730	354.932
2. Technische Anlagen und Maschinen	789.912	48.807	74.250	107.295	12.277	12.221	1.020.208
3. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	29.701	298	2.537	6.397	618	247	38.562
4. Anlagen im Bau und geleistete Anzahlungen	105.857	43	−97.235	45.029	552	88	53.230
	1.251.992	49.319	−1.359	165.008	14.314	16.286	1.466.932
III. Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	21.264	0	−8	6.737	0	0	27.993
	1.330.213	61.051	0	174.483	14.362	16.563	1.567.948

Abschreibungen							Buchwerte	
Stand 1.1.12	Umbuchung	Zugänge planmäßig	Zugänge außer-planmäßig	Abgang	Währungs-differenz	Stand 31.12.12	Stand 31.12.12	Stand 31.12.11
17.620	0	3.486	2.659	1.752	−121	21.891	9.474	15.330
34.882	0	0	4.642	0	0	39.524	0	4.642
0	0	0	0	0	0	0	892	210
0	0	0	0	0	0	0	258	339
52.502	0	3.486	7.301	1.752	−121	61.415	10.624	20.521
148.658	127	11.046	41.075	382	−1.565	198.958	168.607	206.274
549.232	−3	67.113	140.088	40.896	−5.758	709.777	272.351	470.976
21.416	3	5.050	1.085	1.036	−103	26.415	13.063	17.146
2.945	0	0	0	0	0	2.945	14.129	50.285
722.251	127	83.209	182.248	42.314	−7.426	938.095	468.150	744.681
762	−127	492	0	0	0	1.127	24.967	27.231
775.515	0	87.187	189.549	44.067	−7.547	1.000.637	503.741	792.433

Abschreibungen							Buchwerte	
Stand 1.1.11	Umbuchung	Zugänge planmäßig	Zugänge außerplan-mäßig	Abgang	Währungs-differenz	Stand 31.12.11	Stand 31.12.11	Stand 31.12.10
12.054	0	4.189	1.169	46	254	17.620	15.330	9.782
5.296	0	0	29.586	0	0	34.882	4.642	29.587
0	0	0	0	0	0	0	210	0
0	0	0	0	0	0	0	339	238
17.350	0	4.189	30.755	46	254	52.502	20.521	39.607
45.927	0	17.198	82.528	662	3.667	148.658	206.274	280.595
238.826	0	85.807	221.672	10.582	13.509	549.232	470.976	551.086
14.887	0	5.747	1.133	529	178	21.416	17.146	14.814
496	0	48	2.945	522	−22	2.945	50.285	105.361
300.136	0	108.800	308.278	12.295	17.332	722.251	744.681	951.856
270	0	492	0	0	0	762	27.231	20.994
317.756	0	113.481	339.033	12.341	17.586	775.515	792.433	1.012.457

42. IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Im Rahmen der Erkundung des Ost-Erzgebirges auf Lithiumvorkommen sind im Berichtszeitraum Ausgaben in Höhe von T€ 682 (i.Vj. T€ 210) angefallen, die gemäß IFRS 6 als immaterieller Vermögenswert aktiviert wurden. Darüber hinaus wurden keine selbsterstellten immateriellen Vermögenswerte aktiviert.

43. SACHANLAGEN

Die Entwicklung der Sachanlagen ist maßgeblich durch die außerplanmäßigen Abschreibungen aus den Werthaltigkeitstests geprägt. Für Einzelheiten verweisen wir auf unsere Ausführungen in Tz. 9 und 32.

Leasingverhältnisse nach IAS 17, die zu einer Aktivierung eines Vermögenswerts führen würden, liegen nicht vor.

44. ALS FINANZINVESTITION GEHALTENE IMMOBILIEN

Der Gebäudekomplex der Auermühle (Objekt A), in dem sich das Vertriebszentrum der SolarWorld AG befindet, ist seit dem 1. April 2011 in Teilen fremdvermietet. Die betroffenen Gebäudeteile werden daher als Finanzinvestition gehaltene Immobilien eingestuft. Der Marktwert dieser Gebäudeteile beläuft sich auf 15,4 Mio. € (i.Vj. 19,4 Mio. €) und liegt damit 0,8 Mio. € unter deren Buchwert.

Die zweite Immobilie (Objekt B) wird seit dem 1. April 2012 komplett fremdvermietet. Der Marktwert dieser Immobilie beläuft sich auf 6,5 Mio. € (i.Vj. 6,4 Mio. €) und liegt damit 2,2 Mio. € unter deren Buchwert. Die Abweichung erklärt sich in voller Höhe durch aktivierte Umbaumaßnahmen, die im Interesse des Mieters vorgenommen und auch von diesem erstattet wurden. Die aktivierte Umbaumaßnahme sowie die erhaltenen Erstattungen werden über die Laufzeit des Mietvertrages aufgelöst.

Die Marktwerte wurden von unabhängigen Gutachtern ermittelt. Aufgrund der Art der Immobilien und des Fehlens von Vergleichsdaten wurden für die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte der Immobilien keine beobachtbaren Markttransaktionen herangezogen. Stattdessen wurde der beizulegende Zeitwert grundsätzlich mit Hilfe des Ertragswertverfahrens unter Anwendung der nachfolgenden Annahmen ermittelt. Der Grundstückwert des Objektes B wurde auf Basis des Bodenrichtwerts ermittelt.

	2012		**2011**	
	Objekt A	**Objekt B**	**Objekt A**	**Objekt B**
Marktmiete	**11,25 €/qm**	**12,00 €/qm**	11,50 €/qm	12,50 €/qm
Mietausfallwagnis	**5 %**	**4 %**	5 %	4 %
Kapitalisierungszinssatz	**5,80 %**	**5,65 %**	5,50 %	5,75 %
Restnutzungsdauer	**unendlich**	**46 Jahre**	unendlich	47 Jahre
Bodenwert	**–**	**135 €/qm**	–	135 €/qm

Mit den als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien wurden im Geschäftsjahr Mieterträge in Höhe von T€ 1.090 (i.Vj. T€ 561) erzielt. Den vermieteten Teilen stehen Aufwendungen von T€ 342 (i.Vj. T€ 393) gegenüber. Für die nicht vermieteten Teile sind Aufwendungen in Höhe von T€ 1.141 (i.Vj. T€ 334) entstanden.

Es bestehen keine Beschränkungen hinsichtlich der Veräußerbarkeit von als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien und keine vertraglichen Verpflichtungen, als Finanzinvestitionen gehaltene Immobilien zu kaufen, zu erstellen oder zu entwickeln. Für Objekt B besteht die vertragliche Verpflichtung bautechnische Maßnahmen vorzunehmen und sämtliche mit der Herrichtung verbundene Kosten einschließlich Verzinsung werden von Mieter getragen.

Hinsichtlich der Überleitungsrechnung, welche die Entwicklung des Buchwerts der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien darstellt, verweisen wir auf den Anlagenspiegel in Tz. 41.

Die künftigen Mindestmietzahlungen aus den vermieteten Teilen stellen sich wie folgt dar:

in T€	2012	2011
Innerhalb des nächsten Jahres	**1.084**	660
Von 2 bis 5 Jahren	**1.642**	825
Nach dem 5. Jahr	**0**	0
Summe	**2.726**	**1.485**

45. AT EQUITY BEWERTETE ANTEILE

in T€	2012	2011
Qatar Solar Technologies Q.S.C. (29 %)	**23.368**	26.217
JSSi GmbH (49 %)	**0**	11.188
Sonstige Beteiligungen (–)	**0**	437
Summe	**23.368**	**37.842**

Die SolarWorld AG ist mit 29 Prozent am Vermögen und am Ergebnis der Qatar Solar Technologies Q.S.C. mit Sitz im Emirat Qatar beteiligt. Gemeinsam mit der Qatar Foundation und der Qatar Development Bank errichtet die SolarWorld eine Produktionsstätte für Polysilizium.

Die Beteiligung an der JSSi GmbH mit Sitz in Freiberg besteht durch die SolarWorld AG. Es handelt sich um eine 49-prozentige Beteiligung am Vermögen und am Ergebnis. Zusammen mit der EVONIK-Degussa GmbH hat die Gesellschaft ein Produktionsverfahren für Solarsilizium entwickelt, auf dessen Basis sie dieses produziert. Die Beteiligung wurde im Geschäftsjahr in vollem Umfang abgewertet. Wir verweisen auf Tz. 35.

Die im Vorjahr in den sonstigen Beteiligungen ausgewiesene 24-prozentige Beteiligung der SolarWorld AG an der SolarCycle GmbH mit Sitz in Bitterfeld/Wolfen wurde im Berichtsjahr vollständig abgewertet. Die Gesellschaft ist in Liquidation befindlich. Wir verweisen auf Tz. 2 und 35.

Im Vorjahr waren in den sonstigen Beteiligungen außerdem die von der Solarparc AG gehaltenen Anteile an BGB-Gesellschaften enthalten, die Übergabestationen und Kabeltrassen zur gemeinsamen Nutzung und Verwaltung gehalten haben. Diese dienten sowohl dem Betrieb der eigenen als auch im Eigentum Dritter stehender Windkraftanlagen. Diese Beteiligungen wurden im Berichtsjahr veräußert. Wir verweisen auf die Tz. 2.

Bezüglich der Angaben zu Beziehungen zu nahestehenden Personen verweisen wir auf die Tz. 68.

Die folgende Tabelle enthält zusammengefasste Finanzinformationen zu den at Equity bewerteten Anteilen. Die Werte beziehen sich auf die auf den SolarWorld Konzern entfallenden Anteile, nicht auf die Werte eines fiktiven Anteilsbesitzes von 100 Prozent.

in T€	31.12.12	31.12.11
Anteiliges Vermögen	**81.417**	**43.495**
davon kurzfristig	**10.410**	8.873
davon langfristig	**71.007**	34.622
Anteilige Schulden	**56.743**	**5.799**
davon kurzfristig	**17.224**	4.216
davon langfristig	**39.519**	1.583
Anteilige Umsatzerlöse	**6.909**	**11.154**
Anteilige Jahresergebnisse	**–12.171**	**–1.699**

46. LANGFRISTIGE SONSTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Die übrigen finanziellen Vermögenswerte enthalten im Wesentlichen als langfristig eingestufte Beträge für Rückdeckungsversicherungen in Höhe von T€ 501 (i.Vj. T€ 616), die gemäß IFRIC 14 und IAS 19 bilanziert wurden. Die Rückdeckungsversicherungen wurden im Zusammenhang mit Altersteilzeitverpflichtungen abgeschlossen und zum Stichtag mit den daraus entstandenen Erfüllungsrückständen saldiert. Der kurzfristige Teil ist in den Sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten ausgewiesen (siehe Tz. 53).

47. AKTIVE LATENTE STEUERN

Die aktiven latenten Steuern resultieren teilweise aus den von den steuerlichen Grundsätzen abweichenden Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen bei Ansatz und Bewertung von Aktiv- und Passivposten sowie aus aktuellen Verlustvorträgen. Die Entwicklung des Postens ist bei der Erläuterung des Steueraufwands (Tz. 37) dargestellt.

48. SONSTIGE LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE

Diese Position enthält im Wesentlichen den langfristigen Anteil der auf Rohstoffe geleisteten Anzahlungen. Wir verweisen auch auf unsere Erläuterungen in Tz. 12.

49. VORRÄTE

in T€	31.12.12	31.12.11*
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	**48.892**	100.504
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	**98.555**	75.213
Fertige Erzeugnisse und Waren	**64.373**	153.292
Geleistete Anzahlungen (kurzfristig)	**10.702**	49.386
Summe	**222.523**	**378.395**

* Vergleichszahlen wurden gem. IAS 8.22 angepasst. Wir verweisen auf unsere Ausführungen in Tz. 1.

Bei der vorstehenden Aufschlüsselung wurden nur die Solarmodule als fertige Erzeugnisse des Konzerns qualifiziert. Im Vorjahr waren zusätzlich auch die Wafer der Deutsche Solar GmbH in Höhe von T€ 13.118 als fertige Erzeugnisse des Konzerns ausgewiesen. Im Berichtsjahr wurden diese den unfertigen Erzeugnissen zugeordnet.

Im Geschäftsjahr wurden Wertminderungen von Vorräten in Höhe von T€ 94.488 (i. Vj. T€ 77.935) im Aufwand erfasst. Im Berichtsjahr ergaben sich wie im Vorjahr keine Wertaufholungen.

Für die Vorräte bestehen analog zum Vorjahr keine wesentlichen Eigentums- oder Verfügungsbeschränkungen.

50. FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

in T€	31.12.12	31.12.11
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	**55.569**	120.760
Forderungen aus Auftragsfertigung	**0**	2.261
Summe	**55.569**	**123.021**

Von den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind Forderungen der SolarWorld AG in Höhe von T€ 15.112 als Sicherheit für Darlehensverbindlichkeiten abgetreten.

Die Altersstruktur der Forderungen ergibt sich aus folgender Tabelle:

in T€	31.12.12	31.12.11
Nicht überfällig und nicht wertgemindert	**42.159**	67.866
Überfällig und nicht wertgemindert		
- bis 30 Tage	**6.526**	29.482
- zwischen 31 und 60 Tagen	**620**	9.314
- zwischen 61 und 90 Tagen	**184**	4.595
- zwischen 91 und 180 Tagen	**267**	2.638
- zwischen 181 und 360 Tagen	**508**	3.900
- über 360 Tage	**5.048**	5.226
Wertgemindert	**257**	0
Summe	**55.569**	**123.021**

Für die nicht wertgeminderten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen lagen keine Anzeichen eines Wertberichtigungsbedarfs vor oder es waren aufgrund von bestehenden Sicherheiten keine Wertberichtigungen zu bilden. Die im Block „zwischen 1 und 90 Tagen“ enthaltenen Forderungen wurden innerhalb des Aufstellungszeitraums des Konzernabschlusses nahezu um die Hälfte beglichen. Ein Großteil der „zwischen 91 bis über 360 Tagen“ enthaltenen Forderungen resultiert aus Waferverkäufen, die überwiegend aus Langfristverträgen stammen. Hinsichtlich diesbezüglicher Ausfallrisiken verweisen wir auf Tz. 65.

Die Wertberichtigungen haben sich wie folgt entwickelt:

in T€	2012	2011
Stand zum 1.1.	**26.522**	5.692
Verbrauch	**–6.502**	–111
Nettozuführungen	**9.195**	18.106
Zugang Konsolidierungskreis	**0**	2.831
Währungsumrechnung	**–33**	4
Stand zum 31.12.	**29.182**	**26.522**

51. ERTRAGSTEUERFORDERUNGEN

Die Steuerforderungen in Höhe von T€ 1.054 (i.Vj. T€ 35.472) resultieren insbesondere aus anrechenbarer Kapitalertragsteuer. Im Vorjahr waren zudem Rückvergütungsansprüche auf gezahlte Körperschaft- und Gewerbesteuern oder entsprechende ausländische Steuern aufgrund überhöhter Vorauszahlungen und aufgrund notwendiger Änderungen der Veranlagungen vorangegangener Jahre enthalten.

52. ÜBRIGE FORDERUNGEN UND VERMÖGENSWERTE

in T€	31.12.12	31.12.11
Forderung aus Investitionszulagen	**16.632**	13.863
Rechnungsabgrenzungsposten	**3.201**	3.979
Umsatzsteuerforderungen	**2.908**	7.847
Forderung aus Forschungszuschüssen	**1.351**	1.293
Erstattung Stromsteuer	**968**	2.101
Sonstige geleistete Anzahlungen	**292**	806
Sonstiges	**3.604**	3.094
Summe	**28.956**	**32.984**

Die Forderung aus Investitionszulagen bezieht sich auf eine erwartete Auszahlung auf Basis der gesetzlichen Bestimmungen des Investitionszulagengesetzes von 2010 gemäß eines Beschlusses der EU-Kommission vom 6. Juli 2010 sowie eines Beschlusses der EU-Kommission vom 23. März 2011.

Die offenen Forderungen aus der Erstattung der Stromsteuer resultieren aus dem deutschen Stromsteuergesetz.

53. SONSTIGE KURZFRISTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

in T€	31.12.12	31.12.11
Rückforderungsansprüche	**123.741**	0
Unterbeteiligung Solarparks of Extremadura S.L., Spanien	**13.834**	13.834
Sicherheitshinterlegungen	**18.476**	12.645
Verfügungsbeschränkte Bankguthaben	**1.197**	0
Derivative Finanzinstrumente	**54**	9.507
davon in Sicherungsbeziehung: T€ 0 (i.Vj. T€ 7.613)		
Sonstige Ausleihungen	**0**	4.877
Anteile Solarparc Deutschland I GmbH und Co. KG	**0**	2.871
Übrige finanzielle Vermögenswerte	**291**	375
Summe	**157.593**	**44.109**

Die Rückforderungsansprüche resultieren aus geleisteten Anzahlungen auf langfristige Abnahmeverträge für Silizium, die mit überwiegender Wahrscheinlichkeit gegen EU-Kartellrecht verstoßen und dadurch nichtig sind bzw. zur Nichtigkeit führen. In der Konsequenz wurden die geleisteten Anzahlungen als Rückforderungsanspruch in die sonstigen finanziellen Vermögenswerte umgebucht. Wir verweisen auch auf unsere Erläuterungen in Tz. 5.

Die verfügungsbeschränkten Bankguthaben dienen als Sicherheit für in Anspruch genommene Avale.

Die derivativen Finanzinstrumente enthalten Commodity Swaps mit Marktwerten in Höhe von zusammen T€ 44 (i.Vj. T€ 81), die nicht in eine Sicherungsbeziehung einbezogen sind. Diesen stehen in diesem Jahr keine spiegelbildlichen Commodity Swaps mit negativen Marktwerten gegenüber.

Die Unterbeteiligung an der Solarparks of Extremadura S.L., Spanien resultiert aus einer Kooperationsvereinbarung mit einer 100-prozentigen Tochtergesellschaft der Deutsche Bank AG (DB), in der die DB der Solarparc AG das Recht einräumt, am Ergebnis aus der Vermarktung oder alternativ dem Betrieb von Solarparks in Extremadura (Spanien) zu partizipieren. Dem ausgewiesenen Buchwert der Unterbeteiligung steht eine Zahlungsverpflichtung zugunsten der DB in Höhe von T€ 12.667 (siehe Tz. 57) gegenüber, die die DB jederzeit einfordern kann.

Die im Vorjahr ausgewiesene Beteiligung an dem Solarfonds Solarparc Deutschland I GmbH & Co. KG in Höhe von T€ 2.871 wurde im Berichtszeitraum zu ihrem Buchwert veräußert.

54. 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. Bankkonten mit Guthaben in Höhe von T€ 11.780 unterliegen Pfändungsvereinbarungen. Im Rahmen der Projektfinanzierung von Photovoltaikanlagen sind zudem Mindestkassenbestände in Höhe von T€ 372 vorzuhalten, die somit nicht frei verfügbar sind.

55. ZUR VERÄUSSERUNG BESTIMMTE VERMÖGENSWERTE UND SCHULDEN

SolarWorld AG beabsichtigt, eine nicht mehr genutzte Maschine innerhalb der nächsten zwölf Monate zu veräußern. Die Käufersuche ist bereits angelaufen. Aus der Bewertung dieser Anlage zum niedrigeren Wert aus Buchwert und beizulegendem Wert abzüglich Veräußerungskosten zum Zeitpunkt der Umklassifizierung als zur Veräußerung gehalten ergab sich eine Wertminderung von T€ 2.837.

Im Vorjahr bestanden keine zur Veräußerung bestimmten Vermögenswerte.

56. EIGENKAPITAL

a) Gezeichnetes Kapital

Das Grundkapital beträgt zum Bilanzstichtag 111,72 Mio. € (i.Vj. 111,72 Mio. €) und umfasst ausschließlich Stammaktien. Es handelt sich um 111.720.000 nennwertlose Stückaktien, die auf den Inhaber lauten.

b) Genehmigtes Kapital

In der Hauptversammlung vom 20. Mai 2010 wurden die in den vorherigen Hauptversammlungen genehmigten Erhöhungen des Grundkapitals aufgehoben sowie der Vorstand für die Höchstdauer von 5 Jahren, also bis zum 20. Mai 2015, ermächtigt, unter Zustimmung des Aufsichtsrates das Grundkapital ein- oder mehrmalig um bis zu insgesamt € 55.860.000 durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber oder Namen lautendender Stückaktien gegen Bar- oder Sacheinlage erhöhen zu dürfen.

c) Bedingtes Kapital

Die SolarWorld AG verfügt über kein bedingtes Kapital.

d) Eigene Aktien

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 20. Mai 2010 wurde der Vorstand zum Erwerb eigener Aktien ermächtigt. Die Ermächtigung ist gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG bis zum Ablauf des 20. Mai 2015 befristet und auf bis zu 10 Prozent des Grundkapitals beschränkt.

Per 31. Dezember 2012 befinden sich insgesamt 924.607 eigene Aktien im Besitz der SolarWorld AG. Die Anzahl der eigenen Aktien ist damit gegenüber dem Vorjahr unverändert.

Der der Ermittlung des Ergebnisses je Aktie zugrundeliegende gewichtete Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Aktien wurde zum Stichtag neu berechnet und beläuft sich auf 110.795.393 Stück.

e) Sonstige Rücklagen

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

Sicherungsrücklage und AfS-Rücklage
Die Sicherungsrücklage enthält in Höhe von T€ 0 (i.Vj. T€ 3.941) Gewinne und Verluste aus Sicherungsbeziehungen, die im Rahmen von Cashflow Hedges als effektiv eingestuft wurden. Aus der Veränderung des beizulegenden Zeitwerts der zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswerte (AfS-Vermögenswerte) besteht wie im Vorjahr zum Stichtag keine AfS-Rücklage. In Bezug auf im Vorjahr mit der Sicherungsrücklage verrechnete latente Steuern verweisen wir auf Tz. 37.

f) Anteile ohne beherrschenden Einfluss

Die im Vorjahr ausgewiesenen Anteile ohne beherrschenden Einfluss beziehen sich auf die zum damaligen Zeitpunkt nicht von der SolarWorld AG gehaltenen Anteile an der Solarparc AG. Zum 31. Dezember 2012 beträgt der Stimmrechtsanteil an der Solarparc AG 100 Prozent. Wir verweisen auch auf unsere Erläuterungen in Tz. 2.

g) Dividendenausschüttung

An die Inhaber der voll eingezahlten Stammaktien wurde für das Geschäftsjahr 2011 eine Dividende von € 0,09 je Aktie (Gesamtbetrag: T€ 9.972) nach der Zustimmung durch die Hauptversammlung am 24. Mai 2012 ausgeschüttet.

57. LANG- UND KURZFRISTIGE FINANZSCHULDEN

in T€	31.12.12	31.12.11
Anleihen	**550.915**	554.071
Emittierte Schuldscheindarlehen	**356.221**	380.789
Emittierte Senior Notes (US-Private Placement)	**0**	135.271
Bankdarlehen	**64.043**	154.449
Kaufpreisverpflichtung Auermühle	**16.377**	16.426
Zahlungsverpflichtung Unterbeteiligung Solarparks of Extremadura S.L., Spanien	**12.667**	12.667
Sicherheitsleistungen von Lohnfertigern	**0**	12.490
Derivative Finanzinstrumente	**199**	585
davon in Sicherungsbeziehung: T€ 0 (i.Vj. T€ 368)		
Sonstiges	**4.359**	5.121
Summe	**1.004.781**	**1.271.869**

Für Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten haften die Konzerngesellschaften durch Einräumung von Grundschulden in Höhe von 6,5 Mio. € (i.Vj. 13,2 Mio. €) sowie aus üblichen Sicherungsübereignungen von Sachanlagen in Höhe von 5,7 Mio. € (i.Vj. 38,7 Mio. €). Die Sicherungsübereignungen beziehen sich ausschließlich auf die vom SolarWorld Konzern betriebenen Photovoltaikanlagen. Darüber hinaus sind für die Projektfinanzierungen der Photovoltaikanlagen Mindestkassenbestände bei den finanzierenden Kreditinstituten in Höhe von 0,4 Mio. € (i. Vj. 2,6 Mio. €) vorzuhalten. Der Rückgang der Werte im Berichtsjahr gegenüber dem Vorjahr ist im Wesentlichen durch den Verkauf der Windkraftanlagen im Jahr 2012 begründet. Wir verweisen auf unserer Ausführungen in Tz. 2.

Der Rückgang der Finanzschulden resultiert im Wesentlichen auf der im Berichtsjahr erfolgten Rückzahlung von Finanzkrediten. Des Weiteren wurden bei der im Berichtsjahr erfolgten Veräußerung der Windaktivitäten der Solarparc AG Finanzschulden in Höhe von 18,4 Mio. € durch den Erwerber übernommen.

Zum 31. Dezember 2012 wurden Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 403,6 Mio. € aus dem langfristigen in den kurzfristigen Bereich umgegliedert, da zum Bilanzstichtag bestimmte Unternehmenskennzahlen nicht eingehalten werden konnten, wodurch die Gläubiger dieser Finanzverbindlichkeiten grundsätzlich die vorzeitige Rückzahlung der Darlehen verlangen können. Wir verweisen diesbezüglich auf unsere Ausführungen in Tz. 65e.

Sicherheitsleistungen von Lohnfertigern waren im Vorjahr von Lohnfertigern erhaltene Zahlungen für weiterzuverarbeitende SolarWorld Produkte, die diese erst nach erfolgter Weiterverarbeitung zurückerhalten. Zum Stichtag befinden sich keine weiterzuverarbeitenden SolarWorld Produkte mehr bei Lohnfertigern. Der Ausweis einer Finanzschuld entfällt somit.

Die Kaufpreisverpflichtung Auermühle resultiert aus abgeschlossenen Optionen, die der SolarWorld AG bzw. dem Verkäufer, der Solar Holding Beteiligungsgesellschaft mbH, jeweils das Recht zum Kauf bzw. Verkauf weiterer 45 Prozent der Anteile an der Auermühle einräumt.

Die Zahlungsverpflichtung für die Unterbeteiligung Solarparks of Extremadura S.L., Spanien steht im Zusammenhang mit der in den sonstigen finanziellen Vermögenswerten ausgewiesenen Unterbeteiligung an der Solarparks of Extremadura S.L., Spanien. Wir verweisen hierzu auf unsere Ausführungen unter Tz. 53.

58. ABGEGRENZTE INVESTITIONSZUWENDUNGEN

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

Die Investitionszulagen und -zuschüsse sind mit einer Reihe von Auflagen verbunden. Diese können nach jetzigem Kenntnisstand vollständig erfüllt werden, sodass mit keinen Rückzahlungen zu rechnen ist.

Die unterjährige Entwicklung der abgegrenzten Investitionszuwendungen ist maßgeblich durch die außerplanmäßigen Abschreibungen im Rahmen des Werthaltigkeitstest geprägt. Hierzu verweisen wir Tz. 32.

59. LANG- UND KURZFRISTIGE RÜCKSTELLUNGEN

in T€	Stand 1.1.12	Inanspruchnahme	Auflösung	Zuführung	Währungsumrechnung	Stand 31.12.12
Gewährleistung	**21.000**	1.208	1.733	3.484	−87	**21.457**
Pensionen	**8.021**	431	0	389	0	**7.979**
Rückbauverpflichtungen	**5.102**	466	2.277	105	−47	**2.417**
Drohende Verluste aus schwebenden Geschäften	**1.031**	958	0	2.287	−5	**2.355**
Rückzahlung Fördermittel	**0**	0	0	0	0	**0**
Prozessrisiken	**0**					**0**
Übrige Rückstellungen	**10.120**	808	14	3.988	−5	**13.281**
Summe	**45.274**	**3.870**	**4.024**	**10.253**	**−144**	**47.489**

Die Rückstellung für Gewährleistung wird für spezifische Einzelrisiken, für das allgemeine Risiko aus der Inanspruchnahme aus gesetzlichen Gewährleistungsansprüchen sowie aus gewährten Leistungsgarantien auf verkaufte Photovoltaik-Module gebildet. Die Rückstellung für das Risiko aus der Inanspruchnahme aus den gewährten Leistungsgarantien wird in Höhe von 0,25 Prozent sämtlicher Modulumsatzerlöse des SolarWorld Konzerns gebildet. Dieser pauschalierte Satz repräsentiert die gegenwärtige Einschätzung der zu erwartenden abgezinsten Gesamtaufwendungen über die Gesamtlaufzeit der Leistungsgarantie (die Leistungsgarantie wird für 25 Jahre gewährt). Daher wird die Rückstellung mit einem laufzeitkongruenten Zinssatz aufgezinst. Daraus ergeben sich im Geschäftsjahr Zinsaufwendungen in Höhe von T€ 874 (i.Vj. T€ 566), die in Tz. 35 in den anderen Finanzaufwendungen enthalten sind.

Die Rückstellung für Rückbauverpflichtungen betrifft zum einen Mietereinbauten, die nach Ablauf des Pachtzeitraums vom SolarWorld Konzern entfernt werden müssen. Zum anderen umfasst die Rückstellung die Pflicht nach Ablauf der Pachtzeit zur Wiederherstellung der Flächen, auf denen Photovoltaikanlagen betrieben werden. Aufgrund der Langfristigkeit der Rückstellung wird die Rückstellung mit einem laufzeitkongruenten Zinssatz aufgezinst. Daraus ergeben sich im Geschäftsjahr Zinsaufwendungen in Höhe von T€ 202 (i.Vj. T€ 220), die in Tz. 35 in den anderen Finanzaufwendungen enthalten sind.

Die Zuführung zur Rückstellung für drohende Verluste ergibt sich im Wesentlichen aus ungünstigen Beschaffungsverträgen.

Der Anstieg in den sonstigen Rückstellungen ist im Wesentlichen auf gebildete Rückstellungen für eine durch die SolarWorld AG ausgesprochene freiwillige Rücknahmeverpflichtung für in Deutschland nach dem 1. Januar 2011 in Verkehr gebrachte Module zurückzuführen.

Zudem ist in den sonstigen Rückstellungen eine Rückstellung für Prozessrisiken in Höhe von T€ 1.295 (i.Vj. T€ 1.242) enthalten.

Pensionsrückstellungen

Die Rückstellungen für Pensionen beinhalten die Zusagen für eine betriebliche Altersversorgung an Mitarbeiter des Konzerns auf Basis unmittelbarer Direktzusagen. Die erdienten Pensionsansprüche sind endgehaltsabhängig.

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

	31.12.12	31.12.11
Rechnungszins	**3,8 %**	5,0 %
Gehaltstrend	**0,0 %**	0,0 %
Rententrend	**2,0 %**	2,0 %

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

Die Überleitung der DBO zur Bilanz ergibt sich wie folgt:

in T€	31.12.12	31.12.11
Bewertete Verpflichtung	**8.605**	7.772
Ungetilgte versicherungsmathematische Verluste (-)/Gewinne (+)	**−626**	249
Pensionsrückstellung	**7.979**	**8.021**

In der Folge ist die Entwicklung der DBO wiedergegeben:

in T€	2012	2011
Verpflichtungsumfang am 1.1.	**7.772**	7.682
Zinsaufwand	**389**	402
Laufender Dienstzeitaufwand	**0**	4
Rentenzahlungen und sonstige Inanspruchnahmen	**−431**	−414
Neue versicherungsmathematische Verluste (+)	**875**	98
Verpflichtungsumfang am 31.12.	**8.605**	**7.772**

Folgende DBO-Beträge wurden für die laufende und die vorangegangenen Berichtsperioden für leistungsorientierte Pläne angesetzt:

in T€	2012	2011	2010	2009	2008
Verpflichtungsumfang am 31.12.	**8.605**	7.772	7.682	7.470	7.407

Die ungetilgten versicherungsmathematischen Gewinne ergeben sich wie folgt:

in T€	2012	2011
Stand am 1.1.	**249**	347
Zuführung	**0**	0
Rückführung	**–875**	–98
Stand am 31.12.	**–626**	**249**

60. ÜBRIGE LANG- UND KURZFRISTIGE SCHULDEN

in T€	31.12.12	31.12.11*
Erhaltene Anzahlungen	**34.202**	103.381
Ausstehende Rechnungen	**10.025**	9.924
Sonstige Personalverpflichtungen	**8.238**	10.199
Umsatzsteuer	**7.655**	4.817
Gewinnorientierte Mitarbeitervergütung	**1.361**	8.081
Einlageverpflichtung	**0**	4.073
Sonstige	**11.051**	8.829
Summe	**72.532**	**149.304**

* Vergleichszahlen wurden gem. IAS 8.22 angepasst. Wir verweisen auf unsere Ausführungen in Tz. 1.

Die erhaltenen Anzahlungen umfassen im Wesentlichen Anzahlungen aus langfristigen Abnahmeverträgen für Wafer.

Die sonstigen Personalverpflichtungen setzen sich maßgeblich aus Mitarbeiterboni, ausstehenden Löhnen und Gehältern und offenen Urlaubsansprüchen zusammen.

Die ausgewiesene Verpflichtung aus gewinnorientierter Mitarbeitervergütung beinhaltet nur die Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung auf die in früheren Geschäftsjahren entstandenen Verpflichtungen. Für Mitarbeiteransprüche, die vor mehr als 12 Monate vor dem Bilanzstichtag entstanden sind, wurde eine Saldierung mit einer korrespondierenden Insolvenzsicherung vorgenommen. Wir verweisen hierzu auch auf unsere Erläuterungen in Tz. 24. Für das Berichtsjahr ist keine gewinnorientierte Mitarbeitervergütung erfasst worden. Der Zinsaufwand aus der Verzinsung der Verbindlichkeiten für die gewinnorientierte Mitarbeitervergütung beträgt im Geschäftsjahr T€ 763 (i.Vj. T€ 1.007) und ist in Tz. 35 in den Zinsaufwendungen enthalten.

Die im Vorjahr ausgewiesene Einlageverpflichtung hat die von der Qatar Solar Technologies Q.S.C. im Dezember 2011 abgerufene Eigenkapitalzuführung betroffen, die im Rahmen des „Shareholder Agreement“ vom 1. April 2010 vereinbart wurde. Die entsprechende Verbindlichkeit wurde im Berichtsjahr bezahlt.

61. PASSIVE LATENTE STEUERN

Die passiven latenten Steuern resultieren vollständig aus den von den steuerlichen Grundsätzen abweichenden Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen bei Ansatz und Bewertung von Aktiv- und Passivposten. Die Entwicklung des Postens ist bei der Erläuterung des Steueraufwands (Tz. 37) dargestellt.

62. ERTRAGSTEUERSCHULDEN

Die Ertragsteuerschulden beinhalten sowohl durch die Finanzverwaltungen festgesetzte als auch durch die Konzerngesellschaften berechnete oder geschätzte Körperschaft-, Gewerbe- und Kapitalertragsteuerschulden, sowie entsprechende ausländische Steuern, die sich aufgrund der Steuergesetze ergeben.

SONSTIGE ERLÄUTERUNGEN

63. SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

in Mio. €	31.12.12	31.12.11
Bestellobligo aus Rohstoff- und Lizenzverträgen		
- bis zu 1 Jahr	**37**	274
- zwischen 1 Jahr und 5 Jahren	**33**	976
- länger als 5 Jahre	**3**	362
Bestellobligo aus Investitionen in das Sachanlagevermögen		
- bis zu 1 Jahr	**13**	22
- zwischen 1 Jahr und 5 Jahren	**0**	0
- länger als 5 Jahre	**0**	0
Verpflichtungen aus mehrjährigen Mietverträgen		
- bis zu 1 Jahr	**2**	3
- zwischen 1 Jahr und 5 Jahren	**4**	6
- länger als 5 Jahre	**2**	6
Summe	**94**	**1.649**

Die Verpflichtungen aus mehrjährigen Mietverträgen betreffen überwiegend Bürogebäude und Kraftfahrzeuge. Die Laufzeit der Leasingverträge für Gebäudekomplexe reicht von 3 bis 11 Jahren und die durchschnittliche Laufzeit der Leasingverträge für Kraftfahrzeuge liegt zwischen 3 und 4 Jahren. Die Leasingvereinbarungen für Kraftfahrzeug enthalten keine wesentlichen Kauf- oder Verlängerungsoptionen. Ein Leasingvertrag für ein Gebäude hat eine Verlängerungsoption für zweimal fünf Jahre. Durch die Verträge werden der SolarWorld AG keinerlei Beschränkungen auferlegt. Betreffend den Rückgang der finanziellen Verpflichtungen für die Bestellobligos aus Rohstoffverträgen verweisen wir auf unsere Erläuterungen in Tz. 5.

64. ERFOLGSUNSICHERHEITEN UND EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Eine ausführliche Darstellung der Unternehmensrisiken und Ereignisse nach dem Bilanzstichtag ist in dem nach deutschem Recht zeitgleich mit diesem Jahresabschluss aufgestellten und veröffentlichten Konzernlagebericht enthalten. Darin wird unter anderem ausführlich auf die Erwartungen für die zukünftige Entwicklung der Absatzpreise und des Gesamtmarkts eingegangen.

Restrukturierungsbedarf und positive Fortführungsprognose

Vor dem Hintergrund der wettbewerbswidrigen Marktbedingungen ließ der Vorstand in Abstimmung mit dem Aufsichtsrat der SolarWorld AG die Unternehmensplanung der kommenden Jahre, insbesondere die Ertrags- und Finanzplanung, sachverständig extern überprüfen.

Die SolarWorld AG hat am 24. Januar 2013 nach § 15 WpHG eine Ad-Hoc-Mitteilung veröffentlicht und darin Folgendes bekannt gegeben: Auf Grundlage der sachverständig plausibilisierten Unternehmensplanung des laufenden und der kommenden Jahre gehe die Verwaltung davon aus, dass gravierende Einschnitte bei den Verbindlichkeiten der Gesellschaft, insbesondere den ausgegebenen Anleihen und Schuldscheindarlehen notwendig seien. Gleichzeitig gehe die SolarWorld AG davon aus, dass eine überwiegende Wahrscheinlichkeit dafür bestehe, dass die erforderliche Finanzrestrukturierung und notwendige Maßnahmen operativer Art – im allseitigen Interesse – umgesetzt werden könnten und somit eine positive Fortführungsprognose bestehe.

Der Vorstand hat seit Veröffentlichung der Ad-Hoc-Mitteilung die Fortführungsprognose laufend geprüft. Mit Bekanntgabe des Restrukturierungsbedarfs wurden zielführende Gespräche eingeleitet. Diese beinhalten insbesondere Gespräche mit den wesentlichen Fremdkapitalgebern der SolarWorld AG. Dies sind u. a die Gläubiger von Schuldscheindarlehen der SolarWorld AG. Im Rahmen dieser Gespräche soll eine Einigung über einen Restrukturierungsvorschlag erzielt werden, die anschließend noch der Versammlung der Anleihegläubiger aus den beiden ausgegebenen Unternehmensanleihen sowie – soweit erforderlich – der Hauptversammlung der SolarWorld AG mit der Bitte um Fassung der zur Umsetzung des noch zu entwickelnden Restrukturierungskonzepts notwendigen Beschlüsse vorgelegt werden soll.

Vorstandsbereiche der SolarWorld AG neu gestaltet

Am 7. Februar 2013 hat die SolarWorld AG mit Boris Klebensberger in bestem Einvernehmen die Aufhebung seiner Vorstandsbestellung vereinbart. Boris Klebensberger war als Chief Operating Officer (COO) vor allem für den Produktions- und Technologiebereich,die Produktentwicklung und den IT-Bereich verantwortlich. Die bisherigen Aufgabenbereiche des COO wurden in die vier verbliebenen Vorstandsressorts integriert. Darüber hinaus wurde an den beiden Produktionsstandorten in Freiberg/Deutschland und Hillsboro/USA jeweils die Position eines Bereichsvorstands neu geschaffen. Ziel der Neustrukturierung ist es, geplante Maßnahmen und Projekte zügig umsetzen zu können.

EU beginnt mit Registrierung chinesischer Solarimporte

Die Europäische Kommission hat am 6. März 2013 mit der Registrierung von Importen in Zusammenhang mit möglichen Antidumping- und Antisubventionszöllen auf Solarprodukte aus China begonnen. Importeure von Solarstrommodulen, Solarzellen und Solarwafern müssen seit dem 6. März 2013 beim Zoll angeben, ob die Produkte aus China eingeführt wurden oder maßgeblich in China gefertigt worden sind. Auf so registrierte Produkte kann gegebenenfalls rückwirkend beim Importeur ein Zoll erhoben werden.

Spätestens Anfang Juni 2013 wird die Behörde eine vorläufige Entscheidung über Antidumpingmaßnahmen treffen. Werden Zölle eingeführt, können diese bis zu 90 Tage rückwirkend, also ab März, erhoben werden.

SolarWorld AG seit März 2013 nicht mehr im TecDAX vertreten

Zum 18. März 2013 wurde die Aktie der SolarWorld AG aus dem Auswahlindex TecDAX genommen. Der Arbeitskreis Aktienindizes der Deutschen Börse begründet diese Entscheidung mit der vergleichsweise niedrigen Marktkapitalisierung der SolarWorld Aktie.

Großprojekte in den USA und in Deutschland mit Gesamtleistung von rund 46 MW verkauft

Ende des 1. Quartals 2013 gelang es SolarWorld, zwei Großprojekte in der kalifornischen Mojave-Wüste zu verkaufen. Die Projekte haben eine Gesamtnennleistung von 25 MW. In Deutschland verkaufte SolarWorld Anfang April eine solare Großanlage auf der Halbinsel Pütnitz, Mecklenburg-Vorpommern, mit einer Nennleistung von 21,3 MW. Über Details der Abschlüsse wurde Vertraulichkeit vereinbart. Der erfolgreiche Verkauf der Projekte trug zur Verbesserung der Liquidität bei und festigte zudem die internationale Position des Konzerns in diesem Geschäftsfeld.

65. KAPITALMANAGEMENT UND FINANZINSTRUMENTE

a) Steuerung der Kapitalstruktur

Das Kapitalmanagement des SolarWorld Konzerns ist insbesondere an der Sicherstellung der Finanzierung des Konzerns ausgerichtet. Dies beinhaltet auch die Sicherstellung einer ständig verfügbaren Mindestliquidität. Gesteuert direkt vom Vorstand ist die SolarWorld AG für die Planung und Kontrolle der Konzernliquidität sowie die Kapitalbeschaffung zuständig. Die kurzfristige Liquiditätssteuerung erfolgt mit einem rollierenden Planungshorizont von 13 Wochen. Die entsprechende Planung wird in einem Rhythmus von zwei Wochen aktualisiert. Ergänzend zum operativen Cashflow werden grundsätzlich unterschiedliche Fremdfinanzierungsinstrumente wie Anleihen und Schuldscheindarlehen eingesetzt. Vor dem Hintergrund eines für die Solarbranche schwierigen Finanzierungsumfelds ist die Refinanzierung über derartige Kapitalmarktinstrumente derzeit jedoch sehr eingeschränkt. Daher richten sich die Bemühungen im Kapitalmanagement derzeit darauf, die bestehenden Finanzverbindlichkeiten an die Ertragskraft und den Finanzbedarf der Gesellschaft anzupassen. Wir verweisen diesbezüglich auf unsere Erläuterungen unter Tz. 65e sowie im Lagebericht..

b) Grundsätze und Ziele des Finanzrisikomanagements

Die SolarWorld AG unterliegt als international agierender Konzern im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit hinsichtlich ihrer Vermögenswerte, Verbindlichkeiten und zukünftigen bereits fixierten und geplanten Transaktionen Markt-, Ausfall- und Liquiditätsrisiken. Ziel des finanziellen Risikomanagements ist es, diese Risiken durch die laufenden operativen und finanzwirtschaftlichen Aktivitäten zu begrenzen.

Die Grundzüge der Finanzpolitik werden regelmäßig im Vorstand und mit den jeweiligen Tochtergesellschaften abgestimmt. Je nach Einschätzung des Risikos, der Planbarkeit von zukünftigen Transaktionen sowie der jeweiligen Marktlage werden ausgewählte derivative und nicht derivative Finanzinstrumente eingesetzt, um Risiken zu begrenzen oder kontrolliert einzugehen. Grundsätzlich werden jedoch nur die Risiken besichert, die kurz- bis mittelfristig Auswirkungen auf den Cashflow des Konzerns haben. Die Umsetzung der Finanzpolitik sowie das laufende Risikomanagement werden durch die jeweiligen Fachabteilungen gesteuert, die hierüber regelmäßig an den Vorstand berichten.

Derivative Finanzinstrumente werden regelmäßig nur als Sicherungsinstrumente genutzt und nicht zu Handels- oder Spekulationszwecken eingesetzt. Um kurzfristige Marktschwankungen auszunutzen, werden ggf. bestehende Sicherungsinstrumente wirtschaftlich glattgestellt. Zur Minderung des Ausfallrisikos werden Sicherungsgeschäfte nur mit führenden Finanzinstituten mit einem Kreditrating im Investment Grade Bereich abgeschlossen.

In Bezug auf die Anlage liquider Mittel ist es das primäre Ziel des SolarWorld Konzerns, Risiken aus der Veränderung von Markpreisen oder der Bonität von Gläubigern zu minimieren und dabei eine Rendite auf Geldmarktniveau zu erreichen. Der SolarWorld Konzern investiert daher freie liquide Mittel überwiegend in Form von Sichteinlagen (Termin- und Tagesgelder). Zur Minderung des Ausfallrisikos werden Sichteinlagen nur bei führenden Finanzinstituten mit einem Kreditrating im Investment Grade Bereich angelegt. Weiterhin wird durch die zentrale Steuerung und breite Diversifikation der Geldanlagen in Bezug auf die Schuldner der Bildung von Risiko-Konzentrationen entgegengewirkt.

c) Marktrisiken

In Bezug auf die Marktrisiken ist der SolarWorld Konzern insbesondere Risiken aus der Veränderung von Wechselkursen, Rohstoffpreisen und Zinssätzen ausgesetzt.

Zur Darstellung von Marktrisiken verlangt IFRS 7 Sensitivitätsanalysen, welche die Auswirkungen hypothetischer Änderungen von relevanten Risikovariablen auf Ergebnis und Eigenkapital zeigen. Die periodischen Auswirkungen werden bestimmt, indem die hypothetischen Änderungen der Risikovariablen auf den Bestand der Finanzinstrumente zum Abschlussstichtag bezogen werden. Dabei wird auf der Grundlage bestehender Sicherungsbeziehungen unterstellt, dass die Nettoverschuldung, das Verhältnis von fester und variabler Verzinsung von Schulden und Derivaten und der Anteil von Finanzinstrumenten in Fremdwährung konstant bleiben.

Währungsrisiken im Sinne von IFRS 7 entstehen durch Finanzinstrumente, welche in einer von der funktionalen Währung abweichenden Währung denominiert und monetärer Art sind. Wechselkursbedingte Differenzen aus der Umrechnung von Abschlüssen in die Konzernwährung bleiben unberücksichtigt. Als relevante Risikovariablen gelten grundsätzlich alle nicht funktionalen Währungen, in denen der SolarWorld Konzern Finanzinstrumente hält.

Zinsrisiken bestehen für den SolarWorld Konzern sowohl auf der Fremdkapital- als auch auf der Einlagenseite. Daher erfolgt die Analyse der Zinsrisiken auf Basis der Nettoverschuldung, wobei unterstellt wird, dass sich die Zinsen für variabel verzinsliches Fremdkapital und variabel verzinsliche Einlagen gleichermaßen verändern. Weiterhin werden nur solche verzinslichen Finanzinstrumente in die Analyse einbezogen, deren Zinsniveau ausschließlich von der Marktzinsentwicklung abhängig ist.

Risiken aus der Veränderung von Rohstoffpreisen ergeben sich aus abgeschlossenen Commodityderivaten zur Absicherung von entsprechenden Rohstoffeinkäufen.

aa) Währungsrisiken

Die Währungsrisiken des SolarWorld Konzerns resultieren im Wesentlichen aus der operativen Geschäftstätigkeit. Risiken aus Fremdwährungen werden gesichert, soweit sie die Cashflows des Konzerns beeinflussen. Risiken, die aus der Umrechnung der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten ausländischer Unternehmenseinheiten in die Konzern-Berichtswährung resultieren und erst mit Veräußerung der Unternehmenseinheit den Cash Flow des Konzerns beeinflussen, bleiben hingegen grundsätzlich ungesichert. Eine Absicherung dieser Risiken in der Zukunft wird jedoch nicht ausgeschlossen.

Im Bereich der operativen Geschäftstätigkeit wickeln die einzelnen Konzernunternehmen ihre Aktivitäten überwiegend in ihrer jeweiligen funktionalen Währung ab. Im Übrigen ist der SolarWorld Konzern Fremdwährungsrisiken im Zusammenhang mit bereits fixierten und geplanten Transaktionen in Fremdwährung ausgesetzt. Diese betreffen hauptsächlich Transaktionen in US-Dollar im Zusammenhang mit Langfristverträgen für die Beschaffung von Rohstoffen. Zum Bilanzstichtag bestanden für diese Transaktionen wie auch im Vorjahr keine Sicherungsbeziehungen.

Die wesentlichen originären Finanzinstrumente sind bis auf einen Teil der flüssigen Mittel sowie der Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen im Wesentlichen in funktionaler Währung denominiert. Währungskursänderungen haben daher im Wesentlichen nur in Bezug auf diese Fremdwährungspositionen Auswirkung auf das Ergebnis.

Wenn der Euro gegenüber dem US-Dollar um 10 Prozent aufwertet (abwertet), ergäbe sich ein negativer (positiver) Effekt auf das Ergebnis vor Steuern von T€ 967. Wenn der Euro gegenüber dem britischen Pfund um 10 Prozent aufwertet (abwertet), ergäbe sich ein negativer (positiver) Effekt auf das Ergebnis vor Steuern von T€ 481. Das Risiko des Konzerns im Hinblick auf Wechselkursänderungen ist bei allen anderen Währungen nicht wesentlich.

bb) Zinsrisiken

Zum Bilanzstichtag war sämtliches Fremdkapital des Konzerns festverzinslich. Auf der Einlagenseite ist der SolarWorld Konzern einem Zinsrisiko ausgesetzt, da die freien liquiden Mittel grundsätzlich kurzfristig angelegt sind. Weiterhin ist der Konzern Zinsrisiken in Zusammenhang mit einem Zinsbegrenzungsgeschäft in Form einer Höchstsatzvereinbarung (Cap) sowie einem Zinsswap ausgesetzt, die nicht in eine Sicherungsbeziehung eingebunden sind.

Wenn sich das Marktzinsniveau um 50 Basispunkte erhöht, ergäbe sich ein positiver Effekt auf das Ergebnis vor Steuern von T€ 1.175 (i.Vj. T€ 3.941). Wenn sich das Marktzinsniveau um 50 Basispunkte reduziert, ergäbe sich ein negativer Effekt auf das Ergebnis vor Steuern von T€ 1.131 (i. Vj. T€ 3.539).

cc) Sonstige Preisrisiken

Der SolarWorld Konzern hat darüber hinaus Rohstoffderivate abgeschlossen, um das Risiko eines steigenden Silber- und Aluminiumpreises abzusichern. Die Derivate sind nicht in eine wirksame Sicherungsbeziehung einbezogen, sodass sich die Wertänderungen der Derivate auf das Ergebnis vor Steuern auswirken.

Wenn sich das Silberpreisniveau von zum Stichtag rund 30 US-Dollar/kg auf 45 US-Dollar/kg erhöhen bzw. auf 20 US-Dollar/kg reduzieren würde, würde das Ergebnis vor Steuern um T€ 746 höher bzw. um T€ 439 niedriger ausfallen.

Wenn sich das Aluminiumpreisniveau von zum Stichtag rund 2.094 US-Dollar/to auf 2.800 US-Dollar/to erhöhen bzw. auf 1.500 US-Dollar/to reduzieren würde, würde das Ergebnis vor Steuern um T€ 193 höher bzw. um T€ 162 niedriger ausfallen.

d) Ausfallrisiken

Die freie Liquidität des SolarWorld Konzerns ist überwiegend in Sichteinlagen bei deutschen Finanzinstituten angelegt. Das Ausfallrisiko wird daher diesbezüglich als eher gering eingeschätzt.

Für alle Lieferungen an konzernexterne Kunden gilt, dass in Abhängigkeit von Art und Höhe der jeweiligen Leistung Sicherheiten verlangt, Kreditauskünfte/Referenzen eingeholt oder historische Daten aus der bisherigen Geschäftsbeziehung, insbesondere zum Zahlungsverhalten, zur Vermeidung von Zahlungsausfällen genutzt werden.

Um das Ausfallrisiko weiterhin zu begrenzen, sind Forderungen aus konzernexternen Modulverkäufen überwiegend durch Kreditversicherungen abgesichert. Das Ausfallrisiko wird daher diesbezüglich als eher gering eingeschätzt.

In Bezug auf Forderungen aus Waferverkäufen, die überwiegend aus Langfristverträgen stammen, bestehen überwiegend keine Kreditversicherungen, da diese Kunden umfangreiche Anzahlungen geleistet haben, die insbesondere im Insolvenzfall nicht rückzahlbar sind. Das diesbezüglich bestehende Ausfallrisiko ist damit wirtschaftlich abgesichert.

Der SolarWorld Konzern weist umfangreiche Rückforderungsansprüche gegenüber Siliziumlieferanten aus, die nicht abgesichert sind. Die Ansprüche richten sich gegen große und etablierte Lieferanten im Siliziumbereich, sodass das Ausfallrisiko grundsätzlich als eher gering eingeschätzt werden kann. Aufgrund des angespannten Marktumfeldes, das auch die etablierten Siliziumlieferanten hart getroffen hat, ist das Ausfallrisiko jedoch gestiegen.

Im Übrigen ergibt sich das maximale Ausfallrisiko aus den Buchwerten.

e) Liquiditätsrisiken

Liquiditätsrisiken entstehen für den SolarWorld Konzern aus der Verpflichtung, Verbindlichkeiten vollständig und rechtzeitig zu tilgen. Aufgabe des Cash- und Liquiditätsmanagements ist es daher, jederzeit die Zahlungsfähigkeit der einzelnen Gesellschaften des Konzerns zu sichern.

Das Cash Management für die operative Geschäftstätigkeit erfolgt dezentral in den einzelnen Unternehmenseinheiten. Jeweilige Zahlungsmittelbedarfe und –überschüsse der einzelnen Einheiten werden von der SolarWorld AG überwiegend zentral durch konzerninterne Darlehensgewährungen ausgeglichen. Das zentrale Cash Management ermittelt auf Basis der Geschäftsplanung den konzernweiten Finanzmittelbedarf.

Verträge im Zusammenhang mit Fremdkapitalmitteln in Höhe von nominal 404,5 Mio. € enthalten Regelungen, die den Gläubigern das Recht einräumen, im Falle der Nichteinhaltung bestimmter Unternehmenskennzahlen (Covenants), den Vertrag außerordentlich zu kündigen und die vorzeitige Rückzahlung der Darlehen zu verlangen.

Diese Kennzahlen wurden im Sommer 2012 mit allen entsprechenden Gläubigern neu vereinbart und vereinheitlicht. Bei den Kennzahlen handelt es sich im Wesentlichen um Kennzahlen zum Verschuldungsgrad, der Liquidität und dem operativem Ergebnis.

Nahezu alle Verträge im Zusammenhang mit Fremdkapitalmitteln enthalten sogenannte „Cross-Default-Klausel (Drittverzugsklausel)“, wonach den Gläubigern ein außerordentliches Kündigungsrecht eingeräumt wird, sofern die SolarWorld AG ihre Verpflichtungen aus anderen Fremdkapitalmitteln nicht erfüllt.

Darüber hinaus haben die Gläubiger von Fremdkapitalmitteln in Höhe von nominal 931 Mio. € das im Bericht zu § 315 Abs. 4 HGB näher erläuterte Recht, die vorzeitige Rückzahlung der Darlehen zu verlangen, falls bei der SolarWorld AG ein Kontrollwechsel eintritt.

Der SolarWorld Konzern hat die vereinbarten Unternehmenskennzahlen (Covenants) zum 31. Dezember 2012 nicht eingehalten. Gläubiger von Fremdkapitalmitteln in Höhe von nominal 404,5 Mio. € (im Wesentlichen aus den ausgegebenen Schuldscheindarlehen) haben daher aktuell ein außerordentliches Kündigungsrecht.

Sollten Gläubiger der ausgegebenen Schuldscheindarlehen von ihrem Kündigungsrecht Gebrauch machen und die Gesellschaft die sich daraus ergebenden Rückzahlungsansprüche der Gläubiger nicht erfüllen, droht das Risiko, dass auch die übrigen Fremdkapitalgläubiger (im Wesentlichen aus den ausgegebenen Anleihen im Nominalvolumen von 400 Mio. € und 150 Mio. €) ein Recht zur Kündigung ihrer Anleihen aufgrund der „Cross Default-Klausel (Drittverzugsklausel)“ erhalten.

Seit der Ad-Hoc-Mitteilung vom 24. Januar 2013 befindet sich die Gesellschaft in konstruktiven Verhandlungen mit den entsprechenden Gläubigern mit dem Ziel, ein Finanzrestrukturierungkonzept zu vereinbaren, das zusammen mit der Umsetzung notwendiger operativer Maßnahmen den Fortbestand der Gesellschaft ermöglicht. Die Verwaltung der Gesellschaft geht dabei davon aus, dass hierzu gravierende Einschnitte bei den Verbindlichkeiten der Gesellschaft notwendig sind.

Der Fortbestand der SolarWorld AG ist untrennbar mit der erfolgreichen Einigung und Umsetzung einer Finanzrestrukturierung verbunden. Diese ist aufgrund der notwendigen Zustimmung mehrerer Gläubigergruppen, verschiedener Behörden und ggf. der Hauptversammlung komplex und birgt nicht unerhebliche Risiken. Aktuell geht der Vorstand dennoch davon aus, dass eine Einigung und Umsetzung einer entsprechenden Finanzrestrukturierung mit überwiegender Wahrscheinlichkeit erzielt und umgesetzt werden kann.

f) Beizulegende Zeitwerte, Buchwerte und Restlaufzeiten von Finanzinstrumenten nach Klassen

Die nachfolgende Tabelle stellt die beizulegenden Zeitwerte sowie Buchwerte der in den einzelnen Bilanzpositionen enthaltenen finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Verbindlichkeiten dar:

Aktiva 31.12.12

	Bewertungskategorien IAS 39		
in T€	**zu Handelszwecken gehalten**	**Kredite und Forderungen**	**zur Veräußerung verfügbar**
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-	**55.569**	-
Übrige Forderungen und Vermögenswerte	-	**147**	-
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	**54**	**143.705**	**13.834**
Flüssige Mittel	-	**224.109**	-
Summe	**54**	**423.530**	**13.834**

Aktiva 31.12.11

	Bewertungskategorien IAS 39		
in T€	**zu Handelszwecken gehalten**	**Kredite und Forderungen**	**zur Veräußerung verfügbar**
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-	123.021	-
Übrige Forderungen und Vermögenswerte	-	837	-
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	1.894	17.897	16.705
Flüssige Mittel	-	553.345	-
Summe	**1.894**	**695.100**	**16.705**

Passiva 31.12.12

	Bewertungskategorien IAS 39			
in T€	**Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten**	**Zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten**	**Kaufpreisverbindlichkeit aus Unternehmenserwerb**	**Summe Buchwerte**
Finanzschulden	**987.378**	**1.026**	**16.377**	**1.004.781**
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	**32.632**	-	-	**32.632**
Übrige Schulden	**1.361**	-	-	**1.361**
Summe	**1.021.371**	**1.026**	**16.377**	**1.038.774**

Passiva 31.12.11*

	Bewertungskategorien IAS 39			
in T€	**Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten**	**Zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten**	**Kaufpreisverbindlichkeit aus Unternehmenserwerb**	**Summe Buchwerte**
Finanzschulden	1.253.970	1.472	16.427	1.271.869
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	64.433			64.433
Übrige Schulden	8.081			8.081
Summe	**1.326.484**	**1.472**	**16.427**	**1.344.383**

* Vergleichszahlen wurden gem. IAS 8.22 angepasst. Siehe Tz. 1 der Erläuterungen zum Konzernabschluss.

Derivate in Sicherungsbeziehungen	Summe Buchwerte	Summe beizulegender Zeitwerte	Nicht im Anwendungsbereich von IFRS 7	Gesamt Buchwerte
-	55.569	55.569	-	55.569
-	147	147	28.809	28.956
-	157.593	157.593	-	157.593
-	224.109	224.109	-	224.109
0	437.418	437.418	28.809	466.228

Derivate in Sicherungsbeziehungen	Summe Buchwerte	Summe beizulegender Zeitwerte	Nicht im Anwendungsbereich von IFRS 7	Gesamt Buchwerte
-	123.021	123.021	-	123.021
-	837	837	32.147	32.984
7.613	44.109	43.234	0	44.109
-	553.345	553.345	-	553.345
7.613	721.312	720.437	32.147	753.459

			Restlaufzeiten		
Summe beizulegender Zeitwert	Nicht im Anwendungsbereich von IFRS 7	Gesamt Buchwerte	bis 1 Jahr	zwischen 1 und 5 Jahren	über 5 Jahren
264.105	-	1.004.781	467.226	537.555	-
32.632	-	32.632	32.632	-	-
1.361	71.171	72.532	45.503	27.029	-
298.098	71.171	1.109.945	545.361	564.585	0

			Restlaufzeiten		
Summe beizulegender Zeitwert	Nicht im Anwendungsbereich von IFRS 7	Gesamt Buchwerte	bis 1 Jahr	zwischen 1 und 5 Jahren	über 5 Jahren
1.364.833		1.271.869	120.981	512.184	638.704
64.433		64.433	64.433		
8.081	141.224	149.305	67.753	69.878	24.743
1.437.347	141.224	1.485.607	253.167	582.062	663.447

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen enthalten im Berichtsjahr keine Forderungen aus Auftragsfertigung (i.Vj. T€ 2.261). Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen enthalten wie bereits im Vorjahr keine Verbindlichkeiten aus Auftragsfertigung.

Der beizulegende Zeitwert der finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Verbindlichkeiten ist mit dem Betrag angegeben, zu dem das betreffende Instrument in einer gegenwärtigen Transaktion (ausgenommen erzwungene Veräußerung oder Liquidation) zwischen vertragswilligen Geschäftspartnern getauscht werden könnte. Die zur Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte angewandten Methoden und Annahmen stellen sich wie folgt dar:

- Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, übrige Forderungen und Vermögenswerte, flüssige Mittel, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie der wesentliche Teil der übrigen Schulden aus dem Anwendungsbereich des IFRS 7 haben überwiegend kurze Restlaufzeiten. Daher entsprechen deren Buchwerte zum Bilanzstichtag annähernd dem beizulegenden Zeitwert.
- In den übrigen Schulden sind finanzielle Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern aus einem Programm zur gewinnorientierten Mitarbeitervergütung enthalten. Die Verbindlichkeiten sind variabel verzinslich. Daher entspricht der beizulegende Zeitwert zum Bilanzstichtag dem Buchwert.
- Der beizulegende Zeitwert der sonstigen finanziellen Vermögenswerte sowie der Finanzschulden wird, sofern verfügbar, auf der Grundlage von Börsenpreisen auf aktiven Märkten ermittelt.
- Der beizulegende Zeitwert der nicht notierten sonstigen finanziellen Vermögenswerte wird unter Anwendung geeigneter Bewertungsverfahren oder auf Basis getätigter Transaktionen geschätzt.
- Der beizulegende Zeitwert von nicht notierten Schuldschein- und Bankdarlehen wird ohne Berücksichtigung der jeweiligen Restlaufzeiten einheitlich auf 20,45 Prozent vom Nominalwert geschätzt. Dies entspricht dem Mittel der Kurswerte der beiden am Kapitalmarkt gehandelten Anleihen der SolarWorld AG. Die einheitliche Bewertung ist aus dem derzeitigen Verhandlungstand der Finanzrestrukturierung abgeleitet, nach dem alle Gläubiger unabhängig von der jeweiligen Restlaufzeit des Fremdkapitals gleich behandelt werden sollen. Ausgenommen hiervon sind Bankdarlehen oder Teile hiervon, für die Sicherheiten bestellt sind. Diese Teile werden zu 100 Prozent angesetzt.
- Der beizulegende Zeitwert derivativer Finanzinstrumente, für die am Markt beobachtbare Input-Parameter verfügbar sind, wird durch Diskontierung der künftigen Cashflows unter Verwendung dieser Input-Parameter geschätzt. Die verwendeten Input-Parameter betreffen Zinsstrukturkurven, Rohstoff-, Kassa- und Terminkurse sowie Volatilitäten. Der beizulegende Zeitwert von Verbindlichkeiten aus kündbaren konzernfremden Anteilen an einer vollkonsolidierten Personengesellschaft wurde, da sich keine wesentlichen wertbeeinflussenden Faktoren bei dieser Gesellschaft ergeben haben, durch Fortschreibung der Anschaffungskosten mit dem anteiligen Jahresergebnis ermittelt.

Die zum Bilanzstichtag zum beizulegenden Zeitwert bilanzierten Finanzinstrumente können folgender Hierarchie zur Bestimmung und zum Ausweis beizulegender Zeitwerte von Finanzinstrumenten zugeordnet werden:

Stufe 1: Notierte (unangepasste) Preise auf aktiven Märkten für gleichartige Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten.

Stufe 2: Verfahren, bei denen sämtliche Input-Parameter, die sich wesentlich auf den erfassten beizulegenden Zeitwert auswirken, entweder direkt oder indirekt beobachtbar sind.

Stufe 3: Verfahren, die Input Parameter verwenden, die sich wesentlich auf den erfassten beizulegenden Zeitwert auswirken und nicht auf beobachtbaren Marktdaten basieren.

	31.12.12				31.12.11			
in T€	Summe	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Summe	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3
Zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte								
zu Handelszwecken gehalten	**54**	**–**	**54**	**–**	1.894	–	1.894	–
Derivate in Sicherungsbeziehungen	**0**	**–**	**0**	**–**	7.613	–	7.613	–
zur Veräußerung verfügbar	**13.834**	**–**	**–**	**13.834**	16.705	–	–	16.705
Zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten								
zu Handelszwecken gehalten	**–199**	**–**	**–199**	**–**	–217	–	–217	–
Derivate in Sicherungsbeziehungen	**0**	**–**	**0**	**–**	–368	–	–368	–
aus kündbaren Anteilen an Personengesellschaften	**–827**	**–**	**–**	**–827**	–887	–	–	–887
Summe	**12.862**	**0**	**–145**	**13.007**	**24.740**	**0**	**8.922**	**15.818**

Die in der Stufe 3 enthaltenen Finanzinstrumente haben sich im Geschäftsjahr wie folgt entwickelt:

in T€	2012	2011
Stand 1.1.	**15.818**	23.536
Zugang Vermögenswert	**0**	16.705
Im sonstigen Finanzergebnis erfasste Gewinne	**60**	3.521
Verkauf	**–2.871**	–27.944
Ausschüttungen	**–**	–
Stand 31.12.	**13.007**	**15.818**

Auf die noch am Bilanzstichtag gehaltenen Finanzinstrumente, die der Stufe 3 zugeordnet wurden, entfällt für 2012 im Saldo ein Gewinn in Höhe von T€ 60 (i.Vj. T€ 83), der im sonstigen Finanzergebnis enthalten ist.

g) Nettogewinne und -verluste nach Bewertungskategorien

Die Nettogewinne und -verluste der Bewertungskategorien „designiert als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete“ und „zu Handelszwecken“ gehaltene finanzielle Vermögenswerte sind in Tz. 35 im sonstigen Finanzergebnis ersichtlich, sofern sie der Finanzierungs- und Anlagetätigkeit zuzuordnen sind. Sie enthalten neben Ergebnissen aus der Marktbewertung auch Zins-, Dividenden- und Währungseffekte. Hierzu kommen noch Nettogewinne und -verluste aus „zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Vermögenswerten“, die der operativen Geschäftstätigkeit zuzuordnen sind. Damit beträgt der Nettogewinn aus „zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Vermögenswerten“ insgesamt T€ –1.019 (i.Vj. T€ –5.222).

Die Nettogewinne und -verluste der Bewertungskategorie „Kredite und Forderungen“ beinhalten neben den im Folgenden genannten Währungskursgewinnen im Wesentlichen Wertberichtigungen in Höhe von T€ 9.974 (i.Vj. T€ 23.468). Letztere sind in den Sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten.

In Bezug auf die Bewertungskategorien „Kredite und Forderungen“ und „zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten“ sind in den Nettogewinnen und -verlusten auch Verluste aus Währungseffekten zu berücksichtigen, die aus Wirtschaftlichkeitsgründen nicht aufgeteilt wurden. Im Saldo ergaben sich hieraus im Geschäftsjahr Währungskursgewinne in Höhe von T€ 5.746 (i.Vj. T€ 1.671). Diese sind, sofern sie sich auf Transaktionen der operativen Geschäftstätigkeit beziehen, in den sonstigen betrieblichen Erträgen bzw. sonstigen betrieblichen Aufwendungen, sofern sie sich auf Finanzierungstransaktionen beziehen, im sonstigen Finanzergebnis ausgewiesen.

Neben einem Teil der genannten Währungskursverluste sind im Nettoergebnis der „zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten finanziellen Verbindlichkeiten“ Erträge aus der Rückzahlung von finanziellen Verbindlichkeiten in Höhe von T€ 19.901 (i.Vj. T€ 8.257) berücksichtigt. Letztere sind im sonstigen Finanzergebnis enthalten. Wir verweisen auf Tz. 35.

Der Nettogewinn der Bewertungskategorien „Kredite und Forderungen“ sowie „zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten“ beläuft sich somit auf insgesamt T€ 15.673 (i.Vj. Nettoverlust in Höhe von T€ 13.540).

Hinsichtlich der „zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte“ wurden im Geschäftsjahr keine Zinserträge (i.Vj. T€ 1) und keine Zuführungen zur AfS-Rücklage (i.Vj. T€ 0) erfasst.

h) Sicherungsmaßnahmen

Im aktuellen Geschäftsjahr bestehen keine Sicherungsmaßnahmen, bei denen Hedge Accounting angewendet wurde.

Im Vorjahr hatte der SolarWorld Konzern zur Sicherung des Zahlungsstromrisikos eines variabel verzinslichen Darlehens einen Zinsswap („Zahle fix – Empfange variabel“) mit einem aktuellen Nominalvolumen in Höhe von T€ 11.000 und einer Laufzeit bis Ende 2013 abgeschlossen. Als Grundgeschäft wurde das variabel verzinsliche Bankdarlehen designiert. Mit der Sicherungsmaßnahme wurde das Ziel verfolgt, das variabel verzinsliche Bankdarlehen in festverzinsliche Finanzschulden zu transformieren. Der beizulegende Zeitwert des Zinsswaps hat sich zum Vorjahres-Stichtag auf T€ –368 belaufen. Diese Hedge-Beziehung wurde im Berichtsjahr aufgelöst.

Zur Sicherung bestehender Währungsrisiken aus auf US-Dollar lautenden Senior Notes bestanden beim SolarWorld Konzern im Vorjahr fünf Cross Currency Swaps („Zahle € fix – Empfange US-Dollar fix“) mit einem Nominalvolumen von insgesamt TUS-Dollar 175.000. Als Grundgeschäft wurden die auf US-Dollar lautenden Senior Notes designiert. Mit der Sicherungsmaßnahme wurde das Ziel verfolgt, die US-Dollar Verbindlichkeiten in Bezug auf den Nominalbetrag und die laufenden Zinszahlungen in € Finanzschulden zu transformieren. Die beizulegenden Zeitwerte der Swaps haben sich zum Vorjahres-Stichtag auf insgesamt T€ 7.613 belaufen. Diese Hedge-Beziehung wurde im Berichtsjahr ebenfalls aufgelöst.

Der Nachweis der prospektiven Effektivität erfolgte – sofern möglich – mittels der Critical Terms Match Methode, ansonsten durch entsprechende Sensitivitätsanalysen. Die retrospektive Effektivität wurde regelmäßig mit Hilfe der Hypothetischen-Derivate-Methode erbracht. Die Ergebnisse der retrospektiven Effektivitätstests lagen in einer Bandbreite von 80 bis 125 Prozent, sodass von einer effektiven Sicherungsbeziehung ausgegangen werden konnte. Der im Vorjahr im Eigenkapital erfasste nicht realisierte Gewinn in Höhe von T€ 3.941 wurden im Berichtsjahr aufgelöst.

66. ERLÄUTERUNGEN ZUR CASHFLOW-RECHNUNG

a) Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit

Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit wurde nach der indirekten Methode aufgestellt. Das Ergebnis vor Steuern als Ausgangswert wird zunächst um die wesentlichen nicht zahlungswirksamen Erträge und Aufwendungen korrigiert. Hieraus ergibt sich der Cashflow aus dem operativen Ergebnis. Im Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit sind die Veränderungen des Nettoumlaufvermögens berücksichtigt.

Die in der Cashflow-Rechnung ausgewiesenen nicht zahlungswirksamen Aufwendungen und Erträge des Geschäftsjahres betreffen die Erträge aus der Auflösung erhaltener Anzahlungen sowie Wertberichtigungen auf geleistete Anzahlungen, Vorräte und Forderungen. Im Vorjahr war außerdem der Ertrag aus der Erstkonsolidierung der SOLARPARC AG berücksichtigt.

Die erhaltenen und geleisteten Anzahlungen beruhen insbesondere auf langfristig geschlossenen Verkaufskontrakten über Siliziumwafer und langfristigen Einkaufskontrakten über Rohsilizium. Die daraus resultierenden Mittelzu- und -abflüsse des Geschäftsjahres stellen sich wie folgt dar:

in T€	2012	2011
Abnahme (–) der erhaltenen Anzahlungen	**–7.140**	–3.526
Abnahme (+) der geleisteten Anzahlungen	**32.066**	39.127
Entwicklung des Cashflows	**24.926**	**35.601**

Die Umbuchung von geleisteten Anzahlungen in die sonstigen finanziellen Vermögenswerte ist in den vorstehend angeführten Beträgen nicht berücksichtigt, da es sich lediglich um eine Ausweisänderung handelt. Ein zahlungswirksamer Effekt ist damit nicht verbunden. Wir verweisen auch auf unsere Erläuterungen in Tz. 53.

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

b) Cashflow aus Investitionstätigkeit

Im Cashflow aus Investitionstätigkeit sind Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen dargestellt sowie die hierfür erhaltenen Investitionszuwendungen. Des Weiteren fließen Einzahlungen aus dem Verkauf von Anlagevermögen sowie Finanzmittelanlagen ein. Die Einzahlungen aus dem Verkauf von Anlagevermögen resultieren im Wesentlichen aus dem Verkauf der Windaktivitäten der SOLARPARC AG. Für weitere Details verweisen wir auf unserer Ausführungen in Tz. 2.

c) Cashflow aus Finanzierungstätigkeit

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit ist durch die Rückzahlung von Finanzverbindlichkeiten geprägt. Wesentliche Komponenten sind dabei die Rückführung von emittierten Senior Notes (US Private Placement) sowie die teilweise vorzeitige Rückzahlung von Bankdarlehen. Neben der aus dem Cashflow ersichtlichen Rückzahlung der Finanzschulden haben sich diese durch den Verkauf der Windaktivitäten der SOLARPARC AG um weitere 18,4 Mio. € vermindert. Die entsprechende Verbindlichkeit wurde durch den Erwerber übernommen. Als Auszahlung gehen Dividendenzahlungen an die Aktionäre der SOLARWORLD AG in Höhe von T€ 9.972 (i.Vj. T€ 21.051) in den Cashflow aus Finanzierungstätigkeit ein. Schließlich sind hier die gezahlten Zinsen dargestellt.

d) Finanzmittelfonds

Der Finanzmittelbestand zum Bilanzstichtag besteht, wie im Vorjahr, ausschließlich aus den in der Konzern-Bilanz ausgewiesenen liquiden Mitteln. Zahlungsmittel oder Zahlungsmitteläquivalente, deren Verfügbarkeit für mehr als 3 Monate beschränkt ist, sind in den finanziellen Vermögenswerten enthalten. Im Rahmen der Projektfinanzierung von Photovoltaikanlagen sind Mindestkassenbestände in Höhe von 0,4 Mio. € (i.Vj. 2,6 Mio. €) vorzuhalten, die somit nicht frei verfügbar sind. Weiterhin unterliegen Bankkonten mit Guthaben in Höhe von T€ 11.780 Pfändungsvereinbarungen.

67. EVENTUALSCHULDEN

Die SOLARWORLD AG haftet gegenüber einer Bank für die Verbindlichkeiten einer Projektgesellschaft aus der Projektfinanzierung eines von der SOLARWORLD AG erstellten Solarparks in Höhe von T€ 11.280. Die

Projektgesellschaft wurde im Berichtsjahr an einen externen Investor verkauft. Die Bank wird die SolarWorld AG aus der Haftung entlassen, sobald bestimmte formale Voraussetzungen erfüllt sind. Hierzu gehören insbesondere die mit der Projektgesellschaft vereinbarte Sicherheitenstellungen durch die Projektgesellschaft, der Nachweis über die Höhe der Einspeisevergütung und die Abnahme des Solarparks durch einen anerkannten Sachverständigen der Bank.

68. ANGABEN ÜBER BEZIEHUNGEN ZU NAHE STEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

Im Berichtsjahr 2012 lagen folgende wesentliche Transaktionen mit nahe stehenden Personen oder Unternehmen vor:

Von Dr.-Ing. E. h. Frank Asbeck sowie nahestehenden Familienmitgliedern wurden Verwaltungs- und Gewerbeimmobilien in Bonn sowie ein Solarpark in Freiberg mit einem jährlichen Miet- und Pachtzins von insgesamt 1,4 Mio. € (i.Vj. 1,6 Mio. €) angemietet, beziehungsweise gepachtet. Im Zusammenhang mit einem Mietvertrag wurden Aufwendungen für Rückbaumaßnahmen in Höhe von 70 TEUR in Rechnung erstellt. Daraus bestanden zum Bilanzstichtag keine Verbindlichkeiten mehr (i.Vj. T€ 25).

An Dr.-Ing. E. h. Frank Asbeck und sein Ingenieurbüro wurden Projektleistungen und Module in Höhe von T€ 770 (i.Vj. T€ 3.294) (exkl. Umsatzsteuer) erbracht bzw. geliefert. Hieraus bestanden zum Bilanzstichtag keine Forderungen (i.Vj. T€ 3.718) mehr.

Für sonstige Dienstleistungen und Weiterberechnungen verauslagter Kosten, insbesondere im Zusammenhang mit der Betriebsführung von Solarparks und einer Windkraftanlage, wurden an Dr.-Ing. E. h. Frank Asbeck bzw. sein Einzelunternehmen T€ 202 (i.Vj. T€ 131) in Rechnung gestellt. Aus mit dem Betrieb der Windkraftanlage in Zusammenhang stehenden für Dr.-Ing. E. h. Frank Asbeck vereinnahmten Entgelten aus der Windstromerzeugung wurden Gutschriften in Höhe von T€ 128 (i.Vj. T€ 115) ausgestellt. Zum Bilanzstichtag ergab sich eine Forderung gegenüber Dr.-Ing. E. h. Frank Asbeck in Höhe von T€ 4 (i.Vj. eine Verbindlichkeit in Höhe von T€ 25).

Von Dr.-Ing. E. h. Frank Asbeck mittel- und unmittelbar beherrschten Unternehmen sowie nahestehenden Familienmitgliedern wurden Dienstleistungen in Höhe von T€ 42 (i.Vj. T€ 49) an den SolarWorld Konzern erbracht. In diesem Zusammenhang bestehen zum Stichtag Verbindlichkeiten in Höhe von T€ 49 (i.Vj. T€ 59) (inkl. Umsatzsteuer). An von Dr.-Ing. E. h. Frank Asbeck mittel- und unmittelbar beherrschte Unternehmen sowie nahestehenden Familienmitgliedern wurden Dienstleistungen und Weiterberechnungen verauslagter Kosten in Höhe von T€ 311 (i.Vj. T€ 370) abgerechnet. Hieraus sind Forderungen in Höhe von T€ 51 (i.Vj. T€ 130) zum Bilanzstichtag offen.

Gegenüber der Solarparc Vilshofen GmbH bestehen zum Stichtag Restforderungen in Höhe von T€ 5 (i.Vj. T€ 100) aus Sicherheitseinbehalten. Die Gesellschaft wurde im Januar 2009 durch die Solarparc AG an die Solar Holding Beteiligungsgesellschaft mbH verkauft, deren mehrheitlicher Gesellschafter Dr.-Ing. E. h. Asbeck ist.

Die aus der Auermühle im Saldo getätigten Entnahmen der Solar Holding Beteiligungsgesellschaft mbH betrugen im Geschäftsjahr T€ 48 (i.Vj. Einlagen in Höhe von 1,3 Mio. €).

Der SolarWorld Konzern hat sonstige Dienstleistungen im Volumen von 0,3 Mio. € (i.Vj. 3,2 Mio. €) an Gemeinschaftsunternehmen erbracht. Aus diesen Geschäftsvorfällen bestehen zum Stichtag Forderungen in Höhe von T€ 7 (i.Vj. T€ 63).

Von Gemeinschaftsunternehmen wurden Waren, Lohnfertigungsleistungen und sonstige Dienstleistungen in einem Volumen von 3,5 Mio. € (i.Vj. 38,5 Mio. €) eingekauft. Unter Berücksichtigung der Bilanzierung von Liefer- und Abnahmeverträgen, die wirtschaftlich eine Lohnfertigungsbeziehung darstellen (siehe Tz. 57), bestehen zum Stichtag Gesamtforderungen in Höhe von 1,6 Mio € (i.Vj. 0,7 Mio €). Zivilrechtlich bestehen aus den Transaktionen zum Bilanzstichtag Verbindlichkeiten in Höhe von T€ 1.268 (i.Vj. T€ 1.241) sowie Forderungen in Höhe von T€ 2.867 (i.Vj. T€ 849).

Die dem Aufsichtsratsvorsitzenden, Herrn Dr. Claus Recktenwald, im Sinne von IAS 24 nahe stehende Sozietät Schmitz Knoth Rechtsanwälte, Bonn, berät und vertritt den SolarWorld Konzern anwaltlich. Mit Zustimmung des Aufsichtsrates hat sie hierfür im Jahre 2012 einen Honorargesamtbetrag von 1,3 Mio. € (i.Vj. 1,0 Mio. €) erhalten.

Die Vergütung sowie der Aktienbesitz der Vorstände und Aufsichtsräte ist in Tz. 70 aufgeführt bzw. im Lagebericht im Vergütungsbericht dargestellt.

Alle Geschäfte wurden zu fremdüblichen Bedingungen abgewickelt.

69. MITARBEITER

Die durchschnittliche Zahl der Beschäftigten betrug 2.537 (i.Vj. 2.622) und teilt sich wie folgt auf die betrieblichen Funktionsbereiche bzw. Segmente auf:

Anzahl	2012	2011
Produktion Deutschland	**1.231**	1.284
Produktion USA	**858**	890
Handel	**353**	359
Sonstige	**95**	89
Summe	**2.537**	**2.622**

Zum 31. Dezember 2012 betrug die Mitarbeiterzahl 2.355 (i.Vj. 2.701) inklusive 73 Auszubildende (i.Vj. 82).

70. VORSTÄNDE UND AUFSICHTSRAT

Die Mitglieder des Vorstands erhielten für die Wahrnehmung ihrer Aufgaben im Mutterunternehmen und in den Tochterunternehmen im Geschäftsjahr 2012 eine Gesamtvergütung von T€ 1.319 (i.Vj. T€ 2.653). Darin sind variable Vergütungsanteile in Höhe von T€ 0 (i.Vj. T€ 1.326) enthalten.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhielten für die Wahrnehmung ihrer Aufgaben im Mutterunternehmen und in den Tochterunternehmen im Geschäftsjahr 2012 Vergütungen einschließlich Kostenerstattungen in Höhe von insgesamt T€ 240 (i.Vj. T€ 320), jeweils zuzüglich gesetzlicher Umsatzsteuer. Darin sind variable Vergütungsanteile in Höhe von netto T€ 0 (i.Vj. T€ 71) enthalten.

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

In den Vorstand der Gesellschaft sind berufen:

- Dr.-Ing. E. h. Frank Asbeck (Vorstandsvorsitzender)
- Dipl.-Ing. Boris Klebensberger (Vorstand Operatives Geschäft, bis zum 7. Februar 2013)
- Dipl.-Kfm. tech. Philipp Koecke (Vorstand Finanzen)
- Dipl.-Wirtschaftsing. Frank Henn (Vorstand Vertrieb)
- RAin Colette Rückert-Hennen (Vorstand Informationstechnologie, Marke und Personal).

Der Vorstandsvorsitzende Dr.-Ing. E. h. Frank Asbeck hielt am Bilanzstichtag mittelbar und unmittelbar 27,84 Prozent (i.Vj. 27,80 Prozent) der Anteile an der SolarWorld AG.

Dem Aufsichtsrat gehören wie im Vorjahr folgende Personen an:

- Dr. Claus Recktenwald (Vorsitzender), Rechtsanwalt und Partner der Sozietät Schmitz Knoth Rechtsanwälte, Bonn
- Dr. Georg Gansen (stellvertretender Vorsitzender), Rechtsanwalt/Syndikus der Deutsche Post AG, Bonn
- Dr. Alexander von Bossel, LL.M (Edinb.), Rechtsanwalt und Partner bei CMS Hasche Sigle, Partnerschaft von Rechtsanwälten und Steuerberatern, Köln

Der Aufsichtsratsvorsitzende Dr. Claus Recktenwald ist auch Aufsichtsratsvorsitzender der SOLARPARC AG, Aufsichtsratsmitglied der VEMAG Verlags- und Medien Aktiengesellschaft, Köln, sowie Beiratsmitglied der Grünenthal GmbH und der Grünenthal GmbH & Co. KG, Aachen.

Der stellvertretende Aufsichtsratsvorsitzende Dr. Georg Gansen ist auch stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender der SOLARPARC AG.

Das Aufsichtsratsmitglied Dr. Alexander von Bossel war bis 23. Mai 2012 auch Mitglied des Aufsichtsrats der SOLARPARC AG.

71. ABSCHLUSSPRÜFERHONORARE

Das von dem Abschlussprüfer des Konzernabschlusses, der BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg/Bonn, im Konzerngeschäftsjahr 2012 berechnete Gesamthonorar einschließlich Kostenerstattungen beträgt für:

a) Abschlussprüfungsleistungen T€ 610 (i.Vj. T€ 594)
b) Andere Bestätigungsleistungen T€ 35 (i.Vj. T€ 64)
c) Steuerberatungsleistungen T€ 0 (i.Vj. T€ 12)
d) Sonstige Leistungen T€ 37 (i.Vj. T€ 53)

72. CORPORATE GOVERNANCE

Aufsichtsrat und Vorstand haben am 10. August 2012 die gemäß § 161 AktG geforderte Erklärung abgegeben, dass den vom Bundesministerium der Justiz bekannt gemachten Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ entsprochen wurde und wird. Am 18. März 2013 haben Aufsichtsrat und Vorstand diese Entsprechungserklärung betreffend die binnen 90 Tagen nach Geschäftsjahresende vorgesehene Veröffentlichung des vorliegenden Konzernabschlusses vorübergehend eingeschränkt. Sowohl die Entsprechungserklärung als auch die Einschränkung sind auf der Internet-Seite der SOLARWORLD AG @ *www.solarworld.de/investorrelations/entsprechenserklaerung//* veröffentlicht.

Bonn, den 29. April 2013

SOLARWORLD AG
Der Vorstand

Dr.-Ing. E. h. Frank Asbeck
Vorstandsvorsitzender

Dipl.-Wirtschaftsing. Frank Henn
Vorstand Vertrieb

Dipl.-Kfm. tech. Philipp Koecke
Vorstand Finanzen

RAin Colette Rückert-Hennen
Vorstand Informationstechnologie,
Marke und Personal

KAPITEL #7

SERVICE

6 / 6

WIR
STEHEN FÜR KLARE
WERTE

SolarWorld ist ein überzeugter Vorreiter im Bereich der Nachhaltigkeit.
Wir produzieren und handeln ökologisch und sozial verantwortlich. Und das sagen wir nicht nur, sondern wir bieten anhand unserer Berichterstattung zur Nachhaltigkeitsleistung eine verlässliche Orientierung. Ganz aktuell wurde SolarWorld als „Green Brand“ ausgezeichnet. Kunden kaufen unsere Produkte mit einem guten Gefühl. Denn ein nachhaltiges Produkt sollte auch nachhaltig produziert sein.

SUN AT WORK
SOLARWORLD.COM

7 / SERVICE

225 GLOSSAR

231 PRODUKTGLOSSAR

233 ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

234 CHRONIK

SAVE PAPER!

NACHHALTIGKEIT IM DETAIL – JETZT ONLINE LESEN!

@ *www.solarworld.de/finanzberichte//*

GLOSSAR

A

ABSCHREIBUNGEN • Die jährlich steigende Wertminderung von Produktions- oder Anlagegütern wird berücksichtigt, indem die ursprünglichen Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten systematisch über die Jahre ihrer Nutzung hinweg steuerlich abgesetzt werden. Abschreibungen werden als Aufwand in die Gewinnermittlung einbezogen.

AT EQUITY BETEILIGUNG • Beteiligungen an assoziierten Unternehmen mit mehr als 20 Prozent.

B

BALANCE OF SYSTEM • Kosten aller Komponenten einer Photovoltaikanlage (vor allem Wechselrichter, Verkabelung, Gestellsystem, Zubehör) mit Ausnahme der Solarmodule.

BARREL • Traditionelle räumliche Maßeinheit in der Erdölindustrie; 1 Barrel entspricht ca. 159 Litern.

BILL OF MATERIALS • Kosten aller Materialien, Objekte, Komponenten oder Bauteile, die zur Herstellung eines Endprodukts notwendig sind.

C

CARBON DISCLOSURE PROJECT (CDP) • Globale Zusammenarbeit von über 655 institutionellen Investoren mit einem Anlagekapital von mehr als 78 Billionen US$. Ziel ist die Offenlegung der → *Treibhausgasemissionen* von Unternehmen und deren Strategie bezüglich klimaschonenden Handelns. Damit ist das CDP das weltweit größte frei verfügbare Emissionsregister zu unternehmensbezogenen → *CO_2-Emissionen*. Im Oktober 2012 erschien der siebte deutsche CDP-Bericht. SolarWorld nimmt seit 2006 regelmäßig an dem Projekt teil und wurde 2011 als Sector Leader im Bereich Erneuerbare Energien ausgewiesen.

CASHFLOW • Geld-Überschuss, der aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit heraus erwirtschaftet wird; dient zur Beurteilung der Innenfinanzierungskraft eines Unternehmens.

CO_2-ÄQUIVALENTE (CO_{2eq}) • Beitrag eines Treibhausgases zum Treibhausgaseffekt. Das Treibhausgaspotenzial von → *Kohlendioxid (CO_2)* wird als Vergleichswert verwendet, um die mittlere Erwärmungswirkung verschiedener Treibhausgase über einen bestimmten Zeitraum einheitlich zu beschreiben.

CO_2-EMISSIONEN • → *Treibhausgasemissionen*

COMMODITY-MARKT • Markt, an denen Rohstoffe oder Vorprodukte ausgetauscht werden. Als „commodity" bezeichnet man Versorgungsgüter wie Wasser oder Elektrizität, die zur Bedarfsdeckung bestimmte Anforderungen erfüllen müssen, sich aber von Anbieter zu Anbieter qualitativ kaum unterscheiden und der Wettbewerb stark über den Preis entschieden wird.

CORPORATE GOVERNANCE • → *Deutscher Corporate Governance Kodex (DCGK)*

COVENANTS • Vereinbarungen, die z. B. einen Kreditnehmer zur Erfüllung bestimmter Finanzkennzahlen verpflichtet.

D

DEGRADATION • Verminderung des Wirkungsgrades von Solarzellen im Laufe der Zeit

DESIGN TO COST • Ansatz der Produktentwicklung, bei dem man für einzelne Komponenten die kostenoptimale Lösung unter Berücksichtigung insbesondere von Folgekosten bereits in der Entwicklungsphase sucht.

DEUTSCHER AKTIENINDEX (DAX) • Der Deutsche Aktienindex repräsentiert die 30 umsatzstärksten Aktiengesellschaften in Deutschland und ist an der Frankfurter Wertpapierbörse gelistet.

DEUTSCHER CORPORATE GOVERNANCE KODEX (DCGK) • Der Kodex soll die in Deutschland geltenden Regeln für Unternehmensleitung und -überwachung transparent machen, um so das Vertrauen der internationalen und nationalen Anleger, der Kunden, der Mitarbeiter und der Öffentlichkeit → *Stakeholder* in die Unternehmensführung deutscher Gesellschaften zu fördern. SolarWorld entspricht dem Kodex seit 2002.

DIRECTORS' DEALINGS • Wertpapiertransaktionen von Vorständen und Aufsichtsratsmitgliedern oder diesen nahestehenden Personen/Gesellschaften mit den Aktien des eigenen börsennotierten Unternehmens.

DIVIDENDE • Teil des Gewinns einer Aktiengesellschaft, der jährlich an die Aktionäre ausgeschüttet wird. Die Ausschüttung dieses Gewinnanteils wird im Rahmen der Hauptversammlung beschlossen.

E

EBIT • Teil vom Umsatz nach Abzug jeglicher operativer Kosten. Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) wird gewöhnlich für die Beurteilung der Ertragssituation eines Unternehmens, insbesondere im internationalen Vergleich, herangezogen.

EBITDA • Die Angabe des Gewinns vor Zinsen, Steuern, → *Abschreibungen* auf Sachanlagen und Abschreibungen auf → *immaterielle Vermögenswerte* vereinfacht internationale Vergleiche, da nationale Steuern keine Berücksichtigung finden.

EBIT-MARGE • Zeigt, wie viel Prozent des operativen Gewinns vor Zinsen, Steuern und Finanzergebnis ein Unternehmen pro Umsatzeinheit erwirtschaften konnte und gibt somit Auskunft über die Ertragskraft.

EIGENKAPITAL • Bilanzposition bestehend aus dem Grundkapital, den Rücklagen und den kumulierten Ergebnissen, welche dem Unternehmen u. a. für Investitionen zur Verfügung stehen.

EIGENKAPITALQUOTE • Kennzahl, die den Anteil des Eigenkapitals am Gesamtkapital darstellt. Dies lässt Rückschlüsse auf die Stabilität eines Unternehmens zu.

EINSPEISEVERGÜTUNG • Der örtliche Stromversorger ist dazu verpflichtet, regenerativ erzeugten Strom abzunehmen und nach einem aktuellen Satz zu vergüten. In Deutschland ist dies durch das → *EEG* geregelt. Die aktuellen Vergütungssätze sind auf der Internetseite @ *www.solarworld.de/service/erneuerbare-energien-gesetz//* zu finden.

EIGENSTROM • Selbst produzierter Strom kann direkt verbraucht, der Rest in das öffentliche Stromnetz eingespeist werden. In beiden Fällen ist die Einspeisevergütung für Solarstrom in Deutschland durch das → *EEG* für 20 Jahre staatlich garantiert. Je mehr Strom vom Dach selbst genutzt wird, umso höher ist die Rendite einer Solarstromanlage. Der Eigenstromanteil kann mit intelligenten Produkten zur Verbrauchssteuerung auf über 60 Prozent gesteigert werden. Eigene Stromproduzenten sind unabhängiger von steigenden Strompreisen. Der deutsche Netzbetrieb wird entlastet, da Solarstromerzeugung und Verbrauch direkt im Gebäude zusammenlaufen.

EINSTEIN AWARD • Seit 2005 von der SolarWorld verliehene Auszeichnung an Persönlichkeiten, die sich in besonderer Weise um die Nutzung von Solarenergie verdient gemacht haben. Seit 2006 werden zusätzlich Nachwuchsforscher für ihre wissenschaftliche Arbeit in einem Fachgebiet rund um die Photovoltaik mit dem SolarWorld Junior Einstein-Award ausgezeichnet.

EMISSIONSINTENSITÄT • Emissionen pro Wertschöpfungseinheit.

ENERGIERÜCKLAUFZEIT/CO_{2eq} RÜCKLAUFZEIT • Zeit, die benötigt wird, bis die Energie, die in der Herstellung eingesetzt wurde, durch die Produktion der Solaranlage wieder hereingeholt wird. Analog umfasst die CO_{2eq} Rücklaufzeit die Zeit, die benötigt wird, um die im Zuge der Herstellung freigewordenen Treibhausgase wieder zu kompensieren.

ENTSPRECHENSERKLÄRUNG • Erklärung von Vorstand und Aufsichtsrat nach § 161 AktG, in der dargelegt wird, inwieweit sie den Empfehlungen der Regierungskommission → *Deutscher Corporate Governance Kodex* folgen.

ERGEBNIS JE AKTIE • Konzernüberschuss dividiert durch die gewichtete Anzahl der Aktien.

ERNEUERBARE-ENERGIEN-GESETZ (EEG) • Gesetz für den Vorrang → *Erneuerbarer Energien* in Deutschland. Mit dem EEG wird die vorrangige Abnahme, Übertragung und Vergütung von Strom aus Erneuerbaren Energien geregelt. Die Vergütungssätze sind auf 20 Jahre festgesetzt. Das sorgt für Planungs- und Renditesicherheit.

G

GESTÜTZTE MARKENBEKANNTHEIT • Bei einer Befragung ermittelter Wert, der herauskommt, wenn die Befragten einen bestimmten Markennamen unter mehreren erkennen.

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (GUV) • Periodenbezogene Gegenüberstellung von Erträgen und Aufwendungen eines Unternehmens.

GIGAWATT (GW) • Ein Gigawatt entspricht einer Milliarde = 1.000.000.000 → *Watt*

GLOBAL CHALLENGES INDEX (GCI) • Umfasst Unternehmen, die sich sieben globalen Herausforderungen, wie z. B. dem Klimawandel aktiv und verantwortungsvoll stellen. Der Index enthält 50 Titel weltweit tätiger Unternehmen. Notierung der SolarWorld Aktie seit Start des Index 2007.

GLOBAL COMPACT (GC) • Auch „United Nations Global Compact"; deutsche Bezeichnung „Globaler Pakt der Vereinten Nationen"; wird zwischen Unternehmen und der UNO mit dem Ziel geschlossen, die Globalisierung ökologischer und sozialer zu gestalten.

GLOBAL REPORTING INITIATIVE (GRI) • Globales Multi-Stakeholder-Netzwerk von Experten zur Definition eines weltweiten Standards für die Erstellung von Nachhaltigkeitsberichten. Der GRI-Berichtsrahmen dient der

systematischen Darstellung der ökonomischen, ökologischen und sozialen Leistung von Unternehmen, was Vergleiche zwischen den Unternehmen → *Benchmark* ermöglichen und die Fortentwicklung im Zeitablauf transparent machen soll.

GLOBAL SOLAR ENERGY INDEX (MAC) • Weltweiter Index, welcher die Leistung von derzeit 35 Unternehmen der Solarbranche zeigt. Notierung der SolarWorld Aktie seit Start des Index 2008.

GROSSANLAGEN • Große → *Solarstromanlagen*, die zumeist auf Freiflächen installiert sind. Vornehmlich handelt es sich um Anlagen, die mehr als 100 Kilowatt Leistung haben.

GRUNDKAPITAL • Summe der Nennwerte aller ausgegebenen Aktien eines Unternehmens.

I

IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE • Sind u. a. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte, Lizenzen, Firmenwerte und Patente.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS (IAS) • Sammlung von Standards und Interpretationen, in denen die Regeln zur externen Berichterstattung von kapitalmarktorientierten Unternehmen aufgeführt sind.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (IASB) • International besetztes unabhängiges Gremium von Rechnungslegungsexperten, das die → *International Financial Reporting Standards (IFRS)* entwickelt und bei Bedarf überarbeitet.

INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING INTERPRETATIONS COMMITTEE (IFRIC) • Das Komitee erörtert aktuelle Rechnungslegungsfragen, die durch eine unzureichende Kommentierung der Standards → *IAS* und → *IFRS* abweichend oder falsch behandelt werden. Des Weiteren beschäftigt es sich mit neuen, noch nicht in den IAS/IFRS behandelten Sachverhalten.

INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS (IFRS) • Sammlung von international geltenden Standards und offiziellen Interpretationen hiervon, in denen die Regeln zur externen Berichterstattung kapitalmarktorientierter Unternehmen aufgeführt sind.

ISO 9001 • Internationale Qualitätsmanagement-Norm, die anerkannte Anforderungen an ein Qualitätsmanagementsystem festlegt → *QM*.

ISO 14001 • Internationale Umweltmanagement-Norm, die anerkannte Anforderungen an ein Umweltmanagementsystem festlegt → *UM*.

ISO-ZERTIFIZIERUNG • Als Zertifizierung bezeichnet man ein Verfahren, mit dessen Hilfe die Einhaltung bestimmter Anforderungen an Unternehmen, bzw. an Managementsysteme nachgewiesen wird. Zertifizierungen werden zeitlich befristet von unabhängigen Zertifizierungsstellen wie z. B. TÜV, DEKRA, Bureau Veritas vergeben und hinsichtlich der Standards unabhängig kontrolliert.

J

JOINT VENTURE • Wirtschaftliche Kooperation von Unternehmen mit dem Zweck der besseren Nutzung von Know-how und Ressourcen.

K

KAPITALFLUSSRECHNUNG • Ermittlung und Darstellung der Ein- und Ausgaben, die ein Unternehmen innerhalb eines Zeitraums aus laufender Geschäftstätigkeit, Investitionstätigkeit und Finanzierungstätigkeit erwirtschaftet oder verbraucht hat.

KILOWATT (KW) • Ein Kilowatt entspricht eintausend = 1.000 → *Watt*.

KOHLENDIOXID (CO_2) • Geruchloses, unsichtbares Gas aus Kohlenstoff und Sauerstoff; die Erhöhung seiner Konzentration in der Atmosphäre wird durch die Nutzung fossiler Energieträger hervorgerufen und trägt zur Klimaerwärmung bei.

KONSIGNATIONSLAGER • Vom Zulieferer bereitgestelltes Warenlager in unmittelbarer räumlicher Nähe des Kunden. Erst mit Entnahme der Ware aus dem Lagerbestand geht das Eigentum auf den Kunden über und es entsteht die rechtliche Grundlage für eine Rechnungsstellung.

KONSOLIDIERUNGSKREIS • Bezeichnet die in den Konzernabschluss einzubeziehenden Unternehmungen. Grundsätzlich sind neben der Mutterunternehmung alle Tochterunternehmungen einzubeziehen, auf welche die Muttergesellschaft die Kontrolle ausübt.

KRISTALLISATION • Vorgang, bei dem Flüssigkeiten bzw. Schmelzen (z. B. bei hohen Temperaturen geschmolzene → *Siliziumbrocken*) langsam und unter speziellen Bedingungen abkühlen und so in Form eines Kristalls erstarren.

KURS-GEWINN-VERHÄLTNIS (KGV) • Sagt aus, mit welchem Vielfachen des Ergebnisses pro Aktie das Wertpapier an der Börse zurzeit bewertet wird.

KURZARBEIT • Arbeitsmarktpolitisches Instrument, bei dem in auftragsschwachen Zeiten die regelmäßige Arbeitszeit in einem Unternehmen vorübergehend verringert wird. Kurzarbeit wird genutzt, um Kündigungen zu vermeiden und die Unternehmen zu entlasten. Die Arbeitnehmer können in Deutschland unter bestimmten Voraussetzungen eine Entgeltersatzleistung aus der Arbeitslosenversicherung, das so genannte Kurzarbeitergeld, beanspruchen.

L

LATENTE STEUERN • Resultieren aus einer unterschiedlichen Steuerbelastung, wenn der steuerliche Gewinn vom handelsrechtlichen Ergebnis aufgrund steuerlicher Vorschriften abweicht.

LINEARE LEISTUNGSGARANTIE • Garantieleistung, bei welcher der Leistungsanspruch jährlich um einen bestimmten Prozentsatz sinkt und nicht stufenweise verringert wird.

M

MARGE • Differenz oder auch Marktspanne zwischen Produzenten- (Einstandspreis) und Verkaufspreis (Konsumentenpreis) eines handelbaren Produkts. Über die Marge können die in der Verarbeitung und Verteilung enthaltenen Fixkosten gedeckt werden.

MARKTKAPITALISIERUNG • Ergibt sich aus der Aktienanzahl multipliziert mit dem Kurs der Aktie.

MATERIALAUFWANDSQUOTE • Anteil der Materialaufwandskosten an der Gesamtleistung eines Unternehmens. Der Materialaufwand setzt sich zusammen aus der Summe von Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen, bezogenen Waren sowie Dienstleistungen.

MEGAWATT (MW) • Ein Megawatt entspricht einer Million = 1.000.000 → *Watt*.

MODUL • → *Solarstrommodul*

MONOKRISTALLIN • Die bei der → *Kristallisation* herrschenden Bedingungen lassen das → *Solarsilizium* in einem homogenen, zylinderförmigen Kristall erstarren. Vgl. → *Polykristallin*

MSCI GLOBAL CLIMATE 100SM INDEX • Performance 100 internationaler Unternehmen, deren Aktivitäten das Potenzial haben, kurz- und langfristig die Ursachen des Klimawandels zu mindern und somit Lösungen gegen die globale Erwärmung anzubieten. Notierung der SolarWorld Aktie seit Start des Index 2005.

N

NACHHALTIGKEIT • 1. Ein System, das langfristig fortdauert; 2. Naturwissenschaftliches Konzept über die objektiven Grenzen der Umweltnutzung; 3. Ethisch-normatives Konzept, dessen Kern die Frage nach Gerechtigkeit und Ausgewogenheit ist.

NACHHALTIGKEITSMANAGEMENT • Steuerung von ökologischen, sozialen und ökonomischen Wirkungen, um erstens eine nachhaltige Unternehmens- und Geschäftsentwicklung zu erreichen und zweitens einen positiven Beitrag des Unternehmens zur nachhaltigen Entwicklung der gesamten Gesellschaft sicherzustellen. Zur Darlegung veröffentlichen inzwischen viele Großunternehmen aller Branchen jährlich einen Nachhaltigkeitsbericht. Die umwelt- und sozialorientierte Berichterstattung der SolarWorld erfolgt bereits seit 2007 im Rahmen der → *Global Reporting Initiative (GRI)*.

NETZFERNE SYSTEME • → *Off-Grid*

NETZGEKOPPELTE SYSTEME • → *On-Grid*

NETZPARITÄT • Preisgleichheit von Solar- und Haushaltsstrom. Ist erreicht, wenn Solarstrom den gleichen Bezugspreis hat wie üblicher Haushaltsstrom aus der Steckdose.

O

OECD (ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT) • 1961 gegründeter, internationaler Zusammenschluss von derzeit 34 Mitgliedsstaaten mit dem Ziel, optimale Bedingungen hinsichtlich nachhaltiger Wirtschaftsentwicklung, hoher Beschäftigung, steigendem Lebensstandard sowie finanzieller Stabilität zu identifizieren und Richtlinien zu erstellen. Zudem soll ein Beitrag zum Wachstum des Welthandels geleistet werden.

OFF-GRID (LÄNDLICHE ELEKTRIFIZIERUNG) • Solaranlagen, die nicht mit dem öffentlichen Stromnetz verbunden sind. Der erzeugte Strom wird netzunabhängig vor Ort direkt verbraucht oder gespeichert („Insel-Anlagen“).

ÖKODAX • Bildet die Wertentwicklung der zehn liquidesten deutschen Unternehmen aus dem Bereich Erneuerbarer Energien ab und gehört wie der → *DAX* und → *TecDAX* zum → *Prime Standard*. Notierung der SolarWorld Aktie seit Start des Index 2007.

ON-GRID • Solaranlagen, die mit dem regionalen Stromnetz verbunden sind. Bei starker Stromproduktion durch hohe Sonneneinstrahlung wird Strom ins Netz eingespeist, im Bedarfsfall kann aber auch Strom aus dem Netz bezogen werden.

P

PHOTON PHOTOVOLTAIK AKTIEN INDEX (PPVX) • Weltweiter Index der Fachzeitschriften Photon und Öko-Invest, in dem Unternehmen gelistet sind, die über 50 Prozent des Vorjahresumsatzes mit Solarenergie machten. Notierung der SolarWorld Aktie seit Start des Index 2001.

PHOTOVOLTAIK • Bezeichnet die direkte Umwandlung von Sonnenstrahlung in elektrische Energie.

PHOTOVOLTAIK GLOBAL 30 INDEX • Der Photovoltaik Global 30 Index enthält die 30 größten und liquidesten Aktien aus der globalen Solarindustrie.

POLYKRISTALLIN • Die bei der → *Kristallisation* herrschenden Bedingungen lassen das → *Solarsilizium* in einem Siliziumblock erstarren, der aus mehreren kleineren Kristallen besteht und als Ganzes keine vollständige, regelmäßige Anordnung der Atome aufweist. Vgl. → *Monokristallin*

PRIMÄRENERGIETRÄGER • In der Natur vorkommende Energieträger wie, Sonne, Wind, Wasser, Kohle, Erdöl- und -gas, aus denen erst durch Aufbereitung (z. B. in Kraftwerken) für den Endverbraucher nutzbare Energie gewonnen werden kann.

PRIME STANDARD • Gesetzlich reguliertes Börsensegment der Frankfurter Wertpapierbörse für Unternehmen, die besonders hohe internationale Transparenzstandards erfüllen. Zulassungsvoraussetzung für den DAX, MDAX, TecDAX oder SDAX.

Q

QUALITÄTSMANAGEMENT (QM) • Anwendung von Maßnahmen, die der Verbesserung von Produkten, Prozessen oder Leistungen jeglicher Art dienen. QM gilt als Teil des funktionalen Managements, mit dem Ziel, die Effizienz einer Arbeit oder eines Geschäftsprozesses zu erhöhen.

R

RATING • Ratings dienen der Beurteilung der zukünftigen Fähigkeit eines Unternehmens zur pünktlichen und vollständigen Erfüllung seiner Zahlungsverpflichtungen und ergeben sich aus der Analyse quantitativer und qualitativer Faktoren.

RENEWABLE ENERGY INDUSTRIAL INDEX (RENIXX WORLD) • Aktienindex, der die 30 weltweit wichtigsten Unternehmen aus Windenergie, Solarenergie, Wasserkraft, Bioenergie, Geothermie und Brennstoffzellen beinhaltet. Notierung der SolarWorld Aktie seit Start des Index 2006.

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

RÜCKSTELLUNGEN • Bilanzposten, in dem Beträge für zukünftige ungewisse Verbindlichkeiten zurückgestellt werden, die bereits zum jetzigen Zeitpunkt einschätzbar sind (z. B. Pensionszahlungen, Steuern).

S

SILIZIUM • → *Solarsilizium*

SOLAR ENERGY INDUSTRY ASSOCIATION (SEIA) • Nationaler Branchenverband der US-amerikanischen Solarindustrie.

SOLARSILIZIUM • Siliziumkristalle mit einem für Photovoltaikanwendungen ausreichend hohen Reinheitsgrad. Das chemische Element Silizium ist ein Halbleiter und bildet Kristalle mit stabiler Diamantenstruktur. Nach Sauerstoff ist Silizium das zweithäufigste Element in der Erdkruste. Für die Verarbeitung im Solarbereich wird das Rohsilizium zu Solarsilizium gereinigt und für die Weiterverarbeitung zu → *Wafern* in Blöcke gegossen.

SOLARSTROMANLAGE • Komplettsystem aus → *Solarstrommodulen*, die durch den photovoltaischen Effekt Gleichstrom produzieren. Zur Einspeisung in das Stromnetz wandelt ein → *Wechselrichter* den produzierten Strom in Wechselstrom um.

SOLARSTROMMODUL • Besteht aus den miteinander verschalteten → *Solarzellen*. Durch die Versiegelung mit Silikon in einem Aluminiumrahmen und hinter Glas wird es witterungsbeständig.

SOLAR2WORLD • Unter dem Namen Solar2World fördert der Konzern Hilfsprojekte in Entwicklungsländern mit netzunabhängigen Solarstromlösungen, die beispielgebend für eine nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung sind.

SOLARZELLE • Mit den im → *Solarstrommodul* verschalteten Solarzellen lässt sich mittels des photovoltaischen Effekts aus Sonnenlicht Strom gewinnen. Die Zelle besteht aus zwei Schichten, die beide absichtlich verunreinigt (dotiert) sind. Am Übergang der beiden Schichten bildet sich ein elektrisches Feld. Trifft ein Lichtstrahl auf ein Elektron in der oberen Schicht, kann es sich frei bewegen und wandert nach außen. Dadurch entsteht elektrische Spannung, die über äußere Kontakte abgegriffen werden kann.

SOLEX • → *World Solar Energy Index*

SPOTPREIS • Preis für die sofortige, nicht vertragsgebundene Beschaffung eines Handelsguts

SQUEEZE-OUT • Ausschluss von Minderheitsaktionären aus einer Aktiengesellschaft durch den Mehrheitsaktionär gegen Zahlung einer Barabfindung.

STAKEHOLDER • Gruppe oder Individuen, die die Zielerreichung eines Unternehmens beeinflussen können oder von dieser betroffen sind. Zu den wichtigsten Anspruchsgruppen zählen Arbeitnehmer, Anteilseigner, Investoren, Lieferanten, Kunden, Verbraucher, Behörden und nichtstaatliche Organisationen.

STANDARDTESTBEDINGUNGEN • Bedingungen, bei denen die Strom- und Spannungskennwerte einer → *Solarzelle* bzw. eines → *Solarstrommoduls* gemessen werden. 1.000 W/m², 25°C Zelltemperatur, Sonnenspektrum AM 1,5.

T

TECDAX • Index mittelgroßer, deutscher Unternehmen aus der Technologie-Branche. Neben dem → *DAX*, dem MDAX und dem SDAX gehört der TecDAX zum → *Prime Standard* der Deutschen Börse AG. Notierung der SolarWorld Aktie von 2004 bis 2013.

TREIBHAUSGASEMISSIONEN • Treibhausgase stören das natürliche Gleichgewicht der Atmosphäre, was zu einem Klimawandel führen kann. Die wichtigsten von den Menschen verursachten Treibhausgase sind das → *Kohlendioxid (CO_2)* aus der Verbrennung fossiler Energieträger (ca. 60 Prozent) und das Methan aus der Landwirtschaft und Massentierhaltung (ca. 20 Prozent).

U

UNGESTÜTZTE MARKENBEKANNTHEIT • Der Prozentsatz innerhalb einer befragten Gruppe von Personen, die eine bestimmte Marke (spontan) nennen können, nachdem sie gebeten wurden, einige ihnen bekannte Marken aus einer bestimmten Produktklasse oder -gruppe anzuführen.

UNTERNEHMENSKULTUR • Die von den Mitgliedern eines Unternehmens hinsichtlich des Unternehmenszwecks gemeinsam getragenen Grundüberzeugungen, Werte und Einstellungen. Unternehmenskultur drückt z. B. aus, welche Wertvorstellungen die Managementmitglieder haben, die Art und Weise ihres Umgangs miteinander und mit ihren Mitarbeitern (Quelle: Bundeszentrale für politische Bildung).

W

WAFER • Dünne Scheiben aus → *Solarsilizium*, aus denen → *Solarzellen* gefertigt werden. Diese können sowohl → *mono-* als auch → *polykristallin* sein.

WATT PEAK • Im Bereich Photovoltaik gebräuchliche Maßeinheit für die abgegebene elektrische Leistung von → *Solarzellen* oder → *Solarmodulen* unter → *Standard-Testbedingungen.*

WECHSELRICHTER • Wandelt den durch die → *Solarzellen* erzeugten Gleichstrom in netzkonformen Wechselstrom um und überwacht den Netzanschluss.

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

WERTSCHÖPFUNGSKETTE • Bezeichnung für die Wertsteigerung eines Produkts, die über jede einzelne Stufe der Produktionsprozesse erfolgt. Die Wertschöpfungsstufen der SolarWorld reichen vom → *Solarsilizium* bis zum → *Solarstrommodul.*

WILDERHILL NEW ENERGY GLOBAL INNOVATION INDEX (NEX) • Beinhaltet die Kurswerte der Unternehmen, deren Geschäft weltweit auf die Erzeugung und Nutzung → *Erneuerbarer Energien* und Energieeffizienz ausgerichtet ist. Notierung der SolarWorld Aktie seit Start des Index 2006.

WIRKUNGSGRAD • Gibt das Verhältnis zwischen der abgegebenen elektrischen Leistung und der eingestrahlten Leistung eines → *Solarstrommoduls* oder einer → *Solarzelle* an. Höhere Wirkungsgrade führen zu mehr Leistung bei gleicher Fläche.

WORKING CAPITAL • Berechnet sich aus dem Umlaufvermögen abzüglich der kurzfristigen Verbindlichkeiten und stellt somit den langfristig finanzierten Anteil des Umlaufvermögens dar. Es gibt Aufschluss über die finanzielle Stabilität und Flexibilität eines Unternehmens.

WP • → *Watt Peak*

Z

ZELLE • → *Solarzelle*

ZINS-SPREAD • Spanne zwischen zwei Zinssätzen, insbesondere zwischen den Leitzinsen und den Marktzinsen, zu denen Kredite vergeben werden.

PRODUKTGLOSSAR

SOLARMODULE

SUNMODULE PLUS • Ein Solarmodul besteht aus mehreren miteinander verschalteten Solarzellen, welche zwischen Solarglas und einem witterungsbeständigen Rückseitenfolienverbund in einen Aluminiumrahmen eingebettet sind. Die Module der SolarWorld werden bereits während des vollautomatisierten Produktionsvorgangs geprüft und nur ausgeliefert, wenn sie der ausgewiesenen Nennleistung oder mehr entsprechen (s. Glossar unter → *Plus-Sortierung*). Eine unabhängige Qualitätssicherung wird durch das Prüfsiegel des TÜV „Power controlled“ gewährleistet. Unsere mono- und polykristallinen Solarstrommodule können in verschiedensten Anwendungsmöglichkeiten zum Einsatz kommen. Sie sind sowohl für Hausdachanlagen, Carports und für die Freifläche einsetzbar. Für alle Sunmodule Plus sichert die SolarWorld eine 25 jährige, lineare Leistungsgarantie sowie eine auf zehn Jahre erweiterte Produktgewährleistung zu.

SUNMODULE PROTECT • Bei diesem neuen Modulkonzept sind sowohl die Front- als auch die Rückseite mit Solarglas ausgestattet (Glas-Glas-Modul). Die Glas-Glas-Module sind mechanisch widerstandsfähiger und deutlich besser gegen Umwelteinflüsse geschützt. Für Sunmodule Protect wird eine 30 jährige lineare Leistungsgarantie gewährt. Der Energieertrag über die Produktlebensdauer ist auf Grund der sehr geringen Degradation von nur 0,35 Prozent höher als bei Glas-Folie-Modulen. Trotz der zusätzlichen Glasscheibe sind Sunmodule Protect genauso leicht wie Glas-Folie-Module. Bei gleichen Abmessungen bieten sie damit eine hohe Handlings- und Montagefreundlichkeit sowie verbesserten Schutz der Rückseite gegen Beschädigungen während des Montageprozesses.

SUNMODULE PLUS BLACK • Module mit homogener schwarzer Oberfläche und schwarzen Rahmen, die sich optisch besonders gut an dunkle Dächer angepasst sind.

SUNMODULE OFF-GRID • Solarmodule, die in Anlagen eingesetzt werden, in denen der erzeugte Strom netzunabhängig vor Ort direkt verbraucht oder gespeichert (sog. Inselanlage). Besonders in Regionen ohne Zugang zu einem öffentlichen Stromnetz helfen Off-Grid-Anlagen bei der eigenen Stromproduktion.

BAUSÄTZE

SOLARSTROMBAUSÄTZE • SolarWorld Komplettsysteme enthalten alle Komponenten für eine Solarstromanlage – von den gewählten Modultypen über den darauf abgestimmten Wechselrichter bis hin zum passenden Gestellsystem Sunfix Plus, Sunfix aero oder Suntub und entsprechendem Zubehör. Der Kunde kann sich entweder für einen individuell geplanten und zusammengestellten Bausatz entscheiden oder er wählt den Standardbausatz „SolarWorld Kit easy“, der in drei Größen als kompakt vorkonfektioniertes Paket erhältlich ist. Alle Bausatzkunden bekommen eine individuelle Anlagendokumentation, den Sunpass. Zusätzlich bietet SolarWorld beim Kauf seiner Solarstrombausätze eine Spezialversicherung kostenlos für zwei Jahre und eine Anbindung an das Online-Portal Suntrol an.

SUNDECK • Das Sundeck ist ein Indachsystem. Anstelle einer konventionellen Dacheindeckung werden die Solarmodule auf der Höhe der Dachpfannen montiert. Das Sundeck fügt sich so harmonisch in die Gesamtoptik ein. Eine weitere Variante ist das Sundeck 8500, das besonders für erhöhte Schneelasten geeignet ist.

ENERGIEDACH PLUS • Vollintegriertes Indachsystem.

SUNCARPORT • Unterstellschutz für das Auto und gleichzeitig ein Solardach der Marke SolarWorld. Der Solarstrom des Carports kann ebenso wie bei Dachanlagen nach den aktuellen länderspezifischen Vergütungssätzen ins öffentliche Stromnetz eingespeist werden. Ebenso dient das SunCarport bei Bedarf auch als solare „Stromtankstelle“ für Elektro- oder Hybridfahrzeuge.

SUNSHED • Unterstellschutz mit Solardach für Gartengeräte, Holz und Fahrräder. Das Sunshed dient als autarke Ergänzung der Solarstromanlage auf dem Dach und ist flexibel einsetzbar. Es kann sowohl direkt am Haus oder aber auf freier Fläche aufgebaut werden.

GESTELLSYSTEME

SUNFIX PLUS • Montagesystem für Schräg- und Flachdächer sowie für Freifeldanlagen. Das Sunfix Plus beinhaltet von der Schraube und dem Aluminiumprofil bis zur Dachanbindung sämtliche Komponenten, die für die Installation einer Solarstromanlage benötigt werden.

SUNFIX AERO • Das Gestellsystem wurde nach aerodynamischen Aspekten entwickelt, durch die Luftzirkulation sorgt ein Sogeffekt für festen Halt. Daher wird nur geringe zusätzliche Beschwerung benötigt – das System bringt nur geringe zusätzliche Lasten auf ein Dach auf. Zudem wird es ohne Dachdurchdringung auf das Dach aufgesetzt. Bei der Variante Sunfix aero duo werden die Solarmodule im Neigungswinkel von 10 Grad in gegenüberliegender Position auf dem Dach aufgeständert werden. Dadurch kann auf gleicher Fläche bis zu 60 Prozent mehr Leistung erbracht werden.

SUNTUB • Montagesystem für Flachdächer mit einer Neigung von bis zu 6°. Das Suntub ist eine Flachdachwanne aus umweltfreundlichem, leicht recycelbarem Kunststoff. Die Suntubs werden miteinander verbunden und mit Gehwegplatten oder ähnlichen Beschwerungsmitteln gegen mögliche Windlasten geschützt. ebenso wie das Sunfix aero erfordert diese Installation keinen Eingriff in die bestehende Dachhaut oder den Bodenbelag.

SUNTRAC • Montagesystem für Freiflächenanlagen, bei denen die Solarmodule dem Sonnenverlauf nachgeführt werden. Durch Drehung in zwei Achsen lässt sich der Stromertrag somit erhöhen. SunTrac kann wahlweise mit 32 oder 48 Modulen bestückt werden.

ZUBEHÖR

SUNPAC • Mit dem Batteriesystem SunPac ist es möglich, Solarstrom zu speichern und je nach Bedarf einzusetzen. Aufgrund der Dreiphasigkeit des Systems können mit dem SunPac 2.0 alle drei Hausphasen mit Solarstrom versorgt werden. Mit einer Speicherkapazität von 11,6 kWh kann die Blei-Gel-Batterie genug Sonnenstrom speichern, um eine vierköpfige Familie vom Sonnenuntergang bis zum nächsten Sonnenaufgang zu versorgen. Der Eigenstromanteil lässt sich auf bis zu 80 Prozent erhöhen und die Stromrechnung deutlich senken.

SUNTROL • Die Produktfamilie Suntrol bietet diverse Anwendungen zur professionellen Anlagenüberwachung und Steuerung der SolarWorld Solarstromanlage. Dazu gehören ein Display, ein Datenlogger, das Internetportal und verschiedene Apps.

SUNTOOL • Die Planungs-Software bietet Architekten, Installateuren, Planern und Großhändlern die Möglichkeit, Solarstromanlagen individuell je nach vorhandener Dachkonstruktion und -neigung direkt zu planen. Die Software erzeugt außerdem detaillierte Ertragsprognosen, Ergebnisberichte und einen Erfassungsbogen zur Bausatzplanung.

SUNCHARGER • Vereint Netzteil, Akku und Solarzelle in einem Gerät. Der SunCharger erzeugt und speichert Solarstrom und stellt diesen per USB-Anschluss für mobile Anwendungen zur Verfügung.

PRODUKTION

SOLSIX • Die Solarwafer der Marke Solsix werden am Standort Freiberg vom SolarWorld Tochterunternehmen Deutsche Solar GmbH produziert.

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

A

AG ..... *Aktiengesellschaft*
AktG ..... *Aktiengesetz*
AS&S ..... *ARD-Werbung Sales & Services GmbH*

B

BGB ..... *Bürgerliches Gesetzbuch*

C

CDP ..... *Carbon Disclosure Project*
CEO ..... *Chief Executive Officer*
CFO ..... *Chief Financial Officer*
CHRBO ..... *Chief Human Resources and Brand Officer*
CIBPO ..... *Chief Information, Brand & Personnel Officer*
CO_{2eq} ..... *CO_2-Äquivalent*
COO ..... *Chief Operating Officer*
CSO ..... *Chief Sales Officer*

D

DCGK ..... *Deutscher Corporate Governance Kodex*
D&O ..... *Directors and Officers*
DVFA ..... *Deutsche Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management → EFFAS*

E

EBIT ..... *Earnings Before Interest and Taxes*
EBITDA ..... *Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*
EDV ..... *Elektronische Datenverarbeitung*
EEG ..... *Erneuerbare-Energien-Gesetz*
EFFAS ..... *The European Federation of Financial Analysts Societies → DVFA*
EIA ..... *U.S. Energy Information Administration*
ESG ..... *Environmental, Social, Governance*

F

F&E ..... *Forschung und Entwicklung*

G

GbR ..... *Gesellschaft bürgerlichen Rechts*
GmbH ..... *Gesellschaft mit beschränkter Haftung*
GRI ..... *Global Reporting Initiative*
GSE ..... *Gestore Servizi Energetici (ital. Strombehörde)*
GuV ..... *Gewinn- und Verlustrechnung*
GW ..... *Gigawatt*
GWh ..... *Gigawattstunde*

H

HGB ..... *Handelsgesetzbuch*
HRB ..... *Handelsregisterblatt*

I

IAS ..... *International Accounting Standards*
IASB ..... *International Accounting Standard Board*
IFRIC ..... *International Financial Reporting Interpretations Committee*
IFRS ..... *International Financial Reporting Standards*
IfW ..... *Institut für Weltwirtschaft*
IKS ..... *Internes Kontrollsystem*
INC. ..... *Incorporated*
IP ..... *Intellectual Property*
ISIN ..... *International Securities Identification Number*
ISO ..... *International Organization for Standardization*
ITC ..... *U.S. International Trade Commission*
IT ..... *Informationstechnologie*

K

KW ..... *Kilowatt*
KWh ..... *Kilowattstunde*
KWp ..... *Kilowatt Peak*

L

LLC ..... *Limited Liability Company*
LP ..... *Limited Partnership*
Ltd. ..... *Limited Company*

M

MW ..... *Megawatt*

O

OECD ..... *Organisation for Economic Co-operation and Development*
OHSAS ..... *Occupational Health and Safety Assessment Series*

P

PTE Ltd. ..... *Private Limited*
PV ..... *Photovoltaik*

R

ROCE ..... *Return on capital employed*

S

SEIA ..... *Solar Energy Industries Association*

T

TUBAF ..... *Technische Universität Bergakademie Freiberg*

V

VorstAG ..... *Gesetz zur Angemessenheit der Vorstandsvergütungen*

W

WpHG ..... *Wertpapierhandelsgesetz*
Wp ..... *Watt Peak*

CHRONIK

RÜCKBLICK
DER SOLARWORLD AG

1999 – 2012

– 1999 –

SolarWorld AG geht an den Aktienmarkt und startet im Freiverkehr der Düsseldorfer Börse.

– 2000 –

SolarWorld AG erwirbt den weltweit führenden Hersteller von solaren Siliziumwafern, eine Tochter des Bayer-Konzerns. In Freiberg/Deutschland schafft die SolarWorld AG in den kommenden Jahren sukzessive eine integrierte Produktion vom Wafer über Zelle bis hin zum Modul auf höchstem technologischen Niveau sowie mit eigener Forschung und Entwicklung.

– 2003 –

SolarWorld AG wird in den Prime Standard der Deutsche Börse Frankfurt aufgenommen. Ein Jahr später gelingt der Sprung in den TecDAX.

– 2005 –

SolarWorld AG verleiht erstmals den Einstein-Award. Das Unternehmen zeichnet damit alljährlich Persönlichkeiten aus, die sich in besonderer Weise um die Nutzung der Solarenergie verdient gemacht haben.

– 2006 –

SolarWorld AG erwirbt die kristallinen Solaraktivitäten von Shell und schafft damit die Basis für die künftige Produktion in den USA. In den kommenden Jahren steigt SolarWorld zum größten in den USA produzierenden Solarkonzern auf.

– 2007 –

SolarWorld AG bündelt unter dem Dach SOLAR2WORLD bündelt ihre Not-for-profit-Aktivitäten. Mit Projekten ländlicher Solarstromlösungen trägt der Konzern zur nachhaltigen Entwicklung in Afrika, Asien und Lateinamerika bei.

– 2008 –

SolarWorld AG eröffnet am Standort Hillsboro, im US-Bundesstaat Oregon, eine neue Produktionsstätte. Im selben Jahr erhält das Unternehmen den Deutschen Nachhaltigkeitspreis.

– 2009 –

SolarWorld AG erzielt erstmals einen Jahresumsatz von über einer Milliarde Euro und wird zur bekanntesten Solarmarke Deutschlands.

– 2011 –

SolarWorld AG übernimmt die Solarparc AG und legt damit die Basis, um ihr internationales Geschäft als Entwickler und Betreiber von solaren Großprojekten auszubauen.

– 2012 –

SolarWorld AG erweitert mit Büros in Japan und Großbritannien ihr weltweites Vertriebsnetz und setzt damit die Internationalisierung ihrer Absatzmärkte weiter fort.

DIESER KONZERNBERICHT LIEGT AUCH IN ENGLISCHER SPRACHE VOR. DIE DEUTSCHE UND DIE ENGLISCHE VERSION FINDEN SIE AUF UNSERER HOMEPAGE UNTER WWW.SOLARWORLD.DE/FINANZBERICHTE.

BEI FRAGEN UND ANREGUNGEN ERREICHEN SIE UNSER TEAM UNTER:

SolarWorld AG
Investor Relations
Martin-Luther-King-Str. 24
53175 Bonn, Deutschland

www.solarworld.com
placement@solarworld.de
Telefon: +49 228 / 559 20 – 470
Fax: +49 228 / 559 20 – 9470

GESTALTUNG: STRICHPUNKT GMBH, STUTTGART / BERLIN // WWW.STRICHPUNKT-DESIGN.DE
FOTOGRAFIE: SANDRA SCHUCK, FRED JOE PHOTO, PETER KEIL, LARS WEHRMANN
REINZEICHNUNG & PRODUKTION: KREATIV KONZEPT, BONN / BERLIN // WWW.KREATIV-KONZEPT.COM
DRUCK: KÖLLEN DRUCK & VERLAG GMBH, BONN // WWW.KOELLEN.DE

– SOLARWORLD 2012 –

WIR HABEN
EINE GEMEINSAME VISION

Gestärkt durch unseren Pioniergeist
und Innovationsmut der ersten Stunde treiben wir
– als internationaler Konzern –
die solare Stromerzeugung immer weiter voran.

Die unendliche Kraft der Sonne
zu nutzen, ist der Schlüssel für globalen
Ressourcen- und Klimaschutz.

Die dezentrale Solartechnologie
ist ungefährlich für Mensch und Umwelt.
Sie eröffnet Menschen weltweit die Chance auf
eine nachhaltige Entwicklung.

Nachhaltigkeit ist der Kern unseres Handelns.

Wir – das globale SolarWorld Team –
übernehmen Verantwortung: für unsere Kollegen,
für die Zufriedenheit unserer Kunden, für unseren
unternehmerischen Erfolg, ebenso wie
für Gesellschaft und Umwelt.

SolarWorld