



Jahresabschluss 2010

---

SMA Solar Technology AG

---

## Inhaltsverzeichnis

1	Lagebericht .....
2	Gewinn- und Verlustrechnung .....
3	Bilanz .....
4	Anhang zum Jahresabschluss .....
5	Versicherung der gesetzlichen Vertreter .....

## **I. GESCHÄFT UND RAHMENBEDINGUNGEN**

### 1. GESCHÄFTSFELDER UND ORGANISATIONSSTRUKTUR

#### **Geschäftstätigkeit**

Die SMA Solar Technology AG (SMA) entwickelt, produziert und vertreibt Solar-Wechselrichter sowie Überwachungssysteme für PV-Anlagen.

SMA ist Weltmarktführer für Solar-Wechselrichter und verfügt als einziger Hersteller über ein Produktspektrum, das für jeden Solar-Modultyp und alle Leistungsgrößen den passenden Wechselrichter-Typ bietet – sowohl für netzgekoppelte Anwendungen als auch für den Insel- und den Backup-Betrieb. Durch die internationale Präsenz in 16 Ländern und eine umfassende Serviceinfrastruktur mit weltweit 66 Stationen ist die SMA mit ihren Tochtergesellschaften einzigartig im Solar-Markt positioniert.

Der Wechselrichter ist das Herz und Hirn einer jeden Solarstromanlage: Er wandelt den in den Photovoltaikzellen erzeugten Gleichstrom in netzkonformen Wechselstrom um. Außerdem ist er als „intelligenter System-Manager“ auch für die Ertragsüberwachung und das Netzmanagement verantwortlich. SMA Solar-Wechselrichter zeichnen sich durch einen besonders hohen Wirkungsgrad von bis zu 98,6 %, herausragende Zuverlässigkeit und die lange Lebensdauer von über 20 Jahren aus.

#### **Organisationsstruktur und Standorte**

SMA hat seinen Sitz in Niestetal bei Kassel. Teile der Fertigung und Entwicklung befinden sich ferner im angrenzenden Stadtgebiet von Kassel, einige Vertriebsabteilungen sind in Krefeld beheimatet. Des Weiteren verteilen sich über das gesamte Gebiet der Bundesrepublik Deutschland 32 Servicestützpunkte.

SMA hat 21 (Vj.: 16) Tochtergesellschaften, davon vier inländische Gesellschaften und 17 mit Sitz im Ausland. 2010 wurden vier Gesellschaften neu gegründet und Anteile an einer weiteren erworben.

Am Standort Kassel befindet sich der Hauptsitz der Produktion mit einer jährlichen Kapazität von ca. 10 Gigawatt (GW) pro Jahr. Über die amerikanische Produktionstochtergesellschaft eröffnete SMA 2010 die erste Produktionsstätte außerhalb Deutschlands in Denver im US-Bundesstaat Colorado mit einer jährlichen Produktionskapazität von ca. 1 GW. Ende des Geschäftsjahres wurden die ersten SMA Produkte für den kanadischen Markt von unserer Tochtergesellschaft in Ontario, Kanada produziert. Die jährliche Produktionskapazität in Kanada bauen wir bis zum Anfang des zweiten Quartals 2011 auf ca. 0,5 GW aus. Insgesamt verdoppelte SMA innerhalb weniger Monate seine Produktionskapazität und war Ende 2010 mit ca. 11 GW p. a. der weltweit größte Hersteller von Solar-Wechselrichtern.

## **Leitung und Kontrolle**

Die Zusammensetzung der Organe besteht, wie im deutschen Aktiengesetz (AktG) vorgeschrieben, aus dem Vorstand, der das Unternehmen leitet, und dem Aufsichtsrat, der den Vorstand bestellt, überwacht und berät.

Der Aufsichtsrat beschloss, den Vorstand am 1. April 2010 bis zum Ausscheiden der Gründungsvorstände Günther Cramer und Peter Drews Mitte 2011 von fünf auf sieben Mitglieder zu erweitern. Als neue Mitglieder bestellte der Aufsichtsrat Uwe Hertel (Operatives Geschäft) und Jürgen Dolle (Personal) in den Vorstand. Mit der Erweiterung des Vorstands will er eine optimale Einarbeitung und eine reibungslose Übergabe der Verantwortlichkeiten im Rahmen des Generationenwechsels gewährleisten. Der Vorstand von SMA setzt sich seitdem aus folgenden Mitgliedern zusammen: Günther Cramer (Sprecher, Strategie), Jürgen Dolle (Personal), Peter Drews (Systematische Produktkostenreduktion), Roland Grebe (Entwicklung), Uwe Hertel (Operatives Geschäft), Pierre-Pascal Urbon (Finanzen) und Marko Werner (Vertrieb und Marketing).

Als Folge des Wachstums unserer Gesellschaft wurde der Aufsichtsrat im Februar 2010 entsprechend den Vorschriften des Mitbestimmungsgesetzes von sechs auf zwölf Mitglieder sowie eine paritätische Besetzung des Gremiums mit jeweils sechs Aktionärs- und sechs Arbeitnehmervertretern erweitert. Zu Aufsichtsratsmitgliedern der Aktionäre bestimmte die Hauptversammlung erneut Dr. Erik Ehrentraut, Dr. Winfried Hoffmann, Prof. (em.) Dr. Werner Kleinkauf und Reiner Wettlaufer; zusätzlich wählten die Aktionäre Siegfried L. Druker und Dr. Martin Hoppe-Kilpper zu neuen Aufsichtsratsmitgliedern. Die Arbeitnehmer wählten im Vorfeld die Herren Dr. Günther Häckl, Johannes Häde, Ullrich Meßmer, Alexander Naujoks, Joachim Schlosser und Mirko Zeidler in den Aufsichtsrat. In der konstituierenden Sitzung des Aufsichtsrats im Anschluss an die Hauptversammlung 2010 wählten die Aufsichtsratsmitglieder Herrn Dr. Erik Ehrentraut zu ihrem Vorsitzenden und Herrn Reiner Wettlaufer zum stellvertretenden Vorsitzenden. Zudem bestimmte der Aufsichtsrat die Mitglieder des Präsidial-, Prüfungs-, Nominierungs- und Vermittlungsausschusses.

## **Produktportfolio**

SMA verfügt als einziger Wechselrichter-Hersteller weltweit über ein vollständiges Produktportfolio für netzgekoppelte Solarstromanlagen. Dieses reicht von Solar-Wechselrichtern mit einer Leistung von 700 Watt (W) bis hin zu 1,6 Megawatt (MW). SMA bietet für alle am Markt erhältlichen Solar-Modultypen eine passende Wechselrichter-Lösung an. Die netzgekoppelten Wechselrichter vertreiben wir unter den geschützten Markennamen Sunny Boy, Sunny Mini Central, Sunny Tripower, Sunny Central und Sunny Tower.

Aufgrund umfangreicher Erfahrungen mit netzgekoppelten Wechselrichtern beherrscht SMA die Schlüsseltechnologien für zukünftige photovoltaische Systeme. Bereits heute zählen zahlreiche innovative Produktlösungen zum Portfolio. So wird der Insel-Wechselrichter Sunny Island für die Energieversorgung in entlegenen, netzfernen Gebieten eingesetzt. Er spielt eine entscheidende Rolle für die wirtschaftliche Entwicklung vieler Schwellenländer. Das Sunny Backup-System bedient den wachsenden Markt der Notstromversorgung und ist für die netzgekoppelte Energiespeicherung von Photovoltaikstrom geeignet: Betreiber von Solarstromanlagen verfügen so mithilfe des Sunny Backup-Systems auch beim Ausfall des Versorgungsnetzes über eine gesicherte Stromversorgung in Netzqualität, wobei sich der Batterie- und der

Solar-Wechselrichter optimal ergänzen. Zusätzlich kann das System auch zur Zwischenspeicherung von Solarstrom genutzt werden und damit dessen Eigenverbrauchsanteil erhöhen.

Zum Produktbereich Medium Power Solutions gehören die Produkte Sunny Boy, Sunny Mini Central, Sunny Tripower, Sunny Island, Sunny Backup sowie Produkte zur Überwachung von Solarstromanlagen. Die netzgekoppelten Wechselrichter Sunny Boy, Sunny Mini Central und Sunny Tripower sowie der Sunny Backup kommen hauptsächlich bei Haus- und Gewerbeinstallationen zum Einsatz – der Sunny Island bei netzunabhängigen Anwendungen, sogenannten Off-Grid-Systemen. Rund 80 % der weltweit neu installierten Photovoltaikleistung entfielen 2010 nach Schätzungen des Managements der SMA Solar Technology AG auf den Produktbereich Medium Power Solutions.

Die Produktfamilien umfassen insgesamt 42 Wechselrichter mit zusätzlich 24 Länder- und 78 Kundenvarianten. Die Leistungsklassen reichen von 700 Watt bis 17 Kilowatt (kW). Die Produkte des Produktbereichs Medium Power Solutions zeichnen sich durch einen hohen Wirkungsgrad von bis zu 98,2 %, eine einfache Installation und eine Lebensdauer von über 20 Jahren aus. Außerdem verfügen sie über einen besonders weiten Eingangsspannungsbereich und können daher für alle marktgängigen Solar-Module verwendet werden – ein klarer Wettbewerbsvorteil.

Der Produktbereich High Power Solutions umfasst die Zentral-Wechselrichter des Typs Sunny Central. Diese Geräte bedienen den Markt für solare Großkraftwerke mit einer Leistung von mehr als 100 kW bis zu mehreren Megawatt. Die Produktfamilie Sunny Central umfasst 23 Zentral-Wechselrichter, deren zahlreiche Varianten für jedes Photovoltaik-Großprojekt die optimale Lösung bieten. Um den Energieertrag von großen Solar-Projekten zu erhöhen, führt SMA als Marktführer in diesem Produktbereich auch Zentral-Wechselrichter, die unmittelbar in das Mittelspannungsnetz der Energieversorger einspeisen. Die durchweg hervorragenden Wirkungsgrade der Geräte erreichen bis zu 98,6 %. Weitere Wettbewerbsvorteile stellen die weiten Eingangsspannungsbereiche der Sunny Central-Wechselrichter sowie die integrierte Anlagenüberwachung dar.

Als Vorreiter bei der Netzintegration hat SMA als erster Hersteller Produktlösungen angeboten, die den Anforderungen der in Deutschland verbindlichen Mittelspannungsrichtlinie des Bundesverbands der Energie- und Wasserwirtschaft vollständig entsprechen – einschließlich der ab 1. April 2011 geltenden letzten Anforderungsstufe. Auch mit den angebotenen Speicherlösungen, der Unterstützung fortschrittlicher Solar-Leistungsprognosen und der kommenden Produktlösung für ein Energiemanagement auf Haushaltsebene engagiert sich SMA für die optimale Integration weiterer Photovoltaikleistung in das Verbundnetz.

### **Wettbewerbssituation und wesentliche Absatzmärkte**

Dank unseres einzigartigen Angebots innovativer Produkte, unserer Präsenz in 16 Ländern und der gut ausgebauten Servicestruktur ist SMA im Solar-Markt einzigartig positioniert. SMA ist Weltmarktführer gemessen an der verkauften Wechselrichter Leistung von ca. 7,8 GW im Jahr 2010 (Vj.: ca. 3,4 GW). Der Marktanteil von SMA lag nach eigenen Schätzungen zwischen 39 % und 45 % (nach geschätzten 40 % im Vorjahr). Das ist ein ausgezeichnetes Ergebnis, denn das Jahr 2010 war von hoher Wettbewerbsintensität geprägt. Dass SMA weiterhin die technologische Führerschaft innehat, trug wesentlich zu dem Erfolg bei. Der nächstgrößere Wettbewerber von SMA hat nach eigenen Schätzungen einen Marktanteil von weniger als 15 %.

Im Jahr 2010 wurden nach unseren Schätzungen weltweit Solarstromanlagen mit einer Leistung von 17 GW bis 20 GW neu installiert. Deutschland war auch 2010 – wie schon in den Vorjahren – aufgrund seiner attraktiven Förderungen der weltweit größte PV-Markt: Die neu installierte Leistung verdoppelte sich im Jahr 2010 im Vergleich zum Vorjahr und betrug etwa 7 GW. Die internationalen Solar-Märkte sind jedoch aufgrund der breiten politischen Unterstützung im Jahr 2010 schneller gewachsen als der deutsche Solar-Markt. Zu den wichtigsten Auslandsmärkten zählten Italien (ca. 3,0 GW), die USA (ca. 1,7 GW), Frankreich (ca. 1,5 GW) sowie die Tschechische Republik (ca. 1,4 GW).

### **Rechtliche und wirtschaftliche Einflussfaktoren**

Deutschland ist bei den erneuerbaren Energien weltweit führend. Wesentlich für diesen Erfolg ist die staatliche Förderung durch das Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG). Das EEG fördert als Marktanreizprogramm den Ausbau der Stromerzeugung aus erneuerbaren Energien. Dadurch hat sich in Deutschland allein im Bereich der Photovoltaik ein leistungsstarker Industriesektor mit rund 130.000 Beschäftigten gebildet, dessen technologischer Vorsprung gegenüber anderen Ländern erheblich ist. Die jährliche Degression der Förderung ist ein zusätzlicher Anreiz für die Industrie, die Kosten der erneuerbaren Energien fortlaufend zu senken. Ziel des EEG ist das Erreichen der Wettbewerbsfähigkeit regenerativ erzeugter Energie zu konventionell erzeugter Energie.

Das deutsche Instrument der Einspeisevergütung für mittels Photovoltaik erzeugten Strom gilt als wirkungsvolles Fördermodell. Erzeuger von Solarstrom erhalten für jede ins Netz eingespeiste Kilowattstunde eine garantierte Einspeisevergütung. Diese für die Dauer von 20 Jahren gezahlte „Mindestvergütung“ bietet jedem Betreiber einer PV-Anlage die nötige Investitionssicherheit. Fördermaßnahmen sind derzeit noch ein wichtiger Anreiz für Investitionen in die Photovoltaik. Das deutsche EEG diente deshalb zahlreichen Staaten als Vorlage für die Entwicklung eigener Anreizsysteme zur Förderung des Ausbaus erneuerbarer Energien. Es ist zu erwarten, dass die Einführung von Förderprogrammen in anderen Staaten ähnliche Marktentwicklungen wie in Deutschland bewirkt.

Einige Länder gewähren staatliche Zuschüsse oder Steuergutschriften für PV-Anlagen, die lediglich die hohen Anfangsinvestitionen für den Anlagenbetreiber senken. Nachteil: Die langfristige Leistungsfähigkeit der PV-Anlage wird nicht berücksichtigt, sodass der Anreiz, qualitativ hochwertige Anlagenkomponenten einzusetzen, eher gering ist. Daher setzen manche Länder Investitionszuschüsse und Steuererleichterungen als zusätzliche Förderinstrumente auf regionaler Ebene ein. Eine weitere Form staatlicher Förderung ist das Quotensystem, bei dem der Staat feste Quoten für den Anteil erneuerbarer Energien an der nationalen Energiebereitstellung festlegt. Diese sogenannten Portfolioziele schaffen etwa in den USA vor allem für Energieversorgungsunternehmen einen starken Anreiz, in die regenerative Energieerzeugung zu investieren

## 2. UNTERNEHMENSSTRATEGIE UND -STEUERUNG

### **Unsere Vision und Mission**

Unsere Vision und unsere Mission stecken den Rahmen ab für die heutigen Aufgaben und die strategische Ausrichtung von SMA. Außerdem erklären sie unseren Mitarbeitern, Aktionären, Fremdkapitalgebern, Kunden, Lieferanten und der Öffentlichkeit unser Denken und Handeln.

*Unsere Vision: Erneuerbaren Energien gehört die Zukunft der weltweiten Energieversorgung.*

Denn fossile Brennstoffe werden nicht nur immer teurer, sondern sind auch maßgeblich verantwortlich für den Klimawandel. Aufgrund ihrer Vorteile wird die elektrische Energie aus Solarstromanlagen in Industrieländern künftig einen wesentlichen Anteil an der Stromproduktion stellen. Denn durch die dezentrale Energieerzeugung wird der Strom z. B. genau dort produziert, wo er auch verbraucht wird. Neue Technologien werden entscheidend dazu beitragen, dass Solarstrom weltweit wettbewerbsfähig ist. Wie bei keinem anderen Energieträger reichen die Anwendungen von Solarstromanlagen auf Hausanlagen über den gewerblichen Bereich bis hin zu Solar-Kraftwerken der Megawattklasse. Gekoppelt mit Smart Grids, dezentralen Speichern und einem intelligenten Netz- bzw. Lastmanagement wird der Solar-Wechselrichter dabei die entscheidende Schalt- und Steuerungseinheit sein. Aber auch Schwellen- und Entwicklungsländer können mithilfe der Photovoltaik ihre Elektrifizierung schneller vorantreiben und so die Grundlage für wirtschaftliches Wachstum und Wohlstand schaffen. Mehr als 3 Mrd. Menschen haben heute noch keinen Zugang zu elektrischer Energie.

*Unsere Mission: Das Unternehmen SMA wird auf Basis gewachsener Grundwerte und dank seiner Innovationsstärke die weltweite Verbreitung der Photovoltaik beschleunigen.*

Durch kontinuierliche Kostensenkungen sowie ständige Weiterentwicklungen und Innovationen in der Systemtechnik machen wir die Installation, den Betrieb und die Wartung von PV-Anlagen noch einfacher, zuverlässiger, sicherer und vor allem wirtschaftlicher. So sorgen wir für eine hohe Zufriedenheit unserer Kunden und ermöglichen zugleich den wirtschaftlichen Betrieb von Solarstromanlagen. Dabei haben wir nicht nur die spezifischen Preise unserer Wechselrichter im Fokus, sondern auch die Lebenszykluskosten der PV-Anlage über ihre gesamte Betriebsdauer. Hier erhöhen wir die Erträge durch immer höhere Wirkungsgrade und reduzieren die Kosten durch einfache Installationsmöglichkeiten und die größtmögliche Integration von Komponenten sowie Schutzeinrichtungen in den Wechselrichter, die normalerweise zusätzlich im Solar-Feld installiert werden müssten. Durch die Zertifizierung von neuen SMA Wechselrichtern wie dem Sunny Central Compact Power oder dem Sunny Tripower gemäß den Anforderungen der Mittelspannungsrichtlinie bieten wir unseren Kunden neben technologisch herausragenden Geräten auch ein hohes Maß an Investitionssicherheit. Darüber hinaus treiben wir die Netzintegration der wachsenden Photovoltaikleistung systematisch und pro-aktiv voran. Die intelligente Eigenverbrauchsoptimierung und die zuverlässige Prognose für Solarstrom sind dabei zwei bedeutende technologische Ansätze, die von SMA Experten gemeinsam mit qualifizierten Partnern entwickelt und ausgebaut werden. Wir engagieren uns in nationalen und internationalen Gremien, Verbänden und Institutionen wie dem Bundesverband Solar-Wirtschaft (BSW) oder der European PhotoVoltaic Industry Association (EPIA), um die Wettbewerbsfähigkeit der Photovoltaik langfristig zu forcieren, die Vorteile der erneuerbaren Energien einer breiten Öffentlichkeit zu vermitteln und die Rahmenbedingungen für den Ausbau der Photovoltaik aktiv mitzugestalten. Diese

Strategie ergänzen wir im internationalen Kontext mit weltweit aufgestellten Serviceteams, einer international agierenden Solar Academy und dem Sunny PRO Club, unserem in Deutschland, Europa und den USA etablierten Fachhandwerkerprogramm. Mit diesen Aktivitäten erschließen wir neue Märkte und unterstützen die Handwerker und Installateure vor Ort mit unserem Know-how beim Auf- und Ausbau der Photovoltaik. Durch unsere starke Marktstellung in allen Solar-Märkten setzen wir ebenso Impulse für ökologische und soziale Belange und sind, nicht zuletzt dank unserer besonderen Unternehmenskultur, für Mitarbeiter in aller Welt ein ganz besonders attraktiver Arbeitgeber.

### **Die Steigerung des Unternehmenswertes ist unser oberstes finanzielles Ziel**

Im Zentrum unserer finanziellen Ziele steht die nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes von SMA. Zusätzlich setzen wir uns anspruchsvolle Ziele für Umsatz, operative Ergebnismarge (EBIT-Marge), Entwicklungsaufwand, Investitionen und Net Working Capital Quote<sup>1</sup>.

Aufgrund der dynamischen Entwicklung des PV-Marktes ist es schwierig, langfristige Umsatzziele zu bestimmen. Für das Jahr 2011 rechnet der Vorstand sowohl mit einer Förderungsreduzierung für Solarstromanlagen in wichtigen Märkten als auch mit einem hohen Preisdruck für Solar-Wechselrichter.

SMA ist ein technologiegetriebenes Unternehmen. Der langfristige Ausbau des Entwicklungsbereichs steht daher im Zentrum der Unternehmensstrategie; der Entwicklungsaufwand stellt deshalb eine wichtige Steuerungsgröße dar. Im Jahr 2010 beschäftigte SMA mehr als 600 Entwickler und setzte in allen Anwendungsbereichen der Solar-Wechselrichter neue Maßstäbe für die Photovoltaikindustrie. Auch in Zukunft treibt SMA ihre Entwicklungsaktivitäten voran, um weiterhin die Technologieführerschaft zu halten. Für 2011 rechnen wir mit einem Entwicklungsaufwand von bis zu 100 Mio. Euro. Zusätzlich wird SMA das Netzwerk strategischer Forschungs- und Entwicklungskooperationen gezielt ausbauen.

SMA strebt mittelfristig eine Net Working Capital Quote von 18 % bis 20 % an. Hierbei sind kurzfristige Lieferzeiten ein wesentlicher Erfolgsfaktor für SMA. Der Vorstand nimmt deshalb eine größere Bevorratung von Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen in Kauf, um auf diese Weise auch bei Nachfragespitzen lieferfähig zu sein. Die erfolgreiche Strategie, SMA Solar-Wechselrichter nur nach Auftragserteilung zu fertigen, behalten wir bei.

SMA legt großen Wert auf eine ausgewogene Ausschüttungspolitik. Mit einer angestrebten Ausschüttungsquote von 20 % bis 40 % möchten wir sicherstellen, dass die SMA Rücklagen für künftiges Wachstum, aber auch vorübergehende Krisen bildet und unsere Aktionäre fair am Gewinn beteiligt werden.

### **SMA bietet für alle Solar-Anwendungen die optimale Wechselrichterlösung an**

Der PV-Markt unterteilt sich in Solarstromanlagen für Hausinstallationen mit einer Leistung von bis zu 30 kW (Residential), für Gewerbeinstallationen mit einer Leistung von bis zu 500 kW (Commercial) und für solare Großprojekte (Industrial). Die verschiedenen Installationsgrößen erfordern eine differenzierte Bearbeitung der Kundengruppen.

---

<sup>1</sup> Vorräte und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten und verbundenen Unternehmen minus Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten und verbundenen Unternehmen im Verhältnis zum Umsatz



Die Teilmärkte „Residential“ und „Commercial“ bedienen meist Fachhandwerksbetriebe. Die Solar-Installateure entscheiden über die Konfiguration der Solarstromanlage und beziehen die jeweiligen Komponenten vom Fach- oder Elektrogroßhandel. Mit dem Sunny PRO Club sucht SMA bewusst die Partnerschaft mit dem Solar-Installateur und unterstützt ihn bei Fragen zu Vertrieb, Marketing, Technik und Know how. Darüber hinaus führen wir für die Installateure Trainings durch, wie sie die Leistungsfähigkeit der SMA Solar-Wechselrichter und Kommunikationsprodukte optimal nutzen können. Ende 2010 hatte SMA über den Sunny PRO Club in den volumenstarken Solar-Märkten Zugang zu mehr als 2.000 Solar-Installateuren. Der Vertrieb von Sunny Boy, Sunny Mini Central, Sunny Tripower, Sunny Backup, Sunny Island und der Kommunikationsprodukte erfolgt an den Fach- oder Elektrogroßhandel und nicht direkt an den Solar-Installateur.

Der Teilmarkt „Industrial“ ist ein Projektgeschäft, dessen Projekte und Investitionen im Vergleich zu den Teilmärkten „Residential“ und „Commercial“ deutlich komplexer sind. Die Projekte wickeln meist sogenannte Systemintegratoren ab, die alle Komponenten der Solar-Parks direkt von den Herstellern beziehen. SMA ist in diesem Teilmarkt ebenfalls sehr gut positioniert und kann neben der Lieferung leistungsfähiger und innovativer Systemtechnik die Kunden auch bei der Auslegung und Dimensionierung ihrer Großprojekte beraten. Mit unserem breiten Servicenetzwerk übernehmen wir außerdem wichtige Aufgaben bei der Inbetriebnahme der Solar-Parks und garantieren kurze Reaktionszeiten im Störfall.

SMA ist weltweit der einzige Wechselrichter-Hersteller, der sein Geschäftsmodell und seine Produkte an alle Marktstrukturen angepasst hat. Durch diese Positionierung kann SMA stets den für die PV-Anlage optimalen Wechselrichter anbieten und profitiert so von der Entwicklung des Weltmarktes.

## **Strategie**

### *Technologieführerschaft als wichtiges Differenzierungsmerkmal*

Nach Einschätzung des Vorstands steht die Photovoltaik erst am Anfang ihrer Entwicklung. Der Vorstand hat SMA in den vergangenen Jahren erfolgreich positioniert, sodass das Unternehmen von der Entwicklung der weltweiten Solar-Märkte profitierte; so bietet SMA für jeden Teilmarkt und jede Leistungsklasse den optimalen Solar-Wechselrichter an. SMA wird ihre erfolgreiche Strategie des kontinuierlichen Ausbaus der Technologieführerschaft auch in den kommenden Jahren fortsetzen. Unsere obersten Entwicklungsziele sind eine signifikante Verminderung der Lebenszykluskosten (Total Cost of Ownership) eines Solar-Systems, sowie die Implementierung aller wesentlichen Funktionen, um eine optimale Netzintegration von PV-Anlagen zu ermöglichen, sowie intelligente Systeme zur Eigenverbrauchsoptimierung. Die Reduktion der Lebenszykluskosten umfasst dabei nicht nur die Verminderung der Investitionskosten durch geringere spezifische Verkaufspreise, sondern auch niedrigere Installations- und Betriebskosten der Solarstromanlage. Ansatzpunkte für die Reduktion der durchschnittlichen spezifischen Verkaufspreise ergeben sich aus höher integrierten Bauteilen, Gewichtseinsparungen, Volumenreduktion und höheren Leistungen. Die Installations- und Betriebskosten einer PV-Anlage können durch wartungsarme Bauteile und die Integration von Komponenten, die sonst im Feld installiert sind, reduziert werden. Zudem werden wir unser Produktangebot ergänzen, um die verschiedenen Teilmärkte noch besser bedienen zu können. So wird SMA 2011 auf den Branchenleitmess in Deutschland und Nordamerika mindestens fünf Produktinnovationen vorstellen. Im Geschäftsbereich Medium Power Solutions ergänzt SMA beispielsweise die dreiphasigen Solar-Wechselrichter Sunny Tripower um Geräte mit einer Leistung von weniger als 10 kW. Mit dieser

Produktergänzung kann SMA den wachstumsstarken Produktbereich von PV-Anlagen mit einer Leistung zwischen 5 kW und 10 kW besser bedienen. Mithilfe der neuen Sunny Tripower können diese Anlagen nun mit nur einem Solar-Wechselrichter betrieben werden. Auch im Produktbereich High Power Solutions wird SMA neue Systemkonzepte für die Realisierung von großen Photovoltaikkraftwerken vorstellen, wodurch eine weitere Reduktion der Lebenszykluskosten (Total Cost of Ownership) möglich wird.

#### *Schwer prognostizierbare Märkte erfordern extrem flexible Beschaffungs- und Fertigungsprozesse*

Um die Nachfrage auch bei großen Schwankungen innerhalb kurzer Zeit bedienen zu können, richtete SMA in den letzten Jahren einen hochflexiblen Beschaffungs- und Fertigungsprozess ein. Um flexibel zu bleiben, beschäftigt SMA in der Produktion je nach Auftragsituation Zeitarbeitskräfte und führt nur ca. 20 % der Elektronikfertigung (Electronic Manufacturing) im eigenen Hause durch. Die Einkaufsorganisation wird SMA im Jahr 2011 ebenfalls weiter internationalisieren; so ist der Aus- bzw. Aufbau des Einkaufs in Nordamerika und Asien geplant.

#### *Das Ausland prägt künftig die Geschäftsentwicklung*

SMA erkannte frühzeitig die internationale Dimension des Solar-Marktes und baute bisher Tochtergesellschaften in 15 Auslandsmärkten auf. Diese Präsenz ist vor allem im Jahr 2011 von unschätzbarem Wert. Mit weltweit mehr als 1.000 Vertriebs- und Servicemitarbeitern ist SMA wie kein anderer Solar-Wechselrichterhersteller auf die rasante Internationalisierung des Geschäfts vorbereitet. 2011 baut SMA ihren globalen Auftritt weiter aus und gründet Tochtergesellschaften in Japan und Thailand. Darüber hinaus erweitern wir die bestehenden Auslandsorganisationen.

#### *Keine größeren Akquisitionen geplant*

SMA hat eine einzigartige Position im Markt der Solar-Wechselrichterhersteller inne. Die SMA Gruppe verfügt über alle maßgeblichen Technologien und ist in allen wesentlichen Märkten durch eigene Gesellschaften vertreten. Der Vorstand geht davon aus, dass die Entwicklung der Photovoltaik erst am Anfang steht; mittelfristig sind daher weder die Erschließung angrenzender Marktsegmente noch größere Akquisitionen geplant. Lediglich kleinere Akquisitionen sind denkbar, um die Wertschöpfungs- und Lieferkette von SMA zu optimieren.

#### *Schlagkraft erhöhen*

Die heutige funktionale Organisation von SMA stößt an ihre Grenzen. Mit einer divisionalen Organisationsstruktur – auch Spartenorganisation genannt – will SMA zukünftig die unterschiedlichen Kunden und die verschiedenen Marktanforderungen stärker in das Zentrum ihres Handelns stellen. Dabei werden den einzelnen Divisionen bzw. Sparten Aufgaben und Befugnisse eindeutig zugeordnet. Durch den Zentralbereich können die Divisionen das vorhandene Expertenwissen vor allem von Rechnungswesen, Personal, Recht, IT und Gebäudemanagement nutzen. Die neue Organisationsstruktur für die Solartechnik unterscheidet die Sparten Medium Power Solutions, Power Plant Solutions, Off-Grid Solutions und Service. Alle Divisionen werden für den jeweiligen Geschäftsbetrieb mit den notwendigen Funktionen wie beispielsweise Vertrieb, Entwicklung, Produktion und Finanzen und Personalservice ausgestattet. Die Leiter der Divisionen sind für das In- und Auslandsgeschäft verantwortlich und berichten direkt an den Vorstand. Unsere Tochtergesellschaft Railway Technology bleibt von der organisatorischen Veränderung weitgehend unberührt. Die Neuausrichtung wird voraussichtlich im Laufe des Jahres 2011 abgeschlossen sein.

### *Sicherstellung der finanziellen Flexibilität*

Die umsatzstarken Märkte von SMA sind sehr dynamisch. Um finanziell flexibel zu bleiben, setzt SMA auf Outsourcing, Zeitarbeitskräfte und Interimslösungen bei Büro- und Produktionsgebäuden. Zudem sollen die kurzfristig verfügbaren Mittel die Fixkosten für einen Zeitraum von bis zu 18 Monaten decken. Diese Vorgabe dient dem Ziel, die mittel- und langfristige Strategie auch bei kurzfristigen Marktschwankungen beibehalten zu können. Aufgrund des aktuellen Bestands an liquiden Mitteln und des prognostizierten frei verfügbaren Cashflows sind 2011 weder die Aufnahme von Fremdkapital in wesentlichem Umfang noch die Durchführung von Kapitalmaßnahmen geplant.

### **Frühindikatoren eignen sich nur begrenzt für eine detaillierte Voraussage**

Um rechtzeitig auf Marktentwicklungen reagieren zu können, ist das frühzeitige Erkennen von Chancen und Risiken für uns wichtig. Zu diesem Zweck erörtern wir die sogenannten operativen Frühindikatoren sowohl auf Vorstandsebene als auch mit den Geschäftsbereichsleitern. Zu solchen Frühindikatoren zählen beispielsweise Veränderungen bei Förderprogrammen für Solarstromanlagen und deren Auswirkungen auf das regionale Marktpotenzial, die Entwicklung und die Wettbewerbsposition von SMA auf regionalen Märkten, die Aufnahme neuer Produkte bei unseren Kunden sowie marktrelevante Informationen aus Gesprächen mit Kunden, Lieferanten und Verbänden. Die Vielzahl der Einflussfaktoren und die Komplexität ihres Zusammenwirkens erschweren eine detaillierte Voraussage mit lang anhaltender Gültigkeit. Wir haben deshalb auf Basis der operativen Frühindikatoren Szenarien für die Jahres- und Mittelfristplanung erstellt. Vorstand und Geschäftsbereichsleiter werden monatlich sowohl über die finanzielle Entwicklung von SMA als auch über operative Frühindikatoren informiert. Das monatliche Berichtswesen umfasst eine ausführliche Kommentierung beispielsweise der Entwicklung bei Auftragseingang und -bestand, der verkauften Wechselrichter-Leistung, des Umsatzes, des operativen Ergebnisses, der Entwicklungstätigkeit, der Investitionen, des Net Working Capitals<sup>2</sup> und der Mitarbeiterzahl. Darüber hinaus werden weitere wichtige Kennzahlen ausgewiesen. Ziel ist es, die Veränderung der entscheidenden Positionen in Gewinn- und Verlustrechnung und Bilanz sowohl gegenüber dem Budget als auch mit dem Vormonat zu vergleichen und ggf. Korrekturmaßnahmen einzuleiten. Die Jahres- und Mittelfristplanung wird alle sechs Monate überprüft und ggf. angepasst. Als Informationsbasis für das Berichtswesen dient ein elektronisches Management-Informationssystem (SAP Business Warehouse).

### **Leistungsfähiges Steuerungssystem**

Die wesentlichen Elemente des konzerninternen Steuerungssystems sind die zweimal in der Woche stattfindenden Vorstandssitzungen, die monatlich stattfindenden gemeinsamen Sitzungen von Vorstand, Bereichsleitern und Abteilungsleitern sowie die monatlichen Besprechungen mit den Geschäftsführern der Tochtergesellschaften. Dabei legen die einzelnen Abteilungen und Tochtergesellschaften in ihren Strategieberichten die Umsetzung der Unternehmensstrategie und der Erreichung der Unternehmensziele dar – je nach Relevanz quartalsweise oder monatlich. Darüber hinaus umfasst das konzerninterne Steuerungssystem den regelmäßigen Risiko- und Chancenbericht sowie die Berichte der Internen Revision.

---

<sup>2</sup> Vorräte plus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten und verbundenen Unternehmen minus Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten und verbundenen Unternehmen

### 3. CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

Soziale und ökologische Verantwortung zu übernehmen ist die Basis unseres Geschäftsmodells und seit der Gründung von SMA wichtiger Bestandteil der Unternehmenskultur. Corporate Social Responsibility (CSR) bedeutet für SMA, langfristig angelegten wirtschaftlichen Erfolg mit dem Schutz der Umwelt und sozialer Verantwortung zu verbinden.

Wir verfolgen eine CSR-Strategie, in deren Zentrum sowohl der Umwelt- und Klimaschutz als auch das soziale und gesellschaftliche Engagement sowie unsere Mitarbeiter stehen. Unsere Strategie entwickeln wir fortlaufend weiter und passen sie den gegebenen Herausforderungen an.

Strategische Maßgaben unserer CSR-Aktivitäten sind: die Förderung des Einsatzes der Photovoltaik in Projekten als soziale und gesellschaftliche Aufgabe, eine möglichst geringe Umweltbelastung in unserer Produktion und im täglichen Handeln, die Übernahme von ökologischer und sozialer Verantwortung in der Region sowie die Unterstützung der kooperativen Unternehmensführung.

Die Unternehmensaktivitäten rund um CSR koordiniert bei SMA die Abteilung Public Affairs. Ihre Aufgabe besteht darin, CSR strategisch auszurichten, Maßnahmen und Projekte umzusetzen und das CSR-Management unternehmensweit zu optimieren. Durch eine Organisationsstruktur mit klar definierten Verantwortlichkeiten ist CSR systematisch in unserem Unternehmen verankert.

#### **Wir leisten einen aktiven Beitrag zum Umweltschutz**

SMA entwickelt und vertreibt Produkte, die zum Klimaschutz beitragen und den Ausbau der erneuerbaren Energien vorantreiben. Indem wir Materialeinsatz und Wirkungsgrad der SMA Wechselrichter fortlaufend optimieren, sorgen wir für eine höhere Energieeffizienz und damit für die schonende Nutzung natürlicher Ressourcen. Besondere Umweltauflagen für die Produktion bei SMA bestehen nicht, da umweltschädliche Stoffe nur in kleinstmengen anfallen; diese lassen wir zudem von zertifizierten Entsorgern verwerten.

SMA möchte nicht nur mit ihren Produkten einen Beitrag zum Klimaschutz leisten, sondern bereits bei deren Herstellung und im Unternehmen selbst. Deshalb verfolgt SMA ein umfassendes nachhaltiges Energiekonzept, bei dem Energieeffizienz und der Einsatz erneuerbarer Energien einen hohen Stellenwert einnehmen.

So wird Photovoltaik, die auf dem Unternehmensgelände schon früh integriert wurde, konsequent bei der Errichtung neuer Gebäude ausgebaut.

Mit der 2009 fertiggestellten CO<sub>2</sub>-neutralen und weltweit größten Wechselrichter-Fabrik „Solar-Werk 1“ vermeidet SMA schon bei der Herstellung von Wechselrichtern klimaschädliche Emissionen. Das Konzept der CO<sub>2</sub>-Neutralität basiert auf zwei Säulen: Erstens wird der Energiebedarf der Fabrik minimiert und zweitens werden erneuerbare Energien eingesetzt, um den nach Ausschöpfung aller Einsparpotenziale noch benötigten Energiebedarf zu decken.

Mit dieser Fabrik demonstriert SMA, dass eine moderne Industrieproduktion auf einem hohen technischen Niveau bereits heute CO<sub>2</sub>-neutral möglich ist. Die Fabrik wurde 2010 u. a. mit dem ersten Platz beim „Energy Efficiency Award“ der Deutschen Energie-Agentur (dena) ausgezeichnet.

Das im Oktober 2010 eingeweihte neue Schulungszentrum der SMA Solar Academy zeichnet sich neben seiner einzigartigen Architektur ebenfalls durch ein ganz besonderes Energiekonzept aus: Der Neubau verfügt über eine netzunabhängige Strom- und Wärmeversorgung auf der Basis dezentraler erneuerbarer Energien. SMA zeigt damit, dass eine große photovoltaikgestützte Inselstromversorgung mit ergänzendem biogasbetriebenem Blockheizkraftwerk (BHKW) ganzjährig auch unter anspruchsvollen gewerblichen Nutzungsbedingungen möglich ist.

Auch bei der Standorterweiterung im Gewerbegebiet „Sandershäuser Berg“ in Niestetal setzt SMA auf ein nachhaltiges Energiekonzept, das auf einer größtmöglichen Reduktion des Energieverbrauchs, einer hohen Energieeffizienz sowohl der Gebäude als auch der Produktion und auf der Energieversorgung aus erneuerbaren Energiequellen basieren wird. Eine spätere Ausweitung dieses nachhaltigen Energiekonzepts auf das gesamte Gewerbegebiet ist geplant.

Aufgrund seiner nachhaltigen Energiekonzepte im Gebäude- und Produktionsbereich wurde SMA im Oktober 2010 in die „Klimaschutz- und Energieeffizienzgruppe der deutschen Wirtschaft“ aufgenommen. Hier haben sich Unternehmen verschiedener Branchen und Größen zusammengeschlossen, die bei Klimaschutz und Energieeffizienz eine Vorreiterrolle einnehmen. Durch die Aktivitäten der Mitgliedsunternehmen sollen auch andere Unternehmen davon überzeugt werden, dass sich Energieeffizienz bezahlt macht und ein echter Wettbewerbsvorteil sein kann. Ebenfalls seit Oktober 2010 ist SMA Mitglied im Lernnetzwerk des Projekts „CO<sub>2</sub>-neutrale Landesverwaltung“ des Landes Hessen. Die hessische Landesverwaltung will bis zum Jahr 2030 CO<sub>2</sub>-neutral arbeiten. Um dieses Ziel zu erreichen, will sie Potenziale zur Energieeinsparung und zur Steigerung der Energieeffizienz ausschöpfen und die Nutzung erneuerbarer Energien vorantreiben.

Im August 2010 erhielt SMA die Zertifizierung ihres Umweltmanagementsystems nach DIN EN ISO 14001. Dadurch konnte der Umweltschutz am Standort Niestetal weiter vorangebracht und gestärkt werden. Die messbare Umwelleistung wird durch regelmäßige interne Audits überprüft, analysiert, verbessert und kommuniziert. Dabei wird auch bei den Mitarbeitern ein Umweltbewusstsein geschaffen, das durch offene Information und zielorientierte Zusammenarbeit geprägt ist.

Zum Klima- und Umweltschutz zählt auch das betriebliche Mobilitätsmanagement von SMA. Es umfasst zahlreiche Maßnahmen zur Verbesserung der Mobilität im Unternehmen und soll ein stärkeres umweltfreundliches Mobilitätsverhalten bei den Mitarbeitern bewirken. Es zielt dabei auf ein integriertes Mobilitätsmanagement ab, das sowohl innerbetriebliche Maßnahmen als auch Maßnahmen mit externen Akteuren umfasst. Das Mobilitätsmanagementkonzept von SMA wurde im Juni 2010 beim Wettbewerb „Innovative Konzepte im Mobilitätsmanagement“ mit dem 1. Platz in der Kategorie „Betriebliches Mobilitätsmanagement“ von der Deutschen Energie-Agentur (dena) und dem Bundesumweltministerium ausgezeichnet.

## **Gesellschaftliches und soziales Engagement hat bei SMA eine lange Tradition**

SMA fördert viele gemeinnützige Projekte, Organisationen und Initiativen, sei es im Bereich Bildung und Forschung, Kultur und Soziales oder in Drittweltregionen. Dabei nutzt das Unternehmen die Instrumente Spenden und Sponsoring sowie die Unterstützung mit Rat und Tat, beispielsweise durch die ehrenamtliche Tätigkeit der Mitarbeiter oder die Weitergabe von Know-how.

Forschung und Entwicklung sind der Motor für langfristig erfolgreiche Innovationen, wie die Historie von SMA eindrucksvoll beweist. Um Kinder und Jugendliche frühzeitig für Naturwissenschaft und Technik zu begeistern und Studenten dieser Fachrichtungen zu fördern, unterstützte SMA auch 2010 wieder die Wettbewerbe „Jugend forscht“, „Hessen SolarCup“ und „Solar Decathlon“.

Als eines der größten Unternehmen der Region Nordhessen ist SMA sich seiner Verantwortung als Teil der Gesellschaft bewusst und möchte deshalb einen positiven Beitrag auch zur regionalen Entwicklung leisten. Dabei fokussiert SMA sein Augenmerk nicht nur auf den Erhalt und die Förderung der Kasseler Kultur, sondern auch auf die sozialen Belange in der direkten Nachbarschaft. 2010 unterstützte SMA beispielsweise die Kasseler Museumsnacht, die Kasseler Musiktage und das Freiwilligenzentrum Kassel sowie das Diakonische Werk Kassel und den Frauennotruf Göttingen.

Vollständige, dezentrale Stromversorgung – dieses strategische Ziel verfolgt SMA seit den Gründungstagen des Unternehmens. Besondere Bedeutung hat dieses Thema für Milliarden von Menschen in Gebieten, die gar nicht oder nur teilweise an die öffentlichen Stromnetze angeschlossen sind. Oft befinden sich diese Gebiete in Regionen, die gute bis optimale Bedingungen für autarke Solar-Inselstromnetze bieten. Um Menschen den Zugang zu elektrischem Strom zu vereinfachen bzw. überhaupt zu ermöglichen, engagiert sich SMA in diversen Entwicklungshilfsprojekten. So leisten wir mit unserer Produktpalette nicht nur einen wesentlichen Beitrag zu einer klima- und umweltfreundlichen Energieversorgung, sondern unterstützen auch gezielt die Aufbauarbeit in Krisen- und Entwicklungsländern mit moderner Solartechnik. Dank unserer Mitarbeiter und Projektpartner haben wir 2010 verschiedene Projekte in Drittweltländern verwirklicht, folgend drei ausgewählte Beispiele:

SMA unterstützte u. a. den Verein „Gegen Noma e.V.“ dabei, ein Krankenhaus in Burkina Faso mit einer Solar-Anlage auszustatten. Pro Jahr besuchen 14.000 Kinder, die an der Kinderkrankheit Noma erkrankt sind, das Krankenhaus in Ouahigouya. Die Stromkosten in Burkina Faso sind extrem hoch, so dass die Ausgaben für Strom 35 % der Gesamtkosten des Krankenhauses entsprechen. Die PV-Anlage basiert auf einer Inselstromanlage und garantiert so zum einen die für ein Krankenhaus notwendige stabile Stromversorgung und senkt zum anderen die Stromkosten.

In der malischen Stadt Kati stattete SMA gemeinsam mit anderen Projektteilnehmern ein Frauenzentrum mit einer PV-Anlage aus. Das Frauenzentrum mit Begegnungs-, Schulungs- und Produktionsstätten sowie dazugehöriger Gesundheitsstation soll vor allem Witwen, jungen Frauen und Alleinerziehenden Hilfe zur Selbsthilfe bieten. Die Solar-Anlage sichert hierbei eine unabhängige Stromversorgung.

Des Weiteren arbeitet SMA seit einigen Jahren mit dem Kasseler Verein „TOGETHER Hilfe für Uganda e. V.“ partnerschaftlich zusammen: 2009 stattete SMA ein Schulzentrum in der Region Kooki im Westen Ugandas mit einer leistungsstarken Photovoltaikinselanlage aus; einige SMA Mitarbeiter reisten in ihrer Freizeit nach

Kooki; um die 10,4-kWp- PV-Anlage aufzubauen. Das Inselsystem versorgt die Schulgebäude nun auch in den Abendstunden mit Licht und stellt die Stromversorgung der angegliederten Lehrwerkstatt sicher. Im Sommer 2010 waren erneut SMA Mitarbeiter in Kooki; diesmal halfen sie bei der Einrichtung und Ausstattung dieser Lehrwerkstatt, die der praxisnahen Ausbildung im Berufsfeld Elektrotechnik dient. So kann die Basis für eine spätere Beschäftigung vor Ort und eine nachhaltige Verbesserung des Lebensstandards der Menschen vor Ort geschaffen werden.

### **Wir setzen soziale Standards und Richtlinien**

Die soziale und ökologische Verantwortung eines Unternehmens erstreckt sich zunehmend auch auf die Wahl seiner Lieferanten und Geschäftspartner. SMA hat deshalb beschlossen, bei der Auswahl von Lieferanten und Partnern außer auf Qualität, Preis und Flexibilität auch auf Sozial- und Umweltstandards zu achten. In einem ersten Schritt verpflichtete sich SMA bereits im Jahr 2009 mit der Unterzeichnung des branchenübergreifenden Verhaltenskodex des Bundesverbands Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik (BME), verschiedene Sozial- und Umweltstandards im Unternehmen und bei den Lieferanten einzuhalten. Eine Kontrolle, ob die Verhaltensrichtlinie eingehalten wurde, erfolgt im Rahmen der jährlichen Selbstauskunft. In einem zweiten Schritt entwickelte und verabschiedete SMA im Jahr 2010 eine eigene Richtlinie für Lieferanten. Diese orientiert sich an den Unternehmensgrundsätzen von SMA sowie an internationalen Prinzipien und Konventionen – beispielsweise dem Global Compact der Vereinten Nationen und den Standards der International Labour Organisation (ILO). Die Richtlinie gibt Normen für nachhaltiges Handeln vor und formuliert die Erwartung, die SMA an Lieferanten und Geschäftspartner hinsichtlich sozialer, ökologischer und ethischer Aspekte hat. Kernpunkte des Kodex sind das Verbot von Kinderarbeit, Zwangsarbeit, Misshandlungen und Diskriminierungen, die Korruptionsbekämpfung, faire Arbeitsbedingungen, Gesundheitsschutz und Arbeitssicherheit, Umweltschutz sowie Qualität und Produktsicherheit.

### **Netzwerke und Kooperationen**

Neben den Aktivitäten im Bereich Corporate Social Responsibility engagiert sich SMA in zahlreichen Netzwerken, Kooperationen und Initiativen in Nordhessen, weil diese für die Weiterentwicklung der Region eine immer wichtigere Rolle spielen. So war das Unternehmen auch maßgeblich an der Gründung des „Kompetenznetzwerks dezentrale Energietechnologien (deENet)“ beteiligt. Ziel des Vereins ist es, durch technologischen Fortschritt und eine nachhaltige Regionalentwicklung in Nordhessen bis zum Jahr 2020 rund 20.000 neue Arbeitsplätze zu schaffen. Auch 2010 engagierte sich SMA intensiv bei deENet.

Aus eigener Erfahrung ist es dem Vorstand zudem wichtig, Unternehmensgründungen in der Region zu unterstützen. Daher engagiert sich SMA seit 2006 beim sogenannten Inkubator-Projekt der Universität Kassel, welches Gründerteams aus der Universität den Weg von der Wissenschaft in die Wirtschaft ebnet, und unterstützte 2010 den Gründerwettbewerb Promotion Nordhessen zum Themenschwerpunkt „Dezentrale Energieversorgung und E-Mobilität“.

Außerdem beteiligt sich SMA an dem Projekt „Regionale Energieversorgung 2020“, in dessen Rahmen in einer ausgewählten Kommune der Region ein kommunales Energieversorgungssystem mit einem hohen Anteil an regionalen erneuerbaren Energien und einem intelligenten Stromnetz (Smart Grid und Smart Metering) entwickelt und demonstriert werden soll.

## 4. MITARBEITER

### **Jobmotor SMA – 1.247 neue Arbeitsplätze**

Ende des Berichtsjahres beschäftigte SMA 3.837 Mitarbeiter (Vj.: 2.590 Mitarbeiter, Angaben jeweils ohne Zeitarbeitskräfte), dies sind 48,1 % mehr als im Vorjahr. Die Mitarbeiterfluktuation lag mit unter 1 % unverändert auf dem sehr geringen Niveau der Vorjahre. Der Krankenstand lag bei 3,25 % (Vj.: 3,3 %). Ende des Jahres 2010 beschäftigten wir 1.039 Zeitarbeitskräfte, vornehmlich in der Fertigung und den fertigungsnahen Bereichen (Vj.: 1.184 Zeitarbeitskräfte). Im Jahresdurchschnitt arbeiteten 3.249 Mitarbeiter (Vj.: 2.256 Mitarbeiter, Angaben jeweils ohne Zeitarbeitskräfte) und 1.638 Zeitarbeitskräfte (Vj.: 784 Zeitarbeitskräfte) bei uns.

### **Wachstum gestalten**

SMA bildet Fachkräfte in insgesamt 15 Berufsbildern aus, davon sind sieben gewerblich-technische und sechs kaufmännische Ausbildungsberufe; zwei sind elektrotechnische Studiengänge in Kombination mit einer Ausbildung. In den vergangenen Jahren erhöhten wir die Zahl der Ausbildungsplätze kontinuierlich, sodass SMA Ende des Jahres 2010 333 Auszubildende beschäftigte. Darüber hinaus bildeten wir in einem Sonderprogramm 37 ältere Menschen bzw. Geringqualifizierte aus. In der Regel übernimmt SMA die Auszubildenden und Studenten nach Abschluss ihrer Ausbildung in ein Arbeitsverhältnis.

Die fachliche und persönliche Entwicklung sowie die Weiterbildung unserer Mitarbeiter haben für uns einen hohen Stellenwert. Jedem Mitarbeiter bieten wir die Chance – und legen ihm dies auch nahe –, sich mindestens fünf Tage im Jahr weiterzubilden. Jährlich überarbeiten wir unser Personal-Entwicklungs-Programm SMApep gemäß der Nachfrage unserer Mitarbeiter, dem Bedarf der Bereiche und Abteilungen und den SMA Unternehmenszielen. Zu unserem umfassenden Weiterbildungsangebot gehören darüber hinaus spezielle Programme für Auszubildende, neue Mitarbeiter sowie Fach- und Führungskräfte – beispielsweise ein Traineeprogramm für zukünftige Führungskräfte in der Produktion oder spezielle Programme für Ingenieure auf den Karrierewegen zum Fachexperten, Projektleiter und zur Führungskraft.

Die SMA Solar Technology AG ist ausdrücklich an der Förderung der Geschlechtervielfalt in allen Tätigkeitsbereichen und über alle Führungsebenen hinweg interessiert. Dazu erarbeiten wir im Rahmen unserer Arbeitsgruppe „Diversity“ ein Konzept, das wir 2011 umsetzen werden. Eckpunkte des Konzepts sind die verstärkte Berücksichtigung von Frauen bei der Besetzung von Führungspositionen, eine noch bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf sowie eine nachhaltige Nachwuchsförderung weiblicher Fach- und Führungskräfte durch den Ausbau zielgruppenspezifischer Angebote.

Der PV-Markt entwickelt sich äußerst dynamisch. Um möglichst flexibel zu bleiben, nutzt SMA die Zeitarbeit. Wir setzen Zeitarbeitskräfte nur für Aufgaben ein, die hohen Schwankungen unterliegen; vornehmlich betrifft dies Tätigkeiten in der Fertigung und in fertigungsnahen Bereichen. Unsere Zeitarbeitskräfte erhalten den gleichen Stundenlohn wie die Stammebelegschaft. Wir beteiligten sie auch 2010 an der erfolgsabhängigen Bonuszahlung. Zeitarbeitskräfte im Hause SMA können die Personalentwicklungsangebote unseres Schulungsplans nutzen, sich auf interne Stellenausschreibungen bewerben und haben die Chance, in ein Arbeitsverhältnis bei SMA übernommen zu werden.



Unsere Mitarbeiterführung ist darauf ausgelegt, einen Rahmen zu schaffen, in dem die Mitarbeiter das Unternehmen „zu ihrer Sache machen“, sich in höchstem Maße beteiligt fühlen und mit starker Identifikation, großem Engagement sowie viel Eigeninitiative und Selbstorganisation zu Werke gehen.

Als Eckwerte unserer Unternehmenskultur definierten wir im Jahr 2009 Beteiligung, Verantwortung, Entwicklung, Flexibilität, Vertrauen und Offenheit. Daraus leiten wir klare Versprechen an unsere Mitarbeiter sowie Instrumente und Maßnahmen, die jedes Versprechen konkretisieren, ab.

### **Als Arbeitgeber attraktiv**

Die SMA Solar Technology AG erhielt im Jahr 2010 mehrfach Auszeichnungen als attraktiver Arbeitgeber:

- **Arbeitsplatzinvestor-Preis: Kategorie „Arbeitsplätze absolut“**

Diese Auszeichnung erhalten Unternehmen, die mit der Neueinstellung von Beschäftigten positive Zeichen gesetzt haben. SMA schuf in der Zeit vom 30. Juni 2008 bis 30. Juni 2009 572 neue Arbeitsplätze und erhielt dafür diesen Preis.

- **Great Place to Work®**

- **2. Platz Deutschlands Bester Arbeitgeber in der Kategorie „Unternehmen mit 2.000 bis 5.000 Mitarbeitern“**

- **Sonderpreis „Lebenslanges Lernen“**

SMA stellte sich im Jahr 2010 beim Arbeitgeberwettbewerb „Great Place to Work“ zum fünften Mal dem Urteil seiner Mitarbeiter und erzielte den 2. Platz in der Kategorie „Unternehmen mit 2.000 bis 5.000 Mitarbeitern“. Auch der Sonderpreis „Lebenslanges Lernen“ wurde erneut an SMA verliehen.

- **Great Place to Work® Europe**

- **3. Platz Europas Bester Arbeitgeber in der Kategorie „Unternehmen mit mehr als 500 Mitarbeitern“**

Bei der Verleihung der besten Arbeitgeber in Europa erhielt SMA erneut eine Auszeichnung und belegte dort den 3. Platz in der Kategorie „Unternehmen mit mehr als 500 Mitarbeitern“.

## 5. FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

### Technologische Innovationen

Als Technologieführer von Solar-Wechselrichtern stellte SMA im Jahr 2010 auf den Leitmesse der Solar-Branche zahlreiche Neuheiten vor. Für unseren neuen dreiphasigen Multi-string-Wechselrichter Sunny Tripower erhielten wir auf dem 25. Symposium Photovoltaische Solar-Energie in Bad Staffelstein den Innovationspreis. Die Fachzeitschrift Photon Profi lobte den Sunny Tripower 17000TL in ihrer Septemberausgabe als ein „Spitzengerät“ und bewertete ihn mit der Gesamtnote „sehr gut plus“. Der neue Sunny Tripower zeichnet sich zum einen durch eine hochflexible Anlagenkonfiguration (Optiflex) und zum anderen durch sein weltweit einzigartiges Mehrfachsicherheitskonzept (Optiprotect) aus. Optiprotect gewährleistet dank seiner String-Ausfallerkennung, seiner elektronischen String-Sicherung und seiner integrierbaren Überspannungsschutzelemente eine maximale Betriebssicherheit der PV-Anlage. Zudem vereinfacht das neue DC-Stecksystem SUNCLIX die Installation des Sunny Tripower noch einmal erheblich. Diese integrierten Systemfunktionen führen zu einer konsequenten Reduktion der Lebenszykluskosten von Solarstromanlagen – von der Anlagenplanung über die gesamte Nutzungsdauer (Total Cost of Ownership). Dadurch reduziert sich die Komplexität von PV-Anlagen enorm – Anlagenplanung, Montage und Inbetriebnahme werden ausgesprochen schnell und einfach realisierbar.

Abgeschlossen ist die Entwicklung der Sunny Tripower mit Leistungen von 10 kW und 12 kW; damit wurde die Produktfamilie komplettiert und der Leistungsbereich nach unten erweitert. Den Sunny Tripower gibt es in vier unterschiedlichen Leistungsklassen: Den Installateuren stehen diese dreiphasigen PV-Wechselrichter jetzt mit 10 kW, 12 kW, 15 kW und 17 kW – für den Einsatz in Solarstromanlagen mit einer Leistung von 10 kW bis in den Megawattbereich zur Verfügung. Insbesondere wurde der Sunny Tripower auch für den Einsatz bei solaren Großprojekten, die in das Mittelspannungsnetz einspeisen, konzipiert und bereits nach der Richtlinie des Bundesverbandes der Energie- und Wasserwirtschaft (BDEW) für die vollständige dynamische Netzstützung zertifiziert.

Im Jahr 2010 wurde die Entwicklung des Sunny Boy 3000HF im Produktbereich Medium Power Solutions abgeschlossen. Dieser Wechselrichter ist mit einem Hochfrequenztransformator ausgerüstet; auf Basis neuester SMA Technik bietet er besonders hohe Erträge für galvanisch trennende Geräte der Leistungsklassen von 2 kW, 2,5 kW und 3 kW. Durch das innovative Hochfrequenzschaltungskonzept ist das Gerät besonders leicht. Dank seiner universellen Erdbarkeit und seinem weiten Eingangsspannungsbereich ist der Sunny Boy 3000HF ein Allroundtalent, welches für alle Modultechnologien geeignet und somit universell einsetzbar ist.

Die Anforderungen im EEG an den Eigenverbrauch hat SMA frühzeitig antizipiert und im Entwicklungsprozess des Produktbereichs Medium Power Solutions aufgegriffen. So stellte SMA bereits 2010 den Kunden das Sunny Backup-System vor. Durch den innovativen Batteriewechselrichter wird der während der Tageszeit produzierte Solarstrom in einer stationären Batterie gespeichert. In den Abendstunden wird der Strombedarf durch die Batterie gedeckt. Durch die Systemtechnik von SMA kann ein vierköpfiger Haushalt den Eigenverbrauch von derzeit ca. 25 % auf über 50 % steigern. Alle mit SMA Sunny Boy-Wechselrichter ausgestatteten Solarstromanlagen können problemlos mit dem Sunny Backup-System nachgerüstet werden.

Mit der SMA Multicluster Technologie wurde 2010 ein neues modulares Systemkonzept für Inselstromanlagen bis zu einer Leistung von 300 kW entwickelt. Damit ist es gelungen, auch größere netzunabhängige Dorfstromversorgungen zu realisieren. Durch das modulare Konzept können die Anlagen problemlos auf die jeweilige Leistung dimensioniert und auch einfach erweitert werden. Da die modularen Systeme aus mehreren einfach zu installierenden Geräten aufgebaut werden, kann der Betrieb, die Wartung und im Störfall auch die Instandsetzung von Elektrofachkräften vor Ort übernommen werden, ohne dass speziell ausgebildete Techniker anreisen müssen. Dies ist gerade für die oft in Schwellen- und Entwicklungsländern realisierten Anlagen von unschätzbarem Vorteil. Mit dieser neuen Technologie realisiert SMA einen weiteren großen Schritt zur flächendeckenden Versorgung netzferner Gebiete auf Basis erneuerbarer Energien.

Bei Wechselrichtern des Produktbereichs High Power Solutions lag ein Schwerpunkt auf der Weiterentwicklung der Gerätefunktionalität, um die gestiegenen Anforderungen solarer Großkraftwerke zu erfüllen. So setzen die Wechselrichter der neuen Sunny Central HE-Serie Maßstäbe, weil sie als erste im Markt die Anforderungen der neuen Richtlinie für Erzeugungsanlagen am Mittelspannungsnetz erfüllen.

Als erste Zentral-Wechselrichter haben der Sunny Central 400, 500 und 630HE das Zertifikat gemäß der Mittelspannungsrichtlinie des BDEW erhalten. Dieses Zertifikat bescheinigt, dass die Wechselrichter während des normalen Netzbetriebs über eine gewünschte Blindleistungseinspeisung ihren Beitrag zur Spannungserhaltung leisten und sich auch im Fehlerfall nicht wie bisher sofort vom Netz trennen. SMA hat sich schon frühzeitig im Bereich des Netzmanagements engagiert, damit mehr PV-Anlagen in unser Stromversorgungsnetz integriert werden können. Damit leisten die neuen Systeme von SMA bereits heute einen Beitrag zur Stabilisierung des öffentlichen Netzes – eine Investition, die sich auch in Zukunft für uns auszahlen wird.

Um die Installations- und Betriebskosten bei solaren Großprojekten signifikant zu reduzieren, hat das Produktmanagement des Geschäftsbereichs High Power Solutions nach Analyse des Installationsprozesses und der Markttrends die technischen Anforderungen an den Sunny Central neu definiert. Das Ergebnis ist die Produktfamilie Sunny Central Compact Power, die 2010 mit großem Erfolg in den Markt eingeführt wurde. Die hohe Innovationskraft des Sunny Central Compact Power bescheinigte uns in diesem Jahr erneut beispielsweise der Intersolar Award für den Sunny Central 800CP auf der Leitmesse Intersolar in München. Der völlig neu konzipierte Zentral-Wechselrichter von SMA überzeugte die Jury vor allem aufgrund seines enormen Kostensenkungspotenzials und seiner hohen Effizienz. Die Installations- und Betriebskosten der PV-Anlage können mit dem Sunny Central Compact Power um bis zu 35 % reduziert werden. Dies wird u. a. durch das erstmals in dieser Leistungsklasse im Markt verfügbare Outdoorkonzept möglich. Der Wechselrichter kann ohne die früher notwendige Betonkompaktstation im Feld installiert werden. Zusätzlich wurde die Anlagenüberwachung in das Gerät integriert, sodass aufwendige Planungs- und Installationsarbeiten für eine externe Überwachung im Feld entfallen. Zudem liefert der Sunny Central Compact Power durch ein neues Temperaturmanagement bis zu 10 % höhere Leistung bei einer Außentemperatur von 25 Grad Celsius. Mit der hohen Leistung bei einem gleichzeitig hohen Wirkungsgrad von 98,6 % hat SMA zudem neue Maßstäbe in der Photovoltaikbranche gesetzt. Die aktuell hohe Nachfrage nach dem Sunny Central 800CP bestätigt die vielen Vorteile des neuen Zentral-Wechselrichters.

## **Durch Forschung und Entwicklung können wir die Zukunft gestalten**

Die gesamten Kosten im Forschungs- und Entwicklungsbereich betragen im Berichtsjahr 82,4 Mio. Euro (Vj.: 55,3 Mio. Euro). Die Forschungs- und Entwicklungskosten in Relation zum Umsatz reduzierten sich im Vergleich zum Vorjahr auf 4,3 % (Vj.: 6,0 %) und lagen damit in etwa auf dem Niveau der Elektroindustrie in Deutschland.

## **Ausblick Forschung und Entwicklung**

Im Geschäftsjahr 2011 wird SMA wieder eine Reihe neuer Produkte mit innovativen Funktionen auf den Photovoltaikleitmessern vorstellen – beispielsweise im Juni auf der Intersolar in München und im Oktober auf der Solar Power in Dallas/USA. Die Schwerpunkte bei Forschung und Entwicklung liegen neben der Systemkostenreduktion auf der Implementierung aller erforderlichen Funktionen zur Bereitstellung von Netzsystemdienstleistungen (z. B. Blindleistungsbereitstellung, Spannungsregelung etc.). Durch diese Funktionen kann die Netzintegration von Solarstromanlagen gefördert und gleichzeitig der kostenintensive Ausbau der Stromnetze weitgehend vermieden werden. Mit unserer Technik werden wir auch die zukünftigen Anforderungen der nationalen und internationalen Energieversorgungsunternehmen erfüllen. Darüber hinaus konzentrieren wir uns auf die Entwicklung von intelligenten Eigenverbrauchslösungen, wodurch zusätzlich ein wesentlicher Beitrag zur Integration von weiter steigenden Photovoltaikanteilen möglich wird. Die Energie wird nämlich direkt dort verbraucht, wo sie erzeugt wird.

## **Beschleunigung unserer Entwicklungstätigkeit durch strategische Kooperationen**

Auch im vergangenen Jahr wurde das Netzwerk strategischer Forschungs- und Entwicklungskooperationen weiter ausgebaut. Unsere Kooperationspartner kommen aus allen Bereichen der Photovoltaikbranche und der Erneuerbaren Energien ebenso wie aus der Halbleiterindustrie und der Energiewirtschaft. Das thematische Spektrum gemeinsamer Verbundforschungsprojekte reicht hierbei von neuen Bauelementen für die Leistungselektronik über die systemtechnische Optimierung von PV-Anlagen bis hin zu Fragen der Netzintegration und zukünftigen Smart Grids.

SMA sucht zudem die enge Kooperation mit Forschungseinrichtungen und Unternehmen im regionalen Umfeld des Unternehmenssitzes in Niestetal/Kassel. Zu nennen ist hierbei vor allem das von SMA maßgeblich mitgestaltete „Kompetenznetzwerk Dezentrale Energietechnologien, deENet“, in dem sich mehr als 100 nordhessische Unternehmen, Forschungseinrichtungen und Dienstleister zusammengeschlossen haben, sowie das aus dem ehemaligen ISET e.V. in Kassel hervorgegangene neue Fraunhofer-Institut für Windenergie und Energiesystemtechnik (IWES) und das „Kompetenzzentrum dezentrale elektrische Energieversorgungstechnik (KDEE)“ der Universität Kassel. Besonderes Ziel von SMA ist hierbei die Förderung einer, nicht zuletzt auch für die eigenen Forschungs- und Entwicklungsarbeiten und die Nachwuchsgewinnung attraktiven, international renommierten lokalen Wissenschaftslandschaft im Bereich der SMA Geschäftsfelder und der daran angrenzenden Themenfelder der Energietechnik. Durch die enge Vernetzung und vielfältige gemeinsame Forschungs-, Entwicklungs- und Pilotprojekte wird ein relevanter Beitrag zur Weiterentwicklung einer nachhaltigen Energiesystemtechnik, der öffentlich sichtbaren Demonstration ihrer Möglichkeiten sowie der Gestaltung der technischen und ökonomischen Rahmenbedingungen für eine umfassende Nutzung der erneuerbaren Energien geleistet.

## 6. MARKTBEDINGUNGEN 2010

### **Weiterhin schwierige gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen im Jahr 2010**

Die Weltwirtschaft erholte sich 2010 langsam von der schweren Rezession. In der zweiten Jahreshälfte verlor diese Erholung jedoch an Dynamik. Nach aktueller Einschätzung des Internationalen Währungsfonds wurde 2010 ein Anstieg des Welt-Bruttoinlandsprodukt von 5,0 % gegenüber dem Vorjahr verzeichnet (IWF, World Economic Outlook, Januar 2011). Die Entwicklung war in einzelnen Wirtschaftsräumen und Ländern sehr unterschiedlich. Während sich die Expansion in den Schwellenländern bereits seit Jahresbeginn abgeflacht hatte, büßten die Industrieländer erst ab der Jahresmitte zunehmend an Dynamik ein. Die Stimmung an den internationalen Finanzmärkten blieb angespannt. Die Sorgen um die stark gestiegenen Budgetdefizite und Schuldenstände der Industrieländer und die damit einhergehenden Zweifel an der Zahlungsfähigkeit insbesondere einiger Länder der Euroraum-Peripherie bestimmten das Geschehen. Zu den Volkswirtschaften mit dem größten Wachstum zählten weiterhin China und Indien mit einer Wachstumsrate von ca. 10 % im Jahr 2010. Der IWF rechnete mit einem Wachstum der gesamtwirtschaftlichen Produktion von 3,6 % in Deutschland und von 2,8 % in den USA.

### **Die Photovoltaikbranche hat sich von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung abgekoppelt**

Der globale Markt für Photovoltaik wuchs im Jahr 2010 vor allem außerhalb Deutschlands deutlich schneller als erwartet. Der weltweite Markt für Solarstromanlagen ist nach eigenen Schätzungen von SMA im Jahr 2010 auf ein Marktvolumen von 17 GW bis 20 GW installierter Photovoltaikleistung gewachsen (Vj.: ca. 8 GW). Deutschland war dabei mit etwa 7 GW (Vj.: ca. 3 GW) installierter Leistung weiterhin der weltweit größte PV-Markt. Die Veränderungen in der Einspeisevergütung Mitte 2010 führten nach Einschätzung des SMA Vorstands jedoch zu einer deutlichen Reduktion der neu installierten Photovoltaikleistung in Deutschland in der zweiten Jahreshälfte. Starke Wachstumsimpulse gingen von den Ländern Südeuropas und den Vereinigten Staaten aus. Zu den wichtigsten Auslandsmärkten zählten Italien (ca. 3,0 GW), die USA (ca. 1,7 GW), Frankreich (ca. 1,5 GW) sowie die Tschechische Republik (ca. 1,4 GW).

## II. ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

### 1. ERTRAGSLAGE

#### **Umsatz und Ergebnisentwicklung**

Im Geschäftsjahr 2010 erzielte SMA mit 1.894,7 Mio. Euro einen neuen Umsatzrekord (Vj.: 924,5 Mio. Euro). Im ersten Halbjahr 2010 begünstigten drei Faktoren das Nachfrageverhalten: Vorzieheffekte aufgrund der Absenkung der Einspeisevergütung zum 1. Juli in Deutschland, das historisch niedrige Zinsniveau und geringe Preise der Solar-Module. Nach erfolgter Absenkung der Einspeisevergütung zur Jahresmitte sank die Nachfrage nach PV-Anlagen in Deutschland deutlich. Die hohe Nachfrage auf den Auslandsmärkten glich diesen Rückgang auf dem deutschen Solar-Markt teilweise aus. SMA profitierte durch ihre ausgezeichnete Marktstellung im Ausland von dieser Entwicklung und erhöhte den Brutto-Auslandsumsatz auf 871,1 Mio. Euro (Vj.: 338,6 Mio. Euro). Unsere Auslandsquote lag mit 44,4 % deutlich über dem Vorjahreswert (Vj.: 35,5 %). Wichtige Auslandsmärkte waren die Länder Südeuropas und die Vereinigten Staaten. Der umsatzstärkste Produktbereich war erneut Medium Power Solutions; erfolgreichste Produkte in diesem Bereich waren SMA Wechselrichter mit hohen Leistungen (Sunny Boy 5000TL, Sunny Mini Central 10000TL und 11000TL). Im Produktbereich High Power Solutions wies vor allem das vierte Quartal des Geschäftsjahres 2010 einen signifikanten Umsatzzuwachs auf.

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) hat sich mit 520,3 Mio. Euro im Vergleich zum Vorjahr mehr als verdoppelt (Vj.: 215,4 Mio. Euro). Im Geschäftsjahr 2010 erwirtschaftete SMA mit 27,4 % die höchste EBIT-Marge in der Unternehmensgeschichte (Vj.: 23,3 %). Das Ergebnis vor Steuern (EBT) verbesserte sich im Vergleich zum Vorjahr von 220,7 Mio. Euro auf 522,4 Mio. Euro.

Der Vorstand empfahl dem Aufsichtsrat, auf der Hauptversammlung am 26. Mai 2011 die Ausschüttung einer Dividende von 3,00 Euro je dividendenberechtigter Stückaktie vorzuschlagen. Die Höhe der Ausschüttung wird damit insgesamt 104,1 Mio. Euro (Vj.: 45,1 Mio. Euro) betragen. Mit dieser Dividendenausschüttung führt SMA das Feld der Solar-Titel im TecDax mit großem Abstand an.

## Entwicklung wesentlicher GuV-Positionen

Die Umsatzerlöse haben sich gegenüber dem Vorjahr um 970,2 Mio. Euro (104,5 %) auf 1.894,7 Mio. Euro erhöht und damit mehr als verdoppelt.

Der Materialaufwand ist gegenüber dem Vorjahr um 503,0 Mio. Euro (109,3 %) auf 963,1 Mio. Euro gestiegen. Dies steht in Relation zu den Umsatzerlösen, die Materialaufwendungen verhalten sich damit nahezu proportional zu diesen Umsatzerlösen. Die Aufwendungen für Zeitarbeitskräfte sind in Höhe von 66,6 Mio. Euro in den Materialaufwendungen enthalten (Vj.: 32,9 Mio. Euro).

Der Personalaufwand stieg im Geschäftsjahr um 60,0 % auf 219,4 Mio. Euro. Dies ist im Wesentlichen auf den Personalzuwachs im Rahmen des Unternehmenswachstums zurückzuführen. Durchschnittlich ist die Zahl der Arbeitnehmer (ohne Zeitarbeitskräfte, Auszubildende und Praktikanten) um 894 auf 2.869 Mitarbeiter gestiegen.

Der Anstieg der sonstigen betrieblichen Aufwendungen resultiert im Wesentlichen aus der Zuführung von Rückstellungen für Verpflichtungen aus Absatzgeschäften in Höhe von 41,2 Mio. Euro, aus den Aufwendungen für in Anspruch genommene Dienstleistungen in Höhe von 26,0 Mio. Euro (Vj.: 11,6 Mio. Euro) und aus den Aufwendungen aus Verpackungen und Ausgangsfrachten in Höhe von 27,6 Mio. Euro (Vj.: 11,7 Mio. Euro).

Das Finanzergebnis hat sich im Wesentlichen aufgrund gesunkener Zinserträge und gesteigener Zinsaufwendungen auf 2,1 Mio. Euro (Vj.: 5,3 Mio. Euro) verschlechtert.

Die Zinserträge sind in Folge des deutlich niedrigeren Zinsniveaus im Vergleich zum Vorjahr um 1,8 Mio. Euro auf 3,5 Mio. Euro zurückgegangen (Vj.: 5,3 Mio. Euro).

Bei den Zinsaufwendungen in Höhe von 1,5 Mio. Euro handelt es sich überwiegend um Zinsanteile aus der Bewertung von Rückstellungen.

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit hat sich insgesamt um 301,0 Mio. Euro auf 521,7 Mio. Euro erhöht.

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag haben sich in Abhängigkeit zum Vorsteuerergebnis um 89,6 Mio. Euro erhöht.

Nach Abzug von Steuern ergab sich ein Jahresüberschuss von 361,0 Mio. Euro gegenüber 149,0 Mio. Euro im vorangegangenen Geschäftsjahr.

## 2. FINANZLAGE

### **Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements**

SMA verfügt sowohl über eine starke finanzielle Basis als auch über ein hohes operatives Ertragspotenzial. Deshalb kann SMA stets flexibel und unabhängig von Banken und Kreditinstituten sich bietende Chancen im PV-Markt nutzen. Unser Finanzmanagement ist sowohl auf die kurz- bis mittelfristigen Anforderungen unseres operativen Geschäfts als auch auf die langfristige Unternehmensstrategie abgestimmt. Ziel unseres Finanzmanagements ist es, ausreichende Liquiditätsreserven vorzuhalten, welche die Fixkosten bis zu 18 Monate lang abdecken – dies ist der Volatilität im PV-Markt mit seinen unsicheren Förderbedingungen geschuldet.

Für die Finanzierung und die Liquiditätssteuerung ist grundsätzlich die im Geschäftsjahr 2010 neu strukturierte Abteilung Corporate Treasury verantwortlich, die im ersten Quartal ihre Arbeit aufnahm. Die Aufbau- und Ablauforganisation des Corporate Treasury ist auf ein professionelles Finanzierungsmanagement ausgerichtet, soll die Erreichung der gesetzten Ziele sicher stellen und die Einhaltung konzernweit gültiger Richtlinien gewährleisten. Außerdem ordneten wir dem Corporate Treasury das Kunden-Kredit-Management und das Versicherungswesen zu.

Unsere wichtigste Finanzierungsquelle sind die Mittelzuflüsse aus unserer laufenden Geschäftstätigkeit. Das Corporate Treasury legt die Zahlungsmittel an, wobei die ausgewählten Bankpartner strenge Bonitätsregeln erfüllen müssen. Das Kontrahentenrisiko aus Lieferkrediten an unsere Kunden behandeln wir je nach Liefervolumen und spezifischen Risiken (vgl. Kapitel „Sicherungspolitik“ im Risikobericht); entscheidend ist dabei das Zahlungsverhalten des Kunden gegenüber SMA.

Marktrisiken, die den Ertrag aus dem operativen Geschäft gefährden – allen voran Wechselkursrisiken – erfassen wir systematisch und schalten diese, soweit wirtschaftlich sinnvoll, durch Sicherungsgeschäfte aus.

### **Finanzierungsanalyse**

Darlehensverbindlichkeiten bestanden im Berichtsjahr nicht. Der überwiegende Anteil der Rückstellungen von SMA besteht für die Gewinnbeteiligung der Mitarbeiter, für Gewährleistungsverpflichtungen für unsere verschiedenen Produktfamilien sowie für die sonstigen Verpflichtungen aus Absatzgeschäften. Für den laufenden Geschäftsbetrieb standen seitens der fünf Kernbanken Kreditlinien (inklusive Avale) in Höhe von 31,0 Mio. Euro zur Verfügung. Zum Jahresende waren davon lediglich 7,8 Mio. Euro in Anspruch genommen worden.

Das Eigenkapital erhöhte sich gegenüber dem 31. Dezember 2009 um 319,0 Mio. Euro auf 702,6 Mio. Euro. Die hohe Eigenkapitalquote von 60,3 % (Vj.: 58,1 %) unterstreicht die Solidität der Bilanzstruktur.

Die Liquiditätslage hat sich im Geschäftsjahr durch die sehr gute Ertragslage deutlich verbessert. Die Gesamliquidität erhöhte sich zum Stichtag gegenüber dem 31. Dezember 2009 um 174,0 Mio. Euro auf 513,3 Mio. Euro. SMA verfügt damit über eine ausgezeichnete Liquiditätsreserve. Die liquiden Mittel werden mit einem Anlagehorizont von bis zu zwölf Monaten bei verschiedenen inländischen Kreditinstituten angelegt. SMA verfolgt in diesem Zusammenhang eine konservative Anlagepolitik.



## **Investitionsanalyse**

Im Jahr 2010 hat SMA das Investitionsvolumen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen im Vergleich zum Vorjahr auf 121,5 Mio. Euro nahezu verdoppelt (Vj.: 68,6 Mio. Euro). Den Investitionen standen planmäßige Abschreibungen in Höhe von 26,4 Mio. Euro gegenüber (Vj.: 13,8 Mio. Euro).

Mit 113,9 Mio. Euro entfiel ein Großteil der Investitionen auf Sachanlagen (Vj.: 64,0 Mio. Euro). Wesentliche Erweiterungsinvestitionen waren die Standorterweiterungen im Gewerbegebiet „Sandershäuser Berg“ sowie der Ausbau der Produktionsstätte Kassel/Waldau. Weitere bedeutende Projekte waren der Bau und Umbau der Büro- und Schulungsgebäude am Hauptstandort Niestetal.

### 3. VERMÖGENSLAGE

#### **Vermögensstrukturanalyse**

Die Bilanzsumme von SMA erhöhte sich zum 31. Dezember 2010 um 504,4 Mio. Euro auf 1.164,9 Mio. Euro (Vj.: 660,5 Mio. Euro).

Das Net Working Capital erhöhte sich zum 31. Dezember 2010 auf 295,9 Mio. Euro (Vj.: 105,4 Mio. Euro). Der Anstieg des Net Working Capital ist hauptsächlich auf den planmäßigen Aufbau des Vorratsvermögens zurückzuführen. Aufgrund der hohen Auftragslage vor dem Stichtag hat SMA ihre Sicherheitsbestände insbesondere im Bereich der Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe erhöht. Deren Bestand stieg um 132 % auf 119,1 Mio. Euro (Vj.: 51,5 Mio. Euro). Dieser Schritt macht SMA unabhängiger von den Beschaffungsrisiken bei Komponenten mit langen Lieferzeiten. Der Bestand an fertigen Erzeugnissen stieg unterproportional zum Umsatzwachstum auf 48,0 Mio. Euro (Vj.: 27,9 Mio. Euro). Wesentlicher Treiber hinter diesem Anstieg war die Ausweitung des Projektgeschäfts im Produktbereich High Power Solutions. Analog zur Umsatzentwicklung verdoppelten sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen auf 87,7 Mio. Euro nach 38,6 Mio. Euro im Vorjahr.

#### **Bedeutung außerbilanzieller Finanzierungsinstrumente**

SMA nutzt Leasingverträge bei der Betriebs- und Geschäftsausstattung. SMA ist nicht an weiteren außerbilanziellen Geschäften beteiligt, die sich aller Wahrscheinlichkeit nach wesentlich auf die Finanzlage, die Ertragslage, die Investitionsausgaben, das Vermögen oder die Kapitalausstattung auswirken könnten - weder gegenwärtig noch in der Zukunft.

#### **Gesamtaussage des Vorstands zum Geschäftsverlauf**

Die SMA Gruppe und SMA erzielten 2010 einen neuen Umsatz- und Ergebnisrekord. Mit einer Umsatzverdoppelung bei SMA auf 1.894,7 Mio. Euro und einem Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) von 520,3 Mio. Euro wurden die Erwartungen des Vorstands übertroffen.

Die Geschäftsentwicklung war im Jahr 2010 wieder von hoher Dynamik in den verschiedenen Solar-Märkten geprägt. Der Vorstand reagierte auf die plötzliche Nachfragerhöhung schnell und flexibel. Er verdoppelte im Geschäftsjahr die Produktionskapazitäten in Deutschland und Nordamerika auf jährlich ca. 11 GW. Trotz des Engpasses bei elektronischen Komponenten ist es SMA gelungen, ihre Ausbringungsmenge von Monat zu Monat zu steigern und mit einer verkauften Wechselrichter-Leistung von ca. 7,0 GW einen neuen Produktionsrekord aufzustellen. Die Bewältigung eines monatlichen Umsatzvolumens zwischen ca. 107 Mio. Euro und ca. 223 Mio. Euro im Geschäftsjahr war nur durch die hohe Flexibilität der Fertigungs- und Einkaufsorganisation sowie die hohe Motivation unserer Mitarbeiter möglich.

Durch die im Jahr 2010 fortgesetzte Internationalisierung konnte SMA direkt vom weltweiten Wachstum des PV-Marktes profitieren. Neue Gesellschaften gründeten wir in Indien, England und Kanada, um SMA frühzeitig in jungen Märkten zu positionieren. SMA ist inzwischen in 16 Ländern auf vier Kontinenten mit eigenen Gesellschaften vertreten. Diese globale Schlagkraft wird im Jahr 2011 von unschätzbarem Wert sein.

Die Veränderung in der Einspeisevergütung zur Jahresmitte führte in der zweiten Jahreshälfte zu einer deutlichen Reduktion der neu installierten Photovoltaikleistung in Deutschland. Zudem blieb aufgrund der Witterung und des Lageraufbaus bei unseren Kunden die sonst übliche Belebung der Nachfrage zum Jahresende aus. Der Nachfragerückgang in Deutschland konnte nur teilweise von den ausländischen Märkten kompensiert werden. SMA fertigt nur auf Auftrag und hat deshalb ihre Produktion im vierten Quartal 2010 der veränderten Nachfragesituation angepasst.

Die Geschäftsentwicklung von SMA in den ersten zwei Monaten des Geschäftsjahres 2011 wurde von drei Faktoren negativ beeinflusst: von den hohen Lagerbeständen bei unseren Kunden, den im Vergleich zum Vorjahr nahezu unveränderten Solar-Modulpreisen sowie der lang andauernden Frost- und Schneeperiode in Europa und Nordamerika. Der Vorstand erwartet jedoch ab April eine deutliche Nachfragebelebung in allen Produktbereichen und hält deshalb an der Umsatz- und Ergebnisprognose für 2011 fest.

### III. NACHTRAGSBERICHT

#### AUSSERPLANMÄSSIGE ANPASSUNG DES ERNEUERBARE-ENERGIEN-GESETZES (EEG)

Ziel ist ein jährlicher Zubau von 3 GW bis 5 GW in Deutschland. Die EEG-Umlage muss in den kommenden Jahren in einem vertretbaren Rahmen gehalten werden, wenn weiterhin die hohe Akzeptanz der Gesellschaft für die Solar-Energie erhalten bleiben soll. Entscheidend für die Höhe der Umlage wird insbesondere die Größe des PV-Marktes in den nächsten zwei Jahren sein. Daher haben der Bundesverband Solarwirtschaft (BSW) und das Bundesumweltministerium (BMU) intensive Gespräche über den weiteren Ausbau der Solar-Energie am Standort Deutschland geführt und sich dabei auf eine vorgezogene zubauabhängige Reduzierung der Solar-Förderung zum 1. Juli 2011 verständigt. Die Ergebnisse dieser Gespräche haben Bundesumweltminister Norbert Röttgen sowie SMA -Vorstandssprecher Günther Cramer in seiner Funktion als Präsident des BSW auf einer gemeinsamen Pressekonferenz am 20. Januar 2011 in Berlin bekannt gegeben.

Der gemeinsame Vorschlag einer vorgezogenen Absenkung der Solar-Vergütung wurde schließlich nach der Bestätigung durch das Bundeskabinett zur abschließenden Beratung und Beschlussfassung in den Deutschen Bundestag eingebracht.

Die vorgezogene zubauabhängige Förderanpassung im Jahr 2011 wird dazu beitragen, dass sich der PV-Markt in Deutschland mittelfristig auf einen jährlichen Zubau von 3 GW bis 5 GW einpendeln wird. Auf diese Weise kann das in der PV-Roadmap definierte Ziel der Branche, den Anteil der Solar-Energie an der Stromversorgung in Deutschland bis 2020 auf mindestens 10 % auszubauen, erreicht und dabei gleichzeitig die EEG-Umlage für Solarstrom auf rund 2 Cent pro Kilowattstunde begrenzt werden.

#### FRANKREICH: PHOTOVOLTAIK-ZUBAU AUF 500 MW GEDECKELT, EINSPEISETARIFE UM 20 % GEKÜRZT

Frankreich hat beschlossen, den Photovoltaik-Zubau auf jährlich 500 Megawatt zu begrenzen und die Einspeisetarife um 20 % zu kürzen. Dies kündigte der französische Premierminister François Fillon am 22. Februar 2011 in einer Pressemitteilung an. Die neue Regulierung soll am 10. März 2011 in Kraft treten. Solarprojekte, die durch einen Erlass vom 9. Dezember 2010 auf Eis gelegt wurden, entsprechen einer Leistung von 3.400 Megawatt. Die Regierung bekräftigte die Vorsätze des „Grenelle de l’environnement“: Diese sehen vor, dass erneuerbare Energien bis 2020 insgesamt 20 % des Energieverbrauchs decken sollen.

## IV. RISIKOBERICHT

### 1. RISIKO- UND CHANCENMANAGEMENT

#### Risikomanagementsystem

SMA sieht sich bei ihrer weltweiten geschäftlichen Tätigkeit einer Reihe von Risiken gegenüber. Als Risiko definiert SMA ein Ereignis, das auf eine Entscheidung des Managements (strategisch), eine Handlung (operativ) oder einen externen Umstand folgt und – falls es eintritt – zu einer negativen Abweichung vom geplanten Ergebnis (EBIT) führt. SMA muss Risiken in einem gewissen Umfang in Kauf nehmen, um ihre Chancen nutzen zu können. Dazu muss SMA diese Risiken steuern, beispielsweise durch schadensverhütende oder -mindernde Maßnahmen, die Bildung ausreichender Sicherheitsreserven oder die Übertragung einzelner Risiken auf Dritte (z. B. Versicherungen). Die Entwicklung der verbleibenden Risiken wird mithilfe von Frühwarninstrumenten und -kennzahlen überwacht. Steigt ein Risiko, muss der Vorstand frühzeitig davon erfahren, damit er Gegenmaßnahmen ergreifen kann. Unser Risikomanagementsystem soll sicherstellen, dass die zuständigen Mitarbeiter Risiken für die zukünftige Entwicklung der SMA Gruppe frühzeitig erkennen, sodass sie diese den zuständigen Entscheidungsträgern im Unternehmen systematisch und nachvollziehbar melden können. Die rechtzeitige Meldung möglicher Risiken an die Verantwortlichen soll gewährleisten, dass diese Gegenmaßnahmen ergreifen, um die erkannten Risiken zu minimieren oder auszuschalten und um Schäden vom Unternehmen, von Mitarbeitern oder Kunden abzuwenden.

In einem für die gesamte SMA Gruppe geltenden und Ende 2010 überarbeiteten Risikohandbuch hat der Vorstand die Ziele des Risikomanagements sowie die Grundsätze der Organisation, der Risikoanalyse und der Risikokommunikation festgelegt. Der sogenannte Risikoverantwortliche beurteilt bei seiner Risikoanalyse Eintrittswahrscheinlichkeit und Schadenshöhe der erkannten Risiken; dabei betrachtet er Brutto- und Nettobewertungen und berücksichtigt mögliche Gegenmaßnahmen. Nach der Risikoanalyse melden Tochtergesellschaften, Abteilungen und Bereichsleitungen die Risiken nach vorgegebenen Kategorien sowohl an den Risikomanager als auch an den Vorstand. Abgesehen von den quartalsweisen Risikomeldungen sind sofortige Meldepflichten für Abteilungs- und Bereichsleiter sowie für den Risikomanager gegenüber dem Vorstand definiert, falls sich die Risikolage wesentlich ändert.

Dank detaillierter, einheitlicher und zeitnaher Berichte des Rechnungswesens, die alle wichtigen Informationen zur Beurteilung der Lage von SMA enthalten, kann SMA auch kurzfristige Abweichungen von den wirtschaftlichen Zielen erkennen. Alle Informationen erhält der Vorstand von SMA zeitnah: Je nach Dringlichkeit der Daten erfolgt die Berichterstattung täglich, monatlich oder quartalsweise. Weitere Methoden der Risikoerhebung sind systematische Markt- und Wettbewerbsanalysen sowie die Beobachtung wirtschaftlicher, rechtlicher und förderpolitischer Rahmenbedingungen in den Zielmärkten.

In dem Kapitel „Wesentliche Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess (§289 Abs. 5 HGB)“ sind die zum Bilanzstichtag wesentlichen Einzelrisiken dargestellt. Die Einschätzung bezieht sich auf einen Horizont von zwei Jahren. Die Risikoeintrittswahrscheinlichkeit erfolgt in den Bewertungskategorien „unwahrscheinlich, möglich, wahrscheinlich, sehr wahrscheinlich“. Die Wirkung der Risiken auf das Ergebnis wird in den Kategorien

„gering, mittel, hoch, sehr hoch“ gemessen. Veränderte Rahmenbedingungen können von Stichtag zu Stichtag zu einer Neubewertung der Einzelrisiken führen.

## **Sicherungspolitik**

Die 2010 neu strukturierte Abteilung Corporate Treasury steuert die Konzernfinanzierung sowie die Begrenzung der finanzwirtschaftlichen Risiken. Grundsatz unserer Sicherungspolitik ist es, die SMA Gruppe vor erheblichen Preis-, Währungs- und Zinsveränderungen durch Verträge und Sicherungsgeschäfte in wirtschaftlich vertretbarem Umfang zu schützen. Die zulässigen Sicherungsinstrumente hat der Vorstand in konzernweit gültigen Richtlinien, die auch die gesamte Ablauforganisation inklusive Sicherungsstrategien, Zuständigkeiten und Kontrollmechanismen regeln, vorgegeben.

Die wesentlichen Umsätze berechnet SMA in Euro, jedoch nahm der Umsatzanteil in Fremdwährung – allen voran in US-Dollar – im Geschäftsjahr 2010 schrittweise zu. Deshalb ist unsere Geschäftstätigkeit teilweise den Schwankungen des Wechselkurses von Euro und US-Dollar ausgesetzt. Dies kann einerseits dazu führen, dass bei Geschäften der Wert der erbrachten Leistung nicht mit dem Wert der erhaltenen Gegenleistung übereinstimmt, weil Aufwendungen und Einnahmen in unterschiedlichen Währungen entstehen (Transaktionsrisiko).

Um Transaktionsrisiken entgegenzuwirken, setzt SMA sogenannte derivative Finanzinstrumente ein: Mittels konzerninterner Sicherungsgeschäfte übertragen wir Risikopositionen von den betroffenen Tochtergesellschaften auf die Konzernmutter bündeln so die Risiken. Dabei nutzt SMA gegenläufige Fremdwährungszahlungsströme einer Währung als sogenanntes „natural hedging“ (natürliche Absicherung). Die verbleibenden Risikopositionen werden in wirtschaftlich sinnvollem Umfang mittels Sicherungsgeschäften – allen voran Termingeschäften – mit Banken abgesichert. Derartige Finanzgeschäfte gehen wir nur mit Banken erstklassiger Bonität ein.

Sicherungsgeschäfte schließen wir auf fakturierte Forderungen und auf erwartete Nettopositionen geplanter Umsätze ab. In Relation zu den derzeitigen Ergebnissen halten wir das mögliche Risiko aus Wechselkursschwankungen für gering.

Für Lieferungen an unsere Kunden verlangen wir Sicherheiten – je nach Volumen sowie Kunden- und Länderbonität – und werten zudem historische Daten unserer bisherigen Geschäftsbeziehungen aus (vor allem Zahlungsverhalten und Finanzkennzahlen des jeweiligen Kunden), um Zahlungsausfälle zu vermeiden. Bei belegbarem einwandfreiem Zahlungsverhalten in unserer bisherigen Geschäftsbeziehung wird für jeden Kunden ein Standardkreditlimit festgelegt – je nach Umsatz der vergangenen zwölf Monate, je nach Marktwachstumsfaktor und vereinbarter Zahlungsbedingung. Ist zu erwarten, dass das so ermittelte Kreditlimit für die zukünftige Geschäftsbeziehung nicht ausreicht, überprüfen wir, ob der Kunde Sicherheiten stellen muss oder ob wir die Lücke mittels definierter Risikotöpfe abdecken können.

Um unseren künftigen Liquiditätsbedarf frühzeitig zu erkennen, setzen wir Finanzplanungsinstrumente ein. Nach unserer derzeitigen Planung gehen wir davon aus, dass unser Finanzbedarf im Geschäftsjahr 2011 gedeckt ist. Unsere umfangreichen liquiden Mittel in Höhe von 513,3 Mio. Euro zum 31. Dezember 2010 legen wir – aufgrund der nach wie vor unsicheren Finanzmarktlage – breit gestreut bei verschiedenen

inländischen Kreditinstituten an. Besondere Aufmerksamkeit schenken wir dabei der Bonität der Banken und der Anlageform, um potenzielle Risiken zu mindern.

Soweit möglich und sinnvoll, kaufen wir für Haftungs- und Schadensrisiken Versicherungsschutz ein. Um stets einen unternehmensadäquaten Versicherungsschutz zu haben, passen wir die Deckungen fortlaufend den aktuellen Anforderungen an. Unsere Maßnahmen zur vorbeugenden Schadensverhütung überprüfen wir regelmäßig und bilden für identifizierte Risiken im Jahresabschluss Rückstellungen in angemessener Höhe.

### **Chancenmanagement**

Vorhandene Chancen zu nutzen, zählt zu den Kernaufgaben eines jeden Unternehmens. Diese Chancen frühzeitig und regelmäßig zu identifizieren, ist in erster Linie Aufgabe des Konzernmanagements, aber auch aller Mitarbeiter. Wesentliche Eckpfeiler sind hierfür der konzernweite Planungsprozess und die jährlich stattfindende Strategiesitzung des Vorstands mit allen Abteilungsleitern, den Leitern der Tochtergesellschaften und den Bereichsleitern, die in den Strategieberichten aller Abteilungen mündet. Um unser Chancenpotenzial zu erkennen, nutzen wir kontinuierliche Markt- und Wettbewerbsanalysen, systematisches Wissensmanagement, eine offene Informationspolitik im Unternehmen und die Förderung kreativer Mitarbeiter.

Weitere Erläuterungen zu den Chancen der nächsten beiden Geschäftsjahre finden sich im Kapitel „Prognosebericht“.

## 2. WESENTLICHE MERKMALE DES INTERNEN KONTROLL- UND RISIKOMANAGEMENTSYSTEMS IM HINBLICK AUF DEN RECHNUNGSLEGUNGSPROZESS (§289 ABS. 5 HGB)

### **Begriffsbestimmungen und Elemente**

Das interne Kontrollsystem von SMA umfasst alle Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen, die dazu dienen, einen ordnungsgemäßen Ablauf des betrieblichen Geschehens sicherzustellen. Dieses besteht aus systematisch gestalteten organisatorischen sowie technischen Maßnahmen und Kontrollen im Unternehmen zur Einhaltung von Gesetzen und Vorschriften sowie eigenen Richtlinien zur Abwehr von Schäden, die durch eigene Mitarbeiter oder Dritte verursacht werden können.

Das rechnungslegungsbezogene interne Kontrollsystem ist Teil des gesamten internen Kontrollsystems, das in das Risikomanagementsystem eingebettet ist. Es umfasst die Organisations- sowie Kontroll- und Überwachungsstrukturen zur Sicherstellung der gesetzmäßigen Erfassung, Aufbereitung und Würdigung von unternehmerischen Sachverhalten bzw. Geschäftsvorfällen sowie deren anschließende Übernahme in den Abschluss. Das rechnungslegungsbezogene interne Kontrollsystem beinhaltet die Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen zur Sicherstellung der Zuverlässigkeit und Vollständigkeit der internen und externen Rechnungslegung sowie der zeitgerechten und verlässlichen finanziellen Berichterstattung. Der Vorstand von SMA hat das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem eingerichtet und überwacht es.

Prozessintegrierte und prozessunabhängige Überwachungsmaßnahmen sind hierbei Grundlage des internen Überwachungssystems. Einen wesentlichen Bestandteil der prozessintegrierten Maßnahmen bilden die maschinellen IT-Prozesskontrollen. Weitere Kontrollen sind organisatorische Überwachungsmaßnahmen wie z. B. das Vier-Augen-Prinzip, die organisatorische Funktionstrennung von Verwaltungs-, Ausführungs-, Abrechnungs- und Genehmigungsfunktionen sowie Arbeitsanweisungen. Darüber hinaus sind die eingesetzten IT-Systeme durch entsprechende Berechtigungskonzepte und Zugangsbeschränkungen gegen unbefugte Zugriffe so weit wie möglich geschützt. Der Aufsichtsrat von SMA, insbesondere sein Prüfungsausschuss, und die Interne Revision sind mit prozessunabhängigen Prüfungstätigkeiten in das interne Überwachungssystem eingebunden. Die Interne Revision hat Ende 2009 die Arbeit aufgenommen; als Stabstelle des Vorstands von SMA berichtet sie direkt an ihn und den Aufsichtsrat bzw. den Prüfungsausschuss. Die Interne Revision überprüft auf Basis eines risikoorientierten Prüfungsplans im Rahmen ihrer Prüfungstätigkeit regelmäßig stichprobenartig die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems und damit auch das rechnungslegungsbezogene interne Kontroll- und Risikomanagementsystem. Neben der Internen Revision nimmt auch der Abschlussprüfer im Rahmen seiner Prüfungstätigkeit eine Beurteilung vor. Er ist im Rahmen seiner Abschlussprüfung verpflichtet, dem Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats über rechnungslegungsrelevante Risiken sowie wesentliche Schwächen des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems zu berichten. Neben der Internen Revision bildet die Prüfung des Abschlusses durch den Abschlussprüfer eine wesentliche prozessunabhängige Überwachung der Rechnungslegung.

Das Risikomanagementsystem von SMA ist in Bezug auf die Rechnungslegungsprozesse auf das Risiko der Falschaussage in der Buchführung sowie in der externen Berichterstattung ausgerichtet. Das Risikomanagementsystem umfasst die systematische Risikofrüherkennung, -steuerung und -überwachung. Zur Sicherstellung der systematischen Risikofrüherkennung ist bei SMA ein „Überwachungssystem zur Früherkennung existenzgefährdender Risiken“ gemäß § 91 Abs. 2 AktG eingerichtet, um über den ursprünglich gesetzlich formulierten Umfang hinaus neben existenzgefährdenden auch sonstige Risiken



rechtzeitig zu erkennen, zu steuern und zu überwachen. Der Abschlussprüfer beurteilt die Funktionsfähigkeit des Risikofrüherkennungssystems. Weiterhin stellt die Interne Revision durch regelmäßige Systemprüfungen im Rahmen ihrer Überwachungstätigkeit die Funktionsfähigkeit und Wirksamkeit des Systems sicher. Weitere Erläuterungen zum Risikomanagementsystem werden im Risikobericht unter „Risikomanagementsystem“ erteilt.

### **Einsatz von IT-Systemen**

Die buchhalterische Erfassung von Geschäftsvorfällen erfolgt bei SMA durch Buchhaltungssysteme des Herstellers SAP AG, Walldorf. Ordnungsmäßigkeit und Berechtigungen im Buchungssystem SAP werden durch die IT-Abteilung in regelmäßigen Abständen geprüft. Darüber hinaus wird die rechnungslegungsbezogene IT-Landschaft von den Abschlussprüfern im Rahmen der Jahresabschlussprüfung geprüft.

### **Wesentliche Regelungs- und Kontrollaktivitäten zur Sicherstellung der Ordnungsmäßigkeit und Verlässlichkeit der Rechnungslegung**

Die auf die Ordnungsmäßigkeit und Verlässlichkeit der Rechnungslegung ausgerichteten Maßnahmen des internen Kontrollsystems stellen sicher, dass Geschäftsvorfälle in Übereinstimmung mit den gesetzlichen und satzungsgemäßen Vorschriften vollständig und zeitnah erfasst werden. Weiterhin ist gewährleistet, dass Inventuren ordnungsgemäß durchgeführt, Vermögensgegenstände und Schulden im Abschluss zutreffend angesetzt, bewertet und ausgewiesen werden. Die Regelungsaktivitäten stellen ebenfalls sicher, dass durch die Buchungsunterlagen verlässliche und nachvollziehbare Informationen zur Verfügung gestellt werden.

Die Funktionen der am Rechnungslegungsprozess wesentlich beteiligten Abteilungen Corporate Treasury, Rechnungswesen und Controlling werden klar getrennt. Die Verantwortungsbereiche sind eindeutig zugeordnet. Die Kontrollen zur Sicherstellung der Ordnungsmäßigkeit und Verlässlichkeit der Rechnungslegung umfassen beispielsweise die Analyse von Sachverhalten und Entwicklungen anhand spezifischer Kennzahlen. Die jeweiligen Abteilungen werden personell sowohl in quantitativer als auch qualitativer Hinsicht angemessen ausgestattet. Das Vier-Augen-Prinzip ist durchgängig für alle rechnungslegungsrelevanten Prozesse vorgesehen.

### **Einschränkende Hinweise**

Das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem ermöglicht durch die bei SMA festgelegten Organisations-, Kontroll- und Überwachungsstrukturen die vollständige Erfassung, Aufbereitung und Würdigung von unternehmensbezogenen Sachverhalten sowie deren sachgerechte Darstellung in der Rechnungslegung. Dennoch garantiert auch die konzernweite Anwendung der angemessenen und funktionsfähig eingesetzten Systeme keine absolute Sicherheit bezüglich der richtigen, vollständigen und zeitnahen Erfassung von Sachverhalten in der Rechnungslegung sowie Unregelmäßigkeiten.

### 3. EINZELRISIKEN

#### **Umfeld- und Branchenrisiken**

##### *Unsicherheit über staatliche Solar-Förderungen*

Die Photovoltaikbranche hängt weltweit in hohem Maße von staatlichen Förderungen ab. Deutschland, der weltweit größte PV-Markt, profitiert vom Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG). In zahlreichen Auslandsmärkten gibt es ebenfalls Förderprogramme für den Ausbau der Photovoltaik. Die Regierungen überprüfen diese Förderprogramme regelmäßig und passen sie dem Markt an. Auch in Deutschland und anderen wichtigen Kernmärkten werden derzeit solche Anpassungen der Förderbedingungen diskutiert. Diese reichen von einer vorgezogenen Absenkung der Einspeisevergütung bis hin zur Streichung einzelner Förderbestandteile. Mögliche Folge: eine sinkende Nachfrage nach PV-Anlagen und damit auch nach Produkten von SMA. Dies hätte erhebliche Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit und unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

Das SMA Management ist in verschiedenen Solar-Verbänden aktiv, um Einfluss auf politische Entscheidungsträger auf nationaler und europäischer Ebene nehmen zu können. Zusätzlich verfolgen wir unsere Internationalisierung weiter, um eine stärkere Unabhängigkeit von einzelnen Märkten zu erreichen. Des Weiteren forciert SMA die Reduktion der Systemkosten bei gleichzeitiger Steigerung der Effizienz mit dem Ziel, die Netzparität schneller zu erreichen. Dies ist der Fall, wenn für den Endverbraucher die Kilowattstunde selbst produzierten PV-Stroms nicht teurer ist als der aus dem Netz großer Stromversorger.

##### *Risiko steigender Zinsen und eingeschränkter Kreditvergabe*

Teilweise werden PV-Anlagen – allen voran solare Großprojekte – mit Krediten finanziert. Der Fremdkapitalanteil bei solaren Großprojekten beträgt derzeit etwa 70 % bis 80 %. Verändern sich Zinsniveau und Anforderungen an die Eigenkapitalausstattung, wirkt sich dies erheblich auf die Rentabilität des Photovoltaikprojektes aus. Schränken beispielsweise Banken die Kreditvergabe ein, verzögern sich Projekte oder können gar nicht erst umgesetzt werden. Steigen z. B. die Zinsen infolge steigender Inflationsraten, sinkt aufgrund höherer Fremdkapitalkosten die Rentabilität von PV-Anlagen und damit sowohl die Nachfrage nach PV-Anlagen als auch nach Produkten der SMA Gruppe. Einschränkungen bei der Kreditvergabe sowie steigende Zinsen können sich deshalb nachteilig auf die Geschäftstätigkeit und die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von SMA auswirken. Mit unserer Internationalisierungsstrategie streuen wir dieses Risiko auf mehrere Märkte. Durch umfassende Servicedienstleistungen tragen wir dazu bei, dass unsere Kunden eine höhere technische Verfügbarkeit der PV-Anlage darstellen können und deshalb mehr Ertrag erwirtschaften. Dies wirkt sich positiv auf die Finanzierung einer PV-Anlage aus.

##### *Risiko eines aggressiven Wettbewerbs*

Viele Märkte bieten attraktive Förderungen für PV-Anlagen. Die damit einhergehende hohe Nachfrage nach Solarstromanlagen führen zu einem intensiven Wettbewerb. Risiko: Bestehende und neue Wettbewerber versuchen, mit einer aggressiven Preispolitik und vorteilhaften Zahlungsbedingungen Marktanteile zu gewinnen. Darüber hinaus führen sogenannte strukturierte Ausschreibungen bei solaren Großprojekten zu mehr Transparenz und verschärftem Preiswettbewerb. Dies könnte neue und finanzstärkere Wettbewerber anziehen. Weitere denkbare Szenarien: Wettbewerber verbessern Qualität, Funktionalität oder Leistungsfähigkeit ihrer Produkte; lokale Anbieter reagieren flexibler und stellen sich in einzelnen Märkten

besser auf die jeweiligen Marktanforderungen ein als SMA. Durch diesen Wettbewerb kann es in Zukunft zu Preisrückgängen für Produkte und Dienstleistungen von SMA und ebenso zu einem Verlust von Marktanteilen kommen.

SMA begegnet diesem Preiswettbewerb mit Technologie- und Innovationsführerschaft. Die 2010 vorgestellten – und bereits ausgezeichneten – Produkte Sunny Tripower und Sunny Central 800 CP belegen dies. Zudem will SMA in den nächsten Jahren ihre Systemkosten deutlich senken. Durch den Aufbau von ausländischen Tochtergesellschaften sucht SMA die Nähe zu den Kunden vor Ort und kann schnell auf veränderte Anforderungen reagieren.

#### *Risiko fallender Preise für konventionelle Energie*

Die hohe Nachfrage nach PV-Anlagen – und damit auch nach Produkten und Dienstleistungen von SMA – folgte teilweise aus dem starken Preisanstieg für konventionelle Energieträger in der Vergangenheit. Je höher der Preis für Energie aus konventionellen Energieträgern, desto attraktiver ist die Gewinnung elektrischer Energie aus Sonnenlicht. Fallen die Marktpreise für konventionelle Energieträger, könnte infolgedessen auch die Nachfrage nach PV-Anlagen und damit auch nach Produkten von SMA sinken.

#### *Risiko einer Marktmacht oder Insolvenz von Kunden*

Durch Zusammenschlüsse auf Kundenseite könnte sich die Abhängigkeit von SMA von einigen wenigen Groß- oder Fachgroßhändlern und anderen umsatzstarken Kunden erhöhen. Diese Abhängigkeit birgt das Risiko zunehmender Verhandlungsmacht solcher Großkunden, verbunden mit erhöhtem Preisdruck für SMA. Außerdem können der starke Preisverfall bei Solar-Modulen, die Veränderung der Nachfragestruktur und eingeschränkte Finanzierungsmöglichkeiten zu einer Insolvenz von SMA Kunden führen. Auch Förderungsreduzierungen für PV-Anlagen erhöhen das Insolvenzrisiko für unsere Kunden. Mögliche Folge: Zahlungsausfälle, Zahlungsverzögerungen oder auch Abwanderungen wichtiger Kunden, was sich nachteilig auf die Geschäftstätigkeit sowie die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von SMA auswirkt.

SMA vermindert durch eine weltweit einheitliche Rabattstrategie die Abhängigkeit von einzelnen Kunden. Mit unserer erfolgreichen Internationalisierungsstrategie und dem höheren Reifegrad vieler internationaler Märkte einschließlich ihrer Kunden minimiert SMA das Risiko der Marktmacht einzelner Kunden. Risiken minimieren wir auch durch die regelmäßige Beobachtung des Zahlungsverhaltens unserer Kunden im Rahmen des Kundenkreditmanagements.

#### *Marktrisiko*

Kommt es in den Zielmärkten von SMA – allen voran dem deutschen Markt – zu einer Marktsättigung, bringt dies einen Nachfragerückgang nach SMA Produkten mit sich. Sofern es SMA nicht gelingt, diese Nachfragerückfälle mit neuen Käufergruppen oder neuen Märkten zu schließen, wird sich die Marktsättigung nachteilig auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von SMA auswirken. Des Weiteren stellen Eintrittsbarrieren zu einzelnen Märkten eine Gefahr für die geplante Internationalisierung von SMA dar. So gibt es in einzelnen Ländern beispielsweise hohe Zertifizierungshürden. Die Behinderung unserer internationalen Expansion hätte erhebliche Auswirkungen auf die zukünftige Entwicklung von SMA.

SMA sucht deshalb stets frühzeitig den Kontakt zu Zertifizierungsbehörden und Energieversorgungsunternehmen im Ausland. Dank dabei gewonnener Informationen kann SMA rechtzeitig

eventuell nötige Produktanpassungen erkennen und vornehmen. Außerdem verfolgt SMA die Strategie, als erster Akteur in neuen PV-Märkten vertreten zu sein, um damit die Abhängigkeit von einzelnen Märkten zu reduzieren.

## **Unternehmensstrategische Risiken**

### *Investitionsrisiko*

Sollten wir die zukünftige Marktentwicklung falsch einschätzen, könnte dies zu einer mangelnden Auslastung unserer Produktionskapazität führen und außerplanmäßige Abschreibungen auf Produktionsanlagen nach sich ziehen. Aufgrund eines höheren relativen Fixkostenanteils könnten sich somit negative Folgen für unsere Ertragslage ergeben.

SMA hat über viele Jahre hinweg Prozesse etabliert, um schnell auf Nachfrageschwankungen reagieren zu können. Durch die Nutzung von Interimslösungen versuchen wir, Investitionen so lange wie wirtschaftlich sinnvoll hinauszuzögern. Durch die Vorhersagen unseres regelmäßigen Forecast-Prozesses erkennen wir Nachfrageschwankungen früh und können Gegenmaßnahmen einleiten. Dank der hohen Fertigungsflexibilität von SMA können wir nachteilige Nachfrageschwankungen größtenteils auffangen.

### *Forschungs- und Entwicklungsrisiken*

SMA investiert große Summen in Forschung und Entwicklung, um neuartige Verfahren, Technologien, Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln. Wir können nicht ausschließen, dass einzelne Entwicklungsprojekte nicht zu dem gewünschten kommerziell verwertbaren Ergebnis führen und der mit diesen Projekten verbundene Aufwand somit vergeblich ist.

Durch unsere Patente und ständige Beobachtung der für SMA relevanten Technologien und Wettbewerber versuchen wir, unseren Technologievorsprung beizubehalten und weiter auszubauen. Dies ist jedoch nicht in jedem Fall möglich. Darum arbeitet SMA u. a. in Normungsgremien aktiv an neuen technischen Richtlinien mit. Durch diese Vorgehensweise ist es uns möglich, geänderte Anforderungen an unsere Produkte frühzeitig zu erkennen.

### *Patentrisiken*

SMA verfügt über eine Vielzahl von Patenten und sonstigen gewerblichen Schutzrechten, die für ihren Geschäftserfolg bedeutend sind. Da auch Wettbewerber und Forschungsinstitute in signifikantem Umfang Erfindungen zum Patent anmelden, können wir nicht ausschließen, dass wir trotz regelmäßiger und umfangreicher Recherchen Patentrechte oder sonstige gewerbliche Schutzrechte Dritter verletzen oder im umgekehrten Fall unsere Patente oder sonstige gewerbliche Schutzrechte durch Dritte verletzt werden. Im ersten Fall könnte auf SMA erhebliche Kosten für Schadensersatzansprüche, für die Abwehr solcher Ansprüche oder für Lizenzzahlungen an Dritte zukommen. Die Abteilung Intellectual Property Management schützt aktiv proprietäre Technologien und beobachtet Patentanmeldungen. Durch den Einsatz von erfahrenen Patentanwälten versucht SMA außerdem, das Prozessrisiko und mögliche Prozesskosten zu vermindern. Für Rechtsstreitigkeiten im Zusammenhang mit geistigem Eigentum bilden wir Rückstellungen, sofern es nach unserer Einschätzung wahrscheinlich ist, dass entsprechende Forderungen an uns gestellt werden könnten.

## **Leistungswirtschaftliche Risiken**

### *Beschaffungsrisiko*

Bei der Beschaffung von Rohstoffen, Bauteilen, Komponenten und Dienstleistungen drohen gelegentlich unerwartete Lieferengpässe sowie Preissteigerungen. Ausfälle von Lieferanten sind vor allem bei Single-Source-Lieferanten kritisch.

Bei einem Lieferausfall, einer Lieferverzögerung oder geänderten Konditionen müsste SMA für die benötigten Vorprodukte einen höheren Preis zahlen oder – falls möglich – auf andere Zulieferer ausweichen. Letzteres kann zu weiteren Verzögerungen, schlechteren Bezugskonditionen oder Qualitätseinbußen führen. Denkbar sind daraus folgende Reputationsschäden oder Konventionalstrafen aufgrund nicht eingehaltener Lieferzusagen. Auch die negative Preisentwicklung bei Rohstoffen wie Kupfer, Stahl oder Aluminium könnte zu einem negativen Ergebniseffekt führen.

Bei SMA ist die Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten erheblich. Mit Marktanalysen, sorgfältiger Lieferantenbewertung und deren kritischer Auswahl, langfristigen Liefervereinbarungen, klar definierten Qualitätsstandards und der Reduzierung der Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten versucht SMA, diese Risiken zu minimieren.

### *Produktionsrisiko*

Produktionsstillstände – intern oder extern verursacht – und ein verspäteter Ausbau unserer Fertigungskapazitäten können eine hohe Working-Capital-Bindung und Schadenersatzansprüche von Kunden durch Lieferverzögerungen nach sich ziehen. Auch ein Verlust von Kunden ist denkbar. Durch eine langfristige Produktionsplanung, eine Überwachung der Produktionsprozesse, die Zusammenarbeit mit Zeitarbeitskräften und externen Fertigungsdienstleistern sowie flexible Arbeitszeitmodelle wirken wir diesen Risiken entgegen. Darüber hinaus bevorraten wir in großem Maße kritische Komponenten.

### *Produktisiko*

Die Produkte und Dienstleistungen von SMA können fehlerhaft bzw. mangelhaft sein. Durch große Lieferlose besteht die Gefahr, dass Fehler oder Mängel auftreten, die eine Produktreihe oder mehrere Produktchargen betreffen. Solche Produktmängel können einerseits aus eigenen Produktionsfehlern, andererseits aus Mängeln resultieren, die den von den Lieferanten von SMA gelieferten Vorprodukten anhaften. Dies führt sowohl direkt (z. B. durch eine notwendige Rückrufaktion) als auch indirekt (z. B. durch Imageschaden) zu negativen Ergebniseffekten. Liegt die Fehlerursache beim Lieferanten, hat dieser die direkten Kosten zu tragen. Handelt es sich um einen von SMA verursachten Fehler, tritt zwar grundsätzlich die Produkthaftpflichtversicherung für den entstandenen Schaden ein, diese deckt aber keine Materialkosten ab. Dabei unterliegen Neuentwicklungen häufig einer höheren Fehleranfälligkeit als etablierte Produkte, die in der Praxis bereits über längere Zeiträume erprobt und eingesetzt werden. Mit umfangreichen Feldversuchen vor einem Serienstart, begleitenden Qualitätskontrollen in der Fertigung und einer Produkthaftpflichtversicherung minimieren wir dieses Risiko, können es aber nicht vollständig ausschließen.

## **Personalrisiken**

Qualifizierte und motivierte Mitarbeiter sind der Schlüssel für die Weiterentwicklung unseres Unternehmens – vor allem für den Technologiebereich, die geografische Expansion und den geschäftlichen Erfolg von SMA. Der Verlust wichtiger Mitarbeiter könnte das weitere Wachstum oder die Entwicklung innovativer Produkte erschweren. Durch die Förderung einer kooperativen Unternehmenskultur, eine leistungsgerechte Vergütung sowie umfangreiche Weiterbildungs- und Qualifizierungsangebote stärkt SMA ihre Position als attraktiver Arbeitgeber sowohl für bereits bestehende Mitarbeiter als auch für potenzielle neue Mitarbeiter. Bei der Personalanwerbung kann der herrschende starke Wettbewerb um qualifizierte Akademiker sowie Fach- und Führungskräfte die Wachstumsmöglichkeiten von SMA allerdings einschränken. Wir minimieren das Risiko, dass Leistungs- und Wissensträger ausfallen, mit einer breiten Führungsstruktur und einem strukturierten Wissensmanagement.

## **Informationstechnische Risiken**

Sowohl Produktion als auch Vertrieb und Service hängen vom effizienten, ununterbrochenen Betrieb der Datenverarbeitungs- und Telekommunikationssysteme ab. Die wachsende Vernetzung und die notwendige permanente Verfügbarkeit stellen immer höhere Anforderungen an die IT-Systeme. Risiken durch den Ausfall von IT-Systemen verringern wir durch die kontinuierliche Verbesserung der IT-Sicherheit und den Einsatz moderner Hard- und Software. Verteilte Rechenzentren und gespiegelte Datenbestände reduzieren das Risiko von Datenverlusten.

## **Finanzwirtschaftliche Risiken**

Als international operierendes Unternehmen ist SMA zwangsläufig finanzwirtschaftlichen Risiken ausgesetzt: Risiken durch eine ungünstige Veränderung von Wechselkursen, dem Ausfallrisiko von Kundenkrediten (Forderungsausfälle) und dem Liquiditätsrisiko. SMA fakturiert die wesentlichen Umsätze in Euro.

## **Umweltrisiken**

SMA verwendet bei der Produktion in geringem Umfang Gefahrenstoffe, die grundsätzlich ein Umweltrisiko darstellen. Umfassende Maßnahmen in der Produktion und im Qualitätsmanagement sorgen für eine umweltschonende Herstellung der SMA Produkte und gewährleisten die Einhaltung aller umweltrechtlichen Vorschriften. Zudem hat sich SMA gegen bestimmte Umweltrisiken abgesichert.

## **Rechtliche Verfahren und deren Risiko**

Die SMA Solar Technology AG war zum 31. Dezember 2010 in einem zivilrechtlichen Verfahren Beklagte. Für den möglichen Fall des Unterliegens wäre der negative Ergebniseffekt gering.

## **4. GESAMTAUSSAGE ZUR RISIKOSITUATION**

Auf Basis der gegenwärtigen Bewertung sind keine Einzelrisiken zu erkennen, die den Fortbestand des Unternehmens ernsthaft gefährden. Allerdings führen der steigende Wettbewerbsdruck und die unsicheren Förderbedingungen in einigen Kernmärkten zu einem insgesamt höheren Gesamtrisiko als im Vorjahr. Bei der Beurteilung der Einzelrisiken und des Gesamtrisikos sind künftige Chancen nicht eingeflossen.

## V. SONSTIGE BERICHTE

### 1. VERGÜTUNGSBERICHT

Der Vergütungsbericht fasst die Grundsätze zusammen, die für die Festlegung der Vergütung der Vorstandsmitglieder der SMA Solar Technology AG maßgeblich sind, und erläutert die Struktur und Höhe der Vorstandsvergütung sowie die Vergütung des Aufsichtsrats.

#### **Vorstandsvergütung**

Das Vergütungssystem für den Vorstand – einschließlich der wesentlichen Vertragselemente – wird vom Aufsichtsratsplenum beschlossen. Alle aktuell mit Vorständen abgeschlossenen Verträge haben eine Laufzeit von fünf Jahren. Der Aufsichtsrat überprüft regelmäßig das Vergütungssystem für den Vorstand und legt Zielvorgaben für die variablen Vergütungsbestandteile fest. Kriterien für die Angemessenheit der Vergütung bilden sowohl die Aufgaben des einzelnen Vorstandsmitglieds, seine persönliche Leistung, die wirtschaftliche Lage und der Erfolg des Unternehmens als auch die Üblichkeit der Vergütung unter Berücksichtigung des Vergleichsumfelds. Die Vergütung wird so bemessen, dass sie am Markt für hochqualifizierte Führungskräfte wettbewerbsfähig ist. Im März 2010 wurden alle Vorstandsverträge, mit Ausnahme derer der Herren Cramer und Drews, an ein neues, vom Aufsichtsrat beschlossenes Vorstandsvergütungssystem angepasst. Für die Herren Cramer und Drews besteht unverändert das bisherige System ohne einen langfristigen Bonus fort. Das neue Vergütungssystem entspricht neben den gesetzlichen Vorgaben auch dem zu diesem Zeitpunkt geltenden Deutschen Corporate Governance Kodex und der Rechtsprechung und wurde von der Hauptversammlung am 27. Mai 2010 genehmigt. Danach setzt sich die Vergütung des Vorstands aus den folgenden Bestandteilen zusammen, wobei die fixe Vergütung 40 % bis 50 % sowie die variable Vergütung und der langfristige Bonus bei gutem Geschäftsverlauf zusammen 50 % bis 60 % der Gesamtvergütung vor Nebenleistungen betragen sollen. Mindestens die Hälfte der variablen Vergütung soll auf den langfristigen Bonus entfallen.

#### Erfolgsunabhängige fixe Vergütung

Die jährliche fixe Vergütung wird in 13 Monatsgehälter aufgeteilt. Das 13. Monatsgehalt wird mit dem Novembergehalt, bei Ein- und Austritt anteilmäßig, ausgezahlt.

#### Erfolgsabhängige variable Vergütung

Das Vorstandsmitglied erhält weiterhin einen erfolgsabhängigen variablen Gehaltsanteil, der von der Höhe des Ergebnisses vor Ertragsteuern (EBT) gemäß dem vom Wirtschaftsprüfer geprüften Konzernabschluss des aktuellen Geschäftsjahres abhängig ist. Entsteht für ein Geschäftsjahr ein negatives Ergebnis, so erfolgt eine Verrechnung mit dem Ertrag des nächsten Geschäftsjahres. Der Zielwert (EBT) wird vom Aufsichtsrat jährlich angepasst. Bei Erreichen von mindestens 100 % des Zielwerts entsteht ein Anspruch auf die volle vereinbarte variable Vergütung, bei einem Zielerreichungsgrad von weniger als 20 % besteht kein Anspruch. Zwischenwerte sind linear zu ermitteln. Eine Übererfüllung führt nicht zu einer höheren variablen Vergütung (Cap). Maximal die Hälfte der voraussichtlich zu erreichenden erfolgsabhängigen jährlichen Vergütung wird nach Vorlage des Halbjahresfinanzberichts ausgezahlt. Der Rest wird nach Feststellung des Konzernabschlusses in der Regel Ende März ausgezahlt. Erstreckt sich die Tätigkeit des Vorstandsmitglieds nicht auf ein volles Geschäftsjahr, erhält es für jeden Monat des Geschäftsjahres, in dem es tätig war, ein Zwölftel der für das gesamte Geschäftsjahr ermittelten erfolgsabhängigen variablen Vergütung.

### Langfristiger Bonus

Das Vorstandsmitglied erhält darüber hinaus einen langfristigen Bonus, der von der Höhe der gemittelten EBT-Marge gemäß den vom Wirtschaftsprüfer geprüften Konzernabschlüssen über einen Zeitraum von drei Geschäftsjahren abhängig ist. Der Zielwert (EBT-Marge) wird jährlich für den dann folgenden Zeitraum von drei Geschäftsjahren vom Aufsichtsrat neu festgelegt. Bei Erreichung von 100 % des Zielwertes entsteht ein Anspruch auf den vollen Betrag des vereinbarten langfristigen Bonus, bei einem Zielerreichungsgrad von unter 50 % entsteht kein Anspruch. Zwischenwerte sind linear zu ermitteln. Eine Übererfüllung führt nicht zu einem höheren langfristigen Bonus (Cap). Der Anspruch entsteht frühestens mit Ablauf des festgelegten Dreijahreszeitraums. Die Auszahlung erfolgt nach Feststellung des dritten Konzernabschlusses in der Regel Ende März, auch wenn der Dienstvertrag bereits vor Ablauf des Leistungszeitraums endet. Besteht bei Auszahlung noch ein Dienstvertrag mit einer Laufzeit von mindestens zwei Jahren, so wird erwartet, dass das Vorstandsmitglied den Nettobetrag teilweise in Aktien von SMA Solar Technology AG investiert und diese mindestens bis zum Ende seiner Vorstandstätigkeit in der Gesellschaft hält.

### Nebenleistungen:

Alle Vorstandsmitglieder haben Anspruch auf

- einen Dienstwagen,
- die Erstattung der Kosten bei Dienstreisen und der im Geschäftsinteresse erforderlichen Aufwendungen,
- den Arbeitgeberanteil bis zur Beitragsbemessungsgrenze in der gesetzlichen Sozialversicherung (Renten-, Kranken-, Pflegeversicherung), auch bei freiwilliger Versicherung ohne deren Nachweis sowie
- eine angemessene D & O-Versicherung.

Eventuell anfallende Steuern sind vom Vorstandsmitglied zu tragen.

### Sonstige vertragliche Leistungen

Bei Tod oder dauernder Arbeitsunfähigkeit werden die Bezüge für sechs Monate weitergezahlt. Für den Fall einer vorzeitigen Beendigung der Vorstandstätigkeit, ohne dass ein wichtiger Grund vorliegt, ist die Ausgleichszahlung auf die Höhe der Gesamtvergütung für die Restlaufzeit des Vertrags und maximal auf eine Jahresvergütung begrenzt (Abfindungs-Cap). Falls ein Dienstvertrag mit einem Vorstand endet, weil er innerhalb eines Zeitraums von neun Monaten seit einem Kontrollwechsel („Change of Control“) einvernehmlich aufgehoben wird, hat das Vorstandsmitglied ebenso Anspruch auf eine Abfindung in Höhe seiner Vergütungsansprüche. Es gilt das gleiche Berechnungsmodell wie bei dem Abfindungs-Cap. Sämtliche Vorstandsmitglieder unterliegen einem nachvertraglichen Wettbewerbsverbot für zwei Jahre, das eine entsprechende Entschädigungszahlung in Höhe von 50 % eines durchschnittlichen Bruttomonatsgehalts beinhaltet. Berechnungsbasis bildet das für das letzte volle Kalenderjahr gezahlte Jahresgehalt (fixe und variable Gehaltsbestandteile). Das Vorstandsmitglied muss sich auf die Entschädigung anrechnen lassen, was es während der Dauer des Wettbewerbsverbots durch andere Anwendung seiner Arbeitskraft erwirbt. Der Barwert der maximalen Entschädigungszahlungen für ein Wettbewerbsverbot nach Beendigung der Vorstandstätigkeit beträgt für die Vorstandsmitglieder Jürgen Dolle und Uwe Hertel jeweils 0,106 Mio. Euro, für Roland Grebe und Marko Werner 0,151 Mio. Euro und für Pierre-Pascal Urbon 0,146 Mio. Euro. Günther Cramer, Peter Drews und Reiner Wettlaufer verzichteten auf Entschädigungszahlungen für das nachvertragliche Wettbewerbsverbot bei Beendigung der Vorstandstätigkeit.



Die Gesamtbezüge aller Mitglieder des Vorstands betragen im Geschäftsjahr 2010 2,466 Mio. Euro (Vj.: 2,048 Mio. Euro), davon 0,996 Mio. Euro (Vj.: 0,936 Mio. Euro) variable erfolgsabhängige Bezüge. Die Wahrnehmung von Aufgaben bei Tochtergesellschaften durch Vorstandsmitglieder wird nicht separat vergütet.

Im Geschäftsjahr wurden Vorstandsmitgliedern keine Kredite oder Vorschüsse gewährt. Es bestehen keine Pensionszusagen.

Vergütung des Vorstands in TEUR	Erfolgsunabhängige Vergütung		Erfolgsabhängige Vergütung		Langfristiger Bonus <sup>1</sup>		Nebenleistungen		Gesamt	
	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009
Günther Cramer	250	250	250	250	–	–	22	20	522	520
Jürgen Dolle (ab 01.04.2010)	135	–	83	–	–	–	10	–	228	–
Peter Drews	250	250	250	250	–	–	20	19	520	519
Roland Grebe (ab 11.06.2009)	200	111	110	84	–	–	14	9	324	204
Uwe Hertel (ab 01.04.2010)	135	–	83	–	–	–	11	–	229	–
Piere-Pascal Urbon	188	200	110	180	–	–	18	18	316	398
Marko Werner (ab 11.06.2009)	200	111	110	84	–	–	17	9	327	204
Reiner Wettlaufer (bis 10.06.2009)	–	107	–	88	–	–	–	8	–	203
<b>Gesamt</b>	<b>1.358</b>	<b>1.029</b>	<b>996</b>	<b>936</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>112</b>	<b>83</b>	<b>2.466</b>	<b>2.048</b>

<sup>1</sup> Erstmalige Entstehung des Anspruchs 2012

## Aufsichtsratsvergütung

In der Hauptversammlung am 30. April 2008 wurde die Aufsichtsratsvergütung ab dem Geschäftsjahr 2008 in § 11 der Satzung neu geregelt. Sie ist seitdem unverändert. Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten danach außer der Erstattung ihrer baren Auslagen nach Ablauf des Geschäftsjahres eine feste Vergütung in Höhe von 10.000 Euro. Darüber hinaus erhalten sie eine variable, auf den Unternehmenserfolg bezogene jährliche Vergütung in Höhe von 200 Euro je 1 Mio. Euro Jahresüberschuss im Jahresabschluss der Gesellschaft, maximal jedoch 20.000 Euro. Die Vergütung wird zahlbar nach Ablauf der Hauptversammlung, die über die Entlastung des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr entscheidet. Die zuvor genannte Vergütung beträgt für den Vorsitzenden jeweils das 2-Fache und für seinen Stellvertreter jeweils das 1,5-Fache der vorgenannten Beträge. Nimmt ein Aufsichtsratsmitglied an einer Sitzung des Aufsichtsrats nicht teil, so reduziert sich ein Drittel der Gesamtvergütung prozentual im Verhältnis der im Geschäftsjahr stattgefundenen Sitzungen gegenüber den Sitzungen, an denen das Aufsichtsratsmitglied nicht teilgenommen hat.

Aufsichtsratsmitglieder, die einem Ausschuss angehören, erhalten zusätzlich 1.500 Euro je Sitzungstag, jeder Vorsitzende eines Ausschusses das 2-Fache des vorgenannten Betrags. Für Sitzungen des Nominierungsausschusses fällt keine Vergütung an. Die Vergütung ist zahlbar nach Ablauf des Geschäftsjahres. Aufsichtsratsmitglieder, die nur während eines Teils des Geschäftsjahres dem Aufsichtsrat oder einem Ausschuss angehört haben, erhalten eine zeitanteilige Vergütung.

Sonstige Vergütungen oder Vorteile für persönlich erbrachte Leistungen, insbesondere Beratungs- und Vermittlungsleistungen, wurden den Aufsichtsratsmitgliedern nicht gewährt. Aufsichtsräte haben im Berichtsjahr auch keine Kredite und Vorschüsse erhalten.

Die erfolgsabhängige Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder enthält keine auf den langfristigen Unternehmenserfolg bezogenen Bestandteile (z. B. Aktienoptionen oder Phantom Stocks). Acht der Mitglieder des Aufsichtsrats zum 31. Dezember 2010 hielten zu diesem Zeitpunkt Aktien von SMA.

Die gesamte Vergütung für die Mitglieder des Aufsichtsrats betrug im Geschäftsjahr 2010 insgesamt 0,353 Mio. Euro (Vj.: 0,225 Mio. Euro), davon 0,217 Mio. Euro (Vj.: 0,150 Mio. Euro) variable Bezüge. Der Anstieg der insgesamt gezahlten Vergütung ist auf die Erweiterung des Aufsichtsrats von zuvor sechs auf nunmehr zwölf Mitglieder sowie die Einrichtung von Ausschüssen zurückzuführen.

Vergütung des Aufsichtsrats in TEUR	Erfolgsunabhängige Vergütung		Erfolgsabhängige Vergütung		Vergütung für Ausschusstätigkeit		Gesamt	
	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009
Dr. Erik Ehrentraut (Vorsitzender)	20,0	20,0	40,0	40,0	12,0	–	72,0	60,0
Reiner Wettlaufer (stellv. Vorsitzender ab 10.06.2009)	15,0	8,3	30,0	16,7	4,5	–	49,5	25,0
Jürgen Dolle (bis 10.06.2009)	–	4,4	–	8,9	–	–	–	13,3
Siegfried L. Druker (ab 27.05.2010)	6,0	–	12,0	–	–	–	18,0	–
Dr. Günther Häckl (ab 27.05.2010)	6,0	–	12,0	–	1,5	–	19,5	–
Johannes Häde	10,0	10,0	20,0	20,0	4,5	–	34,5	30,0
Dr. Winfried Hoffmann	9,4	10,0	18,9	20,0	–	–	28,3	30,0
Dr. Martin Hoppe-Kilpper (ab 27.05.2010)	6,0	–	12,0	–	–	–	18,0	–
Prof. (em.) Dr. Werner Kleinkauf	9,4	12,2	18,9	24,5	–	–	28,3	36,7
Ullrich Meßmer (ab 27.05.2010)	5,3	–	10,7	–	–	–	16,0	–
Alexander Naujoks (ab 27.05.2010)	6,0	–	12,0	–	4,5	–	22,5	–
Joachim Schlosser (ab 27.05.2010)	6,0	–	12,0	–	–	–	18,0	–
Sabine Weber (bis 10.06.2009)	–	4,4	–	8,9	–	–	–	13,3
Mirko Zeidler	9,4	5,6	18,9	11,1	–	–	28,3	16,7
<b>Gesamt</b>	<b>108,5</b>	<b>74,9</b>	<b>217,4</b>	<b>150,1</b>	<b>27,0</b>	<b>–</b>	<b>352,9</b>	<b>225,0</b>

## Sonstiges

Die Gesellschaft unterhält eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung (D & O-Versicherung) für alle Organmitglieder des SMA Konzerns. Sie wird jährlich abgeschlossen bzw. verlängert. Die Versicherung deckt das persönliche Haftungsrisiko der Organmitglieder aufgrund einer Pflichtverletzung bei der Ausübung ihrer Tätigkeit ab, sofern sie für einen Vermögensschaden in Anspruch genommen werden. Der Selbstbehalt im Vertrag für das Geschäftsjahr 2010 beträgt im Versicherungsfall 10% des Schadens, höchstens das 1,5-Fache der festen jährlichen Vergütung des Organmitglieds.

## 2. ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN GEMÄSS § 289 ABS. 4 HGB

Ziffer 1: Das Grundkapital der SMA Solar Technology AG beträgt 34,7 Mio. Euro. Das Kapital ist eingeteilt in 34.700.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien ohne Nennbetrag.

Ziffer 2: Jede Aktie hat ein Stimmrecht. Die vier Gründer und Hauptaktionäre der SMA Solar Technology AG Günther Cramer, Peter Drews, Prof. Dr. (em.) Werner Kleinkauf und Reiner Wettlaufer haben am 1. Oktober 2010 Aktienpakete an die nächste Generation innerhalb der Familien durch Schenkung übertragen. Die neuen Aktionäre haben einen Pool-Vertrag mit einer Laufzeit von sieben Jahren geschlossen. Während der Laufzeit des Vertrags dürfen die Stimmrechte aus den übertragenen Aktien nur einheitlich ausgeübt werden, außerdem dürfen die Aktien nur mit Zustimmung der Poolmitglieder oder unter eng begrenzten Voraussetzungen an Dritte veräußert werden. Aktionäre, die ihre Stimmrechte im „Poolvertrag SMA Solar Technology AG“ koordinieren, halten zum Ende des Geschäftsjahres gemeinsam 8.744.470 Aktien bzw. 25,200 % der Stimmrechte der Gesellschaft.

Darüber hinaus bestehen nach Kenntnis des Vorstands keine Beschränkungen der Stimmrechte oder bei der Übertragbarkeit von Aktien.

Ziffer 3: Drei der vier Gründer der Gesellschaft überschreiten zum Ende des Geschäftsjahres die 10 %-Schwelle: Das Vorstandsmitglied Günther Cramer hält eine Beteiligung von 12,793 %, das Vorstandsmitglied Peter Drews eine Beteiligung von 12,809 %. Das Mitglied des Aufsichtsrats Reiner Wettlaufer hält eine Beteiligung in Höhe von 12,809 % am Kapital des Unternehmens. Aktionäre, die ihre Stimmrechte im „Poolvertrag SMA Solar Technology AG“ (siehe Ziffer 2) koordinieren, halten zusammen 25,200 % der Stimmrechte der Gesellschaft.

Ziffer 4 und 5: Es bestehen keine Sonderrechte von Aktionären, die besondere Kontrollbefugnisse verleihen.

Ziffer 6: Die Bestellung und Abberufung des Vorstands erfolgt gemäß §§ 84, 85 AktG i. V. m. § 31 MitBestG. Nach § 5 der Satzung besteht der Vorstand aus mindestens zwei Mitgliedern, wobei die genaue Anzahl durch den Aufsichtsrat festgelegt wird. Änderungen der Satzung können von der Hauptversammlung gemäß § 179 AktG mit einer Mehrheit von drei Viertel des bei der Abstimmung vertretenen Grundkapitals beschlossen werden.

Ziffer 7: Die Satzung enthält die Ermächtigung des Vorstands zu einem Genehmigten Kapital II. Der Vorstand ist bis zum 31. Dezember 2012 mit Zustimmung des Aufsichtsrats ermächtigt, das Grundkapital durch Ausgabe neuer auf den Inhaber lautender Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen einmalig oder mehrmalig um bis zu insgesamt 10 Mio. Euro zu erhöhen. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das gesetzliche Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen bei Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlagen, zum Zwecke der Ausgabe von Aktien an Arbeitnehmer der Gesellschaft und mit der Gesellschaft verbundener Unternehmen, für Spitzenbeträge und bei Kapitalerhöhungen gegen Bareinlage, wenn der Ausgabebetrag der neuen Aktien den Börsenpreis der bereits börsennotierten Aktien gleicher Gattung und Ausstattung zum Zeitpunkt der endgültigen Festsetzung des Ausgabebetrags durch den Vorstand nicht wesentlich unterschreitet, wobei in diesem Fall der auf die neuen Aktien, für die das Bezugsrecht ausgeschlossen wird, insgesamt entfallende anteilige Betrag des Grundkapitals 10 % des im

Zeitpunkt der Ausgabe der neuen Aktien vorhandenen Grundkapitals nicht übersteigen darf. Des Weiteren ist der Vorstand aufgrund eines Beschlusses der Hauptversammlung vom 27. Mai 2010 bis zum 26. Mai 2015 ermächtigt, eigene Aktien in Höhe von bis zu 10 % des im Zeitpunkt der Beschlussfassung der Hauptversammlung bestehenden Grundkapitals zu erwerben und diese erworbenen eigenen Aktien mit Zustimmung des Aufsichtsrats in anderer Weise als über die Börse oder durch ein Angebot an sämtliche Aktionäre zu veräußern, wenn die Aktien gegen Barzahlung zu einem Preis veräußert werden, der den Börsenkurs von Aktien der Gesellschaft gleicher Ausstattung zum Zeitpunkt der Veräußerung nicht wesentlich unterschreitet, oder wenn diese Aktien gegen Sacheinlage veräußert werden, oder um die Aktien Personen, die im Arbeitsverhältnis zu der Gesellschaft oder einem mit ihr verbundenen Unternehmen stehen oder standen, oder Organmitgliedern der von der Gesellschaft abhängigen Unternehmen anzubieten. Darüber hinaus kann der Vorstand im Falle der Veräußerung der eigenen Aktien durch Angebot an alle Aktionäre das Bezugsrecht der Aktionäre mit Zustimmung des Aufsichtsrats für Spitzenbeträge ausschließen. Außerdem ist der Vorstand ermächtigt, die erworbenen eigenen Aktien mit Zustimmung des Aufsichtsrats einzuziehen.

Ziffer 8: Mit Banken vereinbarte Kreditlinien enthalten eine Change-of-Control-Klausel, die ein Sonderkündigungsrecht der jeweiligen Bank umfasst.

Ziffer 9: Falls der Dienstvertrag mit einem Vorstandsmitglied endet, weil er innerhalb eines Zeitraums von neun Monaten seit einem Kontrollwechsel einvernehmlich aufgehoben wird, hat das Vorstandsmitglied Anspruch auf eine Abfindung in Höhe seiner Vergütungsansprüche für die Restlaufzeit des Dienstvertrages, höchstens jedoch für die Dauer von einem Jahr.

### 3. ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Die Erklärung zur Unternehmensführung (§ 289a HGB) findet sich auf der Internetseite der SMA Solar Technology AG: [www.IR.SMA.de](http://www.IR.SMA.de).

## VI. PROGNOSEBERICHT

### 1. GESAMTWIRTSCHAFTLICHE SITUATION

In der zweiten Jahreshälfte 2010 verlor die Weltwirtschaft an Dynamik. Die Entwicklung verlief in den einzelnen Wirtschaftsräumen und Ländern allerdings sehr unterschiedlich. Während die wirtschaftliche Expansion in den Schwellenländern bereits seit Jahresbeginn abflachte, büßten die Industrieländer erst ab Jahresmitte zunehmend an Schwung ein. Hintergrund: Die Schwellenländer erreichten bereits im Sommer ihren langfristigen Trendpfad, während das Bruttoinlandsprodukt (BIP) der Industrieländer noch unterhalb des Vorkrisenniveaus lag und auch weiterhin liegt. Die Stimmung an den internationalen Finanzmärkten – vor allem an den Märkten für europäische Staatsanleihen – blieb auch zum Jahreswechsel angespannt. Die Sorgen um die stark gestiegenen Budgetdefizite und Schuldenstände der Industrieländer und die damit einhergehenden Zweifel an deren Zahlungsfähigkeit – allen voran einige Länder der Euroraum-Peripherie – werden wohl auch im Jahr 2011 das Geschehen bestimmen.

Das ifo-Institut für Wirtschaftsforschung rechnet in seiner Konjunkturprognose vom Dezember 2010 damit, dass die konjunkturelle Dynamik der Weltwirtschaft im Jahr 2011 voraussichtlich abnehmen wird, und zwar sowohl in den Industrieländern als auch in den Schwellenländern – hauptsächlich gebremst von einer vielerorts gestrafften Finanzpolitik. Das ifo-Institut für Wirtschaftsforschung rechnet für das Jahr 2011 mit einem Zuwachs der weltweiten Produktion um 3,6 % ( $V_j$ : 4,7 %). Die gleiche moderate Wachstumsrate prognostiziert das Kieler Institut für Weltwirtschaft (IfW). Sie entspricht zwar ungefähr dem langfristigen Durchschnitt des Weltwirtschaftswachstums, liegt aber deutlich unter den in den Jahren vor der Finanzkrise beobachteten Werten.

Für die Industrieländer erwartet das IfW einen Anstieg des BIP um 1,9 % ( $V_j$ : 2,4 %). Diese verhaltene Entwicklung in den Industrieländern bremst wiederum die Exportdynamik der Schwellenländer. Die konjunkturelle Erholung wird in den USA wohl nur wenig Schwung entfalten, da das Land nach wie vor mit strukturellen Problemen kämpft – beispielsweise mit der hohen Verschuldung der Privathaushalte. Die IfW-Prognose für die USA: 2,8 % BIP-Wachstum für 2011 ( $V_j$ : 2,5 %). Der Euroraum steht auch 2011 im Zeichen der Schuldenkrise und wird lediglich ein Wirtschaftswachstum von geschätzten 1,7 % erreichen ( $V_j$ : 1,3 %). Die Peripherieländer Portugal, Spanien, Irland und Griechenland bremsen durch die notwendige Konsolidierung ihrer Staatsfinanzen die wirtschaftliche Expansion. Deutschland gilt hingegen als neuer Wachstumsmotor; der Aufschwung setzt sich laut ifo-Institut im Jahr 2011 verlangsamt fort, das BIP steigt um 2,4 % ( $V_j$ : 3,7 %). Dank des historisch niedrigen Zinsniveaus und des damit verbundenen Investitionsanreizes wird die Konjunktur nicht mehr nur durch den Export, sondern auch durch eine starke Binnennachfrage getragen.

## 2. KÜNFTIGE WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN IN DER PHOTOVOLTAIKINDUSTRIE

Der nachhaltige Ausbau der Photovoltaik wird in vielen Ländern der Welt durch Förderprogramme und Steuervergünstigungen unterstützt. Darüber hinaus hängt die Entwicklung der jeweiligen Märkte von den Finanzierungskonditionen für Solarstromanlagen ab.

Im Jahr 2010 wurden nach unseren Schätzungen weltweit Solarstromanlagen mit einer Leistung von 17 GW bis 20 GW neu installiert. Dies entspricht einem Wachstum von 125 % bis 150 % im Vergleich zum Vorjahr. Deutschland war auch 2010 – wie schon in den Vorjahren – aufgrund seiner attraktiven Förderbedingungen der weltweit größte PV-Markt: Die neu installierte Leistung verdoppelte sich im Jahr 2010 im Vergleich zum Vorjahr und betrug etwa 7 GW. Die internationalen Solar-Märkte sind jedoch aufgrund der breiten politischen Unterstützung im Jahr 2010 schneller gewachsen als der deutsche Solar-Markt. Zu den wichtigsten Auslandsmärkten zählten Italien (ca. 3,0 GW), die USA (ca. 1,7 GW), Frankreich (ca. 1,5 GW) sowie die Tschechische Republik (ca. 1,4 GW).

Die Entwicklung der PV-Märkte steht erst am Anfang. Vor allem Nordamerika und Asien weisen nach unseren Schätzungen noch erhebliches Wachstumspotenzial auf. Der Vorstand von SMA rechnet deshalb bis 2013 mit einem durchschnittlichen Wachstum der weltweit neu installierten Leistung von fast 15 % pro Jahr auf etwa 30 GW. Wie schon in den vergangenen Jahren wird die unterschiedliche Wachstumsdynamik in den verschiedenen Solar-Märkten einschließlich ihrer jeweiligen Teilmärkte auch in Zukunft zu starken Nachfrageschwankungen führen. So rechnet der Vorstand von SMA im Jahr 2011 mit einem stagnierenden Weltmarkt und schließt sogar einen Rückgang nicht aus. Die Bandbreite der Prognose ist darauf zurückzuführen, dass für 2011 in wichtigen Solar-Märkten eine Kürzung der Förderungen vorgesehen ist, die den Zubau von Solarstromanlagen bremsen. Zu diesen Märkten zählen beispielsweise Deutschland, Italien, Frankreich, Belgien und die Tschechische Republik. Die Wachstumsmärkte in Nordamerika und Japan sowie die jungen Solar-Märkte in China, Indien, Thailand und Australien können den vorhersehbaren Marktrückgang in den traditionellen Solar-Märkten im Jahr 2011 voraussichtlich zwar ausgleichen, nicht aber zu einer Steigerung verhelfen. Die regionale Verschiebung der Solar-Märkte wird außerdem zu einer Veränderung der Anlagengröße führen. So rechnet der SMA Vorstand mit einem stärkeren Wachstum der Teilmärkte „Industrial“ und „Commercial“. Diese Teilmärkte sind in den wachstumsstarken Regionen Nordamerikas sowie in Asien stärker ausgeprägt als beispielsweise in Europa.

### 3. CHANCEN FÜR SMA

#### *Internationale Märkte frühzeitig erschließen*

Veränderte politische Rahmenbedingungen verhelfen SMA künftig vor allem in jungen Märkten zu großen Chancen, ihre Geschäftstätigkeit auszuweiten. SMA baute deshalb im Jahr 2010 den Bereich Unternehmensentwicklung aus, um diese Geschäftspotenziale frühzeitig identifizieren und nutzen zu können. So analysieren wir beispielsweise regelmäßig und systematisch alle potenziellen Absatzmärkte und Produktionsstandorte. Ein Lenkungsausschuss – zusammengesetzt aus Vertretern von Vertrieb, Service, Produktion, Einkauf, Personal und Finanzen – entscheidet auf Basis der Analyseergebnisse, in welchen Ländern SMA eine Vertriebs- und Serviceeinheit aufbaut oder Produktionsstätten errichtet. Durch diese Zusammenarbeit können die verschiedenen Unternehmensvertreter alle wesentlichen Erfolgsfaktoren des jeweiligen Expansionsvorhabens identifizieren und frühzeitig bei ihren Entscheidungen berücksichtigen. Ihre strukturierte Analyse dient auch dazu, die inländischen Prozessabläufe fortwährend an die sich verändernden Anforderungen des wachsenden Auslandsgeschäfts anzupassen.

#### *Erhebliches Einsparungspotenzial bei der Beschaffung*

Chancen ergeben sich auch aus der Gewinnung neuer Lieferanten im Ausland. Am Produktionsstandort einer Tochtergesellschaft in Denver im US-Bundesstaat Colorado baute SMA deshalb im Jahr 2010 die erste ausländische Einkaufsorganisation auf. Ziel ist es, durch die systematische Analyse potenzieller lokaler Lieferanten in Nordamerika und Mexiko die Einkaufskosten zu senken und den Beschaffungsprozess zu optimieren. Nicht nur Materialkosten spielen dabei eine entscheidende Rolle, sondern auch Transportkosten und Zölle. Für 2011 plant SMA außerdem den Aufbau einer Einkaufsorganisation in Asien. Bei der Auswahl ihrer Lieferanten legt SMA großen Wert auf ethische Aspekte, Details zu den Auswahlkriterien sind im Abschnitt „Corporate Social Responsibility“ aufgeführt.

#### *Produkte frühzeitig an die Marktanforderungen anpassen*

Die regionale Nachfrageverschiebung wirkt sich auch auf die Produktentwicklung aus. Um die Veränderungen frühzeitig erkennen und im Entwicklungsprozess berücksichtigen zu können, baute SMA ihr Produktmanagement in den letzten Jahren systematisch aus. Regionale Produktmanager nehmen beispielsweise an wichtigen Fachkonferenzen und -messen teil, sind Mitglied in Normungsausschüssen und stehen in engem Kontakt mit Kunden und Energieversorgern. SMA bezieht die systematische Auswertung der Kundenanforderungen und Trends frühzeitig in den Entwicklungsprozess ein.

Die im EEG formulierten Anforderungen an den Eigenverbrauch griff SMA frühzeitig auf und berücksichtigte sie im Entwicklungsprozess des Geschäftsbereichs Medium Power Solutions. So stellte SMA bereits im Jahr 2010 den Kunden das Sunny-Backup-System vor. Dessen innovativer Batteriewechselrichter speichert den während der Tageszeit produzierten Solarstrom in einer stationären Batterie, die den Strombedarf in den Abendstunden deckt. Mit dieser Systemtechnik von SMA könnte ein vierköpfiger Haushalt seinen Eigenverbrauch von derzeit ca. 25 % auf über 50 % steigern. Alle mit dem SMA Sunny-Boy-Wechselrichter ausgestatteten Solarstromanlagen lassen sich problemlos mit dem Sunny-Backup-System nachrüsten. Für den wirtschaftlichen Betrieb eines Sunny Backup-Systems ist jedoch eine weitere Reduktion der Batteriekosten erforderlich.

Um die Kosten des Gesamtsystems bei solaren Großprojekten signifikant zu reduzieren, definierte das Produktmanagement der High Power Solutions – nach Analyse des Installationsprozesses und der Markttrends – neue technische Anforderungen an den Sunny Central. Das Ergebnis ist die Produktfamilie Sunny Central Compact Power, die wir im Jahr 2010 mit großem Erfolg auf den Markt brachten. Der Sunny Central Compact Power senkt die Anschaffungs-, Installations- und Betriebskosten der PV-Anlage um bis zu 35 % – nicht zuletzt dank des erstmals auf dem Markt verfügbaren Outdoor-Konzepts: Der Wechselrichter kann ohne die früher notwendige Betonkompaktstation im Feld installiert werden. Zudem liefert der Sunny Central Compact Power aufgrund seines neuen Temperaturmanagements eine bis zu 10 % höhere Leistung bei einer Außentemperatur von bis zu 25 Grad Celsius.

#### *Schlagkraft durch divisionale Organisationsstruktur erhöhen*

Die funktionale Organisation bei SMA stößt an ihre Grenzen, große Chancen birgt hingegen die anstehende Umstellung auf eine Spartenorganisation. Zukünftig stellen wir die unterschiedlichen Kunden und die verschiedenen Marktanforderungen noch stärker als bisher in das Zentrum unseres Handelns. Mit eindeutigen Verantwortlichkeiten und möglichst dezentralisierten Entscheidungen erhöht SMA ihre Schlagkraft deutlich.



#### 4. GESAMTAUSSAGE ZUR VORAUSSICHTLICHEN ENTWICKLUNG VON SMA

Die nachfolgenden Aussagen zur zukünftigen Entwicklung von SMA beruhen auf den Einschätzungen des SMA Vorstands und auf den zuvor dargestellten Erwartungen an die Entwicklung der weltweiten PV-Märkte.

Mit ihrem breiten Produktspektrum, ihrer hohen Produktqualität, ihrer hohen Flexibilität, ihrer Präsenz in 16 Ländern und ihrem schnellen Service ist SMA im Solar-Markt einzigartig positioniert: die SMA Gruppe ist Weltmarktführer, gemessen an der verkauften Wechselrichterleistung von ca. 7,8 GW im Jahr 2010 (Vj.: ca. 3,4 GW). Der Marktanteil von SMA lag nach eigenen Schätzungen zwischen 39 % und 45 % (nach geschätzten 40 % im Vorjahr). Der Vorstand plant, den hohen Marktanteil auch in den Jahren 2011 bis 2013 zu halten oder sogar auszubauen. Unser nächstgrößter Wettbewerber erreicht nach unseren Schätzungen einen Marktanteil von weniger als 15 %. Für das Geschäftsjahr 2011 rechnet der Vorstand von SMA mit einer weltweiten Nachfrage nach Solar- Systemen zwischen 17 GW und 21 GW. Die Umsatzprognose basiert auf verschiedenen Annahmen zur Marktentwicklung in den verschiedenen Solar-Märkten sowie den Teilmärkten. Alle Szenarien gehen für das Jahr 2011 von einem Preisrückgang aus. Das obere Ende der Umsatzprognose von 1,7 Mrd. Euro geht von der Annahme aus, dass SMA 2011 in wichtigen Solar-Märkten Marktanteile gewinnt und junge Solar-Märkte schneller als der Wettbewerb erschließt. Das untere Ende der Umsatzprognose von 1,2 Mrd. Euro geht von einer weltweit rückläufigen Nachfrage, aber weltweit gleichbleibenden Marktanteilen aus.

Nach Einschätzung des SMA Vorstands führt die regionale Nachfrageverschiebung für das Unternehmen zu einem deutlich stärkeren Wettbewerb. Diese Entwicklung wird sich auch im durchschnittlichen Verkaufspreis pro Watt und somit im Rohertrag widerspiegeln. Für 2011 rechnet das Management von SMA deshalb mit einer leicht fallenden Rohertragsmarge. Um diesem Trend in den kommenden Jahren gegenzusteuern, wird SMA durch eine systematische Analyse der Produktkosten Einsparungspotenziale identifizieren und die Herstellungskosten konsequent senken.

SMA plant, ihre Technologieführerschaft durch mindestens fünf Produktinnovationen weiter auszubauen. Die Produkte werden wir auf den Leitmessen Intersolar in Deutschland und Solar Power in den USA vorstellen. Um dieses Ziel zu erreichen, erhöhen wir im Jahr 2011 unsere Entwicklungsaufwendungen auf bis zu 100 Mio. Euro; dies entspricht 5 % bis 7 % des prognostizierten Umsatzes. Zusätzlich wird SMA das Netzwerk strategischer Forschungs- und Entwicklungskooperationen gezielt ausbauen.

Von den ausländischen Märkten werden zukünftig wesentliche Wachstumsimpulse ausgehen. Unsere bewährte Strategie, als einer der ersten Solarwechselrichter-Hersteller in jungen Märkten mit einer eigenen Tochtergesellschaft vertreten zu sein, setzen wir auch in den nächsten Jahren fort. So planen wir im Geschäftsjahr 2011 den Aufbau einer Vertriebs- und Servicegesellschaft für Photovoltaik in den wachstumsstarken Märkten Japan und Thailand.

SMA wird die erfolgreiche Strategie beibehalten, erst nach Auftragserteilung zu produzieren. Um diese Produktionskapazität auch kurzfristig voll auslasten zu können, bevorraten wir 2011 größere Mengen an Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen und greifen im Produktionsbereich weiter auf Zeitarbeitskräfte zurück. Die Erweiterung der Produktion, der Neubau eines modernen Reparaturzentrums, von Büro- und Servicegebäuden sowie die Anschaffung von Maschinen und Ausrüstungen führen 2011 zu Investitionen

von ca. 150 Mio. Euro bis 200 Mio. Euro. In Abhängigkeit zur prognostizierten Marktentwicklung rechnet der SMA Vorstand in den Jahren 2012 und 2013 mit Investitionen auf einem ähnlich hohen Niveau.

Die Fortsetzung unserer Internationalisierungsstrategie und unsere Konzentration auf die Entwicklung innovativer Produkte für Solar-Anwendungen werden zu höheren Fixkosten führen. Da wir den vorhersehbaren Preisdruck nicht vollständig durch neue Produkte und günstigere Einkaufspreise ausgleichen können, rechnet der Vorstand im Geschäftsjahr 2011 mit leicht rückläufigen EBIT-Margen von 21 % bis 25 %. Mittelfristig strebt SMA eine EBIT-Marge von mehr als 20 % an. Den Schlüssel für die hohe Profitabilität sehen wir in der technischen Weiterentwicklung und Kostenoptimierung von Solar-Wechselrichtern.

**Niestetal, 25. Februar 2011**

**SMA Solar Technology AG**

**Der Vorstand**

**Gewinn- und Verlustrechnung der SMA Solar Technology AG**  
für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2010

	Nr. des Anhangs	2010 TEUR	2009 TEUR
<b>Umsatzerlöse</b>	(16)	<b>1.894.729</b>	<b>924.485</b>
Veränderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen		23.387	17.301
		<b>1.918.116</b>	<b>941.786</b>
Andere aktivierte Eigenleistungen	(17)	13.851	2.857
Sonstige betriebliche Erträge	(18)	35.157	18.743
Materialaufwand	(19)	963.149	460.136
Personalaufwand	(20)	219.391	137.141
Abschreibungen auf immaterielle Vermögens- gegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen		26.409	13.848
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(21)	238.510	136.858
Finanzergebnis	(22)	2.066	5.338
<b>Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>		<b>521.731</b>	<b>220.741</b>
Außerordentliches Ergebnis	(23)	621	0
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(24)	161.377	71.738
<b>Jahresüberschuss</b>		<b>360.975</b>	<b>149.003</b>
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr		179.182	75.289
<b>Bilanzgewinn</b>	(25)	<b>540.157</b>	<b>224.292</b>

**Bilanz der SMA Solar Technology AG**  
zum 31. Dezember 2010

<b>Aktiva</b>	Nr. des Anhangs	<b>31.12.2010</b> TEUR	<b>31.12.2009</b> TEUR
<b>A. Anlagevermögen</b>			
I. Immaterielle Vermögensgegenstände	(1)	10.278	6.345
II. Sachanlagen	(2)	209.130	118.349
III. Finanzanlagen	(3)	25.980	15.065
		<b>245.388</b>	<b>139.759</b>
<b>B. Umlaufvermögen</b>			
I. Vorräte	(4)	181.925	93.280
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	(5)	224.158	87.954
III. Flüssige Mittel	(6)	513.298	339.284
		<b>919.381</b>	<b>520.518</b>
<b>C. Aktiver Rechnungsabgrenzungsposten</b>	(7)	<b>139</b>	<b>231</b>
		<b>1.164.908</b>	<b>660.508</b>
<b>Passiva</b>			
<b>A. Eigenkapital</b>			
I. Gezeichnetes Kapital	(8)	34.700	34.700
II. Kapitalrücklage		124.200	124.200
III. Gewinnrücklage			
1. Gesetzliche Rücklage		400	400
2. Andere Gewinnrücklagen		3.136	0
IV. Bilanzgewinn	(25)	540.157	224.292
		<b>702.593</b>	<b>383.592</b>
<b>B. Sonderposten für Investitionszuschüsse</b>	(9)	<b>585</b>	<b>819</b>
<b>C. Rückstellungen</b>	(10)	<b>296.620</b>	<b>193.260</b>
<b>D. Verbindlichkeiten</b>	(11)	<b>111.713</b>	<b>82.837</b>
<b>E. Passiver Rechnungsabgrenzungsposten</b>	(12)	<b>53.397</b>	<b>0</b>
		<b>1.164.908</b>	<b>660.508</b>

**Anhang der SMA Solar Technology AG  
zum 31. Dezember 2010**

A. Allgemeine Angaben zum Jahresabschluss	3
B. Umstellung auf die Vorschriften des BILMOG	3
C. Angaben zu den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden	6
D. Angaben zur Bilanz	8
(1) Immaterielle Vermögensgegenstände	8
(2) Sachanlagen	9
(3) Finanzanlagen	10
(4) Vorräte	11
(5) Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	11
(6) Flüssige Mittel	12
(7) Aktiver Rechnungsabgrenzungsposten	12
(8) Eigenkapital	13
(9) Sonderposten für Investitionszuschüsse	17
(10) Rückstellungen	17
(11) Verbindlichkeiten	18
(12) Passiver Rechnungsabgrenzungsposten	19
(13) Haftungsverhältnisse	19
(14) Angaben zu nicht in der Bilanz enthaltenen Geschäften und sonstige finanzielle Verpflichtungen	19
(15) Derivative Finanzinstrumente	20
E. Angaben zur Gewinn- und Verlustrechnung	21
(16) Umsatzerlöse	21
(17) Andere aktivierte Eigenleistungen	21
(18) Sonstige betriebliche Erträge	22
(19) Materialaufwand	22
(20) Personalaufwand	22
(21) Sonstige betriebliche Aufwendungen	23
(22) Finanzergebnis	23
(23) Außerordentliches Ergebnis	23
(24) Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	24
(25) Bilanzgewinn	24

F. Sonstige Angaben	25
(26) Anzahl der Arbeitnehmer	25
(27) Gesellschaftsorgane	26
(28) Anteilsbesitz	29
(29) Honorare des Abschlussprüfers	29
(30) Erklärung gemäß § 161 AktG zum Deutschen Corporate Governance Kodex	29
(31) Konzernabschluss	30

## **A. ALLGEMEINE ANGABEN ZUM JAHRESABSCHLUSS**

Der Jahresabschluss der SMA Solar Technology AG wurde auf der Grundlage des Handelsgesetzbuches (HGB) für große Kapitalgesellschaften und des Aktiengesetzes (AktG) aufgestellt. Erstmals wurden sämtliche Vorschriften durch das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes (BilMoG) angewendet.

Die Anwendung der geänderten Vorschriften erfolgte erstmals für das Geschäftsjahr 2010.

Um die Klarheit der Darstellung zu verbessern, wurden einzelne Posten der Bilanz sowie der Gewinn- und Verlustrechnung zusammengefasst und gemäß § 265 Abs. 7 Nr. 2 HGB in diesem Anhang gesondert aufgliedert und erläutert. Die Textziffern beziehen sich auf Verweise in der Bilanz sowie der Gewinn- und Verlustrechnung der SMA Solar Technology AG.

Der Jahresabschluss zum 31. Dezember 2010 wurde in Euro aufgestellt; im Sinne von § 243 Abs. 2 HGB wurden die Beträge zur Verbesserung der Klarheit und Übersichtlichkeit auf volle TEUR gerundet. Das Geschäftsjahr entspricht dem Kalenderjahr. Die Gewinn- und Verlustrechnung wurde nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt.

## **B. UMSTELLUNG AUF DIE VORSCHRIFTEN DES BILMOG**

Die SMA Solar Technology AG hat von den Übergangsvorschriften des Art. 66 und 67 EGHGB Gebrauch gemacht und wendet die Vorschriften des BilMoG seit Beginn des Geschäftsjahres 2010 an. Die folgende Überleitung stellt die wesentlichen Auswirkungen der Umstellung auf die Vorschriften des BilMoG dar. Gemäß den Überleitungsvorschriften des EGHGB werden die Auswirkungen aus der Umstellung zum 1. Januar 2010 – je nach Sachverhalt – im außerordentlichen Ergebnis oder in den Gewinnrücklagen erfasst.

in TEUR	Erläuterung	Auswirkungen im außerordentlichen Ergebnis	Auswirkungen in Gewinnrücklagen
Fremdwährungsbewertung	a	+741	
Personalarückstellungen	b	- 120	
Sonstige Rückstellungen	c		+3.136

a. Bewertungsänderungen bei der Währungsumrechnung

Gemäß den Vorschriften des BilMoG hat die Währungsumrechnung von Vermögensgegenständen und Verbindlichkeiten zum Devisenkassamittelkurs am Abschlussstichtag zu erfolgen. Bei Vermögensgegenständen und Verbindlichkeiten mit einer Laufzeit von bis zu einem Jahr hat die Währungsumrechnung mit dem Devisenkassamittelkurs zum Stichtag ohne Berücksichtigung des Realisationsprinzips (§ 252 Abs. 1 Nr. 4 HGB) und des Anschaffungskostenprinzips (§ 253 Abs. 1 HGB) zu erfolgen. Die Erträge aus der Bewertungsänderung bei der Währungsumrechnung in Höhe von 0,7 Mio. Euro wurden erfolgswirksam im außerordentlichen Ergebnis erfasst.

b. Geänderter Diskontierungssatz bei Personalrückstellungen

Durch die Diskontierung der Personalrückstellungen mit dem laufzeitäquivalenten durchschnittlichen Marktzinssatz bei einer angenommenen Restlaufzeit von 15 Jahren, wie er von der Deutschen Bundesbank nach Maßgabe einer Rechtsverordnung ermittelt und bekannt gegeben wurde, war eine Zuführung zu den Personalrückstellungen in Höhe von 0,1 Mio. Euro erforderlich. Der Aufwand wurde im außerordentlichen Ergebnis erfasst.

c. Bewertungsänderungen bei den sonstigen Rückstellungen

Gemäß den Vorschriften des BilMoG sind Rückstellungen zum Erfüllungsbetrag unter Einbeziehung von Preis- und Kostensteigerungen zu bewerten. Bei Rückstellungen mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr erfolgt die Abzinsung mit dem laufzeitäquivalenten durchschnittlichen Marktzinssatz der vergangenen sieben Geschäftsjahre, wie er von der Deutschen Bundesbank ermittelt und bekannt gegeben wurde. Auf Grund dieser Bewertungsänderung ergab sich zum Umstellungszeitpunkt eine Reduzierung der sonstigen Rückstellung in Höhe von 3,1 Mio. Euro. Der Betrag wurde gemäß Art. 67 Abs. 1 EGHGB in die Gewinnrücklagen eingestellt.

Wahlrecht für die Aktivierung latenter Steuern

Von dem Wahlrecht zum Ansatz des aktiven latenten Steuerüberhangs aufgrund sich ergebender Steuerentlastungen nach § 274 Abs. 1 Satz 2 HGB wird kein Gebrauch gemacht. Gemäß dem Wahlrecht nach § 274 Abs. 1 Satz 3 HGB werden latente Steuern saldiert ausgewiesen.



### Saldierung von Vermögensgegenständen mit den entsprechenden Altersversorgungsverpflichtungen und ähnlichen Verpflichtungen

Aufgrund der Neuregelungen des BilMoG sind Vermögensgegenstände, die dem Zugriff aller übrigen Gläubiger entzogen sind und ausschließlich der Erfüllung von Schulden aus Altersversorgungsverpflichtungen oder vergleichbaren langfristig fälligen Verpflichtungen dienen, mit diesen Schulden zu verrechnen. Die Schulden aus gegenüber Arbeitnehmern bestehenden langfristig fälligen Verpflichtungen wurden mit dem entsprechenden Deckungsvermögen saldiert. Hierdurch verringert sich der Ausweis an Finanzanlagen und sonstigen Rückstellungen zum Bilanzstichtag jeweils um 0,3 Mio. Euro (Stand 1. Januar 2010 0,1 Mio. Euro). Das Deckungsvermögen ist mit dem beizulegenden Zeitwert zu bewerten. Ein positiver Überhang aus der Vermögensverrechnung hat sich nicht ergeben. Der Ausweis hat weder Auswirkungen auf das außerordentliche Ergebnis noch auf die Gewinnrücklagen.

### Vorjahreszahlen

Bei der erstmaligen Aufstellung des Abschlusses nach BilMoG wurden die Vorjahresvergleichszahlen auf Grund des Wahlrechts des Artikels 67 Abs. 8 Satz 2 EGHGB nicht angepasst.

## **C. ANGABEN ZU DEN BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN**

Die immateriellen Vermögensgegenstände sind zu Anschaffungskosten vermindert um planmäßige lineare Abschreibungen entsprechend ihrer voraussichtlichen Nutzungsdauer erfasst. Das Sachanlagevermögen ist zu Anschaffungskosten vermindert um planmäßige lineare und in Einzelfällen degressive Abschreibungen bewertet. Die planmäßigen Abschreibungen erfolgen auf Grundlage der folgenden Nutzungsdauern:

Lizenzen	3 bis 5 Jahre
Gebäude (einschließlich Mietereinbauten)	10 bis 30 Jahre
Technische Anlagen und Maschinen	6 bis 8 Jahre
Betriebs- und Geschäftsausstattung	3 bis 10 Jahre

Geringwertige Anlagegüter (GWG) wurden bis zum 31. Dezember 2007 im Jahr des Zugangs als GWG voll abgeschrieben und ein sofortiger Abgang unterstellt. Seit dem 1. Januar 2008 werden geringwertige Anlagegüter ab einem Betrag von 150 Euro einzeln aktiviert und auf Basis ihrer betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer linear abgeschrieben.

Die im Jahresabschluss als Finanzanlagen ausgewiesenen Anteile an verbundenen Unternehmen und die übrigen Beteiligungen werden zu Anschaffungskosten bzw. mit dem niedrigeren beizulegenden Wert angesetzt.

Die Vorräte sind ausgehend von den Anschaffungs- oder Herstellungskosten nach dem strengen Niederstwertprinzip bewertet. Bei den Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen und Waren liegen der Ermittlung der Anschaffungskosten im Allgemeinen gleitende Durchschnittspreise zu Grunde. Die Herstellungskosten der unfertigen und fertigen Erzeugnisse werden auf der Grundlage einer detaillierten Kostenrechnung ermittelt. Die Herstellungskosten umfassen neben den Einzelkosten auch angemessene Teile der Material- und Fertigungsgemeinkosten sowie des Werteverzehrs des Anlagevermögens, soweit dieser durch die Fertigung veranlasst ist.

Die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände sind mit dem Nennwert angesetzt. Erkennbaren Ausfallrisiken wird durch Einzelwertberichtigungen Rechnung getragen. Auf nicht einzelwertberichtigte Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden zur Abdeckung des allgemeinen Kreditrisikos wie im Vorjahr pauschale Wertberichtigungen in Höhe von 2 % vorgenommen.

Der Sonderposten für Investitionszuschüsse enthält von der öffentlichen Hand gewährte steuerpflichtige Zuschüsse für Investitionen im Anlagevermögen und wird entsprechend der Nutzungsdauer der bezuschussten Anlagegüter erfolgswirksam aufgelöst.

Die Steuerrückstellungen sind in Höhe des Betrags angesetzt, der nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendig ist; alle bis zum Abschlussstichtag entstandenen und bis zum Tag der Bilanzerstellung erkennbaren Risiken sind berücksichtigt.

Die sonstigen Rückstellungen werden in Höhe des Erfüllungsbetrages angesetzt, der nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendig ist. Bei der Bewertung des Erfüllungsbetrages wurden Preis- und Kostensteigerungen berücksichtigt. Die sonstigen Rückstellungen mit einer Laufzeit von mehr als einem Jahr werden mit dem ihrer Restlaufzeit entsprechenden durchschnittlichen Marktzins abgezinst, wie er von der Deutschen Bundesbank bekannt gegeben worden ist.

Die Verbindlichkeiten sind mit ihrem Erfüllungsbetrag am Bilanzstichtag angesetzt.

Auf der Passivseite sind als passive Rechnungsabgrenzungsposten Einnahmen vor dem Abschlussstichtag auszuweisen, soweit sie Ertrag für eine bestimmte Zeit nach diesem Tag darstellen. Abweichend vom Vorjahr werden bereits vereinnahmte Entgelte für Garantieverlängerungsvereinbarungen mit Kunden ausgewiesen. Im Vorjahr wurden vergleichbare Beträge (33,5 Mio. Euro) unter den sonstigen Rückstellungen ausgewiesen. Zur Verbesserung des Einblicks in die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage werden diese Entgelte seit dem Geschäftsjahr 2010 abgegrenzt. Bis zum 31. Dezember 2009 unter den Rückstellungen ausgewiesene Beträge (33,5 Mio. Euro) wurden in den Posten umgegliedert. Insoweit sind die Umsatzerlöse mit denen des Vorjahres nur bedingt vergleichbar. Wesentliche Einflüsse auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben sich nicht ergeben. Die Vorjahreszahlen wurden nicht angepasst.

Auf fremde Währung lautende Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten, deren Restlaufzeit nicht mehr als ein Jahr beträgt, sind zum Devisenkassamittelkurs am Abschlussstichtag umzurechnen. Alle übrigen Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten werden mit dem Umrechnungskurs am Tag der Lieferung oder Leistung umgerechnet, wobei dem Niederstwertprinzip für Forderungen und dem Höchstwertprinzip für Verbindlichkeiten zum Bilanzstichtag Rechnung getragen wird.

Latente Steuern werden für zeitliche, sich zukünftig voraussichtlich umkehrende Differenzen zwischen den handels- und steuerlichen Wertansätzen ermittelt. Der Ermittlung der latenten Steuern wird der kombinierte Ertragsteuersatz der SMA Solar Technology AG zugrunde gelegt. Der kombinierte Ertragsteuersatz umfasst den Körperschaftsteuer-, Solidaritätszuschlags- und Gewerbesteuersatz und beläuft sich derzeit auf 30,2 %. Im Geschäftsjahr ergab sich insgesamt ein Überhang der aktiven latenten Steuern, der im Wesentlichen auf Unterschiede bei der Bewertung der Gewährleistungsrückstellungen zurückzuführen ist. Von dem Wahlrecht zum Ansatz des aktiven latenten Steuerüberhangs nach § 274 Abs. 1 Satz 2 HGB wird kein Gebrauch gemacht. Weitere wesentliche Steuern haben sich nicht ergeben.

## D. ANGABEN ZUR BILANZ

### (1) Immaterielle Vermögensgegenstände

	Entgeltlich erworbene Lizenzen TEUR	Geleistete Anzahlungen TEUR	Insgesamt TEUR
<u>Anschaffungskosten</u>			
01.01.2010	11.676	500	12.176
Zugänge	5.975	1.554	7.529
Abgänge	0	0	0
Umbuchungen	0	0	0
31.12.2010	17.651	2.054	19.705
<u>Kumulierte Abschreibungen</u>			
01.01.2010	5.831	0	5.831
Zugänge	3.596	0	3.596
Abgänge	0	0	0
31.12.2010	9.427	0	9.427
Nettobuchwert 31.12.2010	8.224	2.054	10.278
Nettobuchwert 31.12.2009	5.845	500	6.345

Die Zugänge zu immateriellen Vermögensgegenständen resultieren im Wesentlichen aus dem Kauf von Softwarelizenzen, unter anderem für die wachstumsbedingte Erweiterung des ERP-Systems.

## (2) Sachanlagen

	Grund- stücke/ Bauten TEUR	Technische Anlagen/ Maschinen TEUR	Betriebs-/ Geschäfts- ausstattung TEUR	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau TEUR	Insgesamt TEUR
<u>Anschaffungskosten</u>					
01.01.2010	34.534	39.327	55.396	21.916	151.173
Zugänge	40.103	4.161	44.597	25.064	113.925
Abgänge	302	428	1.287	0	2.017
Umbuchungen	12.450	18	1.424	-13.892	0
31.12.2010	86.785	43.078	100.130	33.088	263.081
<u>Kumulierte Abschreibungen</u>					
01.01.2010	3.502	7.768	21.554	0	32.824
Zugänge	4.632	3.597	14.584	0	22.813
Abgänge	297	387	1.002	0	1.686
31.12.2010	7.837	10.978	35.136	0	53.951
Nettobuchwert 31.12.2010	78.948	32.100	64.994	33.088	209.130
Nettobuchwert 31.12.2009	31.032	31.559	33.842	21.916	118.349

In den geleisteten Anzahlungen und Anlagen im Bau sind im Wesentlichen Anzahlungen für die Errichtung von Bürogebäuden und eines Servicecenters sowie für Grundstücke enthalten.

Die Zugänge bei den Grundstücken und Bauten betreffen insbesondere Abschlussarbeiten für die Errichtung der Solar-Akademie, Umbauten bestehender Gebäude sowie den Ankauf von Grundstücken.

Die Zugänge bei den technischen Anlagen und Maschinen sowie bei der Betriebs- und Geschäftsausstattung beinhalten im Wesentlichen die Ausstattung der Produktionsstätte in Kassel. Vor dem Hintergrund der Geschäftsausweitung der Gesellschaft erfolgte ein zusätzlicher wachstumsbedingter Aufbau von Sachanlagevermögen.

Die Abgänge beinhalten technische Anlagen und Maschinen sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung, im Wesentlichen Datentechnik.

### (3) Finanzanlagen

	Anteile an verbundenen Unternehmen TEUR	Beteiligungen TEUR	Insgesamt TEUR
<u>Anschaffungskosten</u>			
01.01.2010	15.062	3	15.065
Zugänge	10.916	0	10.916
Abgänge	1	0	1
31.12.2010	25.977	3	25.980
Nettobuchwert 31.12.2010	25.977	3	25.980
Nettobuchwert 31.12.2009	15.062	3	15.065

Die Zugänge bei den Anteilen an verbundenen Unternehmen betreffen im Wesentlichen die neu gegründete SMA Solar Technology Canada Inc., Vancouver BC/Canada, sowie den Kauf der SMA Immo GmbH & Co. KG, Niestetal (vormals SMA Immo GmbH, Niestetal). Bei der SMA America Holdings LLC, Denver CO/USA, wurde eine Zuzahlung in die Kapitalrücklage geleistet.

#### (4) Vorräte

	31.12.2010	31.12.2009
	TEUR	TEUR
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	119.135	51.456
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	14.482	11.218
Fertige Erzeugnisse und Waren	48.049	27.922
Geleistete Anzahlungen	259	2.684
	<u>181.925</u>	<u>93.280</u>

Die Wertberichtigung auf Vorräte beträgt 7,6 Mio. Euro (Vj.: 4,3 Mio. Euro).

#### (5) Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

	31.12.2010	31.12.2009
	TEUR	TEUR
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	87.733	38.623
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	105.239	43.154
Sonstige Vermögensgegenstände	31.186	6.177
	<u>224.158</u>	<u>87.954</u>

Auf die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wurden Einzel- und Pauschalwertberichtigungen in Höhe von 2,6 Mio. Euro gebildet (Vj.: 2,0 Mio. Euro).

Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen beinhalten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 90,9 Mio. Euro (Vj.: 32,7 Mio. Euro) sowie Darlehensforderungen und Forderungen aus Konzernumlagen.

Die sonstigen Vermögensgegenstände enthalten im Wesentlichen Forderungen gegen das Finanzamt, Abgrenzungen für Lieferanten-Boni für das Geschäftsjahr 2010, sonstige debitorische Kreditoren und Forderungen aus Zinsabgrenzungen. Außerdem wird der Neubau von Gebäuden, die zum Weiterverkauf an die SMA Immo GmbH & Co. KG bestimmt sind, ebenfalls unter diesem Posten ausgewiesen.

Die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände haben wie im Vorjahr im Wesentlichen eine Restlaufzeit von unter einem Jahr. Der langfristige Teil (Restlaufzeit über ein Jahr) der Forderungen gegen verbundene Unternehmen beträgt 4,5 Mio. Euro.

## **(6) Flüssige Mittel**

Die flüssigen Mittel enthalten Kassenbestände sowie Sicht- und Terminguthaben bei Kreditinstituten.

## **(7) Aktiver Rechnungsabgrenzungsposten**

Der aktive Rechnungsabgrenzungsposten beinhaltet Auszahlungen für Aufwendungen, die erst in den folgenden Geschäftsjahren anfallen.



## **(8) Eigenkapital**

Das Grundkapital der Gesellschaft besteht zum Stichtag aus 34,7 Mio. auf den Inhaber lautenden Stückaktien.

Der Vorstand ist ermächtigt, das Grundkapital in der Zeit bis zum 31. Dezember 2012 mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer auf den Inhaber lautender Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen einmalig oder mehrmalig um bis zu insgesamt 10,0 Mio. Euro zu erhöhen (Genehmigtes Kapital II).

Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das gesetzliche Bezugsrecht der Aktionäre in folgenden Fällen auszuschließen: Bei Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlage zur Gewährung von Aktien zum Zweck des Erwerbs von Unternehmen, Unternehmensteilen oder Beteiligungen an Unternehmen, zum Zweck der Ausgabe von Aktien an Arbeitnehmer der Gesellschaft und mit der Gesellschaft verbundener Unternehmen im Sinne der §§ 15 ff. AktG, um etwaige Spitzenbeträge von dem Bezugsrecht auszunehmen, bei Kapitalerhöhungen gegen Bareinlage, wenn der Ausgabebetrag der neuen Aktien den Börsenpreis der bereits börsennotierten Aktien gleicher Gattung und Ausstattung zum Zeitpunkt der endgültigen Festsetzung des Ausgabebetrags durch den Vorstand nicht wesentlich im Sinne der §§ 203 Abs. 1 und 2, 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unterschreitet und der auf die neuen Aktien, für die das Bezugsrecht ausgeschlossen wird, insgesamt entfallende anteilige Betrag des Grundkapitals 10 % des im Zeitpunkt der Ausgabe der neuen Aktien vorhandenen Grundkapitals nicht übersteigt.

Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die weiteren Einzelheiten der Kapitalerhöhung und ihrer Durchführung einschließlich des Inhalts der Aktienrechte und der Bedingungen der Aktienausgabe festzulegen.

Die Kapitalrücklage enthält zum Stichtag das Agio aus dem Börsengang 2008 in Höhe von 124,2 Mio. Euro.

Die Gewinnrücklage enthält zum Stichtag neben der gesetzlichen Rücklage in Höhe von 0,4 Mio. Euro andere Rücklagen aus der erstmaligen Anwendung von BilMoG in Höhe von 3,1 Mio. Euro. Die aus der Umstellung auf die Vorschriften des BilMoG resultierenden Auswirkungen auf andere Gewinnrücklagen sind im Abschnitt „Umstellung auf die Vorschriften des BilMoG“ dargestellt.

Angaben nach § 160 Abs. 1, Nr. 8 AktG:

Die BlackRock, Inc., New York, USA hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 17. Dezember 2010 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SMA Solar Technology AG, Niestetal, Deutschland, ISIN: DE000A0DJ6J9, WKN: A0DJ6J am 13. Dezember 2010 die Schwelle von 3 % der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,0004 % (das entspricht 1041129 Stimmrechten) betragen hat. 3,0004 % der Stimmrechte (das entspricht 1041129 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG in Verbindung mit Satz 2 WpHG zuzurechnen.

Uns wurde am 1. Oktober 2010 gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt:

1. Günther Cramer (Deutschland)

Hiermit teile ich Ihnen gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mit, dass der Stimmrechtsanteil von Herrn Günther Cramer an der SMA Solar Technology AG am 1. Oktober 2010 die Schwelle von 15 % unterschritten hat und 12,793 % (4.439.300 Stimmrechte) beträgt.

2. Lars Cramer (Deutschland)

Hiermit teile ich Ihnen gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mit, dass der Stimmrechtsanteil von Herrn Lars Cramer an der SMA Solar Technology AG am 1. Oktober 2010 die Schwelle von 3 %, 5 %, 10 %, 15 %, 20 % und 25 % überschritten hat und 25,200 % (8.744.470 Stimmrechte) beträgt. Davon werden Herrn Lars Cramer 18,900 % (6.558.360 Stimmrechte) nach § 22 Abs. 2 WpHG zugerechnet. Die Zurechnung erfolgt aufgrund eines 'Poolvertrag SMA Solar Technology AG' zwischen Herr Lars Cramer, Frau Verena Drews, Herrn Uwe Kleinkauf, Frau Kirstin Homburg-Kleinkauf, Frau Marsha Wettlaufer, Frau Silvia Ortmann und Herrn Volker Ortmann.

3. Peter Drews (Deutschland)

Hiermit teile ich Ihnen gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mit, dass der Stimmrechtsanteil von Herrn Peter Drews an der SMA Solar Technology AG am 1. Oktober 2010 die Schwelle von 15 % unterschritten hat und 12,809 % (4.444.836 Stimmrechte) beträgt.

4. Verena Drews (Deutschland)

Hiermit teile ich Ihnen gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mit, dass der Stimmrechtsanteil von Frau Verena Drews an der SMA Solar Technology AG am 1. Oktober 2010 die Schwelle von 3 %, 5 %, 10 %, 15 %, 20 % und 25 % überschritten hat und 25,200 % (8.744.470 Stimmrechte) beträgt. Davon werden Frau Verena Drews 18,900 % (6.558.360 Stimmrechte) nach § 22 Abs. 2 WpHG zugerechnet. Die Zurechnung erfolgt aufgrund eines 'Poolvertrag SMA Solar Technology AG' zwischen Frau Verena Drews, Herrn Lars Cramer, Herrn Uwe Kleinkauf, Frau Kirstin Homburg-Kleinkauf, Frau Marsha Wettlaufer, Frau Silvia Ortmann und Herrn Volker Ortmann.

#### 5. Werner Kleinkauf (Deutschland)

Hiermit teile ich Ihnen gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mit, dass der Stimmrechtsanteil von Herrn Werner Kleinkauf an der SMA Solar Technology AG am 1. Oktober 2010 die Schwelle von 15 % und 10 % unterschritten hat und 9,253 % (3.210.900 Stimmrechte) beträgt.

#### 6. Uwe Kleinkauf (Deutschland)

Hiermit teile ich Ihnen gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mit, dass der Stimmrechtsanteil von Herrn Uwe Kleinkauf der SMA Solar Technology AG am 1. Oktober 2010 die Schwelle von 3 %, 5 %, 10 %, 15 %, 20 % und 25 % überschritten hat und 27,280 % (9.466.186 Stimmrechte) beträgt. Davon werden Herrn Uwe Kleinkauf 2,075 % (720.000 Stimmrechte) nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG zugerechnet. Darüber hinaus werden Herrn Uwe Kleinkauf 19,765 % (6.858.360 Stimmrechte) nach § 22 Abs. 2 WpHG zugerechnet. Die Zurechnung erfolgt aufgrund eines 'Poolvertrag SMA Solar Technology AG' zwischen Herrn Uwe Kleinkauf, Herrn Lars Cramer, Frau Verena Drews, Frau Kirstin Homburg-Kleinkauf, Frau Marsha Wettlaufer, Frau Silvia Ortmann und Herrn Volker Ortmann.

#### 7. Kirstin Homburg-Kleinkauf (Deutschland)

Hiermit teile ich Ihnen gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mit, dass der Stimmrechtsanteil von Frau Kirstin Homburg-Kleinkauf an der SMA Solar Technology AG am 1. Oktober 2010 die Schwelle von 3 %, 5 %, 10 %, 15 %, 20 % und 25 % überschritten hat und 25,200 % (8.744.470 Stimmrechte) beträgt. Davon werden Frau Kirstin Homburg-Kleinkauf 24,336 % (8.444.460 Stimmrechte) nach § 22 Abs. 2 WpHG zugerechnet. Die Zurechnung erfolgt aufgrund eines 'Poolvertrag SMA Solar Technology AG' zwischen Frau Kirstin Homburg-Kleinkauf, Herrn Lars Cramer, Frau Verena Drews, Herrn Uwe Kleinkauf, Frau Marsha Wettlaufer, Frau Silvia Ortmann und Herrn Volker Ortmann.

#### 8. Reiner Wettlaufer (Deutschland)

Hiermit teile ich Ihnen gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mit, dass der Stimmrechtsanteil von Herrn Reiner Wettlaufer an der SMA Solar Technology AG am 1. Oktober 2010 die Schwelle von 15 % unterschritten hat und 12,809 % (4.444.844 Stimmrechte) beträgt.

#### 9. Marsha Wettlaufer (Deutschland)

Hiermit teile ich Ihnen gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mit, dass der Stimmrechtsanteil von Frau Marsha Wettlaufer an der SMA Solar Technology AG am 1. Oktober 2010 die Schwelle von 3 %, 5 %, 10 %, 15 %, 20 % und 25 % überschritten hat und 25,200 % (8.744.470 Stimmrechte) beträgt. Davon werden Frau Marsha Wettlaufer 23,100 % (8.015.760 Stimmrechte) nach § 22 Abs. 2 WpHG zugerechnet. Die Zurechnung erfolgt aufgrund eines 'Poolvertrag SMA Solar Technology AG' zwischen Frau Marsha Wettlaufer, Herrn Lars Cramer, Frau Verena Drews, Herrn Uwe Kleinkauf, Frau Kirstin Homburg-Kleinkauf, Frau Silvia Ortmann und Herrn Volker Ortmann.

#### 10. Silvia Ortmann (Deutschland)

Hiermit teile ich Ihnen gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mit, dass der Stimmrechtsanteil von Frau Silvia Ortmann an der SMA Solar Technology AG am 1. Oktober 2010 die Schwelle von 3 %, 5 %, 10 %, 15 %, 20 % und 25 % überschritten hat und 25,200 % (8.744.470 Stimmrechte) beträgt. Davon werden Frau Silvia Ortmann 23,100 % (8.015.760 Stimmrechte) nach § 22 Abs. 2 WpHG zugerechnet. Die Zurechnung erfolgt aufgrund eines 'Poolvertrag SMA Solar Technology AG' zwischen Frau Silvia Ortmann, Herrn Lars Cramer, Frau Verena Drews, Herrn Uwe Kleinkauf, Frau Kirstin Homburg-Kleinkauf, Frau Marsha Wettlaufer und Herrn Volker Ortmann.

#### 11. Volker Ortmann (Deutschland)

Hiermit teile ich Ihnen gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mit, dass der Stimmrechtsanteil von Herrn Volker Ortmann an der SMA Solar Technology AG am 1. Oktober 2010 die Schwelle von 3 %, 5 %, 10 %, 15 %, 20 % und 25 % überschritten hat und 25,200 % (8.744.486 Stimmrechte) beträgt. Davon werden Herrn Volker Ortmann 23,100 % (8.015.760 Stimmrechte) nach § 22 Abs. 2 WpHG zugerechnet. Die Zurechnung erfolgt aufgrund eines 'Poolvertrag SMA Solar Technology AG' zwischen Herrn Volker Ortmann, Herrn Lars Cramer, Frau Verena Drews, Herrn Uwe Kleinkauf, Frau Kirstin Homburg-Kleinkauf, Frau Marsha Wettlaufer und Frau Silvia Ortmann.

## (9) Sonderposten für Investitionszuschüsse

Der Sonderposten für Investitionszuschüsse wurde für steuerpflichtige Zuwendungen der öffentlichen Hand aus Mitteln der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“ (EU-GA-Programm) gebildet. Der Gesamtbetrag der Auflösung des Sonderpostens wird unter den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen.

	01.01.2010	Auflösung	31.12.2010
	TEUR	TEUR	TEUR
Bauten auf fremden Grundstücken	403	46	357
Technische Anlagen und Maschinen	93	46	47
Betriebs- und Geschäftsausstattung	323	142	181
	<u>819</u>	<u>234</u>	<u>585</u>

## (10) Rückstellungen

Die Rückstellungen umfassen alle erkennbaren Risiken und ungewissen Verbindlichkeiten zum Bilanzstichtag:

	31.12.2010	31.12.2009
	TEUR	TEUR
Steuerrückstellungen	<u>38.360</u>	<u>23.795</u>
Sonstige Rückstellungen	258.260	169.465
- davon Personalbereich	(86.757)	(53.391)
- davon Produktions- und Absatzbereich	<u>(163.691)</u>	<u>(102.114)</u>
	<u>296.620</u>	<u>193.260</u>

Die Steuerrückstellungen beinhalten ausschließlich Steuern für das Geschäftsjahr 2010.

Die Rückstellungen im Personalbereich betreffen im Wesentlichen Verpflichtungen für erfolgsabhängige Mitarbeiterboni sowie Urlaubs- und Gleitzeitguthaben.

Die Rückstellungen des Produktions- und Absatzbereiches wurden insbesondere für Gewährleistungsverpflichtungen gebildet. Daneben werden unter anderem Rückstellungen für Kundenboni und sonstige Risiken aus Absatzgeschäften ausgewiesen.

In 2009 hat SMA wertbasierte Lebensarbeitszeitkonten eingeführt. Mitarbeiter können unter bestimmten Bedingungen Zeitguthaben oder Sondervergütungen auf diese Wertkonten umbuchen lassen und später aus

den unter Berücksichtigung von Erträgen fortgeschriebenen Guthaben bezahlte Freistellungen in Anspruch nehmen. Zur Sicherung dieser Zusagen wurden die der Sicherung der Guthaben dienenden Versicherungsansprüche an den jeweiligen Anspruchsberechtigten abgetreten und somit dem Zugriff aller übrigen Gläubiger entzogen. Die Schulden wurden gemäß § 246 Abs. 2 Satz 2 HGB mit den korrespondierenden Vermögensgegenständen sowie die entsprechenden Aufwendungen und Erträge verrechnet.

Die ursprünglichen Anschaffungskosten der Finanzanlagen betragen 0,3 Mio. Euro, der beizulegende Zeitwert dieser Finanzanlagen sowie der Erfüllungsbetrag der sonstigen Rückstellungen betragen 0,3 Mio. Euro. Die entsprechend verrechneten Zinsaufwendungen und Zinserträge betragen 0,002 Mio. Euro.

## (11) Verbindlichkeiten

Die Restlaufzeiten der Verbindlichkeiten sind im folgenden Verbindlichkeitspiegel dargestellt:

	31.12.2010				31.12.2009	
	Gesamt	davon Restlaufzeit			Gesamt	unter 1 Jahr
		unter 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre		
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	17.320	17.320	0	0	9.914	9.914
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	56.674	56.129	545	0	55.244	55.244
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	12.952	12.952	0	0	3.942	3.942
Sonstige Verbindlichkeiten	24.767	24.767	0	0	13.737	13.737
- davon aus Steuern	(1.863)	(1.863)	(0)	(0)	(1.194)	(1.194)
	<u>111.713</u>	<u>111.168</u>	<u>545</u>	<u>0</u>	<u>82.837</u>	<u>82.837</u>

Bei den Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen handelt es sich um Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.

Die sonstigen Verbindlichkeiten enthalten im Wesentlichen Verpflichtungen aus der Abrechnung von Bonusvereinbarungen.

## (12) Passiver Rechnungsabgrenzungsposten

Zur verbesserten Darstellung der Vermögens-, und Ertragslage wurden entgeltliche Garantieverlängerungen entgegen dem Vorjahr nicht mehr als Rückstellung, sondern als passiver Rechnungsabgrenzungsposten ausgewiesen. Der passive Rechnungsabgrenzungsposten beinhaltet Vorauszahlungen von Kunden für den Garantieverlängerungszeitraum bei Wechselrichtern.

## (13) Haftungsverhältnisse

Zum Bilanzstichtag bestanden Haftungsverhältnisse in Höhe von 0,05 Mio. Euro (Vj.: 0,03 Mio. Euro).

## (14) Angaben zu nicht in der Bilanz enthaltenen Geschäften und sonstige finanzielle Verpflichtungen

Sonstige finanzielle Verpflichtungen bestanden im Wesentlichen aus Miet- und Leasingverträgen. Die künftigen Zahlungen bis zum Ablauf der Mindestlaufzeit der Verträge haben folgende Fälligkeiten:

	31.12.2010	31.12.2009
	TEUR	TEUR
Fälligkeit unter 1 Jahr	11.105	7.603
Fälligkeit 1 bis 5 Jahre	22.397	17.268
Fälligkeit über 5 Jahre	35.246	20.097
	<u>68.748</u>	<u>44.968</u>

Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen in Höhe von 68,7 Mio Euro enthalten Verpflichtungen aus Gebäudemietverträgen in Höhe von 47,1 Mio Euro gegenüber der Tochtergesellschaft SMA Immo GmbH & Co. KG. Darüber hinaus bestanden finanzielle Verpflichtungen gegenüber Dritten aus dem Bestellobligo für erteilte Aufträge in Höhe von 67,1 Mio. Euro (Vj.: 16,8 Mio. Euro).

## (15) Derivative Finanzinstrumente

Zur Absicherung von Währungs- und Zinsrisiken aus dem operativen Geschäft werden derivative Finanzinstrumente genutzt. Zum Bilanzstichtag bestanden keine derivativen Finanzinstrumente. Im Vorjahr bestanden Devisentermingeschäfte, die grundsätzlich nur zu Sicherungszwecken eingesetzt wurden. Zu erwartende Verluste am Bilanzstichtag wurden im Vorjahr durch Rückstellungen in Höhe der negativen Marktwerte abgedeckt, sofern keine Bewertungseinheit mit dem Grundgeschäft gebildet werden konnten. Nicht realisierte Gewinne aus positiven Marktwerten blieben unberücksichtigt. Die Bewertung der Devisentermingeschäfte erfolgte zum Marktwert.

	Nominalbetrag		Beizulegender Zeitwert	
	31.12.2010	31.12.2009	31.12.2010	31.12.2009
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Devisentermingeschäfte USD	0	5.440	0	200



## E. ANGABEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

### (16) Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse verteilen sich geographisch und nach Produktbereichen wie folgt:

<u>Absatzmärkte</u>	2010	2009
	<u>TEUR</u>	<u>TEUR</u>
Inland	1.090.096	614.489
Europa	609.154	226.720
Drittländer	261.900	111.880
./.. Erlösschmälerungen	-66.421	-28.604
	<u>1.894.729</u>	<u>924.485</u>
<u>Produktbereiche</u>	2010	2009
	<u>TEUR</u>	<u>TEUR</u>
Medium Power Solutions	1.589.449	807.685
High Power Solutions	360.586	140.282
Electronics Manufacturing	11.115	5.122
./.. Erlösschmälerungen	-66.421	-28.604
	<u>1.894.729</u>	<u>924.485</u>

Bei den Erlösschmälerungen handelt es sich im Wesentlichen um Boni und Skonti.

### (17) Andere aktivierte Eigenleistungen

Die anderen aktivierten Eigenleistungen resultieren im Wesentlichen aus Investitionen in Gebäude, selbsterstellte Testschränke und Produktionsequipment.

## (18) Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge enthalten Währungsgewinne in Höhe von 9,7 Mio. Euro (Vj.: 5,3 Mio. Euro) sowie periodenfremde Erträge in Höhe von 13,0 Mio. Euro (Vj.: 7,2 Mio. Euro) insbesondere aus der Auflösung von Rückstellungen.

## (19) Materialaufwand

	2010	2009
	TEUR	TEUR
Roh-, Hilfs-, und Betriebsstoffe und bezogene Waren	832.373	406.696
Bezogene Leistungen	130.776	53.440
	<u>963.149</u>	<u>460.136</u>

In den bezogenen Leistungen sind Aufwendungen für Zeitarbeitnehmer in Höhe von 66,6 Mio. Euro (Vj.: 32,9 Mio. Euro) enthalten.

## (20) Personalaufwand

	2010	2009
	TEUR	TEUR
Löhne und Gehälter	186.043	116.754
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Unterstützung	33.348	20.387
	<u>219.391</u>	<u>137.141</u>

In den sozialen Abgaben und Aufwendungen für Unterstützung sind Aufwendungen für Altersversorgung in Höhe von 0,8 Mio. Euro (Vj.: 0,4 Mio. Euro) enthalten.

## (21) Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten unter anderem Aufwendungen aus der Bildung von Rückstellungen für Vertriebskosten, Dienstleistungen und Gebäudemieten, sonstige Steuern in Höhe von 0,05 Mio. Euro (Vj.: 0,04 Mio. Euro) sowie periodenfremde Aufwendungen in Höhe von 1,6 Mio. Euro (Vj.: 2,4 Mio. Euro). Die periodenfremden Aufwendungen resultieren insbesondere aus Wertberichtigungen auf Forderungen sowie Verlusten aus dem Abgang von Anlagevermögen. Aufwendungen aus Währungsumrechnungen sind in Höhe von 9,3 Mio. Euro (Vj.: 6,7 Mio. Euro) ausgewiesen.

## (22) Finanzergebnis

	2010	2009
	TEUR	TEUR
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	3.571	5.343
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-1.505	-5
	<u>2.066</u>	<u>5.338</u>

In den sonstigen Zinsen und ähnlichen Erträgen sind Zinserträge aus Darlehen an Tochtergesellschaften in Höhe von 0,8 Mio. Euro enthalten. Die Zinsen und ähnliche Aufwendungen enthalten Aufwendungen aus der Aufzinsung langfristiger Rückstellungen in Höhe von 1,5 Mio. Euro.

## (23) Außerordentliches Ergebnis

Aus der erstmaligen Anwendung der Vorschriften des BilMoG ergaben sich Erträge in Höhe von 0,7 Mio. Euro sowie Aufwendungen in Höhe von 0,1 Mio. Euro. Die einzelnen Auswirkungen aus der BilMoG-Umstellung sind unter „Umstellung auf die Vorschriften des BilMoG“ dargestellt. Im Vorjahr waren keine Geschäftsvorfälle im außerordentlichen Ergebnis auszuweisen.

## (24) Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag setzen sich wie folgt zusammen:

	2010	2009
	TEUR	TEUR
Ertragsteueraufwand laufendes Jahr	161.364	71.121
Ertragsteueraufwand Vorjahre	13	617
	<u>161.377</u>	<u>71.738</u>

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit ist mit einem Ertragsteueraufwand in Höhe von 161,2 Mio. Euro belastet.

Das außerordentliche Ergebnis ist nicht mit einem Ertragsteueraufwand belastet.

## (25) Bilanzgewinn

Gemäß Beschluss der Hauptversammlung der SMA Solar Technology AG vom 27. Mai 2010 wurde aus dem Bilanzgewinn der SMA Solar Technology AG zum 31. Dezember 2009 für das Geschäftsjahr 2009 eine Dividende in Höhe von 45,1 Mio. Euro ausgeschüttet.

## F. SONSTIGE ANGABEN

### (26) Anzahl der Arbeitnehmer

Die durchschnittliche Beschäftigtenzahl betrug:

	<u>2010</u>	<u>2009</u>
Entwicklung	631	465
Produktion und Service	1.555	1.018
Vertrieb und Verwaltung	683	491
	<u>2.869</u>	<u>1.974</u>
Auszubildende und Praktikanten	380	282
Zeitarbeitnehmer	1.638	784
	<u>4.887</u>	<u>3.040</u>

Die durchschnittliche Beschäftigtenzahl wurde wie im Vorjahr zur verbesserten Berücksichtigung unterjähriger Schwankungen nach § 1 Abs. 2 Satz 5 PubliG ermittelt.

## (27) Gesellschaftsorgane

Dem Vorstand der SMA Solar Technology AG gehörten im Geschäftsjahr an:

Mitglieder des Vorstands

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten und  
anderen Kontrollgremien

---

Dipl.-Ing. Günther Cramer,  
Vorstandssprecher

Mitglied des Aufsichtsrats der Seeger Engineering  
AG

Dipl.-Soz.Päd. Jürgen Dolle,  
Vorstand Personal (ab April 2010)

Dipl.-Ing. Peter Drews,  
Vorstand Systematische Produktkostenreduktion

Dipl.-Ing. Roland Grebe,  
Vorstand Entwicklung

Dipl.-Ing. Uwe Hertel,  
Vorstand Operatives Geschäft (ab April 2010)

Dipl.-Kfm. Pierre-Pascal Urbon,  
Vorstand Finanzen

Dipl.-Ing. Marko Werner,  
Vorstand Vertrieb & Marketing

---

Der Aufsichtsrat der SMA Solar Technology AG setzt sich im Geschäftsjahr wie folgt zusammen:

<b>Mitglieder des Aufsichtsrats</b>	<b>Ausgeübter Beruf</b>	<b>Mitgliedschaft in Aufsichtsräten und anderen Kontrollgremien</b>
Dr. jur. Erik Ehrentraut, Vorsitzender	Unternehmensberater	Mitglied des Aufsichtsrats der Interpane Glas Industrie AG
Dipl.-Ing. Reiner Wettlaufer, Stellv. Vorsitzender	Unternehmensberater	
Prof. Dr.-Ing. Werner Kleinkauf	Universitätsprofessor (em.)	
Dr. Winfried Hoffmann	Geschäftsführer der Applied Materials Verwaltung GmbH	
Dipl.-Ing. Johannes Häde	Angestellter (Arbeitnehmersvertreter)	
Dr. Günther Häckl	Leitender Angestellter (Arbeitnehmersvertreter)	
Joachim Schlosser	Angestellter (Arbeitnehmersvertreter)	
Mirko Zeidler	Angestellter (Arbeitnehmersvertreter)	
Alexander Naujoks	Gewerkschaftsvertreter, Beauftragter der Bezirksleitung der IG Metall	
Ullrich Meßmer	Gewerkschaftsvertreter, Erster Bevollmächtigter der IG Metall Nordhessen	
Dr. Ing. Martin Hoppe-Kilpper	Geschäftsführer der deENet (Kompetenznetzwerk Dezentrale Energietechnologien e.V.)	
Siegfried L. Druker	Geschäftsführer der Leonardo & Co. Verwaltungs GmbH	

Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Vorstands betragen im Berichtsjahr einschließlich der Wahrnehmung ihrer Aufgaben in den Tochterunternehmen 2,5 Mio. Euro, davon 1,0 Mio. Euro variable Bezüge (Vj.: 2,0 Mio. Euro, davon 0,9 Mio. Euro variable Bezüge). Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Aufsichtsrats betragen im Berichtsjahr 0,3 Mio. Euro (Vj.: 0,2 Mio. Euro). Darin enthalten sind variable Vergütungen in Höhe von 0,2 Mio. Euro (Vj.: 0,1 Mio. Euro). Vorstandsmitglieder halten zum Stichtag insgesamt einen Anteil von 26,2 % (Vj.: 38,8 %) und Aufsichtsratsmitglieder einen Anteil von insgesamt 22,2 % (Vj.: 36,2 %) der Aktien. Familienmitglieder von Vorstands - und Aufsichtsratsmitgliedern halten zusammen einen Anteil von 25,2 % der Aktien. Die Bezüge für Mitglieder des Vorstands und Aufsichtsrats sind individualisiert in einem separaten Vergütungsbericht nach den Kriterien des Corporate Governance Kodex dargestellt. Der vollständige Vergütungsbericht ist Bestandteil des Lageberichts.



## **(28) Anteilsbesitz**

Die Angaben zu Unternehmen, an denen die SMA Solar Technology AG zum Bilanzstichtag Anteile von mehr als 20 % hält, sind als Anlage I zum Anhang dargestellt.

## **(29) Honorare des Abschlussprüfers**

Die Angabe des von dem Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr berechneten Gesamthonorars ist im Konzernabschluss der SMA Solar Technology AG enthalten.

## **(30) Erklärung gemäß § 161 AktG zum Deutschen Corporate Governance Kodex**

Die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung zu den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex wurde durch den Vorstand und den Aufsichtsrat zuletzt in der Fassung vom 30. November 2010 abgegeben und den Aktionären dauerhaft auf der Internet-Seite unter <http://www.sma.de> zugänglich gemacht.

### **(31) Konzernabschluss**

Die SMA Solar Technology AG stellt als Mutterunternehmen zum 31. Dezember 2010 für den größten Kreis einen Konzernabschluss auf, der beim Betreiber des elektronischen Bundesanzeigers eingereicht und nachfolgend im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht wird.

Niestetal, den 25. Februar 2011

#### **SMA Solar Technology AG Der Vorstand**

Günther Cramer

Jürgen Dolle

Peter Drews

Roland Grebe

Uwe Hertel

Pierre-Pascal Urbon

Marko Werner

**Anteilsbesitz der SMA Solar Technology AG  
zum 31. Dezember 2010**

Gesellschaft	Sitz	Beteiligungsquote (%)	Eigenkapital (TEUR) nach IFRS	Jahresergebnis (TEUR) nach IFRS
SMA America Holdings LLC	Denver, USA	100	16.881	1.896
SMA America Production LLC	Denver, USA	100	12.022	-2.867
SMA Australia Pty Ltd	Sydney, Australien	100	1.127	143
SMA Beijing Commercial Co. Ltd.	Peking, China	100	89	69
SMA Benelux BVBA	Brüssel, Belgien	100 **	251	77
SMA Czech Republic s.r.o.	Prag, Tschechien	100	576	608
SMA France S.A.S.	Lyon, Frankreich	100	949	745
SMA Technology Hellas AE	Athen, Griechenland	100 **	302	69
SMA Ibérica Tecnología Solar, S.L.	Barcelona, Spanien	100	3.823	1.065
SMA Immo GmbH & Co. KG (ehem. SMA Immo GmbH)	Niestetal, Deutschland	100	1.088	-282
SMA Italia S.r.L.	Mailand, Italien	100	1.158	449
SMA Middle East Limited	Abu Dhabi, Vereinigte Arabische Emirate	100	125	36
SMA Solar India Private Limited	Mumbai, Indien	100 ***	134	-35
SMA Solar Technology Canada Inc.	Vancouver, Kanada	100	1.667	-216
SMA Railway Technology GmbH	Kassel, Deutschland	100	13.896	3.769
SMA Immo Beteiligungs GmbH (ehem. SMA Service GmbH)	Niestetal, Deutschland	94 *	25	0
SMA Solar Technology Beteiligungs GmbH	Niestetal, Deutschland	100	25	0
SMA Solar Technology America LLC	Rocklin, USA	100	-2.505	-4.172
SMA Solar UK Ltd.	London, Großbritannien	100	0	0
SMA Technology Korea Co., Ltd.	Seoul, Südkorea	100	572	154
Niestetal Services, Unipessoal LDA	Lissabon, Portugal	100	28	16

\* Die restlichen Anteile werden von der SMA Technologie-Holding GmbH gehalten.

\*\* Davon werden 0,1% von der SMA Solar Technology Beteiligungs GmbH gehalten.

\*\*\* Davon werden 0,01% von der SMA Solar Technology Beteiligungs GmbH gehalten.

## **Versicherung der gesetzlichen Vertreter**

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Jahresabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt und im Lagebericht der Gesellschaft der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage der Gesellschaft so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung der Gesellschaft beschrieben sind.

Niestetal, den 25. Februar 2011

### **SMA Solar Technology AG Der Vorstand**

Günther Cramer

Jürgen Dolle

Peter Drews

Roland Grebe

Uwe Hertel

Pierre-Pascal Urbon

Marko Werner

## **Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers**

Wir haben den Jahresabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang – unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der SMA Solar Technology AG, Niestetal, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2010 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung gemäß § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Gesellschaft sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahresabschluss und Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Jahresabschluss der SMA Solar Technology AG, Niestetal, den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Der Lagebericht steht in Einklang mit dem Jahresabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Hannover, den 25. Februar 2011

**Deloitte & Touche** GmbH  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

(Scharpenberg)  
Wirtschaftsprüfer

(Schwibinger)  
Wirtschaftsprüfer