

The SMA logo is located in the top right corner. It consists of the letters 'SMA' in a bold, sans-serif font, positioned above a stylized, curved line that resembles a solar panel or a wave. The entire logo is enclosed within a circular border made of concentric dotted lines.

SMA

KLARTEXT

THE FUTURE OF SOLAR TECHNOLOGY



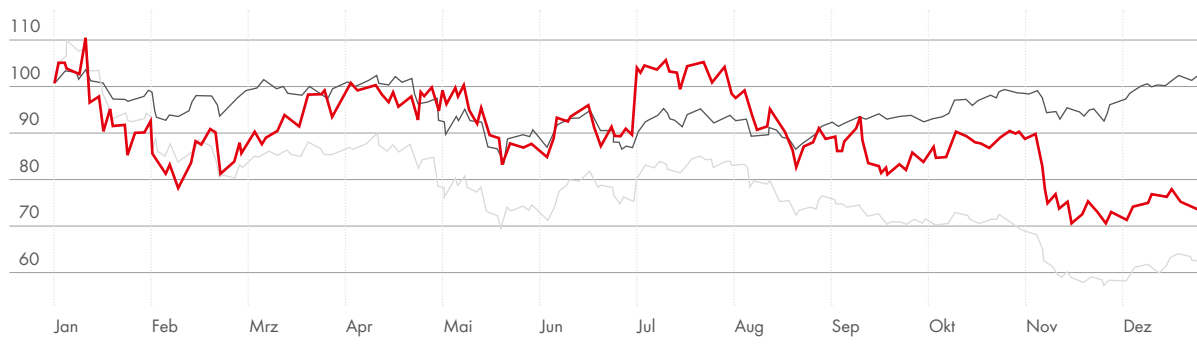
DER KONZERN IN ZAHLEN

SMA Gruppe		2010	2009	2008	2007	2006
Umsatzerlöse	Mio. Euro	1.920,1	934,3	681,6	327,3	192,9
Auslandsanteil	%	44,9	38,4	42,3	29,4	20,1
Verkaufte Wechselrichter-Leistung	MW	7.750	3.381	2.180	950	430
Investitionen ¹	Mio. Euro	158,3	82,1	63,9	12,3	15,0
Abschreibung	Mio. Euro	31,3	16,3	8,9	16,0	9,0
Operatives Ergebnis (EBIT)	Mio. Euro	516,8	228,4	167,4	59,3	33,4
EBIT-Marge	%	26,9	24,4	24,6	18,1	17,3
Konzernüberschuss	Mio. Euro	365,0	161,1	119,5	36,8	20,5
Ergebnis je Aktie ²	Euro	10,52	4,64	3,44	1,06	0,59
Mitarbeiter (im Periodendurchschnitt) ³		5.519	3.412	2.513	1.600	1.164
im Inland		5.179	3.236	2.400	1.535	1.133
im Ausland		340	176	113	65	31

SMA Gruppe		31.12.2010	31.12.2009	31.12.2008	31.12.2007	31.12.2006
Bilanzsumme	Mio. Euro	1.251,5	718,6	469,6	163,2	112,3
Eigenkapital	Mio. Euro	728,4	407,6	280,8	64,4	40,7
Eigenkapitalquote	%	58,2	56,7	59,8	39,5	36,2
Net Working Capital ⁴	Mio. Euro	284,6	98,6	78,0	59,4	34,3
Net Working Capital Quote	%	14,8	10,6	11,4	18,1	17,8
Nettoliquidität	Mio. Euro	523,4	344,8	239,4	41,2	20,9

PERFORMANCE DER SMA AKTIE 2010 Prozent⁵

● SMA Aktie ● TecDAX® ● ÖkoDAX®



¹ Ohne Finance Lease

² Umgerechnet auf 34.700.000 Aktien

³ Inkl. Zeitarbeitskräfte

⁴ Vorräte und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen minus Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

⁵ Rebasiert auf 100%

HIGHLIGHTS 2010

AUSLANDSGESCHÄFT BOOMT UND STELLT RUND 45% DES UMSATZES DAR

MEHR ALS **1.500 NEUE ARBEITSPLÄTZE** GESCHAFFEN

HOHE DIVIDENDE VON 3,00 EURO GEPLANT

EBIT-REKORD MIT 0,5 MRD. EURO

KONZERNUMSATZ STEIGT AUF FAST 2 MRD. EURO

ENORMES WACHSTUM DES SOLARMARKTES IM IN- UND AUSLAND

SMA IST MIT GROSSEM ABSTAND **WELTMARKT- UND TECHNOLOGIEFÜHRER**



DIE FÖRDERUNG UND DER EINSATZ ERNEUERBARER ENERGIEN SIND VIEL ZU TEUER - SIE LÄHMEN DIE WIRTSCHAFT. SOLARSTROM IST EIN THEMA FÜR LIEBHABER. FÜR DEN NORMALBÜRGER IST ES VIEL ZU KOMPLIZIERT UND ZU TEUER. VON DEN FÖRDERUNGEN DER BUNDESREGIERUNG PROFITIEREN AM ENDE NUR DIE ASIATISCHEN MODULHERSTELLER. SOLARENERGIE IST EIN THEMA FÜR LIEBHABER. DIE SOLARBRANCHE IST OHNE FÖRDERUNG NICHT LEBENSFÄHIG. IN DEUTSCHLAND SCHEINT DOCH NICHT GENUG SONNE FÜR SOLARSTROM. DIE SYSTEMKOMPONENTEN DER SOLARANLAGEN SIND DOCH VIEL ZU TEUER!

VERBREITETE VORURTEILE

SMA SPRICHT
KLARTEXT.

SMA MACHT ERNEUERBARE ENERGIEN WETTBEWERBSFÄHIG

INHALTSVERZEICHNIS

KLARTEXT 006

- 006 Begrüßung durch den Vorstand
- 016 Klimawandel
- 028 Photovoltaik als Wettbewerbsfaktor für Deutschland
- 040 Mit Vision und Bodenhaftung – 30 Jahre für die Photovoltaik
- 050 Technologieführerschaft
- 062 Standort Deutschland



AN UNSERE AKTIONÄRE 074

- 074 Die Aktie

ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG 078

- 078 Corporate-Governance-Bericht
- 079 Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex
- 080 Transparenz
- 081 Vergütungsbericht
- 085 Unternehmensführungspraktiken
- 086 Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat

SCHNELLERE NAVIGATION DURCH VALUE GRAPHIX

- | | | |
|---|--|--|
|  Zusatzinformationen |  Gesamtergebnisrechnung |  Segmentbericht |
|  Verweis auf Web |  Bilanz |  Sonstige Angaben |
|  Verweis auf Kapitel |  Kapitalflussrechnung |  Corporate Responsibility |
|  Grundlagen |  Konsolidierung | |
-

KONZERNLAGEBERICHT 090

- 094 Geschäft und Rahmenbedingungen
- 116 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage
- 127 Nachtragsbericht
- 128 Risikobericht
- 141 Sonstige Berichte
- 143 Prognosebericht

KONZERNABSCHLUSS 150

- 154 Gesamtergebnisrechnung SMA Konzern
- 155 Bilanz SMA Konzern
- 156 Kapitalflussrechnung SMA Konzern
- 157 Eigenkapitalveränderungsrechnung SMA Konzern
- 158 Anhang SMA Konzern
- 205 Versicherung der gesetzlichen Vertreter
- 206 Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

BERICHT DES AUFSICHTSRATS 207

SONSTIGE INFORMATIONEN 212

- 212 SMA Solar Technology AG – Gewinn- und Verlustrechnung
- 213 SMA Solar Technology AG – Bilanz
- 214 Technikglossar
- 216 Finanzglossar
- 216 Haftungsausschluss

im Umschlag: Finanzkalender 2011, Impressum, Kontakt



SMA 1981 - 2011

SEIT 30 JAHREN AUF DER SONNENSEITE

1995

Innovationspreis für den Sunny Boy mit String-Technologie; Installation von über 550 kleinen String-Wechselrichtern für die seinerzeit größte dachintegrierte PV-Anlage der Akademie Mont Cenis in Herne, Deutschland

1999

Vorstellung der Systemlösung Sunny Island für die Inselversorgung; die Innovation zeichnet sich durch die einfache Skalierbarkeit und Einbindung anderer Energieträger (Wind, Wasser) aus

2002

Einführung der Multi-String-Technologie, um mit einem Wechselrichter mehrere Stränge von Solarmodulen optimal zu steuern

2003

Beginn der Serienfertigung des multifunktionalen Zentral-Wechselrichters Sunny Central; der Umsatz wächst auf über 100 Mio. Euro; Gründung SMA China

2000

Gründung der ersten Auslandsgesellschaft SMA America; SMA hat 400 Mitarbeiter

2001

SMA erhält als erster Hersteller von Wechselrichtern das UL-Zertifikat für den Sunny Boy

1991

Beginn der Serienfertigung des PVWR 1500

1989

Erstmals Ausrüstung von Zügen der Deutschen Bundesbahn mit SMA Leistungselektronik und über 1.200 Batterieladegeräten

1987

Entwicklung des ersten Transistor-Wechselrichters für die Photovoltaik (PVWR 1500)

1981

Gründung der SMA (System-, Mess- und Anlagentechnik) Regelsysteme GmbH

2006

Der Sunny Mini Central 8000TL mit 98 % Wirkungsgrad ist Weltmeister; der Sunny Island 5048 ist der erste modulare Off-Grid-Wechselrichter; Gründung SMA Korea

2004

Sunny Beam: erstes funkgesteuertes Kommunikationsgerät zur Anlagenüberwachung; erstmalige Lieferung der Sunny Central MV-Station mit 1-MW-Leistung

2005

SMA hat 1.000 Mitarbeiter; Gründung SMA Iberica und SMA Italia

2007

Innovationspreis für Sunny Backup (Solarstrom auch bei Netzausfall); SMA eröffnet als erster Hersteller ein eigenes Testzentrum für Solartechnik; Gründung SMA France, SMA Hellas und SMA Australia

2008

Größter Börsengang in Deutschland; Deutscher Fairnesspreis; SMA Bluetooth® Standard zur drahtlosen Anlagenüberwachung; SMA hat über 2.500 Mitarbeiter; als Systemlieferant für Bordnetzumrichter hat SMA über 4.000 Schienenfahrzeuge weltweit ausgerüstet

2009

Einweihung der weltweit größten CO₂-neutralen Wechselrichter-Fabrik in Niestetal; Gründung SMA Tschechische Republik, SMA Belgien, SMA Middle East; SMA liefert für die seinerzeit größte PV-Anlage der Welt (110 Hektar) bei Leipzig 72 Sunny Central 500HE

2010

Erstmals mehr als 5.000 Mitarbeiter; neue Wechselrichter-Produktion in den USA und Kanada; SMA weicht stromnetzunabhängige Solar Academy ein; erster dreiphasiger Solar-Wechselrichter Sunny Tripower 17000TL erhält Innovationspreis; Rekordumsatz und -ergebnis; Gründung SMA India, SMA Canada und SMA UK; SMA hat 17 Auslandsgesellschaften auf vier Kontinenten



BEGRÜSSUNG DURCH DEN VORSTAND

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, SMA blickt auf ein hervorragendes Jahr 2010 zurück. Wir erzielten mit 1,92 Mrd. Euro den höchsten Umsatz der Unternehmensgeschichte. Der Konzerngewinn vor Zinsen und Steuern (EBIT) stieg auf 516,8 Mio. Euro. Damit steigerten wir die EBIT-Marge im Vergleich zum Vorjahr nochmals. Und wir produzierten rund 8 GW Wechselrichter-Leistung allein in einem Jahr. Zum Vergleich: Das entspricht einer Leistung von rund sechs Kernkraftwerken.

1.500 NEUE ARBEITSPLÄTZE

Das dynamische Wachstum von SMA spiegelt sich auch in der Organisation wider. Die Anzahl unserer Mitarbeiter inklusive der Zeitarbeitskräfte überschritt im Jahr 2010 weltweit erstmals die Schwelle von 5.000. Mehr als 1.500 neue Mitarbeiter wurden allein im letzten Jahr fest angestellt. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stellen eine ganz wesentliche Säule unseres Unternehmenserfolgs dar. Ihre Leistung und ihr besonderer Einsatz haben auch im letzten Jahr wieder maßgeblich zum hervorragenden Ergebnis von SMA beigetragen. Für dieses große Engagement möchte ich mich im Namen des gesamten Vorstands an dieser Stelle herzlich bedanken!

MARKTFÜHRERSCHAFT GEFESTIGT

Die weltweit attraktiven Rahmenbedingungen führten dazu, dass sich im Jahr 2010 der Weltmarkt für Photovoltaikanlagen äußerst positiv entwickelte und im Vergleich zur Marktentwicklung 2009 ein erneut deutliches Wachstum verzeichnete. So wurden nach unseren Schätzungen weltweit Solarstromanlagen mit einer Leistung von 17 GW bis 20 GW neu installiert. Dies entspricht einem Wachstum von 125 % bis 170 % im Vergleich zum Vorjahr. Im nach wie vor weltweit größten Photovoltaikmarkt Deutschland wurde eine installierte Leistung von ca. 7 GW neu zugebaut.

Angesichts der anhaltend hohen Nachfrage haben wir Anfang 2010 unsere Produktionskapazitäten auf 11 GW mehr als verdoppelt. Aufgrund einer starken weltweiten Verknappung bei elektronischen Bauteilen und Halbleitern konnten wir diese aber nicht gänzlich auslasten. Die Folge waren Verzögerungen bei der Auslieferung unserer Wechselrichter. Erst im Verlauf des zweiten Halbjahres verbesserte sich die Verfügbarkeit von Elektronikkomponenten bei unseren Zulieferern allmählich, sodass sich auch unsere Lieferzeiten wieder normalisierten.

Das vierte Quartal 2010 war geprägt durch einen starken Nachfragerückgang in Deutschland, insbesondere bedingt durch die weitere Reduktion der Einspeisevergütung. Viele Händler warteten bei ihren Neubestellungen ab, welche Auswirkung die erneute Reduktion der Solarförderung Anfang 2011 auf das Kaufverhalten der Anlagenbetreiber haben wird. Hinzu kamen die winterlichen Bedingungen, die Neuinstallationen erschweren. Dieser Nachfragerückgang dauerte zu Beginn des neuen Geschäftsjahres 2011 noch an.

Diese Entwicklung ist für SMA allerdings nicht neu, denn als Weltmarktführer sind wir seit jeher sehr eng an die weltweite Entwicklung der Photovoltaikmärkte gekoppelt. So führten geänderte Rahmenbedingungen in den einzelnen Märkten oder auch saisonal bedingte Nachfrageunterschiede schon immer zu extremen Schwankungen der Auftragslage. SMA kann jedoch aufgrund ihrer besonderen Flexibilitätsstrategie und ihrer herausragenden weltweiten Marktpositionierung rasch auf derartige Schwankungen reagieren.

SMA besitzt eine einzigartige Marktposition: Kein anderes Unternehmen verfügt über ein so umfassendes Know-how im Bereich der Wechselrichter wie SMA. Unser Produktportfolio umfasst Wechselrichter für alle Anwendungen, Leistungsklassen und Modultypen. Flankiert wird dies von einem außerordentlich kundenorientierten internationalen Vertriebs- und Servicenetz.

So hat SMA 2010 mit einem Marktanteil von ca. 40 % ihre Position als Weltmarktführer in einem Umfeld gefestigt, welches durch zunehmenden Wettbewerb gekennzeichnet ist.

TECHNOLOGIEFÜHRERSCHAFT AUSGEBAUT

Seit nunmehr 30 Jahren steht SMA für höchste Innovationskraft. Unsere Produkte zeichnen sich stets durch eine Vielzahl an Innovationen und durch eine kontinuierliche Kostenreduktion aus. Darüber hinaus sind wir Vorreiter bei der Netzintegration und tragen maßgeblich dazu bei, dass zukünftig auch wachsende PV-Anteile in das Stromnetz integriert werden können.

Auch 2010 haben wir unsere Technologieführerschaft weiter ausgebaut. Ein Beispiel für herausragende Produktinnovationen ist unser Sunny Central Compact Power (CP), der die Kosten eines Gesamtsystems um bis zu 35 % senkt und gleichzeitig dank seines innovativen Temperaturmanagements auch eine bis zu 10 % höhere Nennleistung bei einer Außentemperatur von bis zu 25 °C liefert. Aufgrund seiner Innovationskraft gewann der Sunny Central 800CP im Jahr 2010 den „Intersolar Award“, der auf einer der wichtigsten Fachmessen der Branche verliehen wird.

Eine besondere Produktinnovation ist auch unser mehrfach ausgezeichneter Sunny Tripower, der sich durch seine hochflexible Anlagenkonfiguration und sein weltweit einzigartiges Sicherheitskonzept auszeichnet. Unsere hohe technologische Kompetenz sehen wir als ein wichtiges Kernelement für eine weiterhin erfolgreiche Unternehmensentwicklung an.



Siehe S. 59 ff.

ZUNEHMENDE BEDEUTUNG DER AUSLANDSMÄRKTE

2010 war der deutsche PV-Markt zwar noch der weltweit größte Photovoltaikmarkt, doch der größte Teil des Marktwachstums fand bereits im Ausland statt. Starke Wachstumsimpulse gingen vor allem von den Ländern Südeuropas und den Vereinigten Staaten aus. Diese Entwicklung schlug sich auch in der Exportrate von SMA nieder, die sich weiter auf fast 45,0 % erhöhte.

SMA hat schon frühzeitig die Bedeutung und das Wachstumspotenzial der internationalen Märkte erkannt und ist weltweit entsprechend auf vier Kontinenten in 15 Ländern mit 17 Gesellschaften und 66 Servicestationen vertreten. Die Internationalisierung haben wir im Geschäftsjahr 2010 weiter vorangetrieben. Wir haben unsere ersten Auslandsproduktionen in den USA und Kanada in Betrieb genommen und neue Vertriebs- und Servicegesellschaften in Kanada, Indien und Großbritannien gegründet.

ZUKÜNFTIGE MARKTENTWICKLUNG

Entscheidend für die weitere Zukunft der Photovoltaik in Deutschland werden insbesondere die nächsten Jahre sein. Der Bundesverband Solarwirtschaft BSW hat mit seiner PV-Roadmap 2020 „Wegweiser Solarwirtschaft“, der wir in unserem Geschäftsbericht ein eigenes Kapitel gewidmet haben, einen umfassenden und ganzheitlichen Ausbauplan für die Photovoltaik in Deutschland und zur Energiewende aufgezeigt.



Siehe Kapitel „Photovoltaik als Wettbewerbsfaktor für Deutschland“ auf S. 28 ff.

Die PV-Roadmap ist zudem die Basis für die zwischen Bundesumweltministerium und dem Bundesverband Solarwirtschaft erreichte Verständigung auf eine vorgezogene, zubauabhängige Anpassung der Solarförderung zum 1. Juli 2011, die dazu beitragen wird, dass sich der deutsche PV-Markt auf einen jährlichen Zubau von 3 GW bis 5 GW einpendelt. Die Förderanpassung greift aber nur, wenn der Zubau in diesem Jahr entsprechend hoch ausfällt. Bleibt der Zubau hingegen gering, erfolgt keine zusätzliche Reduzierung der Solarförderung. Damit erreichen wir das in der Roadmap definierte Ziel der PV-Branche, den Anteil der Solarenergie am deutschen Strommix auf ca. 10 % bis 2020 auszubauen und dabei die EEG-Umlage für Solarstrom auf rund 2 Cent pro Kilowattstunde zu begrenzen.

Die PV-Roadmap ist ein Meilenstein für den weiteren Erfolg der Photovoltaik in Deutschland und bereitet der Branche zukünftig den Weg für einen konstruktiven Dialog mit Politik, Gesellschaft und Wirtschaft. Sie wird außerdem zusammen mit der vorgezogenen, zubau-abhängigen Förderanpassung zu einer weiterhin hohen Akzeptanz der Bevölkerung für die Solarenergie beitragen.

Die Gesamtentwicklung der globalen Photovoltaikmärkte für das Jahr 2011 ist angesichts der zu erwartenden Veränderungen der Förderbedingungen in den einzelnen Ländern nur schwierig zu prognostizieren. Wir rechnen 2011 insgesamt mit einem Zubau von 17 GW bis 20 GW neu installierter Leistung weltweit. Dabei wird die Marktentwicklung maßgeblich von den europäischen PV-Märkten, Nordamerika und Indien geprägt sein. In diesen Solarmärkten ist SMA bereits mit eigenen Vertriebs- und Servicegesellschaften vertreten.

Dank unserer hohen Flexibilität, unserem breiten Produktspektrum von Wechselrichtern für alle PV-Anwendungen sowie unserer internationalen Präsenz sind wir auch in diesem Jahr hervorragend aufgestellt und können auf alle Entwicklungen des Marktes reagieren.

AUSBLICK

Wir sind davon überzeugt, dass die Entwicklung der weltweiten PV-Märkte erst am Anfang steht. Zukünftig werden allerdings die wesentlichen Wachstumsimpulse von den ausländischen Märkten ausgehen. Dabei wird sich auch der Trend zu größeren Solarsystemen mit einer Leistung von 10 kW bis 500 kW fortsetzen. Unsere Umsatzprognose liegt entsprechend bei 1,5 Mrd. Euro bis 1,9 Mrd. Euro, wobei wir mit gleichbleibenden bzw. leicht steigenden Marktanteilen rechnen. Aufgrund der zunehmenden Wettbewerbsintensität und des erforderlichen Aufbaus von Strukturen erwarten wir eine EBIT-Marge zwischen 21 % und 25 %.

Der Wettbewerb um Marktanteile wird vor allem über den technologischen Fortschritt entschieden. SMA ist Technologieführer unter den Wechselrichter-Herstellern. Um unsere Technologieführerschaft ausbauen zu können, haben wir von Beginn an einen wesentlichen Fokus auf die Forschung und Entwicklung gelegt. Heute beschäftigt SMA mehr als 600 Ingenieure allein in diesem Bereich, die permanent an der Verbesserung bestehender und der Entwicklung neuer Produkte arbeiten. Wir werden unser Entwicklerteam weiter ausbauen und auch zukünftig kontinuierlich in Forschung und Entwicklung investieren. Dabei planen wir für das Jahr 2011 eine Erhöhung unserer Entwicklungsaufwendungen auf bis zu 100 Mio. Euro. Dies entspricht 5 % bis 7 % des prognostizierten Umsatzes. Zusätzlich werden wir unser Netzwerk strategischer Forschungs- und Entwicklungskooperationen gezielt ausbauen.

Bei der aktuellen und zukünftigen Entwicklung unserer Wechselrichter legen wir die wesentlichen Schwerpunkte auf die Reduktion der gesamten Systemkosten einer PV-Anlage und die Netzintegration. Bei der Verringerung der Lebenszykluskosten spielt der Wirkungsgrad – bei dem unsere Wechselrichter bereits heute Spitzenwirkungsgrade von über 98 % erreichen – eine wichtige Rolle; zusätzlich bekommen die Faktoren wie Lebensdauer, Zuverlässigkeit, einfache Installation und niedrige Servicekosten einen großen Stellenwert. Mit einem wachsenden Zubau der installierten PV-Leistung kommt auch der Netzintegration von Photovoltaik eine immer größere Bedeutung zu. So müssen PV-Anlagen zunehmend Regelfunktionen und Netzdienstleistungen übernehmen, um die Netzstabilität und Netzqualität zu gewährleisten. Für diese Aufgaben sind insbesondere die Wechselrichter zuständig. Erste Erfolge haben wir bereits mit dem Sunny Tripower 17000 und dem Sunny Central 800CP erzielt. Diese Geräte erfüllen bereits die hohen Anforderungen der Mittelspannungsrichtlinie vom Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft (BDEW).

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, wir sehen SMA für die Zukunft insgesamt hervorragend positioniert. Neben dem Ausbau unserer Technologieführerschaft und der Kostenreduktion werden wir unsere Entwicklung zu einem noch stärker global agierenden Konzern weiter vorantreiben. Hierzu zählen wir auch die Anpassung unserer Organisationsstruktur, mit der wir unsere Kundenorientierung weiter fokussieren und der zunehmenden Internationalisierung Rechnung tragen wollen. Zudem werden wir unsere bewährte Strategie, als einer der ersten Solar-Wechselrichter-Hersteller in jungen Märkten mit einer eigenen Niederlassung vertreten zu sein, auch in den nächsten Jahren konsequent fortsetzen.

Günther Cramer
Vorstandssprecher





Von links nach rechts:

Günther Cramer

Roland Grebe

Uwe Hertel

Marko Werner

Jürgen Dolle

Peter Drews

Pierre-Pascal Urbon

GÜNTHER CRAMER

VORSTANDSSPRECHER

Günther Cramer (*1952) studierte Elektrotechnik und war 1981 Mitbegründer von SMA. Er prägte maßgeblich die Entwicklung und den Ausbau der Leistungselektronikkompetenz der SMA Gruppe, vor allem hinsichtlich des spezifischen Einsatzes in dezentralen Energieversorgungssystemen. Günther Cramer ist für die Bereiche Strategie und Unternehmenskommunikation verantwortlich. Er ist Präsident des Bundesverbands Solarwirtschaft e. V. (BSW-Solar) sowie Vorsitzender des Vorstands des deENet e. V. Seit 2008 ist er zudem Mitglied des Hochschulrats der Universität Kassel.

ROLAND GREBE

VORSTAND ENTWICKLUNG

Roland Grebe (*1960) studierte Elektrotechnik und ist seit 1984 bei SMA in verschiedenen Managementpositionen im Entwicklungsbereich tätig. Er entwickelte die ersten PV-Wechselrichter, die die Grundlage der Sunny Boy und Sunny Central Wechselrichter von SMA bilden. Roland Grebe überführte den Zentral-Wechselrichter-Bereich von der Einzelprojektbearbeitung zum Serienlieferanten für Kraftwerkstechnik und baute die Netzintegrationskompetenz von SMA zur Absicherung der zukünftigen Marktfähigkeit der Produkte auf. Seit Juni 2009 ist Roland Grebe Vorstandsmitglied für den Bereich Entwicklung.

UWE HERTEL

VORSTAND OPERATIVES GESCHÄFT

Uwe Hertel (*1960) studierte Elektrotechnik und war bis 1990 u. a. bei der Siemens AG im Bereich Entwicklung tätig. 1990 begann er seine Tätigkeit bei SMA und verantwortete in verschiedenen Führungspositionen u. a. den Aufbau der Serienproduktion von Flachbaugruppen. Uwe Hertel hat für SMA ein hochflexibles Produktionskonzept entwickelt und mit großem Erfolg in Deutschland und Amerika eingeführt. Uwe Hertel ist seit April 2010 im Vorstand für den Bereich Operatives Geschäft zuständig.

MARKO WERNER

VORSTAND VERTRIEB UND MARKETING

Marko Werner (*1963) ist Elektroingenieur und begann 1987 seine Karriere bei SMA. Bis 2009 war er in verschiedenen Führungspositionen in Produktmanagement, Vertrieb und Marketing tätig. Er hat bei SMA eine weltweite Vertriebsorganisation und einen erfolgreichen Key-Account-Vertrieb aufgebaut sowie innovative Marketingkonzepte entwickelt. Darüber hinaus unterstützte er den Vorstand beim Ausbau der unternehmensweiten Internationalisierungsstrategie. 2009 wurde Marko Werner zum Vorstand Vertrieb und Marketing bestellt. Er ist Vorstandsmitglied der European Photovoltaic Association (EPIA).

JÜRGEN DOLLE

VORSTAND PERSONAL

Jürgen Dolle (*1954) studierte Deutsch und Gesellschaftslehre für das Lehramt sowie Sozialwesen. Von 1981 bis 2000 war er in verschiedenen Positionen als Sozialpädagoge beim Diakonischen Werk Kassel tätig, zuletzt als stellvertretender Geschäftsführer. Seit 2001 leitet er als Vice President das Personalwesen von SMA. Er hat die Modelle für die Personalentwicklung konzipiert und die Unternehmenskultur in der Breite des Unternehmens verankert. Im Vorstand ist Jürgen Dolle seit April 2010 für den Bereich Personalmanagement verantwortlich.

PETER DREWS

VORSTAND SYSTEMATISCHE PRODUKTKOSTENREDUKTION

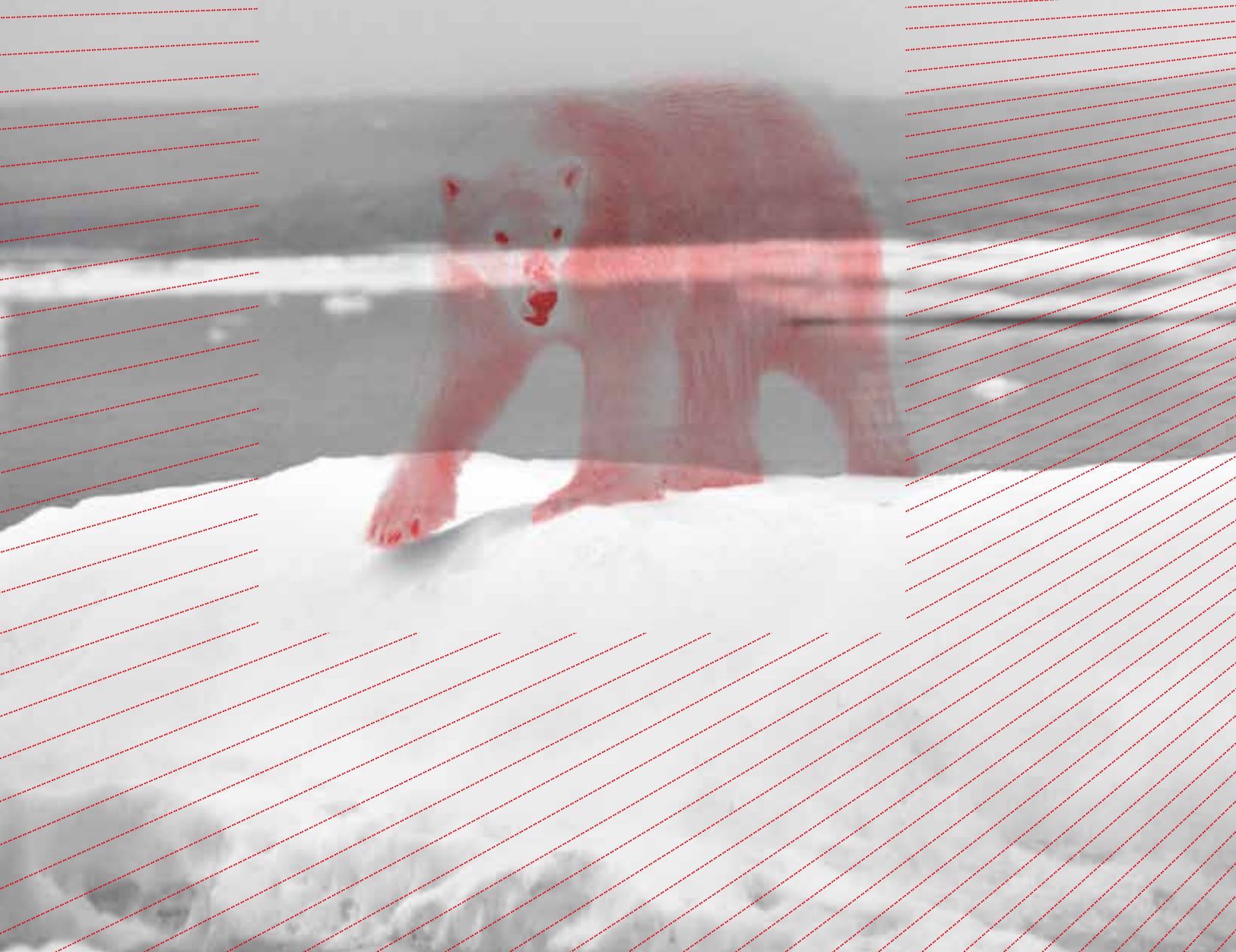
Peter Drews (*1956) studierte Elektrotechnik und war 1981 Mitbegründer von SMA. Er hat den Bereich Mikroelektronik (Hardware und Software) aufgebaut, eine wesentliche Basistechnologie der heutigen intelligenten dezentralen Energieversorgungssysteme der SMA Gruppe. Er ist als Vorstandsmitglied seit 2009 für den Bereich Systematische Produktkostenreduktion verantwortlich.

PIERRE-PASCAL URBON

VORSTAND FINANZEN

Pierre-Pascal Urbon (*1970) studierte Betriebswirtschaft und war bis 2005 bei der Beratungsgesellschaft Drucker & Co im Bereich M & A und Corporate Finance tätig, zuletzt als Vice President. Pierre-Pascal Urbon ist seit 2005 bei SMA und wurde 2006 zum Vorstand bestellt. Seit 2009 verantwortet er den Bereich Finanzen. Pierre-Pascal Urbon hat den Börsengang von SMA konzipiert und die Internationalisierung maßgeblich vorangetrieben. Er ist Mitglied des Regionalbeirats Mitte der Commerzbank AG.

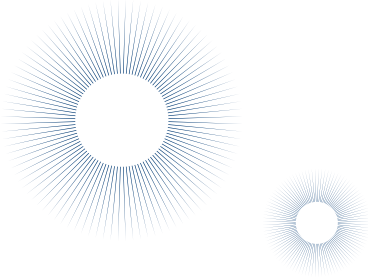
EISBÄREN BRAUCHEN
KEINEN SOLARSTROM.





KLARTEXT

OHNE SAUBEREN STROM
VERSCHWINDEN DIE EISBÄREN.

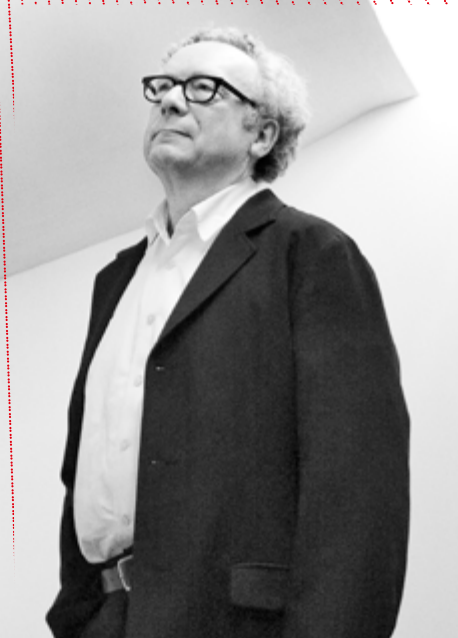


Klimawandel

ES IST NOCH ZU FRÜH FÜR
DIE ENERGIEWENDE, SIE
IST EIN ZUKUNFTSTHEMA.

VERBREITETES VORURTEIL

WIR BRAUCHEN DIE ENERGIE-
WENDE JETZT, FÜR DIE
ZUKUNFT UNSERER KINDER!



Für Prof. Peter Wippermann ganz klar die Trendthemen des nächsten Jahrzehnts: Smart Grid und dezentrale Energieerzeugung.

WENN DER MENSCH DAS KLIMA MACHT

Die Temperaturen auf der Erde werden vom Sonnenlicht und der Erdatmosphäre bestimmt. Der Atmosphäre kommt dabei eine wichtige Rolle zu, denn ohne sie könnte Leben auf der Erde nicht existieren. Sie speichert einen Teil der auf die Erde treffenden Sonnenstrahlung als Wärmeenergie. Ohne diesen natürlichen Treibhauseffekt würde auf der Erde eine durchschnittliche Temperatur von -18°C herrschen.

ERDERWÄRMUNG MIT ERNSTHAFTEN FOLGEN

Seit Beginn der Industrialisierung produziert der Mensch zusätzliche Treibhausgase, die die Atmosphäre stark aufheizen. Man spricht daher auch vom anthropogenen, also vom Menschen verursachten Treibhauseffekt. Insbesondere die CO_2 -Konzentration als Folge der Verbrennung fossiler Energieträger ist dabei problematisch. Sollten die CO_2 -Emissionen weiterhin ungebremst zunehmen, müssten wir noch in diesem Jahrhundert mit einer drastischen Temperaturerhöhung rechnen. Zu diesem Schluss kommt das Hamburger Max-Planck-Institut für Meteorologie. Will man die Erwärmung auf 2°C begrenzen, müssen die CO_2 -Emissionen vom Jahr 2015 an um 56 % bis zum Jahr 2050 verringert werden. Bis zum Ende des Jahrhunderts wäre sogar eine vollständige Vermeidung aller Emissionen nötig, um eine langfristige Stabilisierung der CO_2 -Konzentration in der Atmosphäre zu erzielen. Die Erderwärmung wird damit allerdings nur unter der 2°C -Grenze gehalten, wärmer wird es auch danach noch. Die Hamburger Klimaforscher rechnen damit, dass eine Stabilisierung des globalen Klimasystems Jahrhunderte dauern könnte.

Selbst bei einer Erwärmung um nur 2°C werden wir die Auswirkungen deutlich spüren – mit der Klimaerwärmung zerstört der Mensch seinen Lebensraum. Das macht sich bereits heute bemerkbar.

1982 Eisbohrkerne aus Grönland belegen drastische Temperaturschwankungen.

1983 Die US-Umweltschutzbehörde veröffentlicht Studien, nach denen die Zunahme von Kohlendioxid zu einer Erwärmung der Erdatmosphäre führen könnte.

1985 In den USA geht das erste Photovoltaikkraftwerk in Betrieb.

1990 Der erste IPCC-Bericht kommt zu dem Schluss, dass sich die Erde bereits erwärmt hat und dass eine weitere Erwärmung in der Zukunft wahrscheinlich ist.

1995 Anstieg der Temperatur in der Erdatmosphäre um 4°C seit Beginn der Messung

1995 Der zweite IPCC-Bericht stellt eine Signatur des menschengemachten Treibhauseffekts und der Erderwärmung fest.



Afrika ist vom Klimawandel besonders betroffen. So wirkt sich die Erderwärmung stark auf das empfindliche Ökosystem des Okavangodeltas aus – einem der eindrucksvollsten Naturparadiese der Erde.

1998 Der „Super El Nino“ verursacht Wetterkatastrophen und das wärmste Jahr seit Beginn der Aufzeichnungen.

1999 Gewaltige „braune Wolken“ aus giftigen Chemikalien, Ruß und Smog bedecken den Himmel über weiten Teilen Asiens und beeinflussen dort das Klima.

2003 Zahlreiche Beobachtungen lassen die Befürchtung aufkommen, dass das Abschmelzen der Eisdecke den Meeresspiegel schneller ansteigen lässt.

1997 Die internationale Klima-Konferenz verabschiedet das Kyoto-Protokoll.

2002 Der dritte IPCC-Bericht sagt aus, dass die globale Erderwärmung mit schwerwiegenden Folgen sehr wahrscheinlich ist.

2005 Das Kyoto-Protokoll tritt offiziell in Kraft.

KLIMAGIPFEL IN CANCÚN ERARBEITET KOMPROMISS

Auf dem Klimagipfel in Cancún im Dezember 2010 herrschte nach erfolglosem Übereinkommen vorangegangener Gipfel endlich Einigkeit, dass die Treibhausgase für den globalen Klimawandel verantwortlich sind und sie schnellstens reduziert werden müssen.

Die Umweltziele sind:

- Begrenzung der Erderwärmung auf 2 °C verbunden mit der Option, bei neuen wissenschaftlichen Erkenntnissen das Ziel auf 1,5 °C festzulegen.
- Absenkung der klimaschädlichen CO₂-Emissionen bis 2020 um 25 % bis 40 % unter den Stand von 1990.
- Einrichtung eines Waldschutzprogramms sowie eines Green Climate Fund für die am stärksten betroffenen Länder. In das Programm sollen die Industriestaaten bis 2020 rund 100 Mrd. Dollar jährlich zahlen.
- Entscheidung über eine mögliche zweite Verpflichtungsperiode des 2012 auslaufenden Kyoto-Protokolls zu einem späteren Zeitpunkt. Es schreibt allen Industriestaaten Emissionsminderungsziele vor. Die USA haben jedoch das Abkommen bis heute nicht ratifiziert.



Wesentliche Impulse zur Bekämpfung der Erderwärmung werden in Zukunft verstärkt von der Wirtschaft ausgehen.

Es handelt sich jedoch zunächst nur um einen Entwurf, der gerade im Hinblick auf die Begrenzung der Erderwärmung auf 2 °C noch nicht verbindlich ist. Nachdem die internationale Politik auf die drängenden Gefahren nur sehr zögerlich reagiert, sind nationale Initiativen gefragt. Deutschland gilt dabei weltweit als Vorreiter. Durch das Erneuerbare-Energien-Gesetz wird nicht nur die Wende hin zu regenerativen Energien forciert, es begünstigt auch den Aufbau einer Industrie, die in diesem Bereich weltweit führend ist. Und so werden wesentliche Impulse zur Bekämpfung der Erderwärmung in Zukunft von der Wirtschaft ausgehen.

DEUTSCHLAND INVESTIERT IN EINE SAUBERE ZUKUNFT

Der größte Anteil der CO₂-Emissionen ist in Deutschland der Energiewirtschaft zuzuordnen. Für das Jahr 2007 beziffert das Umweltbundesamt den Anteil auf über 45 %. Damit kommt dem Umbau des deutschen Energiesystems die größte Hebelwirkung für die Reduzierung der CO₂-Emissionen zu – mit positiven Auswirkungen auch auf die deutsche Wirtschaft. Die Technologien und Produkte deutscher Unternehmen dienen dem Klimaschutz, gleichzeitig

2007 Im Januar überzog mit dem Orkan Kyrill einer der heftigsten Stürme der vergangenen zehn Jahre Deutschland. 13 Menschen verloren dabei ihr Leben. Etwa 50 Mio. Bäume stürzten um, die Gesamtschäden lagen in Milliardenhöhe.

2007 Der Kohlendioxid-Gehalt der Atmosphäre erreicht Rekordwerte.

2009 Eine neue Studie zeigt auf, dass Regenwälder im Zuge des Klimawandels zu Quellen des Klimagases werden könnten.

2009 Bäume wuchsen langsamer und es gingen deutlich mehr Bäume zugrunde als im langjährigen Durchschnitt.

2007 Die Europäische Union beschließt ein ambitioniertes Energie- und Klimapaket: Bis 2020 soll der Anteil erneuerbarer Energien bei 20 % liegen.

2007 Der vierte IPCC-Bericht warnt davor, dass schwerwiegende Folgen der Erderwärmung bereits sichtbar seien.

2009 Angesichts der begrenzten Verfügbarkeit fossiler Energieressourcen sowie aus Gründen des Umwelt- und Klimaschutzes treten EU-Richtlinien zur Förderung der Nutzung erneuerbarer Energien in Kraft.

bergen sie große wirtschaftliche Chancen. Das war das Fazit einer BDI-Klimastudie, das bereits 2007 gezogen wurde. Der Studie zufolge verursache Deutschland zwar nur 3 % des weltweiten CO₂-Ausstoßes, investiere aber verstärkt in Forschung und Entwicklung innovativer Umwelttechnologien – und bilde damit die globale Speerspitze im Kampf gegen die Erderwärmung.

Wenn jetzt nicht verstärkt in erneuerbare Energien, Energieeffizienz und Klimaschutz investiert wird, könnten sich die Folgen des Klimawandels zu einem ernsthaften Problem für die Volkswirtschaft entwickeln. „Die Folgekosten des Klimawandels können viel größer sein als die Investitionen in den Klimaschutz und ein Minus des Bruttoinlandprodukts von bis zu 20 % zur Folge haben“, prognostizierte u.a. das Fraunhofer-Institut für System- und Innovationsforschung.

KLIMA- UND RESSOURCENSCHUTZ DURCH ERNEUERBARE ENERGIEN

Das Fraunhofer-Institut hat die Daten aus dem Forschungsprojekt ADAM – Anpassungs- und Vermeidungsstrategien zur Unterstützung der europäischen Klimapolitik – ausgewertet. Dabei handelt es sich um die Weiterentwicklung des Kyoto-Protokolls für die Zeit nach 2012. Demnach sei es gerade in Europa technisch und ökonomisch machbar, die Treibhausgase bis 2050 um 80 % gegenüber 1990 zu verringern. Ein Weg sei der Emissionshandel, bei dem ein Teil der europäischen Wirtschaft Berechtigungen zum CO₂-Ausstoß veräußern könne. Doch das allein reiche nicht aus. „Wir müssen jetzt mit dem Klimaschutz anfangen“, so Dr. Wolfgang Schade vom Fraunhofer-Institut. Triebfeder seien die erneuerbaren Energien, Elektromobilität und innovative Materialtechnologien, um fossile Brennstoffe zur Energiegewinnung mittelfristig zu ersetzen. Eine wachsende Ressourcenknappheit, insbesondere von Öl und Kohle, machten das Umschwingen auf die erneuerbaren Energien zu einem aktuellen Thema. Ressourcen- und Klimaschutz gingen dabei Hand in Hand.

2010 Ozeane versauern zunehmend durch Aufnahme des Kohlendioxids aus der Atmosphäre. Korallen und andere Meeresbewohner können dadurch ihr Kalkskelett nicht mehr bilden.

2011 GAU im AKW Fukushima I verleiht der Energiewende eine neue Dringlichkeit.

2100 Im günstigsten Fall erwarten Forscher bis zum Ende des 21. Jahrhunderts eine weitere globale Erwärmung um 1,0 °C bis 2,7 °C. Das höchste Szenario prognostiziert sogar eine Temperaturerhöhung um 2,4 °C bis 6,4 °C in den nächsten 100 Jahren.

2010 UN-Richtlinie zum Elektrizitätsbinnenmarkt

2010 Die Weltgemeinschaft erzielt auf dem Klimagipfel in Cancún Einigkeit darüber, dass Treibhausgase für die Erderwärmung und damit für den globalen Klimawandel verantwortlich sind.

2013 Der fünfte IPCC-Bericht erscheint ...

DER TREND ZUR WENDE – VERÄNDERUNG MUSS VON ALLEN GETRAGEN WERDEN

Seit mehr als 20 Jahren ist der Trendforscher und Kommunikationsdesigner Peter Wippermann gesellschaftlichen Veränderungen auf der Spur. „Die erneuerbaren Energien als ökologische und ökonomische Alternative zur konventionellen Stromversorgung werden die entscheidende Rolle im Versorgungsmix der Zukunft spielen“, ist er sich sicher. Ein Gespräch über den globalen Klimawandel, die Rolle der erneuerbaren Energien und den Bewusstseinswandel der Deutschen.

Herr Professor Wippermann, der Klimawandel ist ein wissenschaftlich anerkanntes Problem. Welche Trends lassen sich mit ihm in Beziehung setzen?

Ich begreife Trends als gemeinsame Anpassungsstrategien an eine veränderte Umwelt. Unsere Umwelt verändert sich, das lässt sich zweifelsfrei feststellen. Über die Ursachen wurde lange gestritten – hier waren in den letzten Jahren zwei gegensätzliche Erklärungsstrategien zu beobachten: Eine Gruppe führte den Klimawandel auf rein natürliche Phänomene zurück, eine andere erkannte hinter der Erderwärmung menschliche Ursachen. Inzwischen hat sich auf internationaler Ebene die zweite Gruppe durchgesetzt. Dies erklärt den Trend hin zu Technologien und Verhaltensweisen, die die menschlichen Ursachen der Erderwärmung abstellen und so die Folgen des Klimawandels abmildern. Dieser Trend ist eindeutig.

Der Klimawandel ist ein globales Phänomen. Muss man ihm global begegnen?

Sicher muss es globale Anstrengungen geben – die internationale Politik reagiert aber sehr träge, wie man auf dem Klimagipfel Ende 2010 in Cancún gesehen hat. Ich bin der Meinung, dass die wichtigsten Impulse auf viel kleinerer Ebene gegeben werden müssen und dann durch die Vernetzung der Menschen – etwa über Social Media – eine Breitenwirkung einsetzt.

Ein globales Problem soll also lokal gelöst werden?

Der Klimawandel wirkt sich ja auf jeden Menschen individuell aus – und jeder kann und muss durch sein tägliches Verhalten den Folgen des Klimawandels begegnen. Etwa, indem er ökologisch sinnvolle Konsumententscheidungen trifft – regenerativen Strom bezieht, als Eigenheimbesitzer vielleicht eine Solaranlage installiert. Uns westlichen Konsumenten werden bereits eine Menge Angebote für ein klimafreundliches Konsumverhalten gemacht.



„DIE PHOTOVOLTAIK HAT SICH ÜBER DIE JAHRE HERVORRAGEND ENTWICKELT. DIE DEUTSCHEN LIEBEN SOLARSTROM, ER IST EIN INNOVATIVER UND ÖKONOMISCHER ANSATZ, DER VOR ALLEM EINES GEWÄHRLEISTET: UNABHÄNGIGKEIT VON DEN GROSSEN ENERGIEVERSORGERN.“

Hier in Deutschland haben wir eine besondere Situation: Mit der weltbesten Technologie können wir sofort beginnen, die Energiewende einzuleiten. Und wenn dies in der breiten Masse akzeptiert und nach vorne gebracht wird, dann erleben wir einen weiteren Effekt: Wir werden unabhängig von Kohle-, Öl- und Gasimporten und sichern damit auch noch unseren Lebensstandard. Wir Deutschen haben allen Grund zum Optimismus, denn wir können sofort mit dem Klimaschutz beginnen.

Zieht der deutsche Konsument da mit?

Man muss immer unterscheiden zwischen dem, was Menschen sagen, und dem, was sie tatsächlich tun. Grundsätzlich ist der Konsument gegen den Klimawandel, er möchte aber trotzdem nicht auf sein Auto, auf die Flugreise oder auf Supermarktschnäppchen verzichten. Hier gibt es eigentlich kaum Umdenkprozesse. Die Aufregung über den Klimawandel, die gesellschaftlich von allen getragen wurde – also nicht nur von bestimmten Bevölkerungsgruppen, sondern auch von der Politik –, ist seit der Wirtschafts- und Finanzkrise abgeflaut. Gerade bei den Jüngeren ist das Interesse am Klimaschutz deutlich zurückgegangen. Jetzt steht wieder das Geld im Mittelpunkt. Sicher, die Menschen wollen das Problem gelöst haben. Aber bitte von den Politikern und Unternehmen! Wenn es darum geht, den eigenen Lebensstil zu ändern, beginnt der Widerstand.

Das klingt nach emotionalen, nicht nach rationalen Entscheidungen ...

Die Konsumenten sind in Bezug auf die Energieversorgung extrem emotional und bisweilen widersprüchlich, Tenor: Keiner will Schuld daran sein, dass die Erde unbewohnbar wird. Das Thema regenerative Energien hat viele Jahre gebraucht, um eine politische Nische zu

DAS GESICHT DES WATTENMEERS VERÄNDERT SICH STÄNDIG – DIE INSEL SYLT Z. B. EXISTIERT IN IHRER JETZIGEN FORM ERST SEIT 400 JAHREN. DURCH DEN ANSTIEG DES MEERESSPIEGELS IST DAS BIOSPHÄRENRESERVAT WATTENMEER IN SEINER GESAMTEN EXISTENZ BEDROHT.



verlassen, um allgemeines Bewusstsein zu werden. Es ist jetzt an der Branche der erneuerbaren Energien, die Brücke zwischen Emotion und Ratio zu schlagen. Grundsätzlich akzeptieren die Deutschen das Produkt „sauberer Strom“ emotional. Ganz einfach, weil es etwas Gutes tut bzw. Schlechtes verhindert. Alle Angebote funktionieren, die starke emotionale Geschichten und Symbole transportieren. Zurzeit ist aber der wirtschaftliche Vorteil noch nicht groß genug.

Das ernüchtert. Wie schätzen Sie die Relevanz der erneuerbaren Energien für die Energieversorgung in Deutschland ein?

Es ist spannend zu beobachten, welche Teile in der Gesellschaft welche Zukunftsszenarien für realistisch halten. Seitens der Politik gerät die Zukunft der erneuerbaren Energien in Deutschland derzeit etwas unter Druck. Das verwundert angesichts des erfolgreichen Wegs, den die Politik hier in den vergangenen Jahrzehnten zurückgelegt hat. Aber beispielsweise der Beschluss der Bundesregierung im vergangenen Jahr, die Laufzeiten der Atomkraftwerke zu verlängern, hat Unsicherheit geschürt. Die Unternehmen hingegen haben ein großes Interesse daran, regenerative Energien in ihre Geschäftshäuser, Fabriken, Lagerhallen und in die Logistik einzubeziehen, um von den großen Energieversorgungsunternehmen unabhängiger zu werden. Der geldwerte Vorteil entscheidet. Macht eine Investition in regenerative Energien die Energie anschließend preiswerter, ist die Motivation wesentlich größer, als wenn es nur um das Klima geht. So sehen es auch die Konsumenten.

Welchen Stellenwert hat dabei der Solarstrom?

Die Photovoltaik hat sich über die Jahre hervorragend entwickelt. Die Deutschen lieben Solarstrom, er ist ein innovativer und ökonomischer Ansatz, der vor allem eines gewährleistet: Unabhängigkeit von den großen Energieversorgern. Und das kommt auch bei der Wirtschaft gut an. Unternehmen haben bereits begonnen, auf ihren Dachflächen Photovoltaikanlagen zu installieren, um autarker zu sein.

Es gibt immer wieder Stimmen innerhalb der Politik, die von einer Überförderung sprechen, die zu einem Akzeptanzproblem für den Ausbau der erneuerbaren Energien führen könne. Wie bewerten Sie das?

Die Politik scheint derzeit nicht zu wissen, was sie eigentlich will. Hat eine Nation wie Deutschland ein Interesse daran, autonomer zu werden von ausländischen Energielieferungen und ihre Wirtschaftskraft zu stärken? Dann macht es Sinn, in Technologien zu investieren und diejenigen zu fördern, die auf erneuerbare Energien setzen: Solar-, Wind-, Bio- oder Wasserenergie. Das wäre eine angemessene Zukunftsorientierung.

Was halten Sie von der Verlängerung der Laufzeiten für Atomkraftwerke?

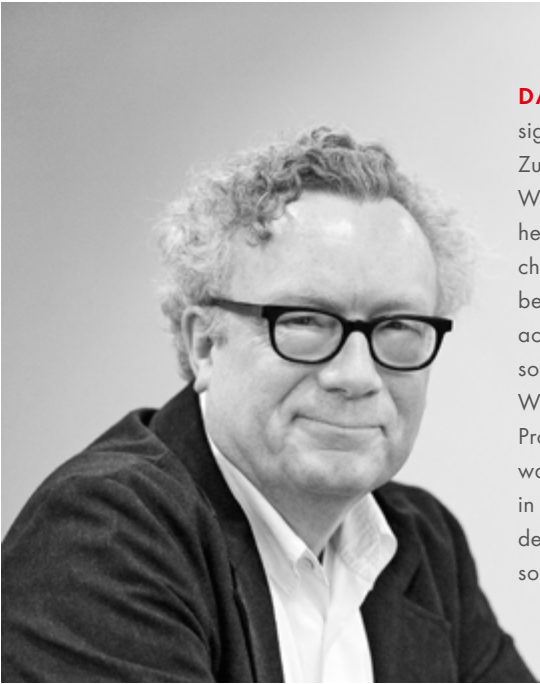
Die Milliarden-Subventionen für den Kohlebergbau sind fast stillschweigend durchgegangen, jene für die Atomenergie in Kombination mit der Laufzeitverlängerung hat die Gesellschaft tatsächlich gespalten. Der gesellschaftliche Konsens ist damit zerbrochen. Das hat erneut ungeheure Frustrationen und Widerstandskräfte freigesetzt, die eigentlich überwunden waren, denn die überwiegende Mehrheit der Deutschen ist gegen den Atomstrom. Diese Widerstandslinie wird man gesellschaftspolitisch sehr teuer wieder auflösen müssen. Die Unternehmer, die derzeit z. B. in die Solarenergie und die Schaffung eigenständiger Energiequellen investieren, denken nicht so kurzfristig.

Ein signifikant höherer Anteil an erneuerbaren Energien zieht aber auch erhebliche Anstrengungen nach sich – etwa beim Ausbau der Stromnetze.

Das ähnelt der Entwicklung des Internets. Wenn man die Flexibilität und Dynamik unseres Alltags ansieht, spiegelt sich das auch bei der Energieerzeugung und -nutzung wider. Auch dafür brauchen wir flexible Systeme der Verteilung und Nutzung. Intelligent gesteuerte Haushaltsgeräte etwa, die sich anschalten, wenn der Strom am günstigsten ist oder – etwa bei der eigenen Photovoltaikanlage – gerade besonders viel Strom produziert wird. Die unterschiedlichen Produzenten müssen ebenso dynamisch gesteuert werden wie das Datenaufkommen im Internet. Eine sehr interessante Zukunftsentwicklung, die aber von der Politik noch nicht als die zentrale Aufgabe akzeptiert worden ist. Das erfordert staatliche Investitionen oder zumindest Förderung.

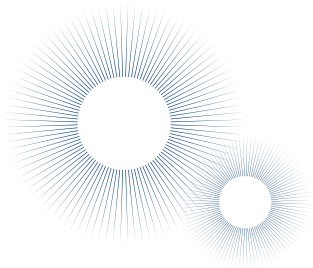
Herr Professor Wippermann, vielen Dank für das Gespräch!

TRENDS WERDEN NICHT GEMACHT.



DAS TRENDBÜRO VON PETER WIPPERMANN, Professor für Kommunikationsdesign an der Folkwang Universität der Künste, Essen, wurde vor nunmehr 20 Jahren mit dem Zukunftsforscher Matthias Horx gegründet. Seitdem ist Wippermann dem gesellschaftlichen Wandel auf der Spur. „Ursprünglich kommt die Trendforschung aus den USA. Man wollte herausfinden, wie sich Menschen in gesättigten Konsumgütermärkten verhalten, was machen sie mit den Produkten, welche Sehnsüchte oder Ängste lösen sie aus? In Deutschland beeinflusst die Altersstruktur Trends und bleibende Zukunftsszenarien sehr stark. Wir beobachten, dass ältere Konsumenten Zukunftsszenarien nicht wahrnehmen wollen, das Neue sogar verdrängen. So lange, bis man es eben in der Gruppe akzeptiert und einverleibt“, so Wippermann. Dem Konsumverhalten angesichts einer sich verändernden Umwelt widmete Prof. Wippermann 2010 den Vortrag „Klimawandel im Trend – urbane Strategien im Klimawandel“. Um an solide Daten zu gelangen, betreibt das Trendbüro Grundlagenforschung in Verbindung mit Plausibilitätsstudien anderer Institute. 2009 hat das Trendbüro erstmals den „Werte-Index“ veröffentlicht – ein Instrument, um Strömungen, Meinungen und Trends in sozialen Netzwerken zu analysieren.

TRENDS KANN MAN NUR BEOBACHTEN.



Photovoltaik als Wettbewerbsfaktor für Deutschland

DIE SOLARBRANCHE IST
OHNE FÖRDERUNG NICHT
LEBENSFÄHIG. VERBREITETES VORURTEIL



DIE SOLARBRANCHE IST
EIN WICHTIGER VOLKSWIRT-
SCHAFTLICHER FAKTOR.



ENERGIEWENDE BIS 2020 – DIE SOLARBRANCHE IST BEREIT

Die nächsten Jahre sind entscheidend für die Zukunft der Photovoltaik und der Solarbranche in Deutschland. Die Studie „Wegweiser Solarwirtschaft: PV-Roadmap 2020“ kommt zu dem Ergebnis: Mit gezielten Anstrengungen können die Solarunternehmen bis 2020 einen wesentlichen Beitrag zur Umstellung auf 100 % erneuerbare Energien leisten. Wir sprachen mit Prof. Torsten Henzelmann, Partner im Kompetenzzentrum Civil Economics bei Roland Berger und Mitautor der Studie, über Vision und Ziele der Solarbranche.

Studien erscheinen jeden Tag – was ist von der „PV-Roadmap 2020“ zu halten?

Mit der Studie, die wir von Roland Berger gemeinsam mit Prognos und den Solarunternehmen erarbeitet haben, wurde echte Pionierarbeit geleistet. Zum ersten Mal haben sich die Unternehmen der deutschen Solarbranche an einen Tisch gesetzt, eine gemeinsame Vision entwickelt und daraus konkrete Strategien für die Zeit bis zum Jahr 2020 abgeleitet.

Welche Relevanz hat denn eine Branchenstudie angesichts der drängenden globalen Probleme Klimawandel und Ressourcenknappheit?

Die PV-Roadmap ist mehr als nur ein brancheninternes Papier. Sie enthält langfristige Perspektiven für den Ausbau der Photovoltaik und die Energiewende in Deutschland und in der Welt und sie zeigt klar die Machbarkeit dieser Energiewende auf. Mit der Roadmap sagt die deutsche Solarbranche ganz deutlich: Wir sind uns unserer Verantwortung gegenüber Gesellschaft und Gesamtwirtschaft bewusst – und wir stellen uns dieser Verantwortung.

Sie sprachen von der Vision der Solarbranche – wie sieht die aus?

Mit dieser Vision formulieren die deutschen Solarunternehmen ihren Anspruch, bis zum Jahr 2020 eine wettbewerbsfähige, sichere und saubere Stromerzeugung aus Sonnenenergie zu gewährleisten. Die Solarwirtschaft ist einer der wesentlichen Akteure des Systemwandels hin zu einer unabhängigen Stromversorgung aus 100 % erneuerbaren Energien – in Deutschland und auf der ganzen Welt. Der Ausbau der Photovoltaik bedeutet eine Reduktion der CO₂-Emissionen und wirkt so konkret den Folgen des Klimawandels entgegen. Darüber hinaus leistet er einen entscheidenden Beitrag zur Energiesicherheit, zum Ressourcenschutz und zur Unabhängigkeit von anderen Ländern.

Warum muss die Photovoltaik eine entscheidende Rolle bei der Energiewende spielen?

Weil sie wie kaum eine andere Technologie über besondere Vorteile verfügt: Strom aus Photovoltaik wird dezentral, also verbrauchernah produziert. Die Erzeugung ist nahezu ohne Konkurrenz zu anderen Nutzungen und sie erfolgt zu Tageszeiten mit dem höchsten Verbrauch, deckt damit also die Spitzenlast ab. Außerdem sind die Anlagen leicht zu installieren und zu warten. Wir haben also eine bezahlbare und nachhaltige Stromerzeugung, die sich in das Gesamtenergiesystem integriert und wesentlich zur Energieversorgung beiträgt.

Reicht die Vision einer nationalen Branche aus, um ein weltweites Problem zu lösen?

Deutschland ist global der Photovoltaikspitzenreiter. Zum einen sind wir der größte Photovoltaikmarkt der Welt – das hängt auch damit zusammen, dass die Politik hier bereits vor mehr als 20 Jahren die Vorteile der Photovoltaik erkannt und diese gezielt gefördert hat. So konnte sich die Photovoltaik in den vergangenen Jahren dynamisch entwickeln – wir verfügen inzwischen über eine kumulierte installierte Leistung von rund 18 GW. Zum anderen ist die deutsche Photovoltaikindustrie globaler Technologieführer und viele unserer Unternehmen sind Weltmarktführer in ihrer Sparte. Diese Position wird die Branche im globalen Maßstab mit wettbewerbsfähigen Kosten behaupten. Es besteht eine hohe Nachfrage nach Photovoltaikprodukten „made in Germany“, die hier für den Export produziert werden. Das bedeutet, dass Photovoltaik auch ein volkswirtschaftlich wichtiger Faktor in Deutschland ist.

TORSTEN HENZELMANN hat als Partner im Kompetenzzentrum Civil Economics bei Roland Berger Strategy Consultants wesentlich an der „PV-Roadmap 2020“ mitgewirkt. Henzelmann studierte Wirtschaftsingenieurwesen an der TU Kaiserslautern, praktische Erfahrungen sammelte er bei Energieversorgungsunternehmen in den Bereichen Energiemanagement und Consulting. Darauf folgte die Promotion über Wandlungsprozesse in Energieversorgungsunternehmen. „Jedoch extern, da ich den Praxisbezug wollte. Wissenschaft und Forschung interessieren mich, aber auch Unternehmensführung“, sagt Henzelmann. Inzwischen bekleidet er eine Professur für Sustainable Business an der Fachhochschule Trier. Sein aktuelles Buch „Erfolg durch Green Transformation“ gibt Unternehmen Denkanstöße für die Zukunft, „denn Klimawandel und Ressourcenknappheit definieren die ökonomischen Spielregeln neu.“



„DIE DEUTSCHE PHOTOVOLTAIKINDUSTRIE IST GLOBALER TECHNOLOGIEFÜHRER UND VIELE UNSERER UNTERNEHMEN SIND WELTMARKTFÜHRER IN IHRER SPARTE. DIESE POSITION WIRD DIE BRANCHE IM GLOBALEN MASSSTAB MIT WETTBEWERBSFÄHIGEN KOSTEN BEHAUPTEN. PHOTOVOLTAIK IST AUCH EIN VOLKSWIRTSCHAFTLICH WICHTIGER FAKTOR IN DEUTSCHLAND.“

Dennoch wächst der internationale Druck auf die deutsche Photovoltaikbranche, gerade aus China ...

Die asiatischen Modulhersteller und Wechselrichter-Produzenten geben inzwischen eine klare Richtung vor, was Kosten und Kostenentwicklung angeht. Ich würde es so formulieren: Asiatische Hersteller haben die Preisvorgaben gemacht und die deutsche Branche sollte sich daran orientieren – in einem Weltmarkt. Sicher ist der Personalaufwand in China sehr niedrig – das ist ein klarer Wettbewerbsvorteil. Doch liegt er auch in Deutschland nur bei 6 % bis 10 %. Rund 90 % der Produktionskosten entstehen hier durch Rohstoffe, Abschreibung und Fremdkapitalzinsen. Wenn man die Wettbewerbsvor- und -nachteile abwägt, muss man gerade auch die Roh-, Hilfs- und Betriebskosten einbeziehen, nicht nur den Personalaufwand. Und die Regierung in China ermöglicht den chinesischen Photovoltaikunternehmen einen einfachen Zugang zu Kapital bei niedrigsten Zinsen. Dies ist ein ebenfalls wesentlicher Wettbewerbsvorteil gegenüber den deutschen Unternehmen.

Wir brauchen eine schnelle Energiewende – wie will die Solarbranche ihre Vision umsetzen?

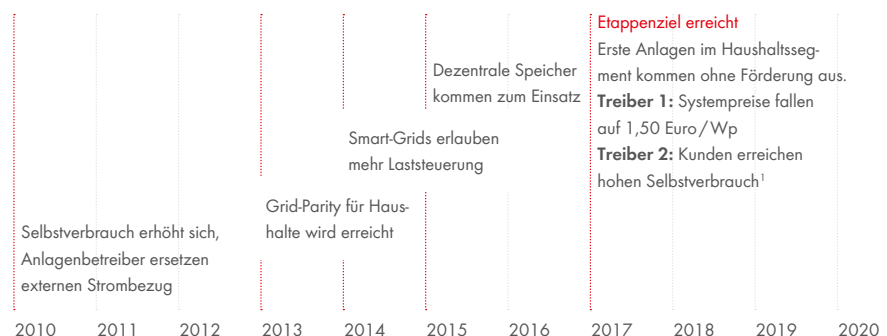
Ausgehend von der Vision wurden neun konkrete Ziele definiert, die die Marschrichtung bis 2020 vorgeben. Zum einen müssen die Systempreise um mehr als 50 % gesenkt werden, denn so könnten die ersten Solaranlagen im Haushaltssegment bereits 2017 ohne Förderung auskommen. Zum anderen sollen 52 GW bis 70 GW installierte Photovoltaikleistung erreicht werden, das entspricht einem Anteil von 10 % am jährlichen Bruttoverbrauch. Ein weiteres Ziel betrifft die Umlage für Solarstrom. Diese kann auf rund 2 Cent je Kilowattstunde begrenzt werden, denn wir rechnen mit einem Einschwingen der Zubauleistung auf 3 GW bis 5 GW pro Jahr.

Die Förderung der Photovoltaik bleibt also auf der Agenda?

Wir reden über eine Technologie, die in ihrer Entstehungsphase nicht wirtschaftlich ist, weil sie einen gewissen Lebenszyklus erst durchlaufen muss, dann aber ökonomisch wird. Und genau diese Zeit von den Anfängen bis zu ihrer Wettbewerbsfähigkeit mit anderen Stromerzeugungstechnologien wird gefördert.

„Bei einer Senkung der Systempreise um 50 % können die ersten Hausanlagen bereits 2017 ohne Förderung auskommen.“

MEILENSTEINE ZUR WETTBEWERBSFÄHIGKEIT VON PV



¹ Selbstverbrauchsanteil von 60 % im Privathaushaltsbereich – erfordert Verbrauch durch mehrere Parteien (z. B. Mehrfamilienhaus) und angepasste Anlagengröße

Gefördert ... oder doch eher subventioniert?

Ich finde es interessant, dass immer von Subventionen gesprochen wird, denn im Erneuerbare-Energien-Gesetz sind eben keine Subventionen geregelt, sondern eine Nachfrageförderung. Es wird nicht das Unternehmen subventioniert, sondern die Nachfrage stimuliert. Durch diese Nachfragestimulation finden Absatz und Produktion bei den Unternehmen der Photovoltaikbranche statt. Und das mit dem eindeutigen Ziel, in naher Zukunft Strom aus Photovoltaik wirtschaftlich zu erzeugen und ganz auf die Förderung zu verzichten.

Welche Ziele hat sich die Branche noch gesetzt?

Es sollen mindestens 5 % des Branchenumsatzes in Forschung und Entwicklung investiert werden, um die deutsche Technologieführerschaft zu verteidigen. Der Weltmarktanteil aus deutscher Produktion wird dauerhaft ein Niveau von 12 % und mehr halten – bei einer stark wachsenden globalen Nachfrage nach Photovoltaik und einem spürbaren Anstieg des deutschen Exports. Und es wird eine Kapazitätsausweitung in der Modulproduktion von rund 8,5 GW geben.

Mit welchen Effekten für die Volks- und die Energiewirtschaft ist zu rechnen?

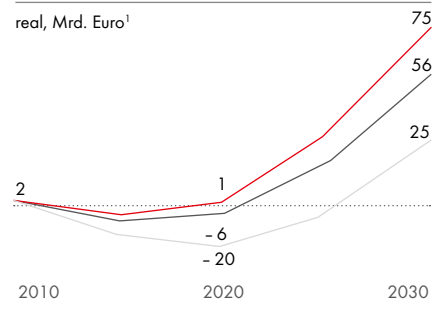
Ziel ist es hier, rund um die Photovoltaik mindestens 130.000 Menschen in Deutschland zu beschäftigen. Durch Investitionen in weitere Produktionen und Innovationen entlang der gesamten Wertschöpfungskette gelingt der Branche bis 2020 ein Ausgleich der volkswirtschaftlichen Gesamtbilanz. Bis 2030 rechnen wir dann mit einem positiven Beitrag von mindestens 25 Mrd. Euro. Was die Energiewirtschaft betrifft: Der signifikante Ausbau der Photovoltaik stellt hohe Anforderungen an die Netze – wir reden hier von höherer Fluktuation, geringerer Planbarkeit, Dezentralität und damit höherer Steuerungskomplexität der Solarstromerzeugung. Diese Herausforderungen werden aber durch Innovationen zu lösen sein.

Also sind auch die Netzbetreiber gefordert?

Die Diskussion um die Netzintegration, die wir hier in Deutschland führen, ist sehr emotionsgeladen. Dabei geht es zumeist um die Verteilernetze, also die Niederspannungs-, Mittelspannungs- und Hochspannungsnetze und deren Kapazitäten. Wenn z. B. von den geplanten Offshore-Windparks in Nord- und Ostsee in Zukunft hunderte MW Strom auf dem Festland ankommen, gibt es eklatante Probleme, weil das heutige Stromnetz solche Kapazitäten nicht ohne Weiteres aufnehmen kann.

Bei der Photovoltaik geht es aber um die Einspeisung in das Mittel- und vor allem Niederspannungsnetz in Städten, wo der erzeugte Strom zu wesentlichen Teilen auch wieder verbraucht wird. Da in ländlichen Gebieten weniger Menschen wohnen, gibt es dort natürlich noch Probleme mit den hohen Einspeisungen, weil sie die Netze überlasten. In Ballungszentren stellen sich diese Probleme nicht. Also muss vor allem in die ländlichen Standorte investiert werden. Das heißt Transformatoren verstärken und vielleicht neue – doppelte –

KONTINUIERLICHER VOLKSWIRTSCHAFTLICHER NETTOSALDO DER PV



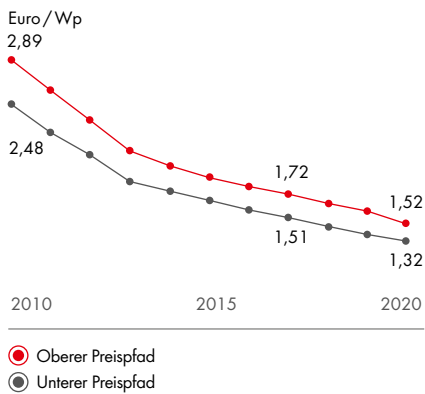
- Nettoeffekt Dynamisch inklusive vermiedene CO₂-Kosten
- Nettoeffekt NAP inklusive vermiedene CO₂-Kosten
- Nettoeffekt NAP exklusive vermiedene CO₂-Kosten

¹NAP-Szenario, abgezinste Werte, niedriger Ölpreispfad
Quelle: Prognos, Roland Berger



Niederspannungsnetze sind „die letzte Meile“ für private Haushalte oder kleine Betriebe. Mittelspannungsnetze verteilen den Strom an die Transformatorstationen des Niederspannungsnetzes oder Einrichtungen wie z. B. Behörden oder Schulen. Das Hochspannungsnetz sorgt für die Grobverteilung elektrischer Energie und ist ein Verteilnetz. Leitungen führen hier in verschiedene Regionen, Ballungszentren oder große Industriebetriebe, vgl. Schaubild S. 055.

SYSTEMPREISMODELL DER DEUTSCHEN PV-INDUSTRIE 2010 - 2020



Quelle: Roland Berger, diverse PV-Unternehmen



Desertec Foundation: Internationale Initiative zur Erzeugung von Strom aus erneuerbaren Energien in Wüstengebieten und zur Übertragung in Verbrauchszentren. Die Desertec Industrial Initiative ist der entsprechende Interessenverband, der sich die Umsetzung und Finanzierung von Desertec in Europa, Nordafrika und im Nahen Osten vorgenommen hat. In ihm sind u. a. Energieversorgungsunternehmen, Finanzkonzerne und Unternehmen der EE-Branche zusammengeschlossen.

Leitungen ziehen. Natürlich sieht sich auch die Solarbranche in der Pflicht, denn Photovoltaikanlagen müssen immer stärker Regelfunktionen und Netzmanagementaufgaben leisten. Die Branche hat bereits und wird auch weiterhin durch Innovationen in der Systemtechnologie ihren Teil zur Netzintegration beitragen, etwa durch blindleistungsregelfähige Wechselrichter oder mit Lösungen für den Selbstverbrauch von Solarstrom.

Das Handelsblatt schrieb unlängst, dass in Deutschland zu wenig die Sonne scheint. Ist das berechtigte Kritik?

Grundsätzlich scheint die Sonne in Spanien oder Italien länger und häufiger, das ist richtig. Doch auch in Deutschland haben wir mit 950 bis 1.200 Kilowattstunden pro Quadratmeter eine gute Sonnenausbeute. Die Photovoltaik spielt hier im Mix der erneuerbaren Energien eine substantielle Rolle, weil sie das größte Erzeugungspotenzial mitbringt: Allein über die Nutzung geeigneter Gebäudeflächen kann sie theoretisch 40 % des deutschen Strombedarfs decken.

Zudem ist es eindimensional, nur auf die Sonneneinstrahlung zu schauen. Ich frage Kritiker immer, ob sie nur eine physikalische oder auch eine industriepolitische Diskussion führen möchten. Man muss schon die gesamtwirtschaftliche Dimension der Photovoltaikbranche im Blick haben – mit allem, was dazu gehört: Arbeitsplätze, Steuerquoten, Forschung und Entwicklung, Exportquoten.

Dezentralität ist einer der wesentlichen Vorteile der Photovoltaik.

Wie bewerten Sie vor diesem Hintergrund Großprojekte wie Desertec?

Desertec ist ein Projekt, das im Wesentlichen drei Technologien verwendet: Windkraft, solarthermische Kraftwerke und Photovoltaik – letztere allerdings nur zu einem kleinen Anteil, denn die Photovoltaiktechnologie stellt sich in Wüstengebieten nicht optimal auf. Faktoren wie zu hohe Temperaturen oder Sandstürme können sich beispielsweise leistungsmindernd auswirken. Man kann ohnehin kritisch diskutieren, ob man in Afrika – einer Region, die derzeit von Unruhen erschüttert wird – Strom produziert und ihn dann tausende Kilometer nach Europa leitet, wenn man effiziente und wirtschaftliche dezentrale Alternativen vor der Haustür hat. Von den Wirkungsgradverlusten gar nicht erst zu reden, die sich im Fünf- bis Zehn-Prozent-Bereich bewegen. Es ist aber durchaus sinnvoll, Strom mit Photovoltaikanlagen vor Ort in Afrika zu produzieren – mit Inselstromanlagen lassen sich z. B. netzferne Gebiete hervorragend mit Strom versorgen.

Die Solarbranche hat ihre Ziele für die nahe Zukunft deutlich gemacht.

Was erwartet uns Ihrer Meinung nach in 40 bis 50 Jahren?

Mein Zukunftsszenario für die Zeit nach der Jahrhundertmitte setzt ein komplettes Umdenken in Richtung Dezentralität voraus – und zwar jetzt. Heute gibt es den großen zentralen Energieversorger auf der einen und den Verbraucher auf der anderen Seite. Doch in Zukunft werden wir andere innovative Produktions- und Verbrauchsstrukturen, andere „Ownerships“ haben. Die klassischen Versorger wird es weiterhin geben, aber sie bieten dann ebenfalls verstärkt regenerative Energien an – auch wenn es von dieser Seite derzeit noch Widerstände gegen die dezentrale Stromproduktion und -versorgung gibt. Industrieunternehmen werden ihre eigenen Versorgungsanlagen installieren, um unabhängig von den großen Energieversorgungsunternehmen zu sein, und sich dabei auch zu Verbänden zusammenschließen. Auch ganz neue Energieversorgungskonzepte halte ich für sehr wahrscheinlich, z. B. regenerative Kombikraftwerke, in denen mit Photovoltaik, Wind und Biomasse Strom erzeugt wird und die über eine effiziente Speichertechnologie verfügen. So gewährleistet der intelligente Mix aus erneuerbaren Energien die sichere und saubere Stromversorgung von morgen.

Herr Professor Henzelmann, vielen Dank für das Gespräch!



Barometer für den Klimawandel: Das Ausdehnen und Schrumpfen von Gletschern liefert der Klimaforschung wertvolle Erkenntnisse – solange sie noch existieren.

DAS EEG - UMWELTPOLITISCHES ERFOLGSMODELL MADE IN GERMANY

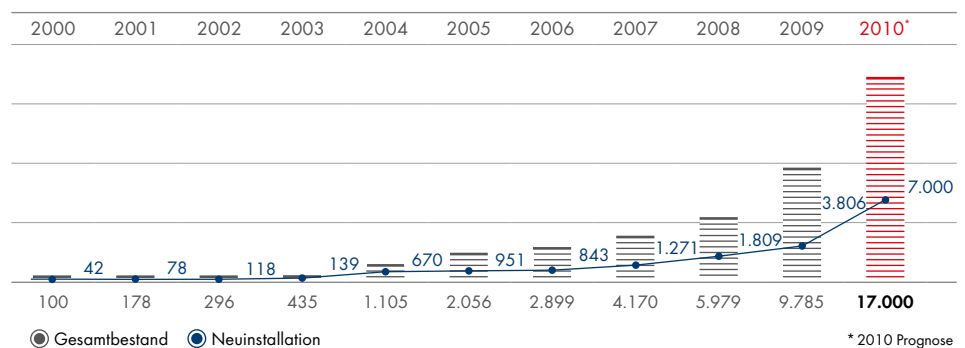
Das Erneuerbare-Energien-Gesetz ist der Wegbereiter für den Umstieg auf eine umweltfreundliche, sichere und nachhaltige Energieversorgung. Mehr noch: Es ist Innovationsmotor, schafft viele neue Arbeitsplätze und ebnet Deutschland den Weg zur Technologieführerschaft im Bereich der erneuerbaren Energien.

MEILENSTEIN 2020: 35 % STROM AUS ERNEUERBAREN ENERGIEN IN DEUTSCHLAND

2010 war ein Jubiläumsjahr für die deutsche Umweltpolitik: 20 Jahre Stromeinspeisegesetz, zehn Jahre Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG). Mit dem Stromeinspeisegesetz legte das Parlament den Grundstein für eine rasante Entwicklung vor allem im Bereich der Windenergie. Die gesetzliche Förderung ebnete technischen Innovationen den Weg und ließ viele zukunftsfähige Arbeitsplätze entstehen. Das EEG ersetzte im Jahr 2000 das Stromeinspeisegesetz und übertrug dessen Erfolge auf weitere Sparten der erneuerbaren Energien.

Kernziel des Gesetzes ist die Weiterentwicklung und Verbreitung von Technologien zur Erzeugung von sauberem Strom aus erneuerbaren Energien. Neben dem Aufbau einer Zukunftsbranche mit einer Vielzahl an Arbeitsplätzen und Wertschöpfung im eigenen Lande, in der Deutschland global führend ist, minimieren die erneuerbaren Energien Umweltschäden und machen Deutschland von Stromimporten unabhängig. Derzeit trägt der Mix aus Wind, Wasser, Sonne und Biogas laut Bundesregierung 10 % zum gesamten Energieverbrauch und über 17 % zum Stromverbrauch bei. Beim Strom lag die Zielvorgabe für 2010 bei nur 12,5 % und wurde damit um 4,5 % übertroffen. Das Energiekonzept der Bundesregierung sieht vor, die gesamte Energieversorgung bis zum Jahr 2050 zu 50 % und die Stromversorgung zu 80 % auf erneuerbare Energien umzustellen. Der erste Meilenstein auf dem Weg in die Jahrhundertmitte liegt im Jahr 2020: Bis dahin soll der Anteil regenerativer Energien an der Stromversorgung in Deutschland 35 % betragen. Die Erneuerbare-Energien-Branche sieht hier noch Potenzial, ihren Anteil bis dahin sogar auf 47 % auszubauen.

ENTWICKLUNG DER INSTALLIERTEN PV-LEISTUNG in MWp



Mit den regenerativen Energien sollen bis 2020 auch die Emissionen der Treibhausgase um 40 % und bis 2050 um 80 % im Vergleich zu 1990 sinken. Wesentliche positive Effekte zeigen sich schon jetzt: Bis Ende 2009 konnten die Treibhausgase durch den steigenden Anteil der erneuerbaren Energien hierzulande bereits um mehr als 25 % reduziert werden. Das sind rund 55 Mio. Tonnen klimaschädliche Emissionen weniger, wie das Bundesumweltministerium in seinem Umweltbericht 2010 ausführt.

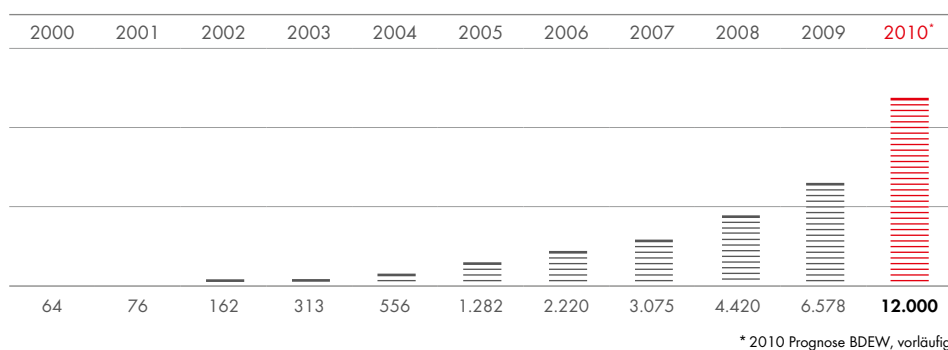
DEGRESSION LÄSST EEG-UMLAGE SCHRUMPFFEN

Seit 2000 regelt das EEG eine garantierte Einspeisevergütung für die Produzenten regenerativer Energien. Für den Betreiber einer Photovoltaikanlage z. B. gibt es einen bestimmten Betrag pro selbst erzeugter Kilowattstunde, der für 20 Jahre fixiert ist. Die Energieversorgungsunternehmen sind verpflichtet, diesen Strom abzunehmen und entsprechend zu vergüten. Die Differenz zwischen Vergütungshöhe für Strom aus erneuerbaren Energien und dem Strommarktpreis wird auf den Verbraucher umgelegt. Der Vergütungssatz sinkt jährlich um einen bestimmten Prozentsatz (Degression) für die Anlagen, die neu installiert werden. Die Degression der Vergütungssätze schafft Anreize zur Kostenreduzierung, führt die erneuerbaren Energien an den Markt und sorgt dafür, dass sie mittelfristig ganz ohne Förderung auskommen.

DAS EEG ALS INNOVATIONSMOTOR

Heute beschäftigt die Erneuerbare-Energien-Branche mehr als 350.000 Menschen, bis zum Jahr 2020 sollen es sogar eine halbe Million sein, wie die Bundesregierung mitteilt. Auch die Investitionssummen in die erneuerbaren Energien können sich sehen lassen – zu diesen Ergebnissen kommt die Studie „Investitionen durch den Ausbau Erneuerbarer Energien in Deutschland“, die der Bundesverband Erneuerbare Energie (BEE) gemeinsam mit der Agentur für erneuerbare Energien und der Deutschen Messe AG in Auftrag gegeben hat. Im vergangenen Jahr sind ca. 13,5 Mrd. Euro in die Errichtung von Anlagen zur Erzeugung von Strom und Wärme aus erneuerbaren Energieträgern sowie in den nachhaltigen Verkehrssektor geflossen. Bis 2020 sollen sich die Investitionen mit knapp 29 Mrd. Euro sogar mehr als verdoppeln. In Summe würden dann bis 2020 rund 235 Mrd. Euro in die erneuerbaren Energien investiert.

ENTWICKLUNG DER PV-STROMERZEUGUNG in GWh



„Klima- und Umweltschutz, Ressourcen- und Energieeffizienz tragen in großem und wachsendem Umfang zur wirtschaftlichen Entwicklung, Wertschöpfung und technologischen Entwicklung in unserem Land bei. Der deutsche Anteil am Weltmarkt für Umweltechnologien und -dienstleistungen beträgt heute 224 Mrd. Euro, das sind 16 %. Unsere Unternehmen halten Anteile zwischen 5 % und 30 % am Export von Umweltschutzgütern“, sagte Bundesumweltminister Dr. Norbert Röttgen zur Veröffentlichung des Umweltberichts 2010. Seit Einführung des EEG in Deutschland haben fast 50 Staaten das Modell der Einspeisevergütung zum Vorbild für eigene Gesetze genommen. Zwanzig EU-Mitgliedsländer und auch große Bric-Staaten wie China und Indien setzen auf den Exportschlager deutscher Umweltpolitik – das EEG hat sich international als effektivstes Förderinstrument für den Ausbau der erneuerbaren Energien erwiesen.

INVESTITIONEN IN FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG – INNOVATIONSALLIANZ PHOTOVOLTAIK

Das Bundesumweltministerium (BMU) plant, seinen Forschungsetat für regenerative Energien dieses Jahr aufzustocken. Erste Projekte im Rahmen der gemeinsam mit dem Bundesforschungsministerium aufgelegten „Innovationsallianz Photovoltaik“ wurden für die Förderung ausgewählt und Anfang 2011 bewilligt. „Um die erneuerbaren Energien weiter zu stärken, müssen Unternehmen und Wissenschaft mehr in Forschung und Entwicklung investieren. [...] Wir werden unsere Forschungsförderung deutlich ausbauen. Es geht darum, deutsche Unternehmen und Forschungsinstitutionen für den Wettbewerb in einem internationalen Zukunftsmarkt noch fitter zu machen“, bekräftigte Röttgen Anfang 2011. Im Jahr 2010 wurden 120 Mio. Euro vergeben, für 2011 stehen 128 Mio. Euro bereit.

SUBVENTIONEN FÜR ÜBERHOLTE STROMERZEUGUNG

Im September 2010 hat der Bundestag das Gesetz zur Verlängerung der Atomkraftwerke – mit relativ knapper Mehrheit – beschlossen. Deutschlands Atommeiler bleiben je nach Alter im Durchschnitt für weitere zwölf Jahre in Betrieb. Zur Begründung hieß es, man wolle die Kernenergie als Übergangslösung nutzen bis zu dem Zeitpunkt, an dem die erneuerbaren Energien einen Großteil der Energieversorgung leisten können. Zudem sollen die Betreiberunternehmen über den Energie- und Klimafonds finanzielle Mittel für Dritte in Höhe von 13,5 Mrd. Euro zur Verfügung stellen. Damit sollen die erneuerbaren Energien ausgebaut, das Stromnetz umgebaut und die Energieeffizienz gesteigert werden. Das Freiburger Öko-Institut hat jedoch ermittelt, dass die vier großen Stromversorger RWE, E.ON, EnBW und Vattenfall insgesamt mit 127 Mrd. Euro Mehreinnahmen rechnen können und nur ein Viertel davon als Brennelementesteuer und Sonderabgabe für den Ausbau der erneuerbaren Energien an den Staat abgeführt würden. Das Institut erwartet aber, dass diese Belastungen an den Endverbraucher weitergegeben werden, die Strompreise deshalb steigen. Dabei sind die Mittel, die in die Sicherheit investiert werden müssten, noch nicht beziffert. Laut der Greenpeace-Studie „Staatliche Förderung von Atomenergie“ vom Oktober 2010 wird jede Kilowattstunde Atomstrom mit mindestens 4,3 Cent Steuergeldern subventioniert. Seit 1950 sind nach Angaben der Umweltschutzorganisation 204 Mrd. Euro Subventionen in die Atomkraft geflossen, weitere 100 Mrd. Euro sollen noch hinzukommen.

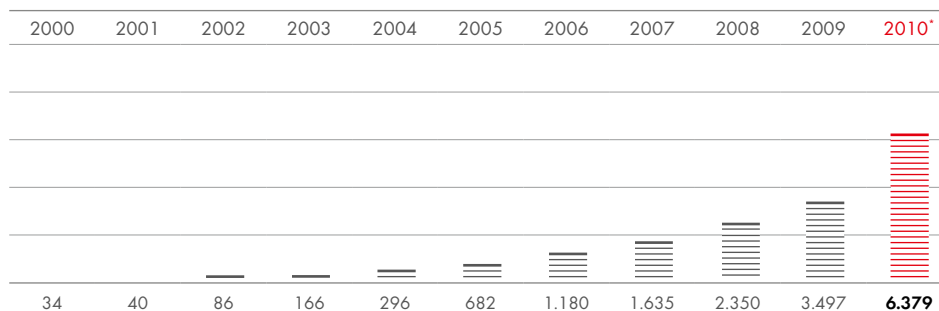
Ein anderes Relikt aus der Vergangenheit, der Steinkohlebergbau, hätte ohne Subventionen gar nicht überleben können. 2009 flossen rund 1,9 Mrd. Euro in die deutschen Zechen. Zwischen 1997 und 2006 brachte der Bund dafür fast 30 Mrd. Euro auf. Bis 2018 wird mit weiteren 10 Mrd. Euro gerechnet: Der Beschluss der EU-Kommission vom Dezember 2010 gewährt der Kohleförderung in Deutschland bis 2018 einen Aufschub. Im Gegenzug wird aber von der Bundesregierung ein zügiger Abbau der Subventionen erwartet.

FÖRDERUNG: CHANCENGLEICHHEIT FÜR DIE ERNEUERBAREN ENERGIEN

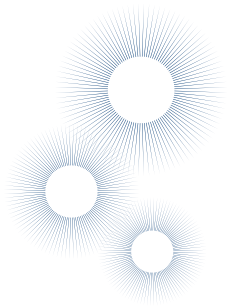
Die Diskussion um die Förderung regenerativer Energien wird in Deutschland oft auf die Kostenfrage reduziert: Verbraucherschützer machen die erneuerbaren Energien für die wachsenden Strompreise verantwortlich. Und tatsächlich ist hier der Unterschied zu Subventionen, die aus Steuermitteln bezahlt werden, spürbar: Die Förderung wird nach dem Verursacherprinzip auf die Verbraucher verteilt.

2011 soll die Umlage für erneuerbaren Energien auf 3,5 Cent pro Kilowattstunde steigen. Kritiker wenden ein, Begünstigungen der erneuerbaren Energien belasteten den Staatshaushalt. Hier muss man aber differenzieren. Das EEG hat sich seit seiner Einführung als wichtigstes und erfolgreichstes Instrument für die Markteinführung der erneuerbaren Energien im Strombereich erwiesen. In diesem Bereich stehen sie in einem ungleichen Wettbewerb zu Strom aus konventionellen Energieträgern, dessen Preis durch jahrzehntelange Subventionierung der Kohle- und Atomkraft niedrig gehalten wurde. Außerdem werden die externen Kosten dieser Energieträger – z. B. Umweltverschmutzung, CO₂-Ausstoß und Endlagerungskosten – nicht im Strompreis abgebildet. Das EEG gleicht diese Benachteiligungen aus. Die Bevölkerung steht mehrheitlich hinter dem EEG. So sprechen sich nach einer Forsa-Umfrage mehr als 95 % der Bundesbürger für den Ausbau und die verstärkte Nutzung der erneuerbaren Energien aus. Damit hat das EEG nicht nur seinen direkten Zweck erfüllt, es hat auch die Akzeptanz der Energiewende in der Gesellschaft erhöht und ein breites ökologisches Bewusstsein geschaffen.

EINGESPARTES CO₂ DURCH PV-ANLAGEN in 1.000 t CO₂



* 2010 vorläufige Prognose, eigene Berechnungen auf Grundlage der BMU CO₂-Vermeidungsfaktoren



Mit Vision und Bodenhaftung – 30 Jahre für die Photovoltaik

SOLARANLAGEN RENTIEREN SICH NICHT.

VERBREITETES VORURTEIL



SCHON BALD SIND SOLAR-
ANLAGEN WIRTSCHAFTLICH
ZU BETREIBEN.

MIT VISION UND BODENHAFTUNG 30 JAHRE FÜR DIE PHOTOVOLTAIK

Vom kleinen Ingenieurbüro zum Global Player: 1981 mit der Vision gegründet, die Wende zu 100% Strom aus dezentral erzeugten regenerativen Energien zu gestalten, ist SMA heute der globale Markt- und Technologieführer für Photovoltaik-Wechselrichter. Ein Interview mit Günther Cramer und Peter Drews über ein besonderes Unternehmen, Innovationen und die Zukunft der Solartechnologie.

Herr Cramer, Herr Drews:

Was hat Sie 1981 motiviert, den Schritt in die Selbstständigkeit zu gehen?

Cramer: Nach unserem Diplom waren wir an der Gesamthochschule Kassel als wissenschaftliche Mitarbeiter bei Prof. Kleinkauf beschäftigt und entwickelten die Regelungs- und Systemtechnik insbesondere für Windenergieanlagen. In dieser Zeit haben wir erkannt, dass erneuerbare Energien zukünftig einen entscheidenden Beitrag zur globalen Energieversorgung leisten können und müssen. Wir waren begeistert von der Aufgabe, den technologischen Grundstein für die regenerative Energieversorgung mitzulegen und diese Technologie sukzessive zu verbessern und wettbewerbsfähig zu gestalten.

Hätten Sie gedacht, dass Ihre Entwicklungen einmal Grundlage für eine saubere und sichere Energieversorgung würden?

Cramer: Vor 30 Jahren war noch nicht erkennbar, dass sich erneuerbare Energien überhaupt durchsetzen und mit einer solchen Geschwindigkeit entwickeln würden. Uns hatte damals ein echter Pioniergeist gepackt: Nämlich eine Technologie zu entwickeln, die es möglich macht, einen kompletten Systemwechsel in der Energieversorgung – weg von fossilen Energieträgern

hin zu einer dezentralen Energieversorgung aus erneuerbaren Energien – zu erreichen. Damals war allerdings die Perspektive für erneuerbare Energien ja noch nicht die Einspeisung in die vorhandenen Stromnetze. Bei der Photovoltaik hatten wir immer zuerst daran gedacht, dass wir diese Form der Energie – insbesondere in wenig entwickelten Regionen – nutzen können, um eine autarke elektrische Versorgung zu realisieren. Erst in den Jahren danach wurde in viel stärkerem Maße das Thema Einspeisung in die öffentlichen Netze aktuell.

Drews: Unsere Faszination für das Thema regenerative Energien war sicherlich eine wesentliche Motivation für die Gründung von SMA. Es war uns wichtig, selbstständig und unternehmerisch tätig zu sein.





„IN DEUTSCHLAND
HERRSCHT EIN KLARES
POLITISCHES BEKENNTNIS
ZU DEN ERNEUERBAREN
ENERGIEN UND BREITER
KONSENS DARÜBER IN
DER BEVÖLKERUNG.“

Günther Cramer

SMA sollte von Anfang an ein besonderes Unternehmen sein?

Cramer: Ja, das kann man so sagen. Wir kamen aus der Universität und haben von Beginn an eine andere, unkonventionelle Unternehmenskultur gelebt. Wir haben die Art, wie man als Studenten zusammenarbeitet – konstruktiv, aber nicht reglementiert – einfach übernommen, als wir das Unternehmen gründeten. Später haben wir diese Unternehmenskultur auch begrifflich gefasst und bezeichnen sie heute inzwischen als kooperative Unternehmensführung.

Drews: Wir beteiligen unsere Mitarbeiter mit ihrem Kopf, ihrem Herzen und ihrem Portemonnaie an SMA. So ist für unsere Mitarbeiter auch eine besondere Identifikation mit dem Unternehmen möglich. Insbesondere in der Zeit, in der wir besonders schnell gewachsen sind, hat sich die hohe Identifikation als sehr wertvoll erwiesen. Wenn Mitarbeiter bereit sind, Veränderungen konstruktiv mitzutragen, können sie das leisten, was SMA besonders auszeichnet: eine hohe Flexibilität und Innovationskultur. Und sie sind auch bereit, Verantwortung zu übernehmen. Bei uns haben alle das Gefühl, an einer gemeinsamen Sache zu arbeiten. Unsere kooperative Unternehmenskultur ist eine der wesentlichen Säulen unseres Erfolgs über die letzten Jahre.

Und was macht den Erfolg Ihrer technologischen Entwicklungen aus?

Drews: Für uns war es immer wesentlich, dass wir die Technologie nicht nur entwickeln, sondern auch produzieren und damit zum Einsatz bringen. Wir haben damals als Erste das riesige Potenzial der Mikroprozessortechnik für den Bereich der regenerativen Energien erkannt und waren mit unserer Technologie die Pioniere am Markt. Und wir haben es geschafft,

relativ kostengünstige Systeme, die aber von der Regelung und Steuerung her sehr aufwendig waren, mit dieser Technologie umzusetzen. Das war ein erster wichtiger Meilenstein, dann folgten weitere Technologiesprünge.

Teil Ihrer Entwicklungsstrategie war also von Anfang an, Ihre Produkte immer erschwinglicher zu machen?

Drews: Ja, natürlich. Unser Ziel war von Anfang an die Wettbewerbsfähigkeit zu anderen Energieerzeugungsarten und eine weite Verbreitung der Photovoltaik. Das hängt entscheidend von den spezifischen Preisen der einzelnen Komponenten ab. Aber auch von den Kosten, die eine Photovoltaikanlage als Gesamtsystem während ihres Betriebs verursacht.

Die Roadmap der Photovoltaikbranche hat sich das Ziel gesetzt, die Kosten bis 2020 um 50 % zu reduzieren. Kann SMA das auch?

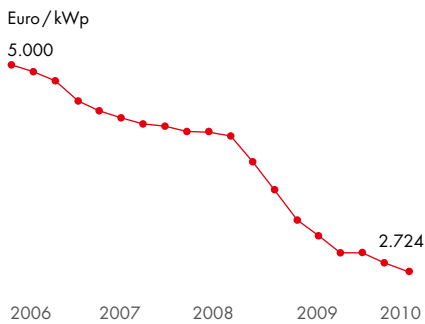
Cramer: Die Ziele, die in der Roadmap definiert sind, gelten für die Gesamtbranche – wir sind aber noch deutlich ehrgeiziger. SMA hat bereits von 1990 bis heute die spezifischen Preise pro Watt bei den Wechselrichtern um mehr als 75 % reduziert. In den nächsten fünf Jahren werden wir die Anschaffungs-, Installations- und Betriebskosten von Solarstromanlagen signifikant reduzieren. So tragen wir dazu bei, dass die regenerativen Energien, insbesondere die Solarenergie, wettbewerbsfähig gegenüber den konventionellen Energieträgern sind.

Wie schaffen Sie das?

Cramer: Das ist vor allem über neue technologische Ansätze möglich. Daher investieren wir auch schon lange intensiv in unsere FuE-Aktivitäten, mehr als 80 Mio. Euro allein 2010. Zwar kann man auch Skaleneffekte aus der Massenfertigung nutzen, aber eine derart signifikante Kostensenkung ist damit allein nicht zu schaffen. Hierzu ist aber beispielsweise der Wirkungsgrad eines Wechselrichters von großer Bedeutung. In den vergangenen Jahren haben wir bei SMA hier enorme Fortschritte erzielt, denn wir konnten den Wirkungsgrad von 1990 bis heute von damals 90 % auf aktuell weit über 98 % bei dem Großteil unserer Geräte erhöhen. Unser Ziel, an dem wir derzeit arbeiten, sind Wirkungsgrade von etwa 99 %. Im Kontext der Kostenreduktion bedeutet das Erreichen von 99 % Wirkungsgrad, dass sich die Wandlungsverluste noch einmal halbieren. Gleichzeitig muss der Wechselrichter dadurch weniger Verlustwärme abführen, wir können ihn kleiner bauen und damit wiederum Material- und Produktionskosten einsparen. Bei 99 % ist jedoch eine Grenze erreicht, über dieser Grenze steht der Aufwand zum Nutzen in keinem sinnvollen Verhältnis mehr.

Drews: Wir fokussieren hier aber auch auf die Kostenreduktion des Gesamtsystems über den gesamten Lebenszyklus, also die Betrachtung der Total Cost of Ownership (TCO). Denn der Wechselrichter kann die Anlagenkosten ganz wesentlich beeinflussen: durch einen hohen Wirkungsgrad, aber auch durch geringe Installations- und Betriebskosten und eine hohe Zuverlässigkeit.

SOLARSTROMANLAGEN SEIT 2006 RUND 45 % BILLIGER



● Durchschnittlicher Endkundenpreis für fertig installierte Aufdachanlagen bis 100 kWp (ohne USt)

Quelle: Unabhängige, repräsentative Befragung von 100 Installateuren durch EUPD-Research im Auftrag des BSW-Solar

„MIT UNSEREM ANSATZ, DAS GESAMTSYSTEM ZU OPTIMIEREN, UNTERSCHIEDEN WIR UNS DEUTLICH VOM WETTBEWERB. WIR MÖCHTEN DEN MAXIMALEN NUTZEN FÜR UNSERE KUNDEN SCHAFFEN.“

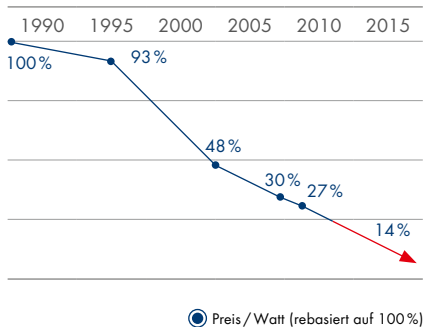


„ALLE FAKTOREN WIE LEBENSDAUER DER WECHSELRICHTER, ZUVERLÄSSIGKEIT, WIRKUNGSGRAD SOWIE INSTALLATIONS- UND SERVICEKOSTEN SIND ENTSCHEIDEND FÜR EINEN WIRTSCHAFTLICHEN BETRIEB UND DEN ERTRAG EINER PHOTOVOLTAIKANLAGE.“

PETER DREWS RÄUMT DEM MARKT FÜR INSELSTROMLÖSUNGEN GROSSE ZUKUNFTSCHANCEN EIN. MEHR ALS 3 MRD. MENSCHEN SIND OHNE STROM. DIE PHOTOVOLTAIK KANN IHNEN ZU EINER POSITIVEN WIRTSCHAFTLICHEN ENTWICKLUNG VERHELFFEN.

Ein Beispiel hierzu: Wir integrieren alle Komponenten, die bisher extern auf der DC-Seite zusätzlich installiert werden mussten, in den Wechselrichter, also String-Sicherungen oder die String-Überwachung. In unserem Sunny Tripower ist sogar der Überspannungsschutz im Gerät integriert. Bisher musste man ihn gesondert im Feld verkabeln. Jetzt werden die Strings nur noch direkt per Stecker an den Wechselrichter angeschlossen, alle anderen Funktionen sind im Wechselrichter integriert.

REDUZIERUNG DER SPEZIFISCHEN PREISE in %



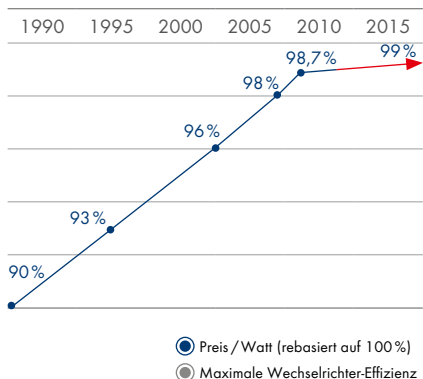
Können Sie uns ein weiteres Beispiel nennen?

Cramer: Ein gutes Beispiel dafür ist auch der Sunny Central 800 Compact Power (CP). In einem Gehäusevolumen, das vorher einen Wechselrichter mit 500 kW Nennleistung beherbergte, haben wir nun 800 kW untergebracht – und zusätzlich weitere Systemfunktionen. Was alle Geräte der CP-Baureihe gleichermaßen auszeichnet: Neben einem hohen Wirkungsgrad und der einfachen Installation lassen sie sich einfach transportieren, problemlos verladen und nahezu überall aufstellen – eine schwere Betonstation zum Schutz ist nicht mehr nötig.



Drews: Mit unserem Ansatz, das Gesamtsystem zu optimieren, unterscheiden wir uns deutlich vom Wettbewerb. Wir möchten den maximalen Nutzen für unsere Kunden schaffen. Deshalb sind alle Faktoren wie Lebensdauer der Wechselrichter, Zuverlässigkeit, Wirkungsgrad sowie Installations- und Betriebskosten entscheidend für einen wirtschaftlichen Betrieb und den Ertrag einer Photovoltaikanlage.

ERHÖHUNG DER EFFIZIENZ in %



Wenn Sie vom Gesamtsystem sprechen, können Sie aber nicht bei der Photovoltaikanlage stehen bleiben – der Strom muss ja ins Netz!

Cramer: Sie spielen auf das Thema Netzintegration an, das ja in den Medien sehr kontrovers diskutiert wird. Man muss verstehen, dass es in Deutschland ein klares politisches Bekenntnis zu den erneuerbaren Energien gibt und darüber ein breiter Konsens in der Bevölkerung herrscht. Der Umbau unserer Energieversorgung bedeutet zwangsläufig, dass es immer mehr dezentrale Erzeugungssysteme geben wird und die konventionellen zentralen Systeme Zug um Zug überflüssig werden. Wir haben uns in Deutschland vorgenommen, bis 2020 mehr als 10 % der elektrischen Energie photovoltaisch zu erzeugen. Wegen der tageszeitlichen Schwankungen kommen da große regelungstechnische Aufgaben auf die Wechselrichter zu. Wir gehen das Thema aktiv an, sodass Photovoltaikanlagen in Zukunft Regelfunktionen und Netzdienstleistungen übernehmen können, die bis dato noch Aufgabe konventioneller Kraftwerke waren.

Drews: Unsere Wechselrichter sind Herz und Hirn jeder Photovoltaikanlage, sie übernehmen das Netz- und Lastmanagement. Für den Sunny Tripower 15000TL und den Sunny Central 800CP haben wir 2010 die Zertifikate gemäß der Mittelspannungsrichtlinie des Bundesverbands der Energie- und Wasserwirtschaft (BDEW) erhalten. Damit sind wir das erste Unternehmen, das sowohl für dezentrale als auch für zentrale Anlagenkonzepte zertifizierte Solar-Wechselrichter anbietet.

Cramer: Wir haben ja außerdem unsere Backup- und Inselstromlösungen, die sich hervorragend einsetzen lassen, um den selbst erzeugten Solarstrom auch zu verbrauchen. Kombiniert mit effizienten Speicherlösungen kann so eine deutliche Entlastung der Netze sichergestellt werden. Das zeichnet SMA wirklich aus: Wir haben immer sehr früh die richtigen Lösungen für alle Anforderungen.

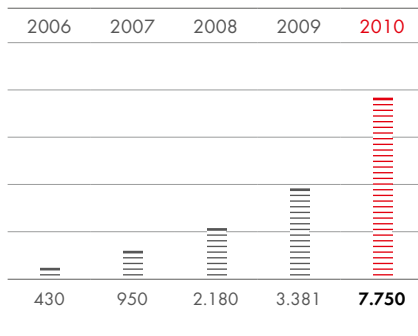
Technologische Innovationen sind also die Basis für die starke Marktstellung von SMA?

Cramer: Wir haben uns von Anfang an mit unseren Produkten im Bereich der Photovoltaik auf die Technologieführerschaft konzentriert. Vieles, was heute als selbstverständlich bei Wechselrichtern vorausgesetzt wird, haben wir zuerst auf den Markt gebracht. So haben wir unsere Position im internationalen Wettbewerb geschaffen, einen Marktanteil von ca. 40 % erreicht und auch gehalten. Damit das auch in Zukunft so bleibt, arbeiten 600 Entwickler daran, Produkte so zu gestalten, dass man sie anschließend preiswert fertigen kann – hier in Deutschland, unter wettbewerbsfähigen Bedingungen.

Wie wichtig ist denn der Standort Deutschland für SMA?

Drews: Wir haben immer schon ein klares Bekenntnis zum Standort Deutschland abgegeben und auch im Jahr 2010 einen Großteil unserer Wechselrichter hier am Standort Kassel/Niestetal produziert. Mit unserem flexiblen und skalierbaren Fertigungsmodell sind wir sehr gut in der Lage, Kapazitäten sowohl nach unten als auch nach oben anzupassen. Zudem sollte auch die Entwicklung unserer Wechselrichter möglichst eng mit dem Vertrieb und der Produktion zusammenarbeiten. Ziel der Entwicklung ist es, die Produkte so zu entwickeln, dass wir sie auch in Deutschland weiterhin wettbewerbsfähig produzieren können.

Cramer: Aber was Deutschland als Solarmarkt anbetrifft, so wird es seine Position als weltweite Nummer eins bald schon abgeben. Der deutsche Markt wird nicht mehr in dem Maße wachsen, wie wir das in den vergangenen Jahren beobachtet haben. Mit 7 GW neu installierter Photovoltaikleistung im Jahr 2010 haben wir wahrscheinlich erst einmal das Maximum erreicht. Das Wachstum wird nun in den internationalen Märkten stattfinden, dort liegen enorme Potenziale. 2010 befanden sich zwei Drittel des Photovoltaikmarktes bereits außerhalb Deutschlands. Wir sehen daher immer mehr auch die Notwendigkeit, in einigen Märkten auch vor Ort zu produzieren – direkt für den entsprechenden Markt in diesem Land.

**VERKAUFTE
WECHSELRICHTERLEISTUNG** in MW

Muss SMA internationaler werden?

Cramer: Internationalisierung ist kein neues Thema für uns. Wir sind der Wechselrichter-Hersteller, der von Anfang an in allen neuen Märkten präsent war. Schon im Jahr 2000 haben wir unsere Niederlassung in den USA gegründet und dort unsere Technologien eingeführt. Unsere Strategie war immer, als erster Wechselrichter-Hersteller in allen neuen Märkten zu sein. Wir gehen in diese Märkte mit einer Vertriebs- und Serviceniederlassung.

Drews: Aktuell haben wir beispielsweise Ende 2010 eine Vertriebs- und Servicegesellschaft in Indien gegründet. Damit verschaffen wir uns strategische Vorteile, denn in aufstrebenden Photovoltaikmärkten können wir uns so von Anfang an entsprechende Marktanteile sichern. In Indien spielen wir unser breites Produktportfolio zur Markterschließung aus. Als einziger Hersteller bieten wir neben modernster Systemtechnik für netzgekoppelte Stromanlagen auch eine hervorragende Lösung für Backup- und Inselssysteme an. Das ist für ein Land, in dem weite Teile der Bevölkerung keinen Anschluss an das öffentliche Stromnetz haben, ganz entscheidend.

Cramer: Einer der ersten sind wir aber auch dort, wo es notwendig ist, mit lokaler Produktion den Anforderungen der Märkte zu entsprechen. In Ontario z. B. wird lokale Wertschöpfung bei Photovoltaikanlagen gefordert, so dass wir unsere Wechselrichter eben auch dort produzieren.

Herr Cramer, Herr Drews, Sie werden in diesem Jahr den Vorstand von SMA verlassen. Fällt Ihnen der Positionswechsel leicht?

Drews: Wir verändern unsere Funktion – vom Operativen ins Strategische, vom Vorstand in den Aufsichtsrat. Und wir freuen uns jetzt schon, in unserer neuen Funktion als Aufsichtsräte die strategische Weiterentwicklung von SMA zu begleiten. Wir haben in den nächsten Jahren noch spannende Aufgaben vor uns. Außerdem bleiben wir als Hauptaktionäre unserem Unternehmen selbstverständlich weiterhin eng verbunden.

Cramer: Wir sind ja nun seit 30 Jahren in diesem Unternehmen tätig und haben aus einem kleinen Ingenieurbüro ein wirklich sehr erfolgreiches und international agierendes Unternehmen aufgebaut. Jetzt ist ein guter Zeitpunkt, dieses Unternehmen in die Hände des neuen Vorstands zu geben. Wir haben den Generationenwechsel in den letzten Jahren systematisch vorbereitet. Bereits die Umwandlung der GmbH in die AG geschah schon mit Blick auf dieses Ziel. Der Börsengang war ganz entscheidend, um auch von der finanziellen Basis her für die Zukunft bestens gerüstet zu sein. Und wir haben den Vorstand schon seit Jahren dahingehend erweitert, dass dieser ohne größere Übergangsphase weiter agieren kann, wenn wir einmal ausscheiden werden. Er bleibt so bestehen, wie er heute besteht – eine Top-Mannschaft aus erfahrenen, langjährigen SMA Mitarbeitern.

Welche Perspektiven sehen Sie langfristig für die Photovoltaik und welche Rolle wird SMA dabei spielen?

Drews: Neben dem weiteren Wachstum der Photovoltaikmärkte weltweit werden wir in Zukunft auch den Markt für die Versorgung von netzfernen Verbrauchern, sprich netzunabhängige Systeme für die Versorgung von Dörfern und Regionen in Entwicklungsländern weiter wachsen sehen. Wir haben derzeit weltweit mehr als 3 Mrd. Menschen, die keinen Zugang zu Strom und Wasser haben.

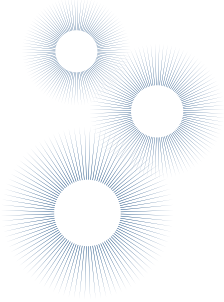
Die Photovoltaik macht es heute möglich, im Vergleich zu anderen Energieformen kosteneffizient dezentrale Versorgungssysteme aufzubauen und damit vielen Menschen überhaupt die Grundlage für eine positive wirtschaftliche Entwicklung zu schaffen. Unsere Inselstromsysteme sind technisch schon seit Langem so weit ausgereift, dass wir heute sagen können: Wir sind in der Lage, damit eine wirklich zuverlässige Energieversorgung aufzubauen. Das wird in der Zukunft sicher ein ganz großer neuer Markt werden.

Cramer: Vor 30 Jahren haben wir den technologischen Grundstein dafür gelegt, dass wir heute der Weltmarktführer für Photovoltaik-Wechselrichter sind. Die Photovoltaik hat das größte Potenzial aller erneuerbaren Energien – die Sonne liefert unendlich viel Energie und die dezentrale Erzeugung macht den Solarstrom für weite Teile der Erde zur günstigsten netzfernen Stromerzeugungstechnologie. Unsere Systemlösungen tragen dazu bei, die Photovoltaik flächendeckend einzusetzen. Und das nicht nur durch sichere und effiziente Netzintegration, sondern eben auch durch die Versorgung netzferner Gebiete. Das große Ziel von SMA ist heute – und ich glaube, das wird sich überhaupt nicht verändern –, mit einem signifikanten Marktanteil am Wachstum der Photovoltaik teilzunehmen und damit einer der ganz wesentlichen Marktteilnehmer in diesem Bereich zu bleiben.

Herr Cramer, Herr Drews: Vielen Dank für das Gespräch!



GÜNTHER CRAMER HAT GEMEINSAM MIT SEINEM VORSTANDSTEAM ALLE WEICHEN FÜR DIE ZUKUNFT GESTELLT. EINE TOP-MANNSCHAFT STELLT SICHER, DASS SMA EINER DER WESENTLICHEN MARKTTEILNEHMER DER PHOTOVOLTAIK IST UND BLEIBT.

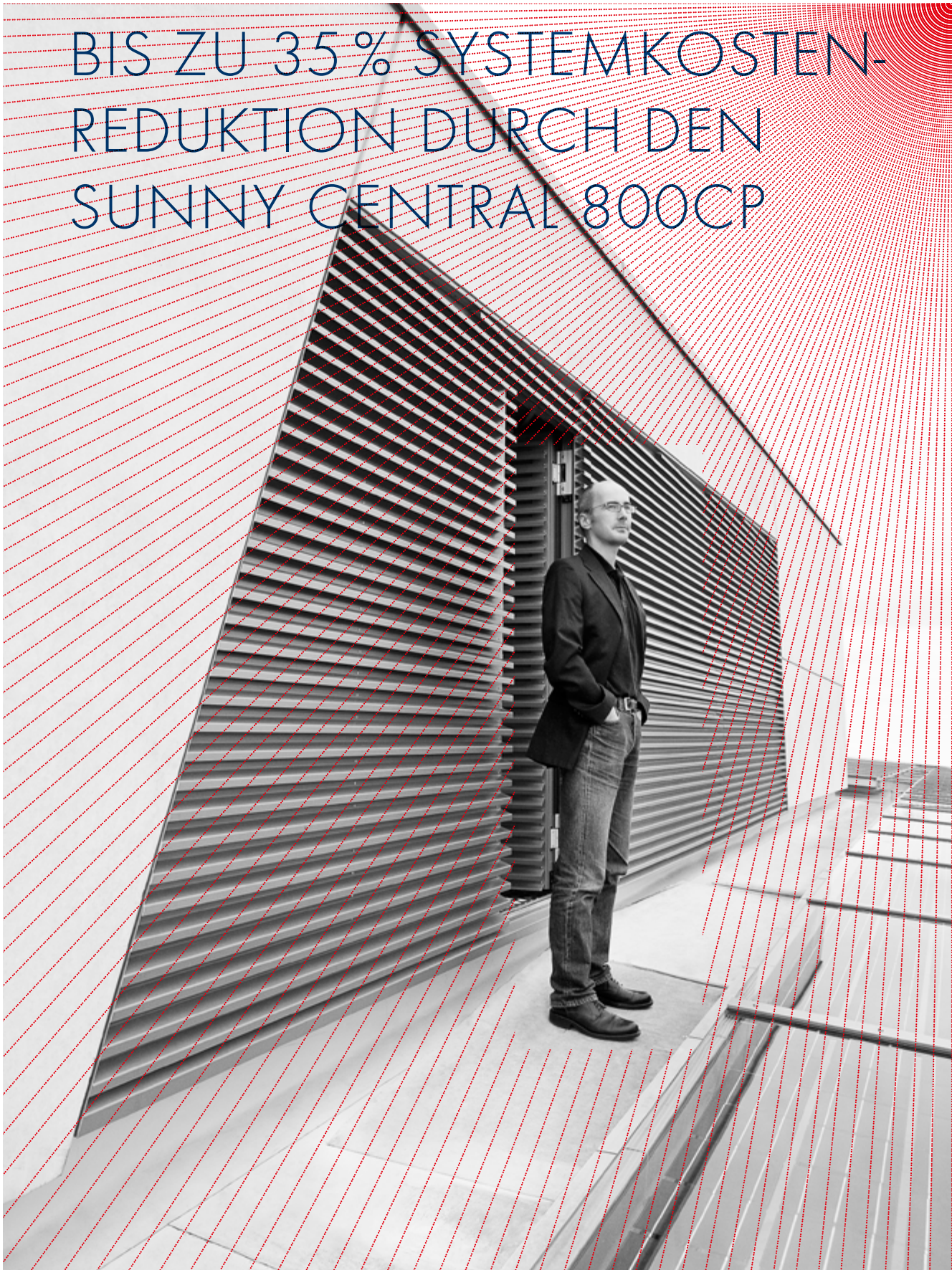


Technologieführerschaft

DIE SYSTEMKOMPONENTEN
DER SOLARANLAGEN SIND
DOCH VIEL ZU TEUER.

VERBREITETES VORURTEIL

BIS ZU 35% SYSTEMKOSTEN- REDUKTION DURCH DEN SUNNY CENTRAL 800CP



Jörg Jahn arbeitet im Operativen Produktmanagement Sunny Central und ist dort Experte für Netzintegration.

SMART INS NETZ – INTELLIGENTE LÖSUNGEN VON SMA

Erneuerbare Energien wie Solarstrom sind die Zukunft unserer Energieversorgung. SMA verfolgt hier klare Entwicklungsziele, um den Einsatz der Photovoltaik noch einfacher und vor allem wirtschaftlicher zu machen: die konsequente Reduzierung der Kosten einer PV-Anlage über ihren gesamten Lebenszyklus (sog. Total Cost of Ownership), die Konzeption von Technologieansätzen zur optimalen Netzintegration von Solaranlagen und die Entwicklung zukunftsweisender Lösungen zur intelligenten Eigenverbrauchsoptimierung.

Bei der Verminderung der Lebenszykluskosten hat SMA das ganze System im Blick, um das vollständige Kostensenkungspotenzial einer PV-Anlage auszuschöpfen:

- Mit innovativen technologischen Ansätzen können Wirkungsgrad und Leistung erhöht sowie der Materialeinsatz verringert werden.
- Die Installations- und Betriebskosten einer PV-Anlage können zudem durch ein wartungsfreundliches Design der Geräte, die Integration von externen Anlagenkomponenten und -funktionen in den Wechselrichter sowie die Parametrierung und Wartung des Wechselrichters über Bluetooth® reduziert werden.

Darüber hinaus gewährleisten intelligente Verfahren zur Anlagenüberwachung und Betriebsdatenanalyse den Betreibern einer PV-Anlage maximale Erträge und ein hohes Maß an Investitionssicherheit.



Produktinnovationen 2010 siehe S. 60

In den dreiphasigen Sunny Tripower hat das Entwicklerteam so viele Innovationen integriert wie in keinen Wechselrichter zuvor (siehe S. 60). Und bereits heute gilt der Blick schon künftigen Herausforderungen: „Die nächsten Generationen von SMA Solar-Wechselrichtern werden bei ähnlicher Leistung zunehmend kompakter werden – möglich ist das unter anderem durch die weitere Erhöhung des Wirkungsgrades“, sagt Sybille Pape, Technologieentwicklung Medium Power Solutions. „In den vergangenen Jahren haben wir bei SMA hier enorme Fortschritte erzielt. So konnten wir den Wirkungsgrad seit 1990 von damals 90 % auf heute über 98 % erhöhen, unser aktuelles Ziel ist ein Wirkungsgrad von etwa 99 %. Neben dem Ertragsgewinn führt das dazu, dass der Wechselrichter weniger Verlustwärme abführen muss. Wir können ihn daher kleiner bauen und damit weitere Material- und Produktionskosten einsparen.“

Kleiner, leichter, intelligenter – das sind Anforderungen, die auch an die Sunny Central CP-Produktreihe gestellt wurden. Das Kürzel CP steht für „Compact Power“, da bei dieser Bauweise ein Maximum an Leistung auf minimalem Raum untergebracht wurde. Das wiederum bringt eine ganze Reihe an Kostenvorteilen mit sich. Mit dem neuartigen Outdoor-Konzept entfällt beispielsweise die bisher notwendige Betonstation, wodurch sowohl Material- als auch Transportkosten signifikant sinken. Insgesamt sorgen ein intelligentes Power-Management, das Kühlkonzept OptiCool® sowie neue integrierte Überwachungsfunktionen für eine Systemkostenreduktion bis zu 35 % gegenüber dem Vorgängermodell.

Der Sunny Central hat wie das Universalgenie Sunny Tripower zudem die Fähigkeit, bei der Einspeisung in das Mittelspannungsnetz wichtige Netzdienstleistungen zu übernehmen. „Beim Thema Netzintegration entwickeln wir Lösungen, damit sich der Wechselrichter aktiv an der Netzregelung beteiligen kann, denn er ist letztlich die entscheidende Komponente, um wichtige Steuerungsfunktionen zu übernehmen und damit aktiv zur Netzstabilität beizutragen“, so Jörg Jahn, Experte für Netzintegration im Operativen Produktmanagement Sunny Central.

SMA WECHSELRICHTER ALS NETZMANAGER

In Deutschland fiel der Startschuss im Januar 2009, in Frankreich bereits 2008: Große PV-Anlagen müssen sich seitdem am Netzmanagement beteiligen und sogenannte Netzdienstleistungen erbringen. Voraussichtlich zum 1. Juli 2011 gelten – zumindest in Deutschland – ähnliche Anforderungen auch für kleinere PV-Anlagen, die ins Niederspannungsnetz einspeisen. Hintergrund ist die kontinuierlich wachsende erneuerbare Erzeugungsleistung: So waren in Deutschland Anfang 2011 bereits mehr als 17 GW Photovoltaikleistung am Netz. Zunehmende Leistung bedeutet aber auch mehr Verantwortung, zumal nur ein stabiles Netz den unbegrenzten Ausbau erneuerbarer Energien erlaubt. Grund genug für SMA, sich hier von Beginn an stark zu engagieren. Und als Technologieführer bei Solar-Wechselrichtern ist SMA auch Vorreiter, wenn es um das Thema Netzmanagement geht.

ANLAGENFERNSTEUERUNG BEI NETZÜBERLASTUNG

Sechzig Sekunden: So lange hat ein Wechselrichter in Deutschland Zeit, um eventuelle Vorgaben des Netzbetreibers zum Erzeugungsmanagement umzusetzen. Denn für den Fall, dass ein Abschnitt des Transportnetzes kurzfristig überlastet wird, darf und muss der Verteilnetzbetreiber große Solaranlagen ferngesteuert in ihrer Leistung begrenzen. Die Anlagen leisten damit einen wichtigen Beitrag zur Stabilität des Netzes. Kommunikationsprodukte von SMA sorgen hier für eine problemlose Steuerung der Wechselrichter und protokollieren die externe Sollwertvorgabe der Netzbetreiber.

MEHR SICHERHEIT DURCH STABILISIERUNG DER NETZFREQUENZ

Die Frequenz in Wechselstromnetzen wird in engen Grenzen konstant gehalten – typischerweise bei exakt 50 Hz oder 60 Hz. Wird dem Netz weniger Energie entnommen, als die Erzeuger einspeisen, steigt die Frequenz jedoch an. Bislang mussten sich sämtliche Solar-Wechselrichter bereits bei einem geringen Frequenzanstieg schlagartig vom Netz trennen, selbst wenn der Grenzwert nur für einen kurzen Moment überschritten wurde.



Inzwischen müssen die Geräte ihre Leistung mit steigender Netzfrequenz stufenlos drosseln und dürfen sich erst bei einer stärkeren Frequenzerhöhung vom Netz trennen. So können SMA Wechselrichter das Netz stabilisieren – gleichzeitig wird die plötzliche Abschaltung vieler Solaranlagen vermieden.

WENIGER NETZAUSBAU DURCH KOMPENSATION VON SPANNUNGSANHEBUNGEN

Neben der Frequenz muss auch die Netzspannung innerhalb definierter Grenzen gehalten werden – insbesondere im Verteilnetz. Mit ihrer Fähigkeit, kontrolliert Blindleistung bereitzustellen, können Solar-Wechselrichter dabei helfen, die in der Euronorm 50160 geforderte Spannungsqualität am jeweiligen Netzverknüpfungspunkt zu gewährleisten. Konkret: Mithilfe von Blindleistung können die Geräte unerwünschte Spannungsanhebungen deutlich reduzieren. Damit können klassische Netzausbaumaßnahmen weitestgehend vermieden werden. Eine Untersuchung von Roland Berger im Auftrag des Bundesverbands Solarwirtschaft e. V. (BSW) hat ergeben, dass in der Bereitstellung von Blindleistung das größte Potenzial für die Netzintegration dezentraler Erzeugungsanlagen steckt. Die Aufnahmefähigkeit der bestehenden Stromnetze könnte demnach um bis zu 200 % erhöht werden.

NETZSTÜTZUNG BEI KURZEN SPANNUNGSEINBRÜCHEN

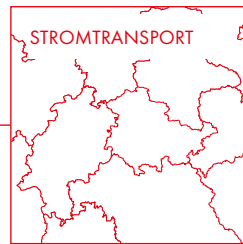
Bislang mussten sich PV-Anlagen auch bei kurzen Einbrüchen der Netzspannung unverzüglich vom Netz trennen – problematisch angesichts der zunehmenden PV-Leistung am Netz. Denn schon kurze, im Prinzip leicht beherrschbare Netzstörungen konnten zur schlagartigen Abschaltung größerer Erzeugungsleistungen führen und das Netz damit aus dem energetischen Gleichgewicht bringen. Die Mittelspannungsrichtlinie fordert daher, dass PV-Wechselrichter das Netz im Fehlerfall stützen. Sie sollen bei Spannungseinbrüchen von bis zu 1,5 Sekunden Dauer am Netz bleiben und unmittelbar danach wieder normal einspeisen können. Die Geräte müssen auch in der Lage sein, während des Spannungseinbruchs Blindstrom ins Netz zu speisen und so beim Auslösen der Netzschutzeinrichtungen zu helfen. Die SMA Wechselrichter der Baureihen Sunny Central CP und Sunny Tripower verfügten von Beginn an über diese Funktionen, sodass SMA als erster Hersteller die ab April 2011 vorgeschriebenen Einheitszertifikate sowohl für dezentrale als auch für zentrale Anlagenkonzepte vorweisen kann.

„ICH HABE FÜR DEN SUNNY TRIPOWER INSBESONDERE DAS REGELUNGSKONZEPT DER LEISTUNGS- UND STROM-BEGRENZUNG IM GERÄT ENTWICKELT. HIER GEHT ES VOR ALLEM UM DIE ENTSPRECHENDEN ALGORITHMEN UND DAS ZUSAMMENSPIEL VON GLEICH- UND WECHSELSTROMSEITE.“

NETZEBENEN

HÖCHSTSPANNUNG

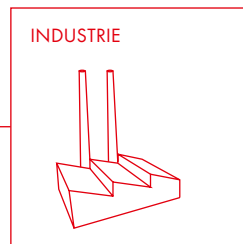
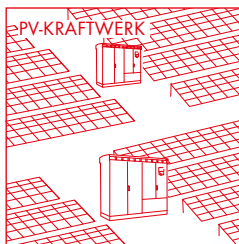
220 kV bis 380 kV



TRANSPORTNETZ

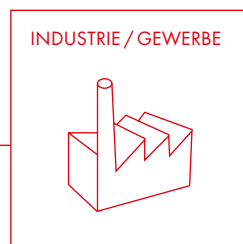
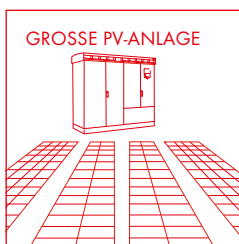
HOCHSPANNUNG

60 kV bis 110 kV



MITTELSPANNUNG

6 kV bis 30 kV



NIEDERSPANNUNG

230 V bis 400 V



VERTEILNETZ

Das deutsche Stromnetz gliedert sich in mehrere Netzebenen mit unterschiedlichen Spannungsniveaus. Das Höchstspannungsnetz verwendet 220 kV bzw. 380 kV und dient dem Ferntransport sowie dem internationalen Lastausgleich.

Die überregionale Energieverteilung erfolgt über das Hochspannungsnetz mit 60 kV bis 110 kV. Auch große Windparks und einzelne PV-Großanlagen speisen auf dieser Netzebene ein.

Die Spannung im Mittelspannungsnetz liegt bei 6 kV bis 30 kV; dieses Netz verteilt die Energie an Großverbraucher sowie an Trafostationen des Niederspannungsnetzes. Städtische Heizkraftwerke mit Kraft-Wärme-Kopplung, größere Solaranlagen und einzelne Windkraftanlagen speisen die erzeugte Energie auf Mittelspannungsebene ein.

Im Niederspannungsnetz liegt die Spannung bei 400 V (dreiphasig) oder 230 V (einphasig). Es übernimmt die Verteilung der Energie an den Endverbraucher, doch auch der größte Teil der in Deutschland installierten PV-Anlagen speist auf diesem Spannungsniveau ein.

MIT SONNE WASCHEN EIGENVERBRAUCH VON SOLARSTROM

Während die Vergütung für Solarstrom jahrelang unabhängig vom eigenen Stromverbrauch geregelt wurde, spielt die Abstimmung von Verbrauch und Erzeugung inzwischen eine immer wichtigere Rolle. Den Gedanken des sinnvollen Verbrauchs selbst erzeugten Stroms greift das novellierte Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) mit der vom Bundestag beschlossenen Eigenverbrauchsregelung auf.

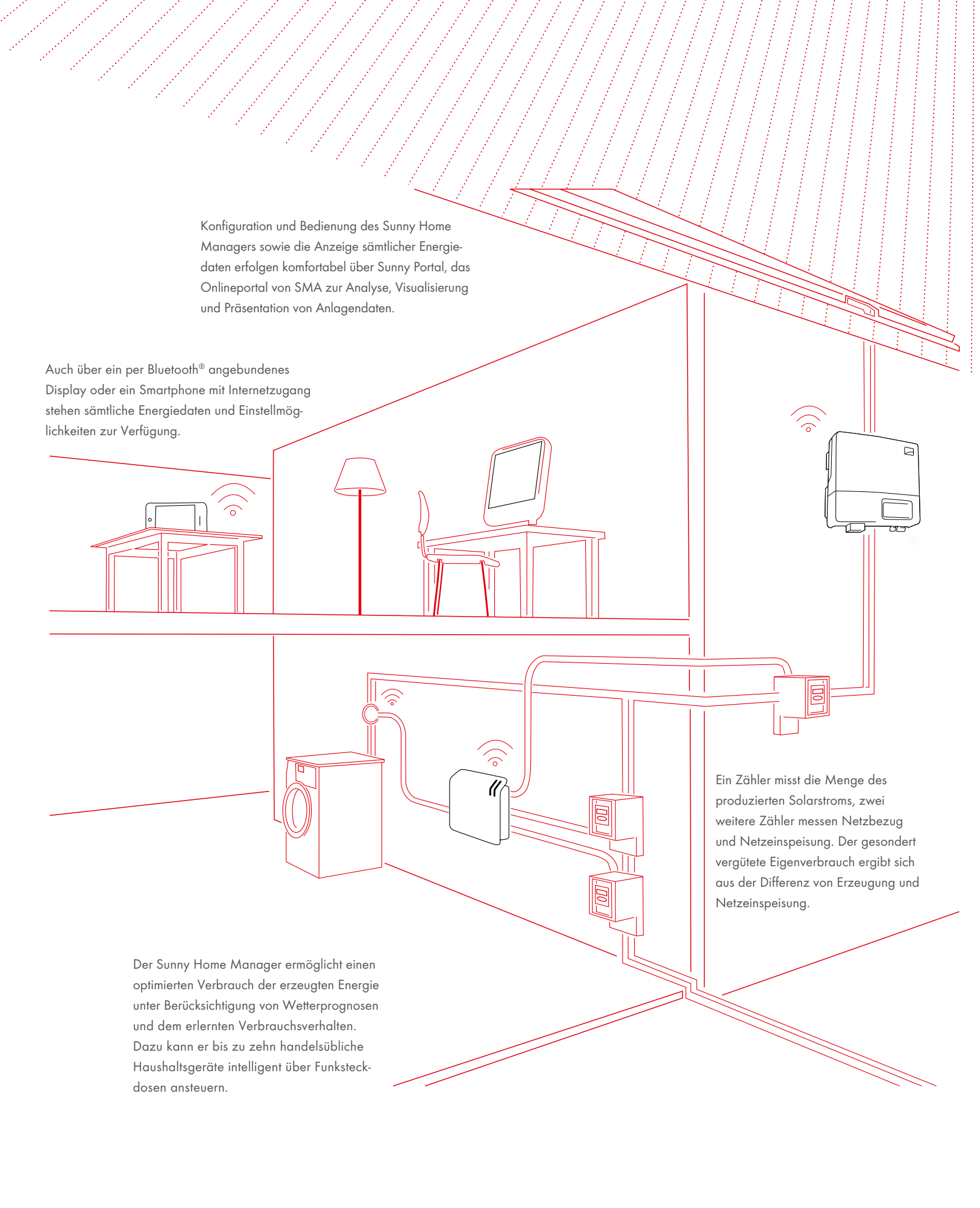
Die Netzintegration wachsender PV-Leistung will SMA systematisch und proaktiv vorantreiben. Die intelligente Eigenverbrauchsoptimierung und die zuverlässige Prognose für Solarstrom sind dabei zwei bedeutende Ansätze, die bei SMA zurzeit systematisch entwickelt werden.

Seit dem 1. Januar 2009 fördert das EEG den Verbrauch von Solarstrom in „unmittelbarer Nähe der Anlage“. Denn Energie, die direkt im eigenen Haus verbraucht wird, vermeidet Transportverluste und entlastet damit das Netz. „In dem Moment, in dem die PV-Anlage den nötigen Strom liefert, läuft z. B. die Spülmaschine de facto mit Sonnenenergie – der Bezug von Verbrauchsstrom aus dem Netz entfällt dabei ebenso wie die Einspeisung des erzeugten Solarstroms in das Netz“, erklärt Jonathan Blanz, Produktmanager Off Grid Solutions. „Hier spielt der Solarstrom sein besonderes Potenzial voll aus: Mittags, wenn Photovoltaikanlagen die meiste Energie liefern, wird in der Regel auch am meisten davon benötigt.“ Eigenverbrauch von Solarstrom wird damit zum bestimmenden Thema, wenn es um die Wirtschaftlichkeit von Solaranlagen geht.

EIGENVERBRAUCH IN PRIVATHAUSHALTEN

SMA hat umfangreiche Analysen durchgeführt, um typische Eigenverbrauchsquoten zu ermitteln: Bei einem Vier-Personen-Haushalt und einer 5-kWp-Anlage beträgt der Anteil des Eigenverbrauchs an der erzeugten Energiemenge im Jahresschnitt etwa 20 % bis 40 %. Im Winter steigt der Bedarf an elektrischer Energie generell an, während die Erzeugungsleistung geringer wird – im Sommer ist es umgekehrt. Und täglich gibt es Verbrauchsspitzen, die nicht ohne Weiteres mit Solarstrom gedeckt werden können. Hier sind dem Eigenverbrauch erst einmal „natürliche“ Grenzen gesetzt.

Die Eigenverbrauchsquote in Privathaushalten lässt sich am einfachsten erhöhen, indem man sein Nutzungsverhalten anpasst. Wer größere Stromverbraucher bewusst zu strahlungsstarken Zeiten einschaltet, kann die Quote um bis zu 10 Prozentpunkte anheben. Dabei muss man aber die Momentanleistung der Solaranlage im Blick behalten – das geht z. B. mit der Monitoring-Lösung Sunny Beam sehr komfortabel – und größere Verbraucher nacheinander einschalten, um kein Eigenverbrauchspotenzial durch zu hohen Stromverbrauch zu verschenken. Einen weiteren Beitrag kann das automatische Schalten von Verbrauchern durch ein intelligentes Energiemanagement leisten. Der neue Sunny Home Manager von SMA wird dabei im Zusammenspiel mit dem Wechselrichter zu einem zentralen Element in der



Konfiguration und Bedienung des Sunny Home Managers sowie die Anzeige sämtlicher Energiedaten erfolgen komfortabel über Sunny Portal, das Onlineportal von SMA zur Analyse, Visualisierung und Präsentation von Anlagendaten.

Auch über ein per Bluetooth® angebundenes Display oder ein Smartphone mit Internetzugang stehen sämtliche Energiedaten und Einstellmöglichkeiten zur Verfügung.

Ein Zähler misst die Menge des produzierten Solarstroms, zwei weitere Zähler messen Netzbezug und Netzeinspeisung. Der gesondert vergütete Eigenverbrauch ergibt sich aus der Differenz von Erzeugung und Netzeinspeisung.

Der Sunny Home Manager ermöglicht einen optimierten Verbrauch der erzeugten Energie unter Berücksichtigung von Wetterprognosen und dem erlernten Verbrauchsverhalten. Dazu kann er bis zu zehn handelsübliche Haushaltsgeräte intelligent über Funksteckdosen ansteuern.

„ICH HABE MICH MIT DEM THEMA, EINSATZ VON ELEKTRISCHEN ENERGIESPEICHERN ZUR DEZENTRALEN ZWISCHENSPEICHERUNG VON PV-ENERGIE IM NIEDERSpannungsNETZ BESCHÄFTIGT. DARAUSS IST EIN PRODUKT ENTSTANDEN, DAS MIT HILFE EINES SUNNY BACKUP-SYSTEMS MIT EINER INTELLIGENTEN REGELUNG DEN EIGENVERBRUCH ERHÖHEN KANN.“



Jonathan Blanz, Produktmanagement Off-Grid

Verbrauchersteuerung. Mit den zukünftig variablen Tarifen für den Bezugsstrom sowie einer Solarprognose leitet der Sunny Home Manager Handlungsempfehlungen ab und übernimmt im Automatikbetrieb die optimale Steuerung der angeschlossenen Verbraucher.

IN ZUKUNFT: ZWISCHENSPEICHERUNG VON SOLARSTROM

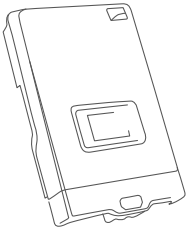
Vor dem Hintergrund des intelligenten Eigenverbrauchs rückt die Zwischenspeicherung von Solarstrom zunehmend in den Fokus der Betrachtungen. Denn wer in der Lage ist, den Verbrauchszeitpunkt des Solarstroms beliebig zu wählen, kann die Eigenverbrauchsquote noch einmal deutlich steigern. Mit den Sunny Backup-Sets von SMA ist dafür bereits eine ausgereifte technische Lösung verfügbar. Nach Berechnungen von SMA kann der Eigenverbrauch mit einem Sunny Backup-Set M bei einem Vier-Personen-Haushalt und einer 5-kWp-Anlage fast verdoppelt werden – bis zu 55 % des Solarstroms werden dann selbst verbraucht. Noch ist die Batterietechnologie allerdings nicht weit genug, um Backup-Systeme zur Steigerung des Eigenverbrauchs wirtschaftlich einzusetzen. „Es gibt bereits Lithium-Ionen-Batterien, die genau das leisten können, was wir für die Zwischenspeicherung beim Eigenstromverbrauch benötigen, allerdings ist diese Technologie heute noch zu teuer“, weiß Jonathan Blanz. „Aus heutiger Sicht wird es vielleicht noch drei bis fünf Jahre dauern, bis Batterien auf den Markt kommen, die wirtschaftlich zur Zwischenspeicherung eingesetzt werden können.“

Bereits 2017 werden die ersten Anwendungen der PV in Deutschland wettbewerbsfähig sein, also ohne jede Förderung auskommen. Dann wird für die Rentabilität einer Solaranlage vor allem entscheidend sein, den selbst erzeugten Strom möglichst vollständig selbst zu verbrauchen. Gekoppelt mit dezentralen Speichern, Lastmanagement und Smart Grids, d. h. räumlich verteilten, miteinander vernetzten Stromerzeugern, Stromspeichern und Verbrauchern in Kombination mit einer flexiblen Netzinfrastruktur, werden die Wechselrichter dabei die entscheidende intelligente Schaltstelle sein.

KLEINER, LEICHTER, SMARTER – MEILENSTEINE 2010

Fünf Weltneuheiten stecken im Sunny Tripower. SMA wurde dafür beim 25. Symposium Photovoltaische Solarenergie mit dem Innovationspreis für das innovativste Solarprodukt ausgezeichnet. Einen Preis gab es auch für den völlig neu konzipierten Sunny Central 800CP – auf der Intersolar 2010 erhielt er einen Intersolar Award in der Kategorie „Photovoltaik“.





SUNNY BOY 3000HF

ERTRAGREICH

- Maximaler Wirkungsgrad 96,3 %
- Bester Anpassungswirkungsgrad durch MPP-Regelung OptiTrac
- Verschattungsmanagement durch OptiTrac Global Peak*

SICHER

- Galvanische Trennung
- Integrierter DC-Lasttrennschalter
- Diebstahlschutz

EINFACH

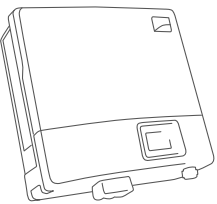
- Schnelle und einfache Konfiguration
- Einfache Installation mit DC-Stecksystem SUNCLIX
- Geeignet für Generatorerdung

KOMMUNIKATIV

- Einfache Ländereinstellung
- Grafikdisplay
- Bluetooth®-Technologie serienmäßig

FLEXIBEL

- Eingangsspannungsbereich 175 bis 700 Volt deckt Großzahl der Module mit nur zwei Strings ab
- Parametrierung auf die jeweiligen ländertypischen Besonderheiten über Drehschalter
- Design für die USA: schlankes Gehäuse für einfache Integration in Wände mit Ständerbauweise



SUNNY TRIPOWER

WIRTSCHAFTLICH

- Maximaler Wirkungsgrad von 98,2 %
- Bester Anpassungswirkungsgrad durch OptiTrac Global Peak*
- Bluetooth®-Kommunikation

SICHER

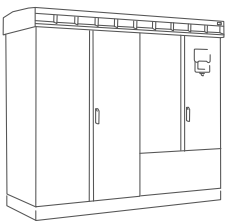
- Elektronische String-Sicherung
- Integrierbare DC-Überspannungsableiter Selbstlernende String-Ausfallerkennung
- Zertifiziert für BDEW-Mittelspannungsrichtlinie

FLEXIBEL

- DC-Eingangsspannung bis 1.000 V
- Integrierte Netzmanagementfunktionen
- Passgenaue Anlagenkonfiguration durch Optiflex

EINFACH

- Dreiphasige Einspeisung
- Werkzeugloser Kabelanschluss
- DC-Stecksystem SUNCLIX
- Leicht zugänglicher Anschlussbereich



SUNNY CENTRAL 800CP

WIRTSCHAFTLICH

- Direkter Einsatz im Freien dank Outdoorgehäuse
- Günstiger Transport durch Wegfall der Betonstation
- Erster outdoorfähiger PV-Wechselrichter mit mehr als 500 kVA Leistung
- Volle Nennleistung bis 50 °C Umgebungstemperatur
- 10 % Mehrleistung im Dauerbetrieb bis 25 °C Umgebungstemperatur

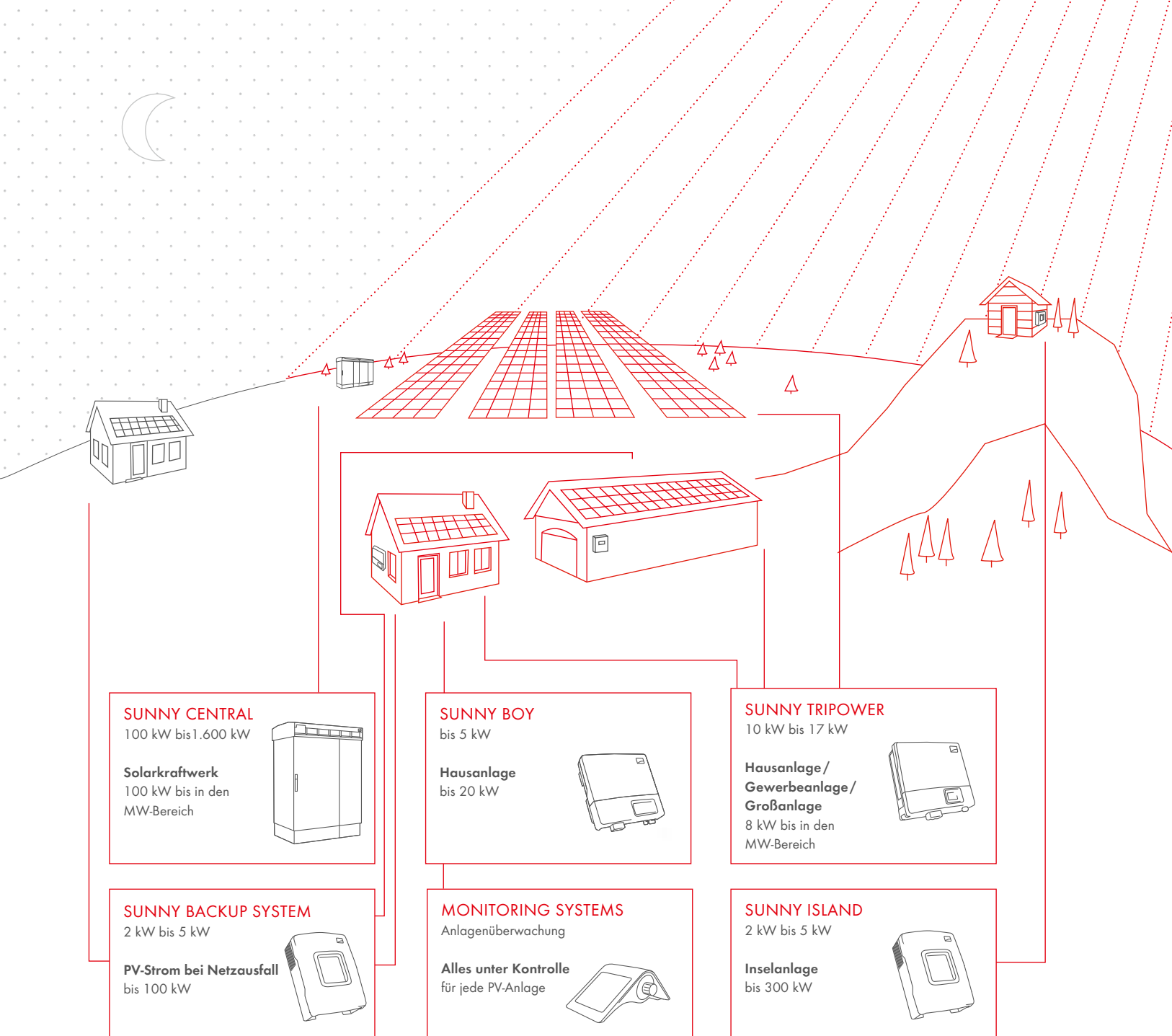
SICHER

- Einfache und sichere Installation durch separaten Anschlussbereich
- Kostenoptimierte Betriebsüberwachung durch Optiprotect
- Optional: Erweiterter Eingangsspannungsbereich bis 1.100 V

ZUKUNFTSWEISEND

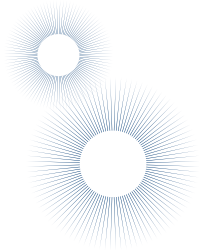
- Umfangreiche Netzmanagementfunktionen
- Zertifiziert für BDEW-Mittelspannungsrichtlinie

* in Planung



FÜR JEDE ANFORDERUNG DEN PASSENDEN WECHSELRICHTER

Da jede Photovoltaikanlage individuell ausgelegt werden muss, verfügt SMA über ein breites Produktspektrum. Als einziger Hersteller bieten wir weltweit für jede Anforderung den geeigneten Wechselrichter an: ob Netzkopplung, Inselstromversorgung oder Backup-Betrieb. Von Kilowatt bis Megawatt. Für alle Modultypen – ob Dünnschicht-, Kristallin- oder Konzentratortechnologie.



Standort Deutschland

IN DEUTSCHLAND SCHEINT
DOCH NICHT GENUG
SONNE FÜR SOLARSTROM.

VERBREITETES VORURTEIL

SOLARSTROM IST SINNVOLLER TEIL DES DEUTSCHEN STROM-MIXES.



Lars Kirchner und seine Mitarbeiter haben mehr als 5.500 Photovoltaikanlagen installiert.

DER SUNNY PRO CLUB – DAS PRINZIP VON GEBEN UND NEHMEN

Zusammen mehr erreichen – so lautet das Motto des Sunny PRO Clubs. Hinter der SMA Allianz mit den Unternehmen aus der Photovoltaikbranche steckt eine wirkungsvolle Strategie, von der beide Seiten profitieren. Die Solateure erhalten professionelle Unterstützung vom Technologieführer beim Marketing sowie erstklassiges Fachwissen und Technikunterstützung zu attraktiven Bedingungen. Und stärken im Gegenzug die Bekanntheit der SMA Produkte.

Mittlerweile sind schon fast 2.000 Fachhandwerker dabei, und es kommen stetig neue Mitglieder hinzu. Sandra Deiseroth, Leiterin des Sunny PRO Clubs, weiß auch warum: „SMA und die Branche haben das gemeinsame Ziel, die Photovoltaik noch populärer zu machen und voranzutreiben. Und wer nicht wirbt, hat es zunehmend schwerer. Es reicht schon lange nicht mehr aus, sich auf Weiterempfehlungen zu verlassen. Gleichzeitig steigt der Zeit- und Wettbewerbsdruck. Im Sunny PRO Club können wir Kräfte bündeln: Die Clubmitglieder sparen Zeit und gewinnen neue Kunden. Zusätzlich profitieren die Fachbetriebe von exklusiven Schulungen und Trainings.“

DREI-SÄULEN-STRATEGIE

In der Praxis besteht das Angebot des Sunny PRO Clubs aus drei Teilen: Zum einen können die Solateure auf professionelle Marketingleistungen und -strategien von SMA zurückgreifen – jedoch individuell zugeschnitten auf die Bedürfnisse des jeweiligen Betriebs. Außerdem werden sie mit ihrer spezifischen Dienstleistung auf der SMA Webseite präsentiert und sind somit auch gleich vom Endkunden auffindbar. Drittens gibt es einen direkten Wissenstransfer und persönlichen Austausch zwischen den Solarunternehmen und SMA. Konkret sind das Newsletter und Infobriefe, der Solarbranchentreff in der jeweiligen Region und ein umfangreiches Schulungs- und Seminarangebot.

VIelfältiges Schulungsangebot in der SMA Solar Academy

Ein Großteil dieser Veranstaltungen findet in der eigens für Schulungszwecke errichteten SMA Solar Academy statt. Der Ende 2010 eröffnete Neubau auf dem Werksgelände in Niestetal besticht durch seine attraktive Lernumgebung für Installateure. Ihnen steht in der Academy ein breites Schulungsangebot von Basis- bis Profischulungen zur Verfügung.

REGER ERFAHRUNGSAUSTAUSCH SCHAFFT (MEHR)WERTE

Einer von den vielen begeisterten Partnern im Sunny PRO Club ist Lars Kirchner. Der Geschäftsführer der Kirchner Solar Group ist eines der ersten Mitglieder und legt vor allem großen Wert auf den fachlichen Austausch unter Kollegen: „Der Sunny PRO Club ist für uns eine wichtige Kommunikationsplattform und die nutzen wir sehr intensiv. Denn was der Hersteller kommuniziert, ist das eine, die Erfahrung der Kollegen mit den Produkten das andere. Hier findet Wissenstransfer auf einer Ebene statt, wie man sie nur sehr selten vorfindet. Außerdem bietet der Club eine gute Möglichkeit, sich im stressigen Tagesgeschäft schnell über neue Produkte und Services zu informieren.“

KOOPERATION MIT BESTAND

Für Lars Kirchner stand übrigens bereits Ende der 1990er Jahre fest: „Die Zukunft der Energieversorgung ist die Sonne“. Und so installierte er bereits 1996 die erste Photovoltaikanlage. Inzwischen müssen es um die 5.000 sein, die er und seine Mitarbeiter errichtet haben. Dass sein Unternehmen auch vom sehr guten Ruf des weltweiten Technologieführers bei Wechselrichtern profitiert hat, gibt Kirchner gerne zu: „Es ist ja nicht so, dass wir nicht schon von Anbeginn mit SMA zusammengearbeitet hätten. Sicher, wir haben auch viele Ausflüge zu Mitbewerbern hinter uns. Aber letztendlich entscheidet eben nicht der vermeintlich günstige Preis, sondern die schnelle Verfügbarkeit der Geräte und das Portfolio eines Anbieters. Und natürlich der Service! Es muss einfach sichergestellt sein, dass bei einem Ausfall eines Systems oder Wechselrichters schnell ein Austauschgerät zu bekommen ist. Das kann eben nicht jeder leisten.“

SMA SERVICE BRINGT ENTSCHEIDENDEN WETTBEWERBSVORTEIL

Kirchner hat zudem festgestellt, dass die Kunden erfreulicherweise zunehmend Wert auf Markenqualität legen – trotz günstiger Konkurrenz aus dem Ausland. Noch vor einigen Jahren hätten sie einfach ein Stück Photovoltaikanlage gekauft. Mittlerweile achten Kunden mit einem hohen Qualitätsanspruch darauf, aus welchen Produkten eine Anlage zusammen gesetzt ist. „Und da haben wir natürlich mit dem Weltmarkt- und Technologieführer der Wechselrichter-Hersteller einen ganz großen Wettbewerbsvorteil“, ist Lars Kirchner überzeugt. Ausschlaggebend für ihn ist zudem, dass die Wechselrichter montagefreundlich sind, eine Voraussetzung, die die SMA Produkte seiner Einschätzung nach schon sehr lange erfüllen, Stichwort SUNCLIX: „Der SUNCLIX ist eine wesentliche Erleichterung für die Monteure auf der Baustelle, weil sie nicht mit einer Vielzahl verschiedener Stecker-typen arbeiten müssen, sondern den Wechselrichter eben mit einem Klick und einer Konfiguration anschließen können.“



„DER SUNNY PRO CLUB IST FÜR UNS EINE WICHTIGE KOMMUNIKATIONSPLATTFORM UND DIE NUTZEN WIR SEHR INTENSIV.“

Lars Kirchner gründete die Kirchner Solar Group im Jahr 1996. Das Unternehmen ist heute ein führender Anbieter im Bereich der erneuerbaren Energien.

MIT SMA DIE KUNDENERWARTUNGEN ÜBERTREFFEN

Die Sicherheit durch den SMA Service versetzt auch die Partnerunternehmen in die Lage, den Kunden beispielsweise bei Störungen oder einem defekten Wechselrichter zügig zu helfen. „Damit können auch wir am Markt punkten!“, so Lars Kirchner. Fällt ein Wechselrichter aus, steht im Austauschpool ein Ersatzgerät zeitnah zur Verfügung. „Die Kunden kennen meistens nur eine Reaktionszeit von mehreren Tagen. Wenn wir allerdings durch den gut vorbereiteten Service von SMA innerhalb weniger oder höchstens 24 Stunden reagieren können, haben wir die Erwartungen übertroffen und einen Servicefall positiv für uns genutzt.“

SUNNY PRO CLUB MIT SONDERPREIS AUSGEZEICHNET

Nicht nur Lars Kirchner und seine Club-Kollegen sind von dem SMA Partnerprogramm überzeugt: Der Sunny PRO Club wurde 2008 von der Initiative Mittelstand mit einem Sonderpreis ausgezeichnet. Das Club-Konzept setzte sich gegen mehr als 600 eingereichte Bewerbungen durch und überzeugte die Jury vor allem „durch die konsequente Orientierung am mittelständischen Fachhandwerk“, hieß es zur Begründung. Übrigens: Den Partnerschaftsverband gibt es nicht nur in Deutschland. September 2007 startete SMA erfolgreich den Sunny PRO Club USA. Das Angebot wurde selbstverständlich an die lokalen Besonderheiten angepasst. 2009 wurde das Club-Konzept auch in Italien und Frankreich eingeführt – weltweit hatte der Sunny PRO Club Ende 2010 bereits fast 2.000 Mitglieder.

SMA SOLAR ACADEMY – ENERGIE ERZEUGEN UND WISSEN TEILEN



Schon von außen setzt das Schulungszentrum von SMA architektonische Maßstäbe und auch innen wartet es mit einem attraktiven Ambiente auf. Eigentliches Glanzlicht aber ist das Energiekonzept, das überwiegend auf Solarstrom basiert.



Eleganz, Innovation und Zukunft strahlt sie aus, die neue Ausbildungsstätte von SMA am Firmenstandort Niestetal. Der markante Baukörper steht auf Stelzen – eine Prävention gegen das Hochwasser der Fulda – und sieht dadurch fast aus wie eine Insel. Der Vergleich passt: Die Solar Academy ist eine autarke Strominsel, deren Betrieb ohne Verbindung zum öffentlichen Versorgungsnetz funktioniert.

Möglich macht dies ein innovatives Energiekonzept in Kombination mit Hightechprodukten von SMA, das unterschiedliche erneuerbare Energiequellen intelligent verbindet. Doch hier wird nicht nur Energie erzeugt, sondern auch demonstriert, wie das funktioniert: Die SMA Solar Academy vermittelt alles rund um Photovoltaik, Wechselrichter und Energiegewinnung – in Theorie und Praxis. Ein besonderes Bildungskonzept, das auf Wissenstransfer, Internationalität sowie Respekt und Partnerschaft setzt.

HERAUSFORDERUNG: ENERGIEMANAGEMENT FÜR EINE BILDUNGSSTÄTTE

Mehr als 15.000 Seminarteilnehmer schult die Akademie jährlich, die ganz schön viel Strom benötigen, z. B. für Beleuchtung, Computer, Notebooks oder Projektoren. Und die es im Winter schön warm, im Sommer angenehm klimatisiert haben möchten. „Das Energiekonzept einer Bildungsstätte wie der Solar Academy wird durch die vielen Besucher und die wechselnde Belegung des Gebäudes bestimmt. Bei einem so schwankenden Klimatisierungs- und Strombedarf ist Versorgungssicherheit das A und O“, sagt Prof. Norbert Fisch. Der Direktor des Instituts für Gebäude- und Solartechnik der TU Braunschweig kennt die Feinheiten der Energieversorgung wie kein zweiter: Er und sein Team haben das Energiekonzept mit den SMA Experten entwickelt. Der Energiedesigner nennt sich selbst einen „Prediger für Solarenergie“. Kein Wunder also, dass ihn ein Konzept begeistert, das von Sonne und einem Blockheizkraftwerk getragen wird.

WIE AUS SONNE STROM WIRD

Die auf dem Dach und an der Fassade angebrachten Solarmodule verleihen dem schwebenden Baukörper nicht nur ein futuristisches Aussehen, sondern tragen auch maßgeblich zur Stromversorgung bei. Zusätzlich stehen neun 45 m² große und schwenkbare Photovoltaiknachführsysteme rund um das Gebäude bereit. Diese lassen sich problemlos dazuschalten – sollte der Strombedarf einmal steigen oder das Wetter schlecht sein. „Wir nutzen diesen Strom für die Beleuchtung, Lüftung und auch, um die Kühlung zu unterstützen“, erklärt Norbert Fisch. Die ausgedehnte, nach Süden orientierte Glasfassade der Academy, in welche die Solarmodule eingelassen sind, lässt es bei starker Sonneneinstrahlung bisweilen im Innern recht warm werden – trotz hochwertigen Wärmeschutzglases. Doch anstatt teure Kältesysteme einzubauen, bot sich eine ganz praktische Lösung an: 40 Meter unter der Erde verläuft Grundwasser, das ganzjährig auf 11 °C temperiert ist – eine ideale und preiswerte Klimaanlage. Zwei Pumpen treiben das kalte Wasser in Wärmetauscher hinter der Deckenverkleidung und diese halten die Raumluft angenehm kühl.

STROM AUCH AN TRÜBEN TAGEN

Ist das Wetter bedeckt, kommt das Blockheizkraftwerk (BHKW) zum Einsatz, das mit Biogas betrieben wird. Es erzeugt Wärme und produziert gleichzeitig CO₂-neutralen Strom. „Beim BHKW wird Biogas in den Motor eingeführt und dort verbrannt. Der Motor treibt einen Generator an, der Strom erzeugt, den wir parallel zum Solarstrom in das Gebäude einspeisen

können“, so Fisch. Wird der Strom nicht direkt verbraucht, fließt er zur Speicherung, genau wie überschüssiger Strom aus den Photovoltaikanlagen, in Hochleistungsbatterien. Diese könnten das Gebäude selbst bei vollem Seminarbetrieb fünf Stunden versorgen.

ZENTRALE STEUERUNGSINSTANZ ÜBERWACHT KOMPLEXE TECHNIK

Bei der autarken Energiegewinnung müssen Photovoltaikanlagen, BHKW, Energiespeicher und verschiedene Verbraucher sowie Spannungen, Frequenzen und Phasenverschiebungen aufeinander abgestimmt werden. Es gilt, komplizierte technische Abläufe exakt einzuhalten und zu koordinieren. Die Sunny Island-Wechselrichter von SMA bilden die zentrale Steuerung; zwölf sind mit Hochleistungsbatterien verbunden und regeln das komplette Inselstromnetz. „Die Wechselrichter geben Spannung und Frequenz des Wechselstroms vor und steuern damit auch die anderen Stromerzeuger. Liefern die Photovoltaikanlagen mehr Strom als benötigt, wird er in den Batterien gespeichert. Scheint die Sonne nicht, transformieren die Wechselrichter den Gleichstrom aus der Batterie in Wechselstrom und speisen ihn in das hausinterne Netz“, erläutert Thomas Heinzemann. Der SMA Projektleiter hat das Energiekonzept entscheidend mitgestaltet.

ENERGIE OPTIMAL NUTZEN

Doch es wird nicht nur Energie erzeugt, sondern auch eingespart: „Wir nutzen Tageslicht, Strom sparende Notebooks und Projektoren sowie Beleuchtung mit Leuchtstoff- und LED-Lampen.“, sagt Thomas Heinzemann. Entscheidend dafür ist ein intelligentes Lastmanagement, das die verschiedenen Verbraucher zeitlich koordiniert und den Stromhaushalt ausgleicht. „Also, warum nicht einmal die ganzen Notebooks der Teilnehmer vom Netz nehmen und über den Akku laufen lassen?“, so Heinzemann.

SMA LEUCHTTURMPROJEKT WEIST DEN WEG IN DIE ZUKUNFT

Für Prof. Norbert Fisch ist die SMA Solar Academy als unabhängige Strominsel ein „Paradebeispiel für Energieerzeugung aus der Sonne. Ich kann mir das durchaus in größeren Einheiten vorstellen. Die fossilen Energieträger gehen zur Neige und Solarstrom hat eine große Zukunft. Wenn wir zeigen, dass dies hier in unserer Region und Deutschland funktioniert, wird es auch in anderen Gegenden der Erde funktionieren. Dieses Konzept macht weltweit Schule.“

KEIN HERKÖMMLICHES SCHULUNGSKONZEPT

Qualifizierung wird bei SMA hoch gehandelt, denn nicht jedem Unternehmen ist das gleich einen Neubau wert. Zumal das Energiekonzept so stimmig ist, dass es eine anschauliche und praxisnahe Weiterbildung ermöglicht. Das kommt an, wie die große Anzahl an Teilnehmern jährlich zeigt. Marc Clinckaert, Leiter der Solar Academy: „Wir wollen Technologie erlebbar und Wissen greifbar machen. Unsere Produkte sind technologisch hochanspruchsvoll, innovativ und anwenderfreundlich. Und genau das spiegelt die Solar Academy mit ihrer modernen Architektur und Ausstattung wider“.



SMA – WELTMARKTFÜHRER UND ARBEITGEBER IN NORDHESSEN

Als Marktführer produziert SMA ca. 40 % aller Solar-Wechselrichter für den Weltmarkt in Niestetal bei Kassel. Und hier werden die Geräte nicht nur produziert, sondern auch erdacht, erforscht und zur Marktreife gebracht. SMA beschäftigt mehr als 5.000 Mitarbeiter. Warum zieht es so viele Menschen nach Nordhessen, um ihr Talent bei SMA einzubringen?

SMA ist ein attraktiver Arbeitgeber mit einer Unternehmenskultur, die es den Mitarbeitern leicht macht, sich mit dem Unternehmen zu identifizieren. SMA ermutigt ihre Mitarbeiter, mit hohem Engagement verantwortlich zu handeln, ihr Wissen einzubringen und die Entwicklung des Unternehmens konstruktiv mitzugestalten. Die Schlüssel dazu sind offene Kommunikation auf allen Ebenen, Einbindung in die Unternehmensziele, gemeinsame Gestaltung von Veränderungen und Freiräumen zur eigenverantwortlichen Arbeitsbeteiligung. Fairness, Gleichbehandlung und Respekt sowie die materielle Beteiligung am Erfolg des Unternehmens sind bei SMA selbstverständlich – genau so wie die Möglichkeit zur persönlichen Weiterbildung. Viele Maßnahmen sorgen dafür, dass SMA Mitarbeiter jeden Tag mit Freude und hohem Engagement an die Arbeit gehen und so den Erfolg ihres Unternehmens sicherstellen. Jörg Jahn bringt es auf den Punkt: „SMA ist ein Unternehmen, das flache Hierarchien tatsächlich leben kann. Man kann jederzeit zu jedem hingehen, egal welche Position er bekleidet – und man wird immer ernst genommen. Das beschränkt sich nicht nur auf die rein technischen Fragen. Mir gefällt gut, dass SMA ein sehr uneitles Unternehmen ist.“ Auch Jonathan Blanz weiß die besondere Arbeitsatmosphäre zu schätzen: „Wichtig ist, dass wir wirklich flexible Arbeitszeiten haben. Das bedeutet eine hohe Eigenverantwortung, denn wir können uns die Arbeit selbst einteilen. Das bedeutet für das eigene Arbeitsumfeld eine große Entscheidungsfreiheit, die sich zusätzlich motivierend auswirkt.“

AUSGEZEICHNET INNOVATIV

Uneitel, bodenständig – und mit einer preisgekrönten Innovationskultur. Erst kürzlich wurde SMA der Axia Award in der Region Rhein-Main verliehen, mit dem die Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft Deloitte mittelständische Unternehmen für ihre herausragende Innovationskraft würdigt. Innovation und Technologieentwicklung sind seit jeher die treibenden Kräfte bei SMA, und sie werden durch die kooperative Unternehmenskultur stark gefördert. Sybille Pape drückt es so aus: „Was mich am meisten motiviert, ist das Vertrauen, das in mich gesteckt wird, und die Verantwortung, die einem sofort übertragen wird, wenn man bei SMA anfängt. Man wird von Anfang an integriert, die eigene Meinung wird sofort akzeptiert – unabhängig vom Alter und der Dauer der Betriebszugehörigkeit. Das ist das Besondere an der Arbeit hier.“ Und auch die Jury hob in ihrer Begründung besonders hervor, dass Mitarbeiter systematisch in Informations-, Innovations- und Entscheidungsprozesse eingebunden werden.



EINER DER BESTEN ARBEITGEBER – EUROPAWEIT

Regelmäßig stellt sich SMA einer besonderen Herausforderung: Die Mitarbeiter bewerten im Rahmen des Wettbewerbs „Great Place to Work®“ (GPW) u. a. Zusammenarbeit, Mitarbeiterführung, berufliche Entwicklungsmöglichkeiten, Vergütung und Zufriedenheit am Arbeitsplatz. 2010 kam SMA beim GPW-Wettbewerb auf Platz zwei in der Kategorie „Unternehmen mit 2.000 bis 5.000 Mitarbeitern“. Außerdem erhielt SMA den Sonderpreis für „Lebenslanges Lernen“. Damit wurde das Konzept der lernenden Organisation zum zweiten Mal in Folge honoriert. Ganz aktuell erreichte SMA im GPW-Wettbewerb 2011 den ersten Platz bei den Unternehmen mit mehr als 5.000 Mitarbeitern.

Auch auf europäischer Ebene zeigte sich SMA als vorbildlich. Im Wettbewerb „Europas bester Arbeitgeber“, ebenfalls durch das GPW-Institut ausgeschrieben, belegte SMA 2010 den dritten Platz bei den Unternehmen mit mehr als 500 Arbeitnehmern. SMA erzielte bereits in den vergangenen Jahren sowohl beim deutschen als auch beim europäischen Wettbewerb des GPW-Instituts Platzierungen auf vorderen Plätzen.



074

AN UNSERE AKTIONÄRE

AN UNSERE AKTIONÄRE

KONZERNLAGEBERICHT

090

KONZERNLAGEBERICHT

KONZERNABSCHLUSS

150

KONZERNABSCHLUSS

212

SONSTIGE INFORMATIONEN

SONSTIGE INFORMATIONEN

DIE AKTIE

STAMMDATEN

WKN	A0DJ6J
ISIN	DE000A0DJ6J9
Börsenkürzel	S92
Reuters	S92G.DE
Bloomberg	S92 GR
Notierung	Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse
Aktiengattung	Nennwertlose Inhaberstammaktien
Grundkapital	34,7 Mio. Euro
Gesamtzahl der Aktien	34,7 Mio.
Index	TecDAX®

BEWEGTES BÖRSENAHR 2010

Die Entwicklung an den Börsen 2010 war einerseits geprägt durch die konjunkturelle Erholung in vielen Ländern, andererseits durch die Schuldenkrise in der Eurozone und die Unsicherheit über die Entwicklung in den USA. In Deutschland übertraf der deutsche Leitindex DAX mit einem Plus von 16 % auf 6.914 Punkte die Erwartungen vieler Analysten. Der TecDAX verzeichnete im Jahresverlauf über weite Strecken deutliche Abschlüge, pendelte sich zum Jahresende aber wieder auf den Anfangswert ein und gewann letztlich knapp 2 %.

Die SMA Aktie entwickelte sich im Jahresverlauf uneinheitlich. Sie eröffnete das Jahr mit einem Kurs von 94,51 Euro (4. Januar 2010, Schlusskurs XETRA-Handel) und schloss am Jahresende mit 69,50 Euro. Ihren Höchststand erreichte sie am 14. Januar 2010 mit 103,70 Euro (Schlusskurs XETRA-Handel), ihren Tiefststand im November mit 66,99 Euro (sowohl am 19. als auch am 30. November 2010, Schlusskurs XETRA-Handel).

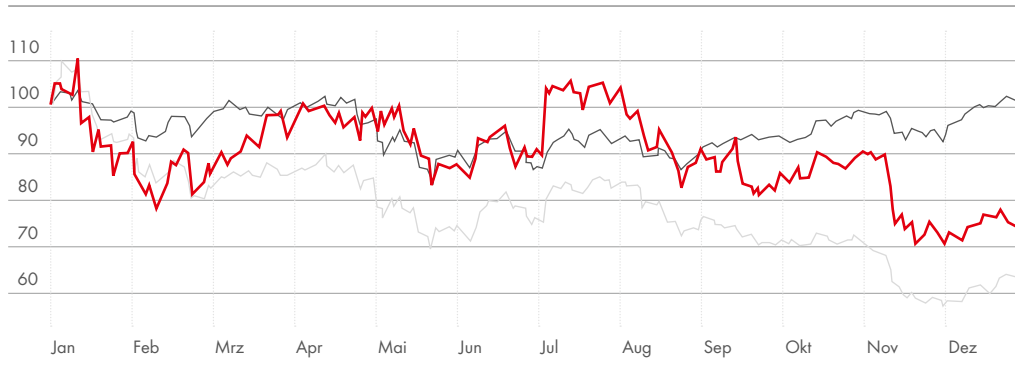
Ab September 2010 gab es gegenläufige Effekte: Während sich DAX und TecDAX konsequent nach oben entwickelten, gab die SMA Aktie nach. Als ein möglicher Grund können die Absenkungen der Einspeisevergütungen zum 1. Juli 2010 und zum 1. Oktober 2010 gesehen werden.

ERSTES QUARTAL MIT HÖHEN UND TIEFEN

Der Kursverlauf der SMA Aktie war im ersten Quartal 2010 von einer hohen Volatilität geprägt. Nach einem deutlichen Kursanstieg im Januar auf den Jahreshöchststand von 103,70 Euro sank der Kurs bis Mitte Februar 2010 auf 73,75 Euro (XETRA-Handel). Maßgeblich verantwortlich für den Kursrückgang war die Diskussion über die von der Bundesregierung angekündigte vorzeitige Kürzung der Einspeisevergütung für Solarstrom in Deutschland. Die Branche befürchtete einen Nachfragerückgang nach Solaranlagen und einen erhöhten Preisdruck. Die anhaltenden Spekulationen über die Höhe der Kürzungen auf dem weltweit größten Photovoltaikmarkt verunsicherten den Kapitalmarkt und führten zu Kursabschlägen bei Solarwerten. Dieser Entwicklung konnte sich die SMA Aktie nicht entziehen. Nach Veröffentlichung der vorläufigen Geschäftszahlen sowie der positiven Umsatz- und Ergebnisprognose für das laufende Geschäftsjahr erholte sich die SMA Aktie ab Ende Februar 2010 wieder und schloss zum Quartalsende bei 90,75 Euro (Schlusskurs XETRA-Handel 31. März 2010).

KURSENTWICKLUNG 2010

Angaben in %, rebasiert auf 100 Punkte



Der Kurs der SMA Aktie konnte sich nach stärkeren Kursverlusten zu Quartalsbeginn erfolgreich stabilisieren.

- SMA Aktie
- TecDAX®
- ÖkoDAX®

ZWEITES QUARTAL: TROTZ AUSGEZEIGNETER GESCHÄFTSENTWICKLUNG SINKENDE KURSE

Trotz ausgezeichneter Geschäftsentwicklung im ersten Quartal 2010 und des positiven Ausblicks kam es im zweiten Quartal zu einem weiteren signifikanten Kursrückgang. Ab Mitte Mai sank die SMA Aktie weiter und erreichte am 25. Mai 2010 ihren Quartaltiefststand von knapp 80,00 Euro. Bis zur Jahresmitte erholte sich die SMA Aktie leicht und schloss mit 84,56 Euro (30. Juni 2010, Schlusskurs XETRA-Handel).

KURSSPRUNG VON 16 % IM DRITTEN QUARTAL

Mit einem Kurs von 84,07 Euro startete die SMA Aktie ins dritte Quartal (1. Juli 2010, Schlusskurs XETRA-Handel). Nach Veröffentlichung der vorläufigen Zahlen für das erfolgreiche erste Halbjahr 2010 und der ersten Erhöhung der Prognosen für Umsatz und EBIT gewann der Kurs am 6. Juli 2010 innerhalb eines Tages 16 % und stieg auf 98,00 Euro (Schlusskurs XETRA-Handel). Bis Mitte Juli erreichte die SMA Aktie ihr Quartalshoch von 99,60 Euro (15. Juli 2010, Schlusskurs XETRA-Handel) und konnte das Kursniveau bis Anfang August bei über 90,00 Euro halten.

Am 13. August 2010 veröffentlichte SMA die hervorragenden Zahlen für das erste Halbjahr, dennoch sank der Aktienkurs innerhalb weniger Tage um 13 % auf 78,32 Euro (25. August 2010, Schlusskurs XETRA-Handel). Bis Mitte September erholte er sich wieder auf 88,52 Euro (14. September 2010, Schlusskurs XETRA-Handel). Im Kursverlauf spiegelte sich die Unsicherheit bezüglich möglicher zukünftiger Änderungen staatlicher Solarförderprogramme und die Auswirkung auf den weltweiten PV-Markt wider. Ab Mitte September war die Kursentwicklung der SMA Aktie rückläufig. Hintergrund: Zu diesem Zeitpunkt präzisierte der Vorstand erstmals seine Markterwartung für 2011, welche sowohl ein Wachstum der weltweit neu installierten PV-Leistung von bis zu 20 % als auch einen Marktrückgang von bis zu 10 % nicht ausschloss. Die Aktie schloss zum Ende des dritten Quartals bei 81,03 Euro.

VIERTES QUARTAL: KURSVERLUSTE TROTZ GUTER NACHRICHTEN VON SMA

Der Eröffnungskurs des vierten Quartals lag bei 80,65 Euro (1. Oktober 2010, Schlusskurs XETRA-Handel). Am gleichen Tag gaben die vier Gründer und Hauptaktionäre der SMA Solar Technology AG bekannt, dass sie ein Aktienpaket in Höhe von 25,2 % einem Pool zuführen und durch Schenkung an die nächste Generation übertragen werden. Die Nachricht über die Regelung der Aktionärsstruktur führte zu einer positiven Kursentwicklung.

Am 26. Oktober 2010 gab SMA bekannt, dass der Konzern seine globale Präsenz mit einer neuen Niederlassung für Vertrieb und Service in Indien verstärkt. Dies führte ebenfalls zu einer positiven Kursentwicklung, sodass am 1. November das Quartalshoch von 85,44 Euro (Schlusskurs XETRA-Handel) erreicht wurde. Im November 2010 nahm die Volatilität des Kurses wieder zu. Bis zum 8. November 2010 bewegte sich die Aktie noch knapp unterhalb des Quartalshochs. Dann verlor sie jedoch innerhalb weniger Tage rund 16 % und notierte am 12. November 2010 bei 71,00 Euro (Schlusskurs XETRA-Handel). Diese Kursentwicklung war hauptsächlich auf die Diskussion über die Anpassung der Förderung von Solarstrom zurückzuführen.

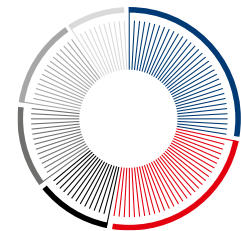
Nach Bekanntgabe der Rekordzahlen bei Umsatz und EBIT im Neunmonatsbericht am 12. November 2010 wurde der Kursrückgang der SMA Aktie gestoppt. Am nächsten Börsentag stieg der Kurs wieder leicht. Die weitere Kursentwicklung war erneut geprägt von der politischen Diskussion um die Förderbedingungen in Deutschland und wichtiger europäischer Solarmärkte. Der Kurs der SMA Aktie gab deutlich nach und erreichte jeweils am 19. und am 30. November 2010 den Jahrestiefstkurs von 66,99 Euro (Schlusskurs XETRA-Handel). Im Dezember stieg die Aktie dann wieder deutlich über 70,00 Euro. Der Jahresschlusskurs lag mit 69,50 Euro auf ähnlicher Höhe (30. Dezember 2010, Schlusskurs XETRA-Handel).

AKTIENKENNZAHLEN

Volumengewichteter Kurs für 2010	84,95 Euro
Marktkapitalisierung (Ø)	2,94 Mrd. Euro
Tägliches Handelsvolumen (Ø)	110.980 Aktien
Höchstkurs (14.01.2010)	103,70 Euro
Tiefstkurs (19.11.2010)	66,99 Euro
Schlusskurs (30.12.2010)	69,50 Euro

AKTIONÄRSSTRUKTUR

in %



● 27,14 %	Streubesitz
● 25,20 %	Pool SMA Solar Technology AG
● 12,79 %	Günther Cramer
● 12,81 %	Peter Drews
● 12,81 %	Reiner Wettlaufer
● 9,25 %	Prof. (em.) Dr. Werner Kleinkauf

Der volumengewichtete Durchschnittskurs der SMA Aktie lag für das Geschäftsjahr 2010 bei 84,95 Euro, das durchschnittliche Handelsvolumen bei 110.980 Stück (XETRA) und damit rund 57 % über dem Vorjahreswert von 70.695 Aktien pro Tag.

AKTIENÜBERTRAGUNG FÜR STABILE ZUKUNFT

Die vier Gründer und Hauptaktionäre der SMA Solar Technology AG haben einen Teil ihrer Aktien innerhalb ihrer Familien an die nächste Generation übertragen, um SMA in eine stabile Zukunft zu führen. Für einen Zeitraum von mindestens sieben Jahren sind 25,2 % aller SMA Aktien in einem Poolvertrag gebündelt. Zudem sollen weitere Aktien in gemeinnützige Stiftungen eingebracht werden, auch dies als Garant für eine stabile Aktionärsstruktur.

BREITE BERICHTERSTATTUNG ÜBER SMA ERHÖHT TRANSPARENZ

Zahlreiche Banken, Wertpapierhäuser und unabhängige Institute beobachteten 2010 die SMA Solar Technology AG und veröffentlichten ihre Einschätzungen zum Unternehmen. Im ersten Quartal 2011 kündigten weitere Banken die Aufnahme der Berichterstattung an. Die folgende Liste zeigt die Breite der Berichterstattung 2010:

Institut	Analyst
Arete Research Services	Joel Silverman / Jim Fontanelli
Bank of America / Merrill Lynch	Claus Roller / Gerhard Orgonas
Barclays Capital	Rupesh Madhani / Arindam Basu / Julien Roques
Berenberg Bank	Lars Dannenberg
Bryan, Garnier & Co	Julien Desmaretz
Cheuvreux	Philipp Bumm
Citi	Andrew Benson
Commerzbank	Lauren Licuanan
Deutsche Bank	Alexander Karnick
DZ Bank	Sven Kürten
Goldman Sachs Group	Stephen Benson
HSBC Trinkaus & Burkhardt	Christian Rath
HVB UniCredit	Michael Tappeiner
Landesbank Baden-Württemberg	Walter Schneider
Macquarie Group	Robert Schramm
Metzler	Ruxandra Haradau-Döser
Steubing	Alla Gorelova
UBS	Patrick Hummel
WestLB	Peter Wirtz

INTENSIVER DIALOG MIT INVESTOREN

Offenheit, Kontinuität und Glaubwürdigkeit prägen unsere Kommunikationskultur und anlegerorientierte Informationspolitik. Wir pflegen mit allen Kapitalmarktteilnehmern einen intensiven Dialog mit dem Ziel, zu ihnen eine langfristige und vertrauensvolle Beziehung aufzubauen. Unsere Investor Relations Website www.IR.SMA.de informiert umfassend und aktuell über unser Unternehmen – u. a. mit Finanzpublikationen und einem Finanzkalender. Ein interaktives Aktienchart ermöglicht den Vergleich des



SMA Aktienkurs mit ausgewählten Börsenindizes. SMA wurde für seine gute Investor Relations Arbeit und den Geschäftsbericht mehrfach ausgezeichnet. So haben wir beispielsweise Silber bei den ARC Awards International 2010 im Bereich Energy-Alternative erhalten.

GROSSES INTERESSE INTERNATIONALER ANLEGER

SMA steht im persönlichen Kontakt mit institutionellen Investoren. Im Jahr 2010 führten der Finanzvorstand Pierre-Pascal Urbon und die Mitarbeiter der IR-Abteilung rund 200 Einzelgespräche mit Investoren im In- und Ausland. Im Berichtsjahr organisierten wir zudem elf Roadshows im europäischen Ausland. Stationen waren London, Edinburgh, Brüssel, Amsterdam, Paris, Zürich, Genf und Wien. Außerdem nahm SMA an Investorenkonferenzen der Commerzbank und der WestLB in Frankfurt sowie an der Macquarie Alternative Energy Conference 2010 im Dezember 2010 in London teil.

Günther Cramer (Vorstandssprecher) und Pierre-Pascal Urbon präsentierten den Konzernabschluss 2009 auf der Bilanzpressekonferenz am 31. März 2010 in Frankfurt am Main. SMA bietet außerdem vierteljährliche Telefonkonferenzen und Einzelgespräche an. SMA führte im September 2010 zum zweiten Mal den „Capital Markets Day“ (Kapitalmarkttag) an seinem Hauptsitz in Niestetal durch. Die Veranstaltung, die sich an Finanzanalysten und institutionelle Investoren richtete, umfasste Präsentationen, eine Werksbesichtigung sowie Workshops mit Trainern der SMA Solar Academy. Diese erläuterten Finanzexperten die komplexe Funktionalität und die Service- und Installationsfreundlichkeit eines SMA Wechselrichters. Darüber hinaus zeigte Roland Grebe, Vorstand Entwicklung, die technologischen Perspektiven der SMA Gruppe auf. Die Präsentation des Capital Markets Day ist auf der Internetseite im Bereich „Investor Relations“ hinterlegt.



www.IR.SMA.de

HAUPTVERSAMMLUNG: GROSSE MEHRHEIT BEI ALLEN BESCHLÜSSEN

Die ordentliche SMA Hauptversammlung fand am 27. Mai 2010 mit rund 600 Aktionären im Kongress Palais Kassel statt. Die Aktionäre entlasteten Vorstand und Aufsichtsrat mit deutlicher Mehrheit von über 99,9 % und beschlossen eine Dividende von 1,30 Euro, die damit um knapp ein Drittel gegenüber dem Vorjahr stieg (2009: 1,00 Euro je Aktie). Die Ausschüttungsquote betrug rund 30 %. Auch die Beschlussfassungen zu Satzungsänderungen, der Wahl des Abschlussprüfers und zum Erwerb eigener Aktien wurden mit großen Mehrheiten genehmigt. 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. Damit kommt SMA den gesetzlichen Bestimmungen aufgrund der gestiegenen Mitarbeiterzahl nach.

Die Hauptversammlung wählte Dr. Erik Ehrentraut, Dr. Winfried Hoffmann, Prof. (em.) Dr. Werner Kleinkauf und Reiner Wettlaufer erneut in den Aufsichtsrat. Siegfried L. Drucker und Dr. Martin Hoppe-Kilpper wurden neu in den Aufsichtsrat gewählt. Im Vorfeld hatte die Arbeitnehmerseite Dr. Günther Häckl, Johannes Häde, Ullrich Meßmer, Alexander Naujoks, Joachim Schlosser und Mirko Zeidler in den Aufsichtsrat gewählt. Die Hauptversammlung genehmigte mit großer Mehrheit das Vorstandsvergütungssystem, das nach den Grundsätzen des Deutschen Corporate Governance Kodex festgelegt wurde. Im Anschluss an die Hauptversammlung fand die konstituierende Sitzung des Aufsichtsrats statt, der die Herren Dr. Erik Ehrentraut zu ihrem Vorsitzenden und Reiner Wettlaufer zum stellvertretenden Vorsitzenden wählte. Zudem bestimmte der Aufsichtsrat die Mitglieder des Präsidial-, Prüfungs-, Nominierungs- und Vermittlungsausschusses. Die Rede des Vorstandssprechers Günther Cramer und alle Unterlagen zur Hauptversammlung 2010 sind auf der Internetseite www.SMA.de/Hauptversammlung hinterlegt.



www.SMA.de/Hauptversammlung

ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Vorstand und Aufsichtsrat der SMA Solar Technology AG sind der festen Überzeugung, dass eine gute und transparente Corporate Governance gemäß international und national anerkannten Standards ein wesentlicher Faktor für den unternehmerischen Erfolg ist. Die Beachtung der Grundsätze guter Unternehmensführung ist für uns von großer Wichtigkeit, um das Vertrauen von Aktionären, Geschäftspartnern, Mitarbeitern, sonstigen dem Unternehmen verbundenen Gruppen und der Öffentlichkeit nachhaltig sicherzustellen. Der Vorstand berichtet nachfolgend gemäß § 289a HGB zur Unternehmensführung und zugleich – auch im Namen des Aufsichtsrats – gemäß Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex („DCGK“) zur Corporate Governance.

CORPORATE-GOVERNANCE-BERICHT

SMA misst der Einhaltung der Grundsätze guter Unternehmensführung eine hohe Bedeutung bei und orientiert sich dabei an den Empfehlungen und Anregungen des DCGK. Dazu haben sich Vorstand und Aufsichtsrat fortlaufend mit dessen Anforderungen befasst.

Zum 2. Juli 2010 traten verschiedene Änderungen des DCGK vom 26. Mai 2010 in Kraft, mit denen sich Vorstand und Aufsichtsrat ausführlich beschäftigt haben. Diese betreffen insbesondere die bei der Besetzung von Führungspositionen und dem Aufsichtsrat zu berücksichtigenden Kriterien und Zielsetzungen. Auf Basis der Beratungen zu diesen Themen wurde am 30. November 2010 von Vorstand und Aufsichtsrat eine gegenüber der Entsprechenserklärung vom 23. Februar 2010 geänderte Entsprechenserklärung gemäß § 161 Abs. 1 Satz 1 AktG abgegeben und auf unserer Internetseite veröffentlicht. Wegen der Neuwahl der Anteilseignervertreter für den Aufsichtsrat am 27. Mai 2010, der abermaligen Kandidatur von Prof. (em.) Dr. Werner Kleinkauf für den Aufsichtsrat sowie der Ankündigung von Günther Cramer und Peter Drews, im Jahr 2011 für die Wahl in den Aufsichtsrat zu kandidieren, waren in dieser Entsprechenserklärung weitere Abweichungen zu erklären.



ENTSPRECHENSERKLÄRUNG ZUM DEUTSCHEN CORPORATE GOVERNANCE KODEX

Vorstand und Aufsichtsrat der SMA Solar Technology AG erklären gemäß § 161 AktG:

Seit der letzten Entsprechenserklärung vom 23. Februar 2010 hat die SMA Solar Technology AG den Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ zunächst in der Fassung vom 18. Juni 2009, veröffentlicht im elektronischen Bundesanzeiger am 5. August 2009, bzw. seit deren Geltung in der Fassung vom 26. Mai 2010, veröffentlicht im elektronischen Bundesanzeiger am 2. Juli 2010, mit folgenden Ausnahmen entsprochen und wird ihnen mit folgenden Ausnahmen künftig entsprechen:

Abweichend von Ziffer 5.4.1 Satz 2 alte Fassung Deutscher Corporate Governance Kodex (DCGK) und der in der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats empfohlenen Altersgrenze von 75 Jahren zum Ablauf der Amtsperiode wurde Herr Prof. (em.) Dr. Werner Kleinkauf der Hauptversammlung am 27. Mai 2010 für die dort anstehende Neuwahl des Aufsichtsrats vorgeschlagen. Der Aufsichtsrat war der Ansicht, dass Herr Prof. (em.) Dr. Werner Kleinkauf aufgrund seiner Erfahrung trotz seines Alters als einer der Unternehmensgründer und Hauptaktionäre der geeignete Kandidat sei.

Abweichend von Ziffer 5.4.1 Satz 2 und 3 DCGK neue Fassung hat der Aufsichtsrat, jenseits der bereits in der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats enthaltenen Empfehlung zur Altersgrenze, noch keine konkreten Ziele für seine Zusammensetzung benannt, weil eine der Bedeutung der Thematik angemessene Behandlung im Aufsichtsrat noch nicht möglich war. Abweichend von Ziffer 5.4.1 Satz 4 DCGK neue Fassung werden deshalb bei den Vorschlägen zur Wahl in den Aufsichtsrat keine solchen Ziele berücksichtigt.

Herr Günther Cramer und Herr Peter Drews haben angekündigt, in der Hauptversammlung der Gesellschaft am 26. Mai 2011 für den Aufsichtsrat kandidieren zu wollen. Würden diese zwei Herren, die Gründer und Hauptaktionäre der Gesellschaft sind, in den Aufsichtsrat gewählt, würden diesem abweichend von Ziffer 5.4.2 Satz 3 DCGK mehr als zwei ehemalige Vorstandsmitglieder angehören. Herr Reiner Wettlaufer, ebenfalls Gründer und Hauptaktionär sowie ehemaliges Vorstandsmitglied, gehört dem Aufsichtsrat bereits an.

Der Aufsichtsrat ist der Ansicht, dass es für eine kontinuierliche Fortführung der von den Unternehmensgründern geleisteten Aufbauarbeit von großer Wichtigkeit ist, diese – auch wenn sie zuvor Mitglieder des Vorstands gewesen sind – dem Unternehmen als Mitglieder des Aufsichtsrats zu erhalten. Der angestrebte Generationenwechsel in der Unternehmensleitung kann so optimal begleitet, eine Verunsicherung bei Mitarbeitern, Kunden, Geschäftspartnern und Investoren von vornherein ausgeschlossen werden. Vor dem Hintergrund, dass es sich um Hauptaktionäre handelt, ist es gerechtfertigt, dass dem Aufsichtsrat mehr als zwei ehemalige Mitglieder des Vorstands angehören werden.

Niestetal, den 30. November 2010

Der Vorstand

Der Aufsichtsrat



TRANSPARENZ

Transparenz ist ein Kernelement guter Corporate Governance. Eine zeitnahe Information über die Geschäftslage und bedeutende geschäftliche Änderungen an alle Aktionäre, Finanzanalysten, Medien und die interessierte Öffentlichkeit ist unser Ziel. Alle wesentlichen Informationen werden auch auf unserer Internetseite www.SMA.de bereitgestellt. Die Berichterstattung zur Geschäftslage und zu den Ergebnissen der Geschäftstätigkeit erfolgt im Geschäftsbericht, in der jährlichen Bilanzpressekonferenz, in den Quartalsberichten und im Halbjahresfinanzbericht. Des Weiteren wird die Öffentlichkeit durch Pressemitteilungen und wo gesetzlich erforderlich durch Ad-hoc-Meldungen informiert. Transparenz ist ganz besonders wichtig, wenn Transaktionen der Gesellschaft zu Interessenkonflikten führen können. Aufgetretene Interessenkonflikte wurden von den betroffenen Mitgliedern des Aufsichtsrats zu Beginn der Erörterung des Themas offengelegt. An einer gegebenenfalls notwendigen Beschlussfassung von Vorstand oder Aufsichtsrat nahm das betroffene Mitglied nicht teil. Für das vergangene Geschäftsjahr sind folgende Punkte zu benennen:

Zwischen der SMA Solar Technology AG und der SMA Immo GmbH bestehen Mietverträge über mehrere Betriebsgebäude am Hauptsitz in Niestetal, Sonnenallee 1. Mit notariell beurkundetem Kaufvertrag vom 11. Januar 2010 wurden durch die Gesellschaft 94 % der Geschäftsanteile der SMA Immo GmbH von der SMA Technologie-Holding GmbH erworben. Gesellschafter der SMA Technologie-Holding GmbH sind die Gründer des Unternehmens. Dem Erwerb hatte der Aufsichtsrat in seiner Sitzung vom 26. November 2009 auf der Basis eines von einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft erstellten Wertgutachtens zugestimmt. An der Abstimmung im Aufsichtsrat haben sich die im Interessenkonflikt befindlichen Mitglieder des Aufsichtsrats nicht beteiligt. Auch wurden die betroffenen Vorstände beim Abschluss des Kaufvertrags nicht aufseiten der Gesellschaft tätig. Am 11. August 2010 wurde die SMA Immo GmbH in die SMA Immo GmbH & Co. KG umgewandelt, an deren Komplementärin, der SMA Immo Beteiligungs GmbH, die Gesellschaft 94 % und die SMA Technologie-Holding GmbH 6 % hielten. Am 30. Dezember 2010 erwarb die Gesellschaft den sechsprozentigen Anteil der SMA Technologie-Holding GmbH zum Kaufpreis von 82.200,00 Euro. Die Kaufpreisbemessung erfolgte auf Basis des oben genannten Wertgutachtens.

Zwischen der SMA Solar Technology AG und der team-time GmbH besteht ein Vertrag über die Überlassung von Zeitarbeitskräften. Alleinige Gesellschafterin und Geschäftsführerin der team-time GmbH ist die Ehefrau eines der Vorstandsmitglieder. Die Marktüblichkeit der zwischen der Gesellschaft und der team-time GmbH getroffenen Vereinbarungen wurde durch ein Gutachten einer führenden deutschen Wirtschaftskanzlei bestätigt. Dieses Gutachten wurde von den Abschlussprüfern im Rahmen der Abschlussprüfung 2010 geprüft und nicht bemängelt. Des Weiteren bestätigte eine „Fairness Opinion“ eines der führenden Wirtschaftsprüfungsunternehmen, dass das Vertragsangebot der team-time GmbH als finanziell angemessen zu erachten sei. An der Beschlussfassung betreffend die Zusammenarbeit mit der team-time GmbH war das betroffene Vorstandsmitglied nicht beteiligt.

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 Vertrags Elemente – 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 der 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.

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.

Vergütung des Vorstands	Erfolgsunabhängige Vergütung		Erfolgsabhängige Vergütung		Langfristiger Bonus ¹		Nebenleistungen		Gesamt	
	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009
in TEUR										
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
Gesamt	1.358	1.029	996	936	–	–	112	83	2.466	2.048

¹ erstmalige Entstehung des Anspruchs 2012

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	Erfolgsunabhängige Vergütung		Erfolgsabhängige Vergütung		Vergütung für Ausschusstätigkeit		Gesamt	
	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009
in TEUR								
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. Druoker (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
Gesamt	108,5	74,9	217,4	150,1	27,0	–	352,9	225,0

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.

AKTIENBESITZ / DIRECTORS' DEALINGS

Zum Ende des Geschäftsjahres und auch zum Zeitpunkt der Abgabe dieses Berichts hielten die derzeitigen Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat direkt oder indirekt 48,4 % (Vj.: 75,0 %) aller ausgegebenen Aktien. Vorstandsmitglieder halten insgesamt einen Anteil von 26,2 % (Vj.: 38,8 %) und Aufsichtsratsmitglieder einen Anteil von 22,2 % (Vj.: 36,2 %) des Grundkapitals. Die geänderten Zahlen resultieren im Wesentlichen aus der Übertragung von 25,2 % aller Aktien durch die Unternehmensgründer an Familienmitglieder.

Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats sind nach § 15a WpHG verpflichtet, den Erwerb oder die Veräußerung von SMA Aktien oder sich darauf beziehender Finanzinstrumente anzuzeigen, sobald der Wert der von einem Mitglied des Vorstands oder Aufsichtsrats oder von einer ihm nahe stehenden Person innerhalb eines Kalenderjahres getätigten Geschäfte die Summe von 5.000,00 Euro erreicht. Die der SMA Solar Technology AG im Geschäftsjahr 2010 gemeldeten Geschäfte sind auf unserer Internetseite www.IR.SMA.de veröffentlicht.



www.IR.SMA.de

UNTERNEHMENSFÜHRUNGSPRAKTIKEN

In unserem Unternehmensleitbild wird unseren Kunden und Aktionären und besonders allen Mitarbeitern der Rahmen für unser Handeln und für unsere Strategie erläutert. Es soll unser Selbstverständnis darstellen und Begeisterung für unser Unternehmen wecken. Und es will die Werte vermitteln, welche die Säulen unseres Erfolgs sind. Das Leitbild zeigt die Vision und die Mission des Unternehmens sowie unsere Unternehmensstrategie auf und gibt einen Einblick in unsere Werte: Innovation, exzellente Qualität, partnerschaftliche Kundenorientierung, Engagement durch Mitarbeiterbeteiligung, Flexibilität und ständige Verbesserung, wirtschaftlicher Erfolg, ökologische Verantwortung sowie Fairness und Ehrlichkeit. Das Anfang 2009 veröffentlichte Leitbild ist das Ergebnis eines intensiven Abstimmungsprozesses, in den alle Mitarbeiter einbezogen wurden und sich aktiv einbringen konnten. Das SMA Unternehmensleitbild ist auf unserer Internetseite www.SMA.de einsehbar.



www.SMA.de

SMA ist 2009 dem Verhaltenskodex des Bundesverbands Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e. V. (BME) beigetreten. Mit dieser Verhaltensrichtlinie verpflichtet sich SMA zu einem fairen Umgang mit Lieferanten. Die Richtlinie beruht u. a. auf den Prinzipien des Global Compact der Vereinten Nationen, den Konventionen der International Labour Organisation (ILO) und auf der allgemeinen Erklärung der Menschenrechte der Vereinten Nationen. Ziel ist es, allgemeine Grundsätze zu Fairness, Integrität und unternehmerischer Verantwortung in den Geschäftsbeziehungen fest zu verankern. Für SMA stellt diese Verhaltensrichtlinie eine Ergänzung zum eigenen Leitbild und der Unternehmenskultur dar, in der Fairness, Integrität und unternehmerische Verantwortung fest verankert sind. Der „Code of Conduct“ des BME ist auf deren Internetseite www.bme.de abrufbar.



www.bme.de

Im Jahr 2010 schuf SMA auch eine eigene Richtlinie für Lieferanten: Diese orientiert sich an den Unternehmensgrundsätzen von SMA und ebenfalls am Global Compact der Vereinten Nationen und den International Labour Standards der 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 der Richtlinie sind das Verbot von Kinderarbeit, Zwangsarbeit, Misshandlungen und Diskriminierungen, die Korruptionsbekämpfung, faire Arbeitsbedingungen, Gesundheitsschutz und Arbeitssicherheit, Umweltschutz sowie Qualität und Produktsicherheit. Die Richtlinie ist auf der SMA Internetseite wiedergegeben.



www.SMA.de

Am 13. Januar 2011 hat die Gesellschaft durch Erklärung gegenüber dem Generalsekretär der Vereinten Nationen die zehn Prinzipien des UN Global Compact zu verbindlichen Leitlinien für die Unternehmensführung erklärt. Die Prinzipien des UN Global Compact machen Vorgaben zur Einhaltung von Menschenrechten, der Wahrung von Arbeitnehmerrechten, dem Umweltschutz und der Vermeidung von Korruption. Sie sind auf der Internetseite www.unglobalcompact.org einsehbar.



www.unglobalcompact.org

ARBEITSWEISE VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Die SMA Solar Technology AG ist eine nach deutschem Recht organisierte Aktiengesellschaft. Demnach verfügt sie über eine dualistische Führungsstruktur, bei der sich ein Organ allein der Geschäftsführung widmet (Vorstand) und dabei von einem anderen Organ überwacht wird (Aufsichtsrat). Beide Organe sind mit unterschiedlichen Kompetenzen ausgestattet und arbeiten bei der Steuerung und Überwachung des Unternehmens eng und vertrauensvoll zusammen.

VORSTAND

Der Vorstand leitet das Unternehmen in eigener Verantwortung und gemeinschaftlich. Er ist der nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswertes verpflichtet und trägt die Verantwortung für die Führung der Geschäfte. Er entscheidet über Grundsatzfragen der Geschäftspolitik und Unternehmensstrategie sowie über die kurz- und mittelfristige Finanzplanung. Der Vorstand ist zuständig für die Aufstellung der Quartals-, Halbjahres- und Jahresabschlüsse der SMA Solar Technology AG und des SMA Konzerns sowie die Beachtung aller gesetzlichen und behördlichen Vorschriften und die Befolgung interner Richtlinien.

Als Kollegialorgan strebt der Vorstand grundsätzlich an, Beschlüsse einstimmig zu fassen. In der vom Aufsichtsrat beschlossenen Geschäftsordnung des Vorstands (einsehbar auf unserer Internetseite www.IR.SMA.de) ist jedoch festgelegt, dass innerhalb des Vorstands einzelne Mitglieder bestimmte Ressorts verantworten und für diese allein geschäftsführungsbefugt sind. Die Ressortverteilung beschließt der Vorstand. Die Vorstandsmitglieder unterrichten sich gegenseitig fortlaufend über alle wesentlichen Vorgänge in ihrem Ressort und über Angelegenheiten, die mehrere Ressorts betreffen. Kann bei Beschlussfassungen die angestrebte konsensuale Entscheidung nicht erreicht werden, entscheidet der Vorstand mit der einfachen Mehrheit der anwesenden Mitglieder. Allerdings darf über Beschlussgegenstände, die dem Ressort eines nicht anwesenden Mitglieds zuzuordnen sind, grundsätzlich keine Entscheidung gefällt werden. Die Vornahme bestimmter Geschäfte bedarf, aufgrund gesetzlicher Vorschriften oder nach der Geschäftsordnung, zwingend eines einstimmigen Beschlusses des Vorstands. Für eine Reihe von Geschäften besteht ein Zustimmungsvorbehalt des Aufsichtsrats.



www.IR.SMA.de

Der Vorstand der SMA Solar Technology AG besteht zurzeit aus sieben Mitgliedern. Günther Cramer verantwortet die Ressorts Strategie, Öffentlichkeits- und Verbandsarbeit und Corporate Development. Er ist zugleich Sprecher des Vorstands. Jürgen Dolle verantwortet das Ressort Personal sowie die Interne Unternehmenskommunikation. Peter Drews ist für die Strategie zur Kostenreduktion der Produkte verantwortlich und leitet zusätzlich die Bereiche IT, Facility Management, Qualitätsmanagement und Service. Roland Grebe ist zuständig für das Ressort Entwicklung einschließlich des Wissens- und Innovationsmanagements sowie des Patentwesens. Uwe Hertel leitet das Ressort Operatives Geschäft, welches insbesondere die Unternehmensbereiche Produktion, Materialwirtschaft und Auftragsbearbeitung umfasst. Pierre-Pascal Urbon verantwortet das Ressort Finanzen einschließlich Investor Relations, Interne Revision, Recht, Compliance und Risikomanagement. Marko Werner führt das Ressort Vertrieb und Marketing.

Für die Mitglieder des Vorstands ist eine Directors- and Officers-Versicherung (D & O) abgeschlossen worden, die einen den rechtlichen Vorgaben entsprechenden Selbstbehalt vorsieht.

AUFSICHTSRAT

Der Aufsichtsrat berät den Vorstand in allen Angelegenheiten und überwacht seine Tätigkeit. Er wird hierzu vom Vorstand in den strategischen Planungsprozess, in alle Fragen von grundsätzlicher Bedeutung sowie in Fällen besonders bedeutsamer Geschäftsentscheidungen eingebunden und konsultiert. Gemäß der vom Aufsichtsrat beschlossenen Geschäftsordnung des Vorstands hat der Vorstand bei bestimmten Entscheidungen vorab die Zustimmung des Aufsichtsrats einzuholen. Hierzu zählen beispielsweise die Billigung des Jahresbudgets einschließlich des Investitionsplans, die Gründung, der Erwerb oder die Veräußerung von Unternehmen sowie der Erwerb oder die Veräußerung von Grundstücken, wenn bestimmte Schwellenwerte überschritten sind. Auch die Verteilung der Ressortzuständigkeit bedarf der Genehmigung durch den Aufsichtsrat. Bei den Vorschlägen zur Wahl von Aufsichtsratsmitgliedern wird auf die zur Wahrnehmung der Aufgaben erforderlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und fachlichen Erfahrungen geachtet. Dem Aufsichtsrat gehört eine ausreichende Zahl unabhängiger Mitglieder an, die in keiner geschäftlichen oder persönlichen Beziehung zur Gesellschaft oder deren Vorstand stehen.

Der Aufsichtsrat besteht zurzeit aus zwölf Mitgliedern und setzt sich nach den Vorschriften des Aktiengesetzes und des Mitbestimmungsgesetzes zusammen. Danach können die Arbeitnehmer der deutschen Konzerngesellschaften und die Anteilseigner (Hauptversammlung) jeweils sechs Vertreter in den Aufsichtsrat wählen. Mitglieder des Aufsichtsrats sind zurzeit Dr. Günther Häckl, Johannes Häde, Ullrich Meßmer, Alexander Naujoks, Joachim Schlosser und Mirko Zeidler als Vertreter der Arbeitnehmer, Siegfried L. Drueker, Dr. Erik Ehrentraut, Dr. Winfried Hoffmann, Dr. Martin Hoppe-Kilpper, Prof. (em.) Dr. Werner Kleinkauf und Reiner Wettlaufer als Vertreter der Anteilseigner. Dr. Erik Ehrentraut, Dr. Winfried Hoffmann, Prof. (em.) Dr. Werner Kleinkauf und Reiner Wettlaufer wurden in der Hauptversammlung am 27. Mai 2010 abermals, Siegfried L. Drueker und Dr. Martin Hoppe-Kilpper erstmals zu Mitgliedern des Aufsichtsrats gewählt. Die Arbeitnehmervertreter waren von allen Arbeitnehmern der deutschen Konzerngesellschaften am 19. Mai 2010 gewählt worden. In seiner Sitzung vom 27. Mai 2010 wählte der Aufsichtsrat Dr. Erik Ehrentraut zu seinem Vorsitzenden, Reiner Wettlaufer zum stellvertretenden Vorsitzenden.

Nach seiner Erweiterung auf zwölf Mitglieder hat der Aufsichtsrat in seiner Sitzung vom 27. Mai 2010 vier Ausschüsse gebildet und wie folgt besetzt:

Präsidialausschuss:

Dr. Erik Ehrentraut (Vorsitzender), Dr. Günther Häckl, Reiner Wettlaufer, Mirko Zeidler.

Prüfungsausschuss:

Dr. Erik Ehrentraut (Vorsitzender), Johannes Häde, Alexander Naujoks, Reiner Wettlaufer.

Nominierungsausschuss:

Dr. Martin Hoppe-Kilpper, Prof. (em.) Dr. Werner Kleinkauf, Reiner Wettlaufer (Vorsitzender).

Vermittlungsausschuss:

Dr. Erik Ehrentraut, Dr. Günther Häckl (Vorsitzender), Joachim Schlosser, Reiner Wettlaufer.

Herr Dr. Ehrentraut verfügt als unabhängiges Mitglied des Aufsichtsrats zugleich über den nach § 100 Abs. 5 AktG geforderten Sachverstand auf den Gebieten Rechnungslegung oder Abschlussprüfung.

Die Ausschüsse bereiten Themen und Beschlüsse des Aufsichtsrats vor, die im Plenum zu behandeln sind. Sie treffen dazu regelmäßig mit maßgeblichen Auskunftspersonen wie etwa dem Abschlussprüfer oder dem Leiter der Internen Revision zusammen. Über die Inhalte der Ausschusssitzungen wird vom Ausschussvorsitzenden dann auf der folgenden Plenumsitzung berichtet. Jedes Mitglied des Aufsichtsrats kann an den Sitzungen eines Ausschusses teilnehmen, wenn nicht der jeweilige Vorsitzende des Ausschusses etwas anderes bestimmt. Protokolle über die Inhalte und Beschlüsse von Ausschüssen werden allen Mitgliedern des Aufsichtsrats zur Verfügung gestellt.

Über die Schwerpunkte seiner Tätigkeit und Beratungen berichtet der Aufsichtsrat jährlich im Bericht des Aufsichtsrats (vgl. S. 207). Die Geschäftsordnung des Aufsichtsrats finden Sie auf unserer Internetseite www.IR.SMA.de.

Für die Mitglieder des Aufsichtsrats ist eine D & O-Versicherung abgeschlossen worden, die einen der Empfehlung der Ziffer 3.8 des Deutschen Corporate Governance Kodex entsprechenden Selbstbehalt vorsieht.



vgl. „Bericht des Aufsichtsrats“ S. 207



www.IR.SMA.de

ZUSAMMENARBEIT VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Vorstand und Aufsichtsrat arbeiten zum Wohle des Unternehmens eng und vertrauensvoll zusammen und kommen somit den Erfordernissen einer wirksamen Unternehmenskontrolle sowie der Notwendigkeit, schnell Entscheidungen treffen zu können, gleichermaßen nach. Ihr gemeinsames Ziel ist es, den Bestand des Unternehmens zu sichern und dessen Wert nachhaltig zu steigern. Dazu informiert der Vorstand den Aufsichtsrat zeitnah, umfassend, schriftlich und mündlich sowie in regelmäßigen Sitzungen über die Lage des Konzerns, den aktuellen Geschäftsverlauf sowie zu allen relevanten Fragen der strategischen Planung, des Risikomanagements, der Risikolage sowie zu wichtigen Compliance-Themen. Bei wesentlichen Ereignissen schlägt der Vorstand dem Vorsitzenden des Aufsichtsrats vor, eine außerordentliche Sitzung des Aufsichtsrats einzuberufen. Regelmäßig werden die Quartalsfinanzberichte sowie der Halbjahresfinanzbericht vor ihrer Veröffentlichung im Rahmen von Sitzungen des Prüfungsausschusses erörtert.

Der Vorsitzende des Aufsichtsrats stand auch außerhalb der Sitzungen mit dem Vorstand in Kontakt und besprach mit ihm wesentliche Geschäftsvorfälle und anstehende Entscheidungen.

AKTIONÄRE UND HAUPTVERSAMMLUNG

Die Aktionäre der SMA Solar Technology AG üben ihre Mitbestimmungs- und Kontrollrechte auf der mindestens einmal jährlich stattfindenden Hauptversammlung aus. Diese beschließt mit verbindlicher Wirkung, wobei jede Aktie eine Stimme gewährt. Jeder Aktionär, der sich rechtzeitig anmeldet, ist zur Teilnahme an der Hauptversammlung berechtigt. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, das Stimmrecht durch ein Kreditinstitut, eine Aktionärsvereinigung, die von der SMA Solar Technology AG eingesetzt und an die Weisung des Aktionärs gebundenen Stimmrechtsvertreter oder einen anderen Bevollmächtigten ausüben zu lassen. Die Einladung zur Hauptversammlung und alle für Beschlussfassungen notwendigen Berichte und Informationen, einschließlich des Geschäftsberichts, werden den aktienrechtlichen Vorschriften entsprechend veröffentlicht und sind im Vorfeld der Hauptversammlung auf unserer Internetseite www.IR.SMA.de einsehbar.

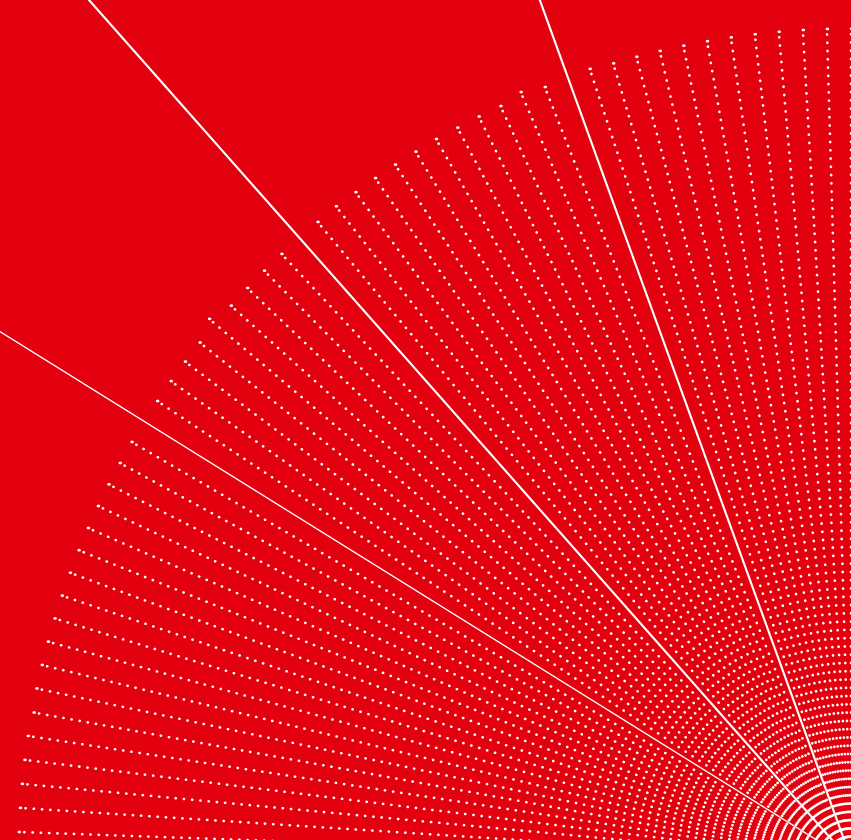


www.IR.SMA.de

MEHR ALS **1.500 NEUE**
ARBEITSPLÄTZE GESCHAFFEN

KONZERNUMSATZ STEIGT
AUF FAST 2 MRD. EURO

SMA IST MIT GROSSEM AB-
STAND **WELTMARKT- UND**
TECHNOLOGIEFÜHRER



KONZERNLAGEBERICHT

ENORMES WACHSTUM
DES SOLARMARKTES
IM IN- UND AUSLAND

HOHE DIVIDENDE
VON 3,00 EURO GEPLANT

EBIT-REKORD
MIT 0,5 MRD. EURO

AUSLANDSGESCHÄFT BOOMT
UND STELLT RUND 45 %
DES UMSATZES DAR

INHALTSVERZEICHNIS KONZERNLAGEBERICHT

GESCHÄFT UND RAHMENBEDINGUNGEN 094

- 094 Geschäftsfelder und Organisationsstruktur
- 099 Unternehmensstrategie und -steuerung
- 104 Corporate Social Responsibility
- 109 Mitarbeiter
- 111 Forschung und Entwicklung
- 115 Marktbedingungen 2010

ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE 116

- 116 Ertragslage
- 122 Finanzlage
- 125 Vermögenslage

NACHTRAGSBERICHT 127

RISIKOBERICHT 128

- 128 Risiko- und Chancenmanagement
- 131 Wesentliche Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems im Hinblick auf den Konzernrechnungslegungsprozess (§ 315 Abs. 2 Nr. 5 HGB)
- 135 Einzelrisiken
- 140 Gesamtaussage zur Risikosituation des Konzerns

SONSTIGE BERICHTE 141

- 141 Vergütungsbericht
- 141 Übernahmerechtliche Angaben gemäß § 315 Abs. 4 HGB
- 142 Erklärung zur Unternehmensführung

PROGNOSEBERICHT 143

- 143 Gesamtwirtschaftliche Situation
- 144 Künftige wirtschaftliche Rahmenbedingungen in der Photovoltaikindustrie
- 145 Chancen für die SMA Gruppe
- 147 Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung der SMA Gruppe

GESCHÄFT UND RAHMENBEDINGUNGEN

GESCHÄFTSFELDER UND ORGANISATIONSSTRUKTUR

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

SMA IST WELTMARKTFÜHRER FÜR SOLAR-WECHSELRICHTER

Die SMA Solar Technology AG (SMA) und ihre Tochtergesellschaften (SMA Gruppe) entwickeln, produzieren und vertreiben Solar-Wechselrichter, Überwachungssysteme für Photovoltaikanlagen und leistungselektronische Komponenten für Schienenverkehrstechnik. SMA ist Weltmarktführer für Solar-Wechselrichter und verfügt als einziger Hersteller über ein Produktspektrum, das für jeden Solarmodultyp 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 SMA einzigartig im Solarmarkt 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.

RECHTLICHE KONZERNSTRUKTUR

DER KONZERN UMFASST 21 TOCHTERGESELLSCHAFTEN

SMA mit Hauptsitz in Niestetal bei Kassel verfügt als Mutterunternehmen der SMA Gruppe über alle für das operative Geschäft notwendigen Funktionen. Das Mutterunternehmen hält direkt oder indirekt 100 % der Anteile an allen zur SMA Gruppe gehörenden operativen Gesellschaften. Über die Tochtergesellschaft SMA Railway Technology GmbH hält die SMA Gruppe zusätzlich 10 % der Anteile an der chinesischen Gesellschaft Changzhou SMA Electronics Co., Limited, die im Bereich der elektrischen Ausrüstung von Bahnfahrzeugen tätig ist. Die Gesellschaft wurde nicht konsolidiert.

Der Konzernabschluss bezieht die Muttergesellschaft und alle 21 (Vj.: 16) Tochtergesellschaften ein, davon 4 inländische Gesellschaften und 17 mit Sitz im Ausland. Im Jahr 2010 haben wir fünf Gesellschaften neu gegründet und erstmals in den Konsolidierungskreis einbezogen: Dazu gehören die Vertriebs- und Servicegesellschaften SMA Solar Technology Canada Inc. (Vancouver), SMA Solar India Private Limited (Mumbai) und die SMA Solar UK Limited (London) sowie die SMA Solar Technology Beteiligungs GmbH (Niestetal) und die SMA Immo GmbH & Co. KG (Niestetal), vormals SMA Immo GmbH. Die bisher unter der Bezeichnung SMA Service GmbH (Niestetal) tätige Gesellschaft firmierte in SMA Immo Beteiligungs GmbH um.



Eine detaillierte Darstellung der rechtlichen Konzernstruktur finden Sie im Konzernanhang auf S. 160f.

ORGANISATIONSSTRUKTUR

DREI GESCHÄFTSBEREICHE: PHOTOVOLTAICS TECHNOLOGY, RAILWAY TECHNOLOGY UND ELECTRONICS MANUFACTURING



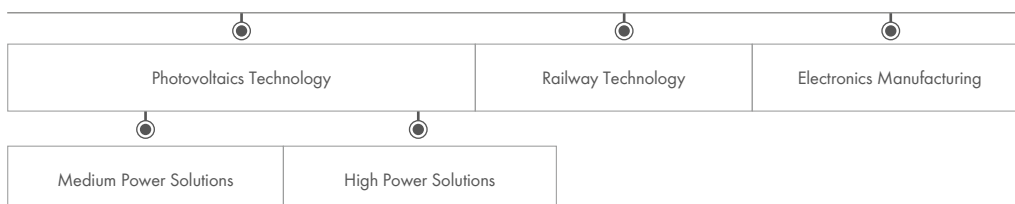
Der Geschäftsbereich **Photovoltaics Technology** entwickelt, produziert und vertreibt Solar-Wechselrichter und Überwachungssysteme für Photovoltaikanlagen. Er gliedert sich in die beiden Segmente Medium Power Solutions und High Power Solutions. Der Hauptsitz für diesen Geschäftsbereich mit allen für das operative Geschäft erforderlichen Funktionen befindet sich in Niestetal bei Kassel. Teile der Fertigung und Entwicklung liegen im angrenzenden Stadtgebiet von Kassel, eine Vertriebsabteilung ist in Krefeld beheimatet. Am Standort Kassel befindet sich der Hauptsitz der Produktion mit einer jährlichen Kapazität von ca. 10 Gigawatt (GW) pro Jahr. SMA eröffnete 2010 die ersten Produktionsstätten außerhalb Deutschlands. Mitte 2010 haben wir eine Produktionsstätte in Denver im US-Bundesstaat Colorado mit einer jährlichen Produktionskapazität von ca. 1 GW in Betrieb genommen. Ende des Geschäftsjahres wurden die ersten SMA Produkte für den kanadischen Markt 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.

SMA war mit dem Geschäftsbereich Photovoltaics Technology zum Ende des Berichtsjahres mit eigenen Niederlassungen in 16 Ländern auf vier Kontinenten vertreten. SMA verfügt als eines der wenigen Unternehmen am Markt über eine weltweite Serviceinfrastruktur; zum Ende des Geschäftsjahres betrieb SMA 66 Servicestützpunkte.

Der Geschäftsbereich **Railway Technology** entwickelt und liefert Systemlösungen für Bordnetzumrichter für die verschiedenen Anwendungen im schienengebundenen Nah- und Fernverkehr. Der Geschäftsbereich Railway Technology mit den Funktionen Entwicklung, Produktion und Vertrieb ist vollständig in der Tochtergesellschaft SMA Railway Technology GmbH mit Sitz in Kassel abgebildet und unterliegt als Segment der SMA Gruppe der Segmentberichterstattung nach IFRS.

Der Geschäftsbereich **Electronics Manufacturing** produziert elektronische Baugruppen fast ausschließlich für die SMA Gruppe am Standort der Muttergesellschaft in Kassel. Die Baugruppen werden unter Einsatz von vollautomatischen Hochleistungs-Bestückungsautomaten gefertigt und hauptsächlich in den beiden Geschäftsbereichen Photovoltaics Technology und Railway Technology eingesetzt. Der Geschäftsbereich Electronics Manufacturing bildet für Zwecke der Segmentberichterstattung nach IFRS ebenfalls ein Segment von SMA.

SMA GRUPPE



LEITUNG UND KONTROLLE

VORSTAND UND AUFSICHTSRAT WURDEN WACHSTUMSBEDINGT ERWEITERT

Die Zusammensetzung der Konzernorgane 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. Drucker 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

PRODUKTE FÜR DIE DEZENTRALE ENERGIEVERSORGUNG

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 Solarmodultypen 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 Segment **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 das Segment 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 Segments 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 Solarmodule verwendet werden – ein klarer Wettbewerbsvorteil.

Das Segment **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 Solarprojekten zu erhöhen, führt SMA als Marktführer in diesem Segment 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 Solarleistungsprognosen und der kommenden Produktlösung für ein Energiemanagement auf Haushaltsebene engagiert sich SMA für die optimale Integration weiterer Photovoltaikleistung in das Verbundnetz.

Der Geschäftsbereich **Railway Technology** entwickelt und liefert Systemlösungen für Bordnetzumrichter in Bahnanwendungen. Das Produktspektrum reicht von Einzelgeräten wie Batterieladegeräten und Klima-Umrichtern bis hin zu kompletten Energieversorgungssystemen für Reisezugwagen und Triebzüge. Mit den technologisch herausragenden leistungselektronischen Komponenten und Systemen stattet der Geschäftsbereich Railway Technology den schienenengebundenen Nah- und Fernverkehr aus und ist einer der führenden europäischen Hersteller. Alle Produkte können weltweit sowohl bei der Erstausrüstung als auch beim Nachrüsten älterer Fahrzeuge (Retrofit) eingesetzt werden. Die wichtigsten Märkte für diesen Geschäftsbereich befinden sich in Europa, Südamerika und Asien.

PHOTOVOLTAICS TECHNOLOGY: WETTBEWERBSSITUATION UND WESENTLICHE ABSATZMÄRKTE

SMA IST WELTMARKTFÜHRER

Dank unseres einzigartigen Angebots innovativer Produkte, unserer Präsenz in 16 Ländern und der gut ausgebauten Servicestruktur ist SMA im Solarmarkt 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). Dies ist ein ausgezeichnetes Ergebnis, denn das Jahr 2010 war von hoher Wettbewerbsintensität geprägt. Dass SMA weiterhin die technologische Führerschaft innehat, trug wesentlich zu diesem 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 Photovoltaikmarkt: Die neu installierte Leistung verdoppelte sich im Jahr 2010 im Vergleich zum Vorjahr und betrug etwa 7 GW. Die internationalen Solarmärkte sind jedoch aufgrund der breiten politischen Unterstützung im Jahr 2010 schneller gewachsen als der deutsche Solarmarkt. 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

DER PV-MARKT IST ABHÄNGIG VON FÖRDERPROGRAMMEN

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 Marktanzreizprogramm 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 das wirkungsvollste 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 Photovoltaikanlage 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 Photovoltaikanlagen, die lediglich die hohen Anfangsinvestitionen für den Anlagenbetreiber senken. Nachteil: Die langfristige Leistungsfähigkeit der Photovoltaikanlage 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.



Ergänzende Informationen zum EEG finden Sie auf den S. 36 ff. in diesem Geschäftsbericht und im Nachtragsbericht auf S. 127.

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 für Solarstrom von Hausanlagen über den gewerblichen Bereich bis hin zu Solarkraftwerken 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 INNOVATIONSTÄRKE 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 Photovoltaikanlagen 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 Photovoltaikanlage 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 Schutz-einrichtungen in den Wechselrichter, die normalerweise zusätzlich im Solarfeld 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 Solarwirtschaft (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 Solarmärkten 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

DAS UMSATZZIEL 2011 LIEGT ZWISCHEN 1,5 MRD. EURO BIS 1,9 MRD. EURO BEI EINER EBIT-MARGE ZWISCHEN 21 % UND 25 %

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.

Aufgrund der dynamischen Entwicklung des Photovoltaikmarktes ist es schwierig, langfristige Umsatzziele zu bestimmen. SMA hat in den vergangenen fünf Jahren den Umsatz um durchschnittlich rund 80 % p. a. erhöht und ist damit – nach eigener Einschätzung – schneller als der weltweite Photovoltaikmarkt gewachsen. 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. Vor diesem Hintergrund planen wir im Jahr 2011 einen Umsatz zwischen 1,5 Mrd. Euro und 1,9 Mrd. Euro.

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 unserer Produkte. Für das Geschäftsjahr 2011 rechnet der Vorstand von SMA mit einer EBIT-Marge zwischen 21 % und 25 %.

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 seine Entwicklungsaktivitäten voran, um weiterhin die Technologieführerschaft zu halten. Für 2011 rechnen wir mit einem Entwicklungsaufwand (inklusive aktivierter Entwicklungsprojekte) 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.

Eine weitere wichtige Steuerungsgröße bei SMA sind Investitionen. Mittelfristig plant SMA Investitionen in Grundstücke und Gebäude in Höhe von 60 Mio. Euro bis 120 Mio. Euro pro Jahr – hauptsächlich am Standort Niestetal und Kassel; die Realisierung des geplanten Wachstums vorausgesetzt wird SMA den gleichen Betrag jährlich in Maschinen und Ausrüstungen investieren. Die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte betreffen vor allem die Aktivierung von Entwicklungsleistungen und liegen mittelfristig zwischen 10 Mio. Euro bis 30 Mio. Euro. SMA strebt an, dass die Gesamtinvestitionen nicht mehr als 15 % des Umsatzes betragen sollen.

SMA legt großen Wert auf eine ausgewogene Ausschüttungspolitik. Mit einer angestrebten Ausschüttungsquote von 20 % bis 40 % möchten wir sicherstellen, dass der SMA Gruppe sowohl Mittel für künftiges Wachstum verbleiben als auch für vorübergehende Krisen und unsere Aktionäre fair am Gewinn beteiligt werden.

FÜR ALLE SOLARANWENDUNGEN DIE OPTIMALE WECHSELRICHTER-LÖSUNG

SMA PROFITIERT VON DER WELTMARKTENTWICKLUNG

Der Photovoltaikmarkt 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.

Die Teilmärkte „Residential“ und „Commercial“ bedienen meist Fachhandwerksbetriebe. Die Solarinstallateure 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 Solarinstallateur 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 Solarmärkten Zugang zu mehr als 2.000 Solarinstallateuren. 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 Solarinstallateur.

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 Solarparks 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 Solarparks 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 Photovoltaikanlage optimalen Wechselrichter anbieten und profitiert so von der Entwicklung des Weltmarktes.

STRATEGIE PHOTOVOLTAICS TECHNOLOGY & ELECTRONICS MANUFACTURING

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 Solarmärkte profitierte; so bietet SMA für jeden Teilmarkt und jede Leistungsklasse den optimalen Solar-Wechselrichter an. SMA wird seine 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 Solarsystems, 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 Branchenleitmessern 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 das wachstumsstarke Segment von Photovoltaikanlagen 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 Geschäftsbereich 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. Der regionalen Nachfrageverschiebung trug SMA durch den Aufbau der Produktionsstandorte in den USA und Kanada Rechnung. Mit Blick auf das enorme Wachstumspotenzial der internationalen Solarmärkte wird SMA im Jahr 2011 die Fertigungskapazitäten hauptsächlich im Ausland weiter ausbauen. Um flexibel zu bleiben, beschäftigt SMA in der Produktion je nach Auftragsituation Zeitarbeitskräfte und führt nur ca. 20 % der Elektronikfertigung (Electronics 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 Solarmarktes 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-Wechselrichter-Hersteller auf die rasante Internationalisierung des Geschäfts vorbereitet. 2011 baut SMA ihren globalen Auftritt weiter aus und gründet Niederlassungen in Japan und Thailand. Darüber hinaus erweitern wir die bestehenden Auslandsorganisationen.

KEINE GRÖßEREN AKQUISITIONEN GEPLANT

SMA hat eine einzigartige Position im Markt der Solar-Wechselrichter-Hersteller 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.

STRATEGIE RAILWAY TECHNOLOGY

STARKE STELLUNG IM NISCHENMARKT AUSBAUEN

Die Bahntechnik der SMA Gruppe baut 2011 die Marktstellung bei Energieversorgungssystemen für Reisezugwagen und Triebzüge mit der Gründung von Vertriebs- und Servicegesellschaften in Südamerika und Asien weiter aus. Durch die konsequente Umsetzung der Internationalisierungsstrategie wird die Bahntechnik mit voraussichtlich 10 % jährlich schneller wachsen als der relevante Markt.

KUNDENSPEZIFISCHE ENTWICKLUNG SCHAFFT LANGFRISTIGE BINDUNG

Im Jahr 2011 konzentriert die Bahntechnik ihre Entwicklungstätigkeiten auf kundenspezifische Anwendungen und auf die Vervollständigung des Produktportfolios. Zusätzlich wird die Entwicklung neuer Technologien vorangetrieben, beispielsweise die Nutzung von Energieversorgungssystemen für die aktive Kompensation von Oberschwingungen in speisenden AC-Netzen.

WACHSTUM DURCH AKQUISITIONEN

Die Bahntechnik ist in einem attraktiven Nischenmarkt tätig und fester Bestandteil der SMA Gruppe. SMA Railway Technology konzentriert sich auf ihr organisches Wachstum, prüft aber auch laufend Chancen für externes Wachstum. Dabei hat SMA Railway Technology profitabel operierende Systemhäuser für Bordnetzumrichter im Blick, die in technologischer oder regionaler Hinsicht das angestammte Geschäft der Bahntechnik sinnvoll ergänzen.

STRATEGIE DER SMA GRUPPE

SCHLAGKRAFT ERHÖHEN

Die heutige funktionale Organisation der SMA Gruppe 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 seines 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, Finanzen und Personalservice ausgestattet. Die Leiter der Divisionen sind für das In- und Auslandsgeschäft verantwortlich und berichten direkt an den Vorstand. Die Gesellschaft SMA 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 der SMA Gruppe 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

SMA IST DESHALB AUF VERSCHIEDENE SZENARIEN VORBEREITET

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 Bereichsleitern und Geschäftsführern der Tochtergesellschaften. 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, Bereichsleiter und die Geschäftsführer der Tochtergesellschaften werden monatlich sowohl über die finanzielle Entwicklung der SMA Gruppe 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 Kapitalflussrechnung, der Entwicklungstätigkeit, der Investitionen, des Net Working Capital 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 KONZERNINTERNES 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 den Bericht der Internen Revision.



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.

NACHHALTIGES ENERGIEKONZEPT

SMA möchte nicht nur mit seinen 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 CO₂-neutralen und weltweit größten Wechselrichter-Fabrik „Solarwerk 1“ vermeidet SMA schon bei der Herstellung von Wechselrichtern klimaschädliche Emissionen. Das Konzept der CO₂-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 CO₂-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 „CO₂-neutrale Landesverwaltung“ des Landes Hessen. Die hessische Landesverwaltung will bis zum Jahr 2030 CO₂-neutral arbeiten. Um dieses Ziel zu erreichen, will sie Potenziale zur Energieeinsparung und zur Steigerung der Energieeffizienz ausschöpfen und die Nutzung erneuerbarer Energien vorantreiben.

ZERTIFIZIERTES UMWELTMANAGEMENTSYSTEM

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 Umweltleistung 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.

BETRIEBLICHES MOBILITÄTSMANAGEMENT

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.

BILDUNG UND FORSCHUNG

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 Fachrichtung zu fördern, unterstützte SMA auch 2010 wieder die Wettbewerbe „Jugend forscht“, „Hessen SolarCup“ und „Solar Decathlon“.

KULTUR UND SOZIALES

Als eines der größten Unternehmen der Region Nordhessen ist SMA sich ihrer Verantwortung als Teil der Gesellschaft bewusst und möchte deshalb einen positiven Beitrag auch zur regionalen Entwicklung leisten. Dabei fokussiert SMA ihr 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.

PROJEKTE IN DRITTWELTREGIONEN

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 Solarinselstromnetze 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 im westafrikanischen Burkina Faso mit einer Solaranlage auszustatten. Pro Jahr gehen 14.000 Kinder, die an der Kinderkrankheit Noma erkrankt sind, in das Krankenhaus in Ouahigouya. Die Stromkosten in Burkina Faso sind extrem hoch, sodass 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 Photovoltaikanlage aus. Das Frauenzentrum mit Begegnungs-, Schulungs- und Produktionsstätten sowie dazugehöriger Gesundheitsstation soll vor allem Witwen, jungen Frauen und Alleinerziehenden Hilfe zur Selbsthilfe bieten. Die Solaranlage 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 Inselssystem 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.

MITARBEITER



JOBMOTOR SMA – MEHR ALS 1.500 NEUE ARBEITSPLÄTZE

Ende des Berichtsjahres beschäftigte die SMA Gruppe 4.466 Mitarbeiter (Vj.: 2.954 Mitarbeiter, Angaben jeweils ohne Zeitarbeitskräfte), dies sind 51 % mehr als im Vorjahr. Im Geschäftsjahr 2010 bauten wir unsere bestehenden Auslandsniederlassungen aus und gründeten zusätzliche Gesellschaften. Die Zahl unserer Beschäftigten im Ausland stieg um 88 % auf 409 Mitarbeiter (Vj.: 218 Mitarbeiter). 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 1.140 Zeitarbeitskräfte, vornehmlich in der Fertigung und den fertigungsnahen Bereichen (Vj.: 1.277 Zeitarbeitskräfte). Im Jahresdurchschnitt arbeiteten 3.783 Mitarbeiter (Vj.: 2.566 Mitarbeiter) und 1.736 Zeitarbeitskräfte (Vj.: 846 Zeitarbeitskräfte) bei uns.

WACHSTUM GESTALTEN

WIR GEBEN JUNGEN MENSCHEN EINE ZUKUNFT

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 WEITERBILDUNG IST EIN ZENTRALER BAUSTEIN IN DER PERSONALARBEIT

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. Im Jahr 2010 bot dieses Programm interne Schulungen zu mehr als 140 Themen an 510 Schulungsterminen mit 7.889 Teilnehmern an. 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.

DIVERSITY – VIELFALT BEI SMA

Der Anteil unserer weiblichen Mitarbeiter lag am 31. Dezember 2010 konzernweit bei 25,1 %. Zum gleichen Stichtag hatten Frauen 14,5 % der Führungspositionen inne. 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.

FLEXIBILITÄT DURCH ZEITARBEIT

Der Photovoltaikmarkt 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. Wir haben im Jahr 2010 insgesamt 522 Zeitarbeitskräfte fest eingestellt.

SMA HAT EINE EINZIGARTIGE UNTERNEHMENSKULTUR

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 haben wir im Jahr 2009 Beteiligung, Verantwortung, Entwicklung, Flexibilität, Vertrauen und Offenheit definiert. 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 SMA erneut 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“.

MITARBEITER

	31.12.2010	31.12.2009	31.12.2008	31.12.2007	31.12.2006
Mitarbeiter (ohne Zeitarbeitskräfte)	4.466	2.954	2.220	1.906	1.249
davon Inland	4.057	2.736	2.080	1.822	1.204
davon Ausland	409	218	140	84	45
Zeitarbeitskräfte	1.140	1.277	489	385	172
Summe Mitarbeiter (inkl. Zeitarbeitskräfte)	5.606	4.231	2.709	2.291	1.421

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

TECHNOLOGISCHE INNOVATIONEN ZUR KONSEQUENTEN REDUKTION DER LEBENSZYKLUSKOSTEN

MEDIUM POWER SOLUTIONS – SUNNY TRIPower MEHRFACH AUSGEZEICHNET

Als Technologieführer von Solar-Wechselrichtern stellte SMA im Jahr 2010 auf den Leitmessenden der Solarbranche zahlreiche Neuheiten vor. Für unseren neuen dreiphasigen Multi-String-Wechselrichter Sunny Tripower erhielten wir auf dem 25. Symposium Photovoltaische Solarenergie in Bad Staffelstein den Innovationspreis. Die Fachzeitschrift Photon Profi lobte den Sunny Tripower 17000TL in ihrer Septemerausgabe 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 Bundesverbands der Energie- und Wasserwirtschaft (BDEW) für die vollständige dynamische Netzstützung zertifiziert.

Im Jahr 2010 wurde die Entwicklung des Sunny Boy 3000HF im Segment 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.

Bei der Entwicklung des Designs legten wir das Augenmerk u. a. auf die speziellen Montageanforderungen in den USA: Durch das schlanke Gehäuse lässt sich der Sunny Boy 3000HF passgenau in Wände mit Ständerbauweise einbauen. Zurzeit erfolgt die Zertifizierung für den US-amerikanischen Markt.

Die Anforderungen im EEG an den Eigenverbrauch hat SMA frühzeitig antizipiert und im Entwicklungsprozess des Segments 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.

HIGH POWER SOLUTIONS – SYSTEMKOSTEN IM VISIER

Bei Wechselrichtern des Segments 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 °C. 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

SMA BESCHÄFTIGT MEHR ALS 600 ENTWICKLER

Die gesamten Kosten im Forschungs- und Entwicklungsbereich inklusive aktivierter Entwicklungsprojekte betragen im Berichtsjahr 82,9 Mio. Euro (Vj.: 56,3 Mio. Euro). Von den gesamten Entwicklungskosten wurden 10,9 Mio. Euro als Entwicklungsprojekte aktiviert (Vj.: 7,2 Mio. Euro). Die Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungskosten betragen 1,1 Mio. Euro (Vj.: 0,0 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.

Der Anstieg der Forschungs- und Entwicklungskosten um 47,2 % ist insbesondere auf den personellen Ausbau der Entwicklungskapazität und der Testkapazitäten zurückzuführen. Am Bilanzstichtag waren im Bereich Forschung und Entwicklung 828 (Vj.: 628) Mitarbeiter beschäftigt, davon waren mehr als 600 Entwickler (Vj.: 400).

AUSBLICK FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

VERBESSERUNG DER NETZINTEGRATION IST EIN ENTWICKLUNGSSCHWERPUNKT

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.



Ergänzende Informationen zu Forschung und Entwicklung finden Sie auf S. 52 ff.

FORSCHUNGS- UND ENTWICKLUNGSKOSTEN

in Mio. Euro	2010	2009	2008	2007	2006
Forschungs- und Entwicklungskosten	82,9	56,3	35,0	20,0	16,0
davon aktivierte Entwicklungsprojekte	10,9	7,2	2,0	0,0	0,0
Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungsprojekte	1,1	–	–	–	–
Forschungs- und Entwicklungsquote in %	4,3	6,0	5,1	6,0	8,1

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 Photovoltaikanlagen 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 (KDDEE)“ 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.

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-Bruttoinlandsprodukts 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 Photovoltaikmarkt. 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).

ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

ERTRAGSLAGE

UMSATZ UND ERGEBNISENTWICKLUNG KONZERN

UMSATZ- UND ERGEBNISREKORD 2010

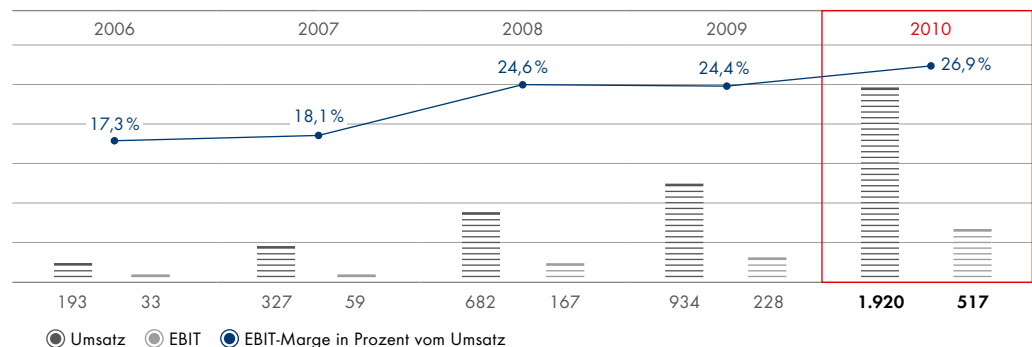
Im Geschäftsjahr 2010 erzielte die SMA Gruppe mit 1.920,1 Mio. Euro einen neuen Umsatzrekord (Vj.: 934,3 Mio. Euro). Damit übertrafen wir unsere im September 2010 ausgegebene Umsatzprognose von 1,7 Mrd. Euro bis 1,9 Mrd. Euro leicht. Im ersten Halbjahr 2010 begünstigten drei Faktoren das Nachfrageverhalten: Vorzieheffekte aufgrund der Absenkung der Einspeisevergütung zum 1. Juli in Deutschland, das historisch niedrige Zinsniveau und geringe Preise der Solarmodule. 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 Solarmarkt teilweise aus. SMA profitierte durch ihre ausgezeichnete Marktstellung im Ausland von dieser Entwicklung und erhöhte den Brutto-Auslandsumsatz auf 891,6 Mio. Euro (Vj.: 358,4 Mio. Euro). Unsere Auslandsquote lag mit 44,9 % deutlich über dem Vorjahreswert (Vj.: 38,4 %). Wichtige Auslandsmärkte waren die Länder Südeuropas und die Vereinigten Staaten. Das umsatzstärkste Segment war erneut Medium Power Solutions, erfolgreichste Produkte in diesem Segment waren SMA Wechselrichter mit hohen Leistungen (Sunny Boy 5000TL, Sunny Mini Central 10000TL und 11000TL). Im Segment High Power Solutions wies vor allem das vierte Quartal einen signifikanten Umsatzzuwachs auf.

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) hat sich mit 516,8 Mio. Euro im Vergleich zum Vorjahr mehr als verdoppelt (Vj.: 228,4 Mio. Euro). Im Geschäftsjahr 2010 erwirtschaftete die SMA Gruppe mit 26,9 % die höchste EBIT-Marge in der Unternehmensgeschichte (Vj.: 24,4 %). Damit lag sie im unteren Bereich der im September 2010 angehobenen Ergebnisprognose von 26,5 % bis 28,5 %. Das Ergebnis vor Steuern (EBT) verbesserte sich im Vergleich zum Vorjahr von 232,2 Mio. Euro auf 518,1 Mio. Euro. Der Konzernüberschuss hat sich – entsprechend EBIT und EBT – mit 365,0 Mio. Euro mehr als verdoppelt (Vj.: 161,1 Mio. Euro). Das Ergebnis je Aktie der SMA Gruppe stieg auf 10,52 Euro (Vj.: 4,64 Euro).

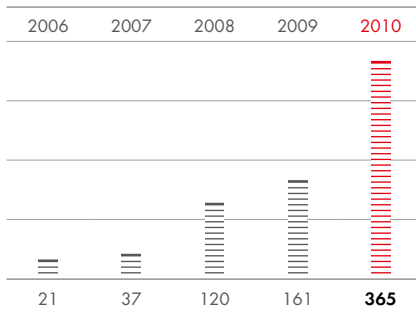
HOHE DIVIDENDE VON 3,00 EURO GEPLANT

Die SMA Solar Technology AG als Muttergesellschaft der SMA Gruppe weist für das Geschäftsjahr in ihrem handelsrechtlichen Einzelabschluss einen Jahresüberschuss von 361,0 Mio. Euro (Vj.: 149,0 Mio. Euro) aus. Der Vorstand empfahl dem Aufsichtsrat, auf der Hauptversammlung am 26. Mai 2011 die Ausschüttung einer Dividende von 3,00 Euro je dividendenberechtigte 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 Solartitel im TecDax mit großem Abstand an.

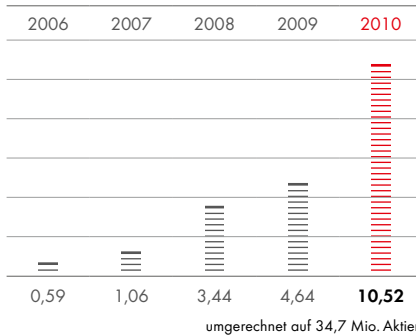
UMSATZ & EBIT in Mio. Euro



KONZERNÜBERSCHUSS in Mio. Euro



ERGEBNIS JE AKTIE in Euro



UMSATZ- UND ERGEBNISENTWICKLUNG SEGMENTE**DAS SEGMENT MEDIUM POWER SOLUTIONS ERWIRTSCHAFTETE MEHR ALS 80 % DES UMSATZES IM GESCHÄFTSBEREICH PHOTOVOLTAICS TECHNOLOGY**

Im Geschäftsbereich **Photovoltaics Technology** konnten 2010 die externen Umsatzerlöse auf 1.890,2 Mio. Euro verdoppelt werden (Vj.: 912,4 Mio. Euro). Die den Umsatzerlösen zugrunde liegende verkaufte Wechselrichter-Leistung stieg auf ca. 7,8 GW (Vj.: ca. 3,4 GW). Aufgrund der vom Vorstand geschätzten Größe für den weltweiten Photovoltaikmarkt in Höhe von 17 GW bis 20 GW für das Jahr 2010 liegt der Marktanteil der SMA Gruppe im Berichtsjahr zwischen 39 % und 45 % (nach geschätzten 40 % im Vorjahr). Dies ist ein ausgezeichnetes Ergebnis, denn das Jahr 2010 war von einer hohen Wettbewerbsintensität geprägt.

Von den Umsätzen des Geschäftsbereichs **Photovoltaics Technology** entfielen 82,2 % (Vj.: 84,9 %) auf das Segment **Medium Power Solutions** (Residential- und Commercial-Bereich) mit den Produktlinien **Sunny Boy**, **Sunny Mini Central** und **Sunny Tripower**; 17,8 % (Vj.: 15,1 %) entfielen auf das Segment **High Power Solutions** (Industrial-Bereich) mit der Produktlinie **Sunny Central**.

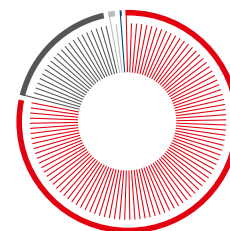
Auch im Segment **Medium Power Solutions** verdoppelten sich 2010 die externen Umsatzerlöse auf 1.553,6 Mio. Euro (Vj.: 774,6 Mio. Euro), 58,8 % der Brutto-Umsatzerlöse erzielte dieses Segment in Deutschland. Die erfolgreichsten Auslandsmärkte waren Frankreich, Italien, Nordamerika und Australien. Die Wechselrichter vom Typ **Sunny Mini Central 1000TL**, **Sunny Mini Central 1100TL** und **Sunny Boy 5000TL** waren die umsatzstärksten Produkte des Jahres. Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) verdoppelte sich aufgrund des Umsatzwachstums auf 392,4 Mio. Euro (Vj.: 172,0 Mio. Euro). Das entspricht einer EBIT-Marge von 24,2 % (Vj.: 21,3 %).

Im Segment **High Power Solutions** wurden die externen Umsatzerlöse im Berichtsjahr deutlich mehr als verdoppelt und betragen 336,6 Mio. Euro (Vj.: 137,8 Mio. Euro). Vor allem dank der starken Nachfrage im vierten Quartal übertraf dieses Ergebnis die Erwartungen des Managements. Der umsatzstärkste Markt war Deutschland mit 38,7 % der erzielten Brutto-Umsatzerlöse. Die erfolgreichsten Auslandsmärkte waren Italien, Nordamerika und Frankreich. Das erfolgreichste Produkt des Geschäftsjahres war wie schon im Vorjahr der **Sunny Central 630**, gefolgt vom **Sunny Central 500**. Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) erhöhte sich im Berichtsjahr auf 92,1 Mio. Euro (Vj.: 39,6 Mio. Euro). Dies entspricht einer EBIT-Marge von 26,0 % (Vj.: 26,3 %).

Im Geschäftsbereich **Railway Technology** stiegen die externen Umsatzerlöse im Geschäftsjahr um 34,0 % auf 25,6 Mio. Euro (Vj.: 19,1 Mio. Euro). Damit wuchs der Geschäftsbereich deutlich schneller als der relevante Markt. In dem durch größere Einzelprojekte geprägten Geschäft steigerten wir durch erhöhte Vertriebsaktivitäten im Ausland die EU- und Drittlandsumsätze. Die Auslandsquote bei der **Railway Technology** stieg leicht auf 65,2 % (Vj.: 62,9 %). Die internen Umsatzerlöse in Höhe von 15,4 Mio. Euro (Vj.: 11,8 Mio. Euro) ergaben sich hauptsächlich aus Lieferungen von Kabel- und Mechanikkomponenten an das Segment **High Power Solutions**. Das operative Ergebnis vor Steuern und Zinsen (EBIT) erhöhte sich im Berichtsjahr auf 4,5 Mio. Euro (Vj.: 3,6 Mio. Euro). Die EBIT-Marge betrug 11,0 % (Vj.: 11,7 %). Der Geschäftsbereich war dank seines von langfristigen Großprojekten geprägten Geschäfts am Jahresende gut ausgelastet.

UMSATZ NACH SEGMENTEN 2010*

in %

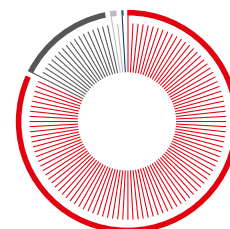


- 81,0 % Medium Power Solutions
- 17,5 % High Power Solutions
- 1,3 % Railway Technology
- 0,2 % Electronics Manufacturing

*Brutto-Umsatzerlöse vor Erlösschmälerungen

UMSATZ NACH SEGMENTEN 2009*

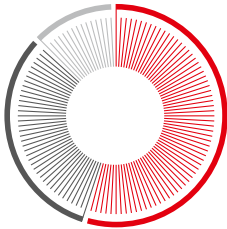
in %



- 82,9 % Medium Power Solutions
- 14,7 % High Power Solutions
- 2,0 % Railway Technology
- 0,4 % Electronics Manufacturing

*Brutto-Umsatzerlöse vor Erlösschmälerungen

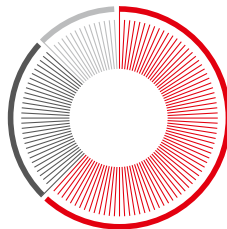
UMSATZERLÖSE* NACH REGIONEN: PHOTOVOLTAICS TECHNOLOGY 2010



- 55,3% Deutschland
- 31,5% EU
- 13,2% Drittländer

*Brutto-Umsatzerlöse vor Erlösschmälerungen

UMSATZERLÖSE* NACH REGIONEN: PHOTOVOLTAICS TECHNOLOGY 2009



- 63,1% Deutschland
- 24,5% EU
- 12,4% Drittländer

*Brutto-Umsatzerlöse vor Erlösschmälerungen

Der Geschäftsbereich **Electronics Manufacturing** wies 2010 weiterhin planmäßig niedrige externe Umsatzerlöse aus. Das Segment ist primär Zulieferer für andere Segmente, allen voran für das Segment **Medium Power Solutions**. Der Produktionsbereich war durchgängig voll ausgelastet. Der Anteil extern gefertigter Elektronikbaugruppen wurde entsprechend der Nachfrage angepasst. Der Gesamtumsatz aus externen und internen Erlösen erhöhte sich auf 417,9 Mio. Euro (Vj.: 205,1 Mio. Euro). Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) verdoppelte sich aufgrund des starken Umsatzwachstums auf 32,3 Mio. Euro (Vj.: 15,6 Mio. Euro). Dies entspricht – bezogen auf die internen und externen Umsatzerlöse – einer EBIT-Marge von 7,7 % (Vj.: 7,6 %).

WERTSCHÖPFUNG

GERINGE KAPITALINTENSITÄT ZEIGT SICH DEUTLICH IN DER WERTSCHÖPFUNGSRECHNUNG

Die Wertschöpfungsrechnung zeigt die Gesamtleistung der SMA Gruppe abzüglich der Vorleistungen. Die Brutto-Wertschöpfung definiert Materialaufwand, Bestandsveränderungen und sonstige Aufwendungen als Vorleistungen. Im Rahmen der Netto-Wertschöpfung werden zusätzlich Abschreibungen als Vorleistungen betrachtet. Die Verteilungsrechnung weist den Anteil der am Wertschöpfungsprozess Beteiligten aus.

WERTSCHÖPFUNGSRECHNUNG

	2010 in Mio. Euro	2010 in %	2009 in Mio. Euro	2009 in %	Veränderung in %
Entstehungsrechnung					
Umsatzerlöse	1.920,1	97,1	934,3	97,2	
Finanzerträge	3,2	0,1	5,3	0,6	
Sonstige Erträge	29,1	1,5	10,9	1,1	
aktivierte Eigenleistungen	24,8	1,3	10,2	1,1	
Unternehmensleistung	1.977,2	100,0	960,7	100,0	105,8
Materialaufwand	897,9	45,4	423,8	44,1	
Bestandsveränderung	- 39,4	- 2,0	- 17,9	- 1,9	
Sonstige Aufwendungen	239,8	12,1	114,8	11,9	
Vorleistungen	1.098,3	55,5	520,7	54,1	110,9
Brutto-Wertschöpfung	878,9	44,5	440,0	45,9	99,8
Abschreibungen	31,3	1,6	16,3	1,7	
Netto-Wertschöpfung	847,6	42,9	423,7	44,2	100,0
Verteilungsrechnung					
Mitarbeiter	327,6	38,6	190,0	44,8	72,4
Kreditgeber	1,9	0,2	1,5	0,4	26,7
Öffentliche Hand	153,1	18,1	71,1	16,8	115,3
Aktionäre	104,1	12,3	45,1	10,6	130,8
Unternehmen	260,9	30,8	116,0	27,4	124,9
Netto-Wertschöpfung	847,6	100,0	423,7	100,0	100,0

Im Geschäftsjahr 2010 betrug die Netto-Wertschöpfung 847,6 Mio. Euro. Das entspricht analog zur Umsatzentwicklung einer Verdoppelung gegenüber dem Vorjahr (Vj.: 423,7 Mio. Euro). Die SMA Mitarbeiter erhielten etwa 38,6 % der Netto-Wertschöpfung (Vj.: 44,8 %). Dass der prozentuale Anteil der Netto-Wertschöpfung, der an die Mitarbeiter verteilt wurde, abnahm, ist auf die stärkere Auslagerung an Produktionsdienstleister und dem unterproportionalen Wachstum der Zentralbereiche Entwicklung, Vertrieb und Verwaltung zurückzuführen. Der Anteil der Kreditgeber liegt durch laufende Tilgung der bestehenden Kredite leicht unter dem Vorjahresniveau. An die öffentliche Hand führte SMA im aktuellen Geschäftsjahr 18,1 % ab (Vj.: 16,8 %). Der Anstieg zeigt sich im deutlich höheren Ergebnis vor Steuern. Die Aktionäre liegen mit einem Anteil von 12,3 % an der Netto-Wertschöpfungsrechnung über dem Vorjahresniveau.

ENTWICKLUNG WESENTLICHER GUV-POSITIONEN

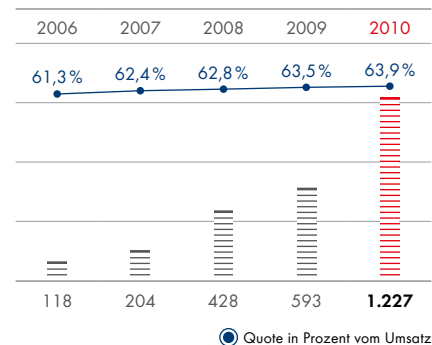
BRUTTOMARGE MIT 36,1 % LEICHT UNTER VORJAHRESNIVEAU

Die Herstellungskosten vom Umsatz betragen 1,2 Mrd. Euro (Vj.: 593,0 Mio. Euro). Im Verhältnis zu den Umsatzerlösen stiegen die Kosten damit leicht auf 63,9 % (Vj.: 63,5 %). Dadurch fiel die Bruttomarge geringfügig um 0,4 Prozentpunkte auf 36,1 % nach 36,5 % im Vorjahr. Ausschlaggebend hierfür waren ein Anstieg der Ausgangsfrachten infolge des höheren Exportanteils sowie höhere Aufwendungen für Logistikdienstleistungen infolge der gestiegenen Lagerbestände. Außerdem war die Produktion wegen Materialengpässen zeitweise nicht voll ausgelastet.

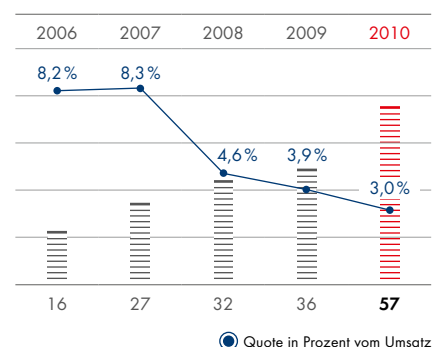
VERTRIEBSKOSTEN DURCH AUSBAU DER VERTRIEBSAKTIVITÄTEN GESTIEGEN

Die Vertriebskosten stiegen absolut um 20,7 Mio. Euro auf 57,1 Mio. Euro (Vj.: 36,4 Mio. Euro). Im Verhältnis zu den Umsatzerlösen sanken die Kosten auf 3,0 % (Vj.: 3,9 %). Im Jahr 2010 bauten wir unser Vertriebsnetz im Ausland weiter aus. Das Vertriebspersonal wurde an zahlreichen unserer weltweiten Standorte deutlich aufgestockt. Die globale Präsenz von SMA ist vor allem im Jahr 2011 von unschätzbarem Wert, da die Nachfrage aus dem Ausland überproportional steigen wird. Ein weiterer Schwerpunkt lag auf dem Ausbau der Marketingaktivitäten, insbesondere des Sunny PRO Clubs und der Solar Academy.

HERSTELLUNGSKOSTEN in Mio. Euro



VERTRIEBSKOSTEN in Mio. Euro



PERSONALKOSTEN IM BEREICH FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG GESTIEGEN

SMA ist ein technologiegetriebenes Unternehmen. Der FuE-Bereich wurde 2010 gezielt ausgebaut, um auch zukünftig innerhalb kurzer Zeit Produktneuheiten in Schlüsselmärkten anbieten zu können. Die Forschungs- und Entwicklungskosten beliefen sich auf 72,0 Mio. Euro (Vj.: 49,1 Mio. Euro). Die gesamten Kosten im Forschungs- und Entwicklungsbereich inklusive aktivierter Entwicklungsprojekte betragen im Berichtsjahr 82,9 Mio. Euro (Vj.: 56,3 Mio. Euro). Sie sind in erster Linie dem Personal-ausbau in diesem Bereich geschuldet. Mit 63,5 Mio. Euro erhöhten sich die Personalkosten in diesem Bereich um 50 % (Vj.: 42,1 Mio. Euro). Der Materialaufwand stieg leicht um 0,1 Mio. Euro auf 2,9 Mio. Euro (Vj.: 2,8 Mio. Euro). In den um 2,0 Mio. Euro auf 4,9 Mio. Euro erhöhten Abschreibungen im Jahr 2010 spiegeln sich die Investitionen in das Testzentrum des Entwicklungsbereichs wider. Die Forschungs- und Entwicklungskosten betragen inklusive aller aktivierten Entwicklungsprojekte 4,3 % vom Umsatz (Vj.: 6,0 %) und lagen damit in etwa auf dem Niveau der Elektroindustrie in Deutschland.

VERWALTUNGSKOSTENQUOTE GESUNKEN

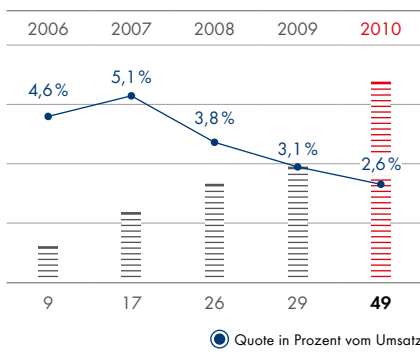
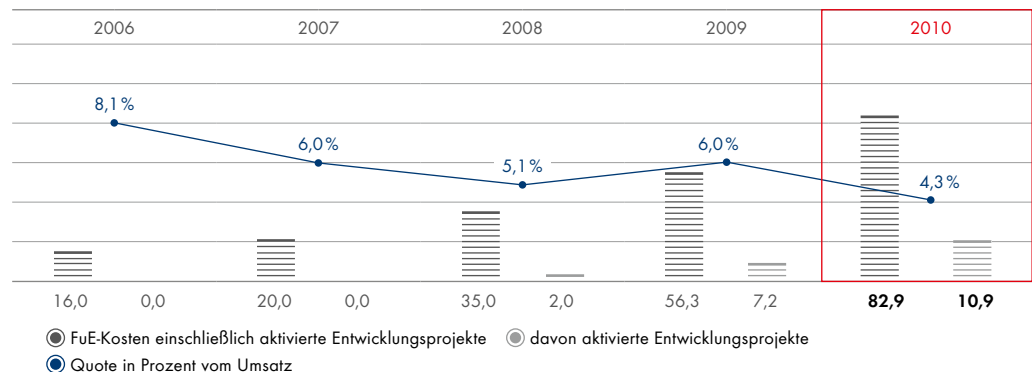
Trotz eines weiteren deutlichen Ausbaus des Verwaltungsbereichs stiegen die Kosten nur unterproportional zu den Umsatzerlösen auf 49,0 Mio. Euro (Vj.: 28,8 Mio. Euro). Das entspricht einer Verwaltungskostenquote von 2,6 % (Vj.: 3,1 %).

SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE UND AUFWENDUNGEN

Der Saldo aus sonstigen betrieblichen Erträgen und sonstigen betrieblichen Aufwendungen stieg im Berichtszeitraum um 0,4 Mio. Euro auf 1,7 Mio. Euro Ertrag (Vj.: 1,3 Mio. Euro). In diesen Berichtslinien sind die Effekte aus Währungsumrechnung, Erträge und Aufwendungen aus dem Abgang von Anlagevermögen sowie Erträge und Aufwendungen aus der Wertberichtigung von Forderungen enthalten.

OPERATIVES ERGEBNIS VOR STEUERN UND ZINSEN MEHR ALS VERDOPPELT

Trotz einer leicht verschlechterten Bruttomarge konnte das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) infolge hoher Skaleneffekte auf 516,8 Mio. Euro (Vj.: 228,4 Mio. Euro) mehr als verdoppelt werden. Die Ertragskennzahlen lagen nach den Höchstständen des Vorjahres erneut auf Rekordniveau. Die EBIT-Marge belief sich auf 26,9 % nach 24,4 % im Jahr 2009.

VERWALTUNGSKOSTEN in Mio. Euro**FORSCHUNGS- UND ENTWICKLUNGSKOSTEN** in Mio. Euro

FINANZERGEBNIS

Das Finanzergebnis verschlechterte sich im Jahr 2010 aufgrund gesunkener Zinserträge und leicht gestiegener Zinsaufwendungen auf 1,3 Mio. Euro (Vj: 3,8 Mio. Euro). Die Zinserträge sanken infolge des deutlich niedrigeren Zinsniveaus im Vergleich zum Vorjahr um 2,2 Mio. Euro auf 3,1 Mio. Euro (Vj. 5,3 Mio. Euro). Die Zinsaufwendungen – sie enthalten hauptsächlich die Zinsaufwendungen für Darlehen sowie den Zinsanteil aus der Bewertung von Rückstellungen – stiegen leicht gegenüber dem Vorjahr um 0,3 Mio. Euro auf 1,8 Mio. Euro. Die im Vorjahr enthaltenen Zinsanteile aus Finance-Lease-Verhältnissen entfielen im Zuge der Übernahme der SMA Immo GmbH & Co. KG (vormals SMA Immo GmbH) und wurden durch direkte Zinsaufwendungen und Derivataufwendungen ersetzt.

Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisation von 548,1 Mio. Euro führte zu einer EBITDA-Marge mit einem Rekordwert von 28,5 % (Vj.: 26,2 %). SMA erzielte die beste Umsatzrendite in der Unternehmensgeschichte. Mit 27,0 % lag sie über dem Vorjahreswert von 24,9 %.

Unsere Eigenkapitalrendite nach Steuern erhöhte sich im Berichtsjahr aufgrund deutlich gesteigerter EBIT-Marge auf 64,3 % (Vj.: 46,8 %) und die Gesamtkapitalrendite nach Steuern auf 37,1 % (Vj.: 27,1 %).



Definitionen der verwendeten Kennzahlen finden Sie im Finanzglossar auf S. 216.

MEHRPERIODENÜBERSICHT DER KENNZAHLEN ZUR ERTRAGSLAGE

Kennzahlen in %	2010	2009	2008	2007	2006
EBIT-Marge	26,9	24,4	24,6	18,1	17,3
EBITDA-Marge ¹	28,5	26,2	25,9	24,6	22,6
EBT-Marge (Umsatzrendite)	27,0	24,9	25,1	18,1	17,2
Eigenkapitalrendite nach Steuern	64,3	46,8	69,2	57,0	50,3
Gesamtkapitalrendite nach Steuern	37,1	27,1	37,8	22,5	18,2

¹ vor Sondereffekten

FINANZLAGE

GRUNDSÄTZE UND ZIELE DES FINANZMANAGEMENTS

SMA IST FINANZIELL UNABHÄNGIG

Die SMA Gruppe 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 Photovoltaikmarkt 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 des Konzerns 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 Konzern-Versicherungswesen zu.

Unsere wichtigste Finanzierungsquelle sind die Mittelzuflüsse aus unserer laufenden Geschäftstätigkeit. Das Corporate Treasury steuert die Zahlungsmittelbestände zentral, sofern dem keine Einschränkungen des Kapitalverkehrs einzelner Länder entgegenstehen. Das Corporate Treasury legt auch 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

SMA HAT DIE IMMOBILIENFINANZIERUNG NEU STRUKTURIERT

Abweichend zum Vorjahr wies SMA 2010 Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten aus, was auf eine Veränderung im Konsolidierungskreis zurückzuführen ist: Die erstmalig in den Konsolidierungskreis einbezogene SMA Immo GmbH & Co. KG (vormals SMA Immo GmbH) brachte Verbindlichkeiten in Höhe von 22,3 Mio. Euro ein. Diese ersetzen im Wesentlichen die im Vorjahr ausgewiesenen Verbindlichkeiten aus dem Finance-Lease-Verhältnis, welches die Anmietung von Gebäuden der SMA Immo GmbH betraf. Die Bankkredite beschränken sich auf Immobilienfinanzierungen. Im zurückliegenden Jahr wurde das Finanzierungspaket in wesentlichen Teilen neu verhandelt, sodass SMA von den günstigen Konditionen am Kapitalmarkt profitieren konnte. Dabei ist die Kasseler Sparkasse als verlässlicher Partner aufgetreten. Der überwiegende Anteil der Rückstellungen der SMA Gruppe besteht für Gewährleistungsverpflichtungen für unsere verschiedenen Produktfamilien sowie für Rechtsstreitigkeiten. Die sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten umfassen hauptsächlich Bonusverbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern und Verbindlichkeiten aus Urlaubs- und Gleitzeitverpflichtungen.

Für den laufenden Geschäftsbetrieb standen seitens der fünf Kernbanken Kreditlinien (inklusive Avale) in Höhe von 40,0 Mio. Euro zur Verfügung. Aufgrund unserer anhaltend guten Liquiditätsausstattung



Vgl. Kapitel „Sicherungspolitik“ im Risikobericht S. 129

gab es im Jahr 2010 keine nennenswerten Barkreditziehungen unter diesen Kreditlinien. Das Eigenkapital erhöhte sich gegenüber dem 31. Dezember 2009 um 320,8 Mio. Euro auf 728,4 Mio. Euro. Die trotz der deutlich gestiegenen Bilanzsumme hohe Eigenkapitalquote von 58,2 % (Vj.: 56,7 %) unterstreicht die Solidität der Bilanzstruktur.

LIQUIDITÄTSANALYSE

SMA GENERIERT HOHE CASHFLOWS

Der Brutto-Cashflow betrug im Geschäftsjahr 497,1 Mio. Euro und lag damit 285,2 Mio. Euro über dem Vorjahreswert (Vj.: 211,9 Mio. Euro). Dieser Anstieg ist auf das 2010 im Vergleich zum Vorjahr mehr als verdoppelte Ergebnis zurückzuführen. Der Brutto-Cashflow errechnet sich aus dem Ergebnis vor Ertragssteuern und dem Finanzergebnis zuzüglich der empfangenen Zinszahlungen, Abschreibungen, Veränderungen der anderen Rückstellungen, Gewinne bzw. Verluste aus dem Abgang von Anlagevermögen, sonstigen nicht zahlungswirksamen Aufwendungen bzw. Erträgen sowie abzüglich geleisteter Zins- und Ertragssteuerzahlungen.

Der Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit erreichte 386,3 Mio. Euro (Vj.: 221,5 Mio. Euro). Dieser Anstieg fiel mit 164,8 Mio. Euro deutlich niedriger aus als beim Brutto-Cashflow. Ursache ist ein im Vergleich zum Anstieg des Nettoumlaufvermögens gestiegenes Vorratsvermögen.

Der Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit lag in der Berichtsperiode – vor dem Hintergrund anhaltend hoher Investitionen in neue Produktionskapazitäten und Bürogebäude – mit –210,7 Mio. Euro auf dem Niveau des Vorjahres (Vj.: –201,5 Mio. Euro).

Der Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeiten in Höhe von –46,8 Mio. Euro (Vj.: –36,1 Mio. Euro) ist durch die Dividendenausschüttung in Höhe von 1,30 Euro pro Aktie (Vj.: 1,00 Euro) geprägt.



Definitionen der verwendeten Kennzahlen finden Sie im Finanzglossar auf S. 216.

MEHRPERIODENÜBERSICHT DER FINANZLAGE

Kennzahlen in Mio. €	2010	2009	2008	2007	2006
Eigenkapital	728,4	407,6	280,8	64,4	40,7
Eigenkapitalquote in %	58,2	56,7	59,8	39,5	36,2
Langfristiges Fremdkapital	167,2	95,1	58,6	30,7	28,6
Kurzfristiges Fremdkapital	355,8	215,9	130,2	68,1	43,1
Anteil langfr. Rückstellungen an Bilanzsumme in %	6,4	5,7	4,5	5,8	7,2
Finanzverbindlichkeiten ¹	21,2	20,2	21,6	11,6	12,6
Nettoliquidität	523,4	344,8	239,4	41,2	20,9
Net Working Capital	284,6	98,6	78,0	59,4	34,3
Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	386,3	221,5	188,8	53,2	19,3
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit	- 210,7	- 201,5	- 94,5	- 20,8	- 7,8
Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	- 46,8	- 36,1	93,3	- 13,0	- 13,0

¹ incl. Finance Lease Verbindlichkeiten

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 354,1 Mio. Euro (Vj.: 225,0 Mio. Euro) umfassen Kassenstand, Bankguthaben, kurzfristige Einlagen mit einer Laufzeit von weniger als drei Monaten sowie in Anspruch genommene Kontokorrentkredite, soweit vorhanden. Am Jahresende betrug die Nettoliquidität inklusive Termingelder mit einer Laufzeit von mehr als drei Monaten 523,4 Mio. Euro (Vj.: 344,8 Mio. Euro). SMA verfügt damit über eine ausgezeichnete Liquiditätsreserve.

INVESTITIONSANALYSE

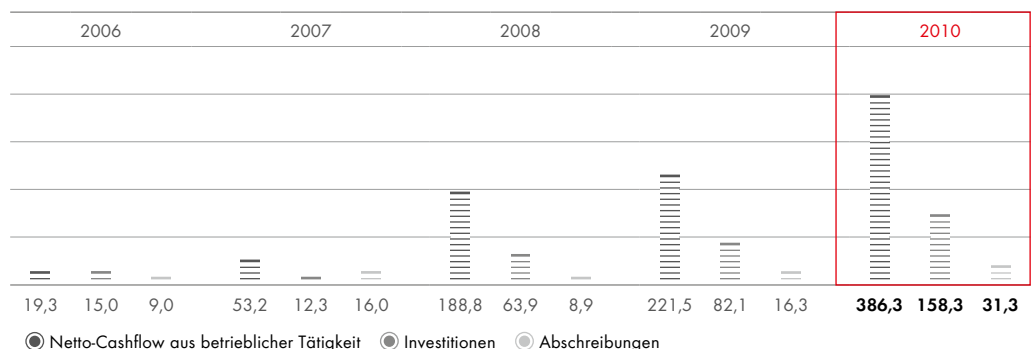
DAS GESCHÄFTSMODELL VON SMA IST NICHT KAPITALINTENSIV

Im Jahr 2010 hat SMA das Investitionsvolumen – inklusive aktivierter Entwicklungsleistungen – mit 187,4 Mio. Euro im Vergleich zum Vorjahr nahezu verdoppelt (Vj.: 82,1 Mio. Euro). Die Investitionsquote betrug damit 8,2 % und lag leicht unter dem Vorjahreswert (Vj.: 8,8 %). Im Vergleich zur letzten Prognose im Quartalsfinanzbericht Januar bis September 2010 in Höhe von ca. 210 Mio. Euro bestanden zum Ende des Geschäftsjahres Verschiebungen im Investitionsplan in Höhe von rund 50 Mio. Euro – vor allem wegen der Verschiebung von Bauprojekten. Den Investitionen standen planmäßige Abschreibungen in Höhe von 31,3 Mio. Euro gegenüber (Vj.: 16,3 Mio. Euro).

Mit 167,9 Mio. Euro entfiel ein Großteil der Investitionen auf Sachanlagen (Vj.: 70,2 Mio. Euro). Davon wurden 54,8 % in Grundstücke und Gebäude und 45,2 % in Maschinen und Ausrüstung investiert. Zu den wesentlichen Erweiterungsinvestitionen zählten die Standorterweiterungen im Gewerbegebiet „Sandershäuser Berg“ (2010: 25,8 Mio. Euro), der Ausbau der Produktionsstätte Kassel/Waldau (2010: 20,9 Mio. Euro) sowie die Fertigstellung bzw. Erweiterung der Produktionsstätte in Denver/Colorado (2010: 12,5 Mio. Euro). Weitere bedeutende Projekte waren die Umbauten der Büro- und Schulungsgebäude am Hauptstandort Niestetal mit einer Investitionssumme von 15,3 Mio. Euro. Die planmäßigen Abschreibungen auf Sachanlagen betrugen 26,6 Mio. Euro nach 14,2 Mio. Euro im Vorjahr.

Von den Investitionen in immaterielle Vermögenswerte in Höhe von 18,6 Mio. Euro entfielen 55,9 % auf aktivierte Entwicklungsleistungen und 44,1 % auf sonstige immaterielle Vermögenswerte. Mit 4,7 Mio. Euro lagen die planmäßigen Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte deutlich über dem Vorjahreswert von 2,1 Mio. Euro. Ursache hierfür sind die 2010 erstmals angefallenen planmäßigen Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungsprojekte.

INVESTITIONEN IM VERGLEICH ZU ABSCHREIBUNGEN UND NETTO-CASHFLOW AUS BETRIEBLICHER TÄTIGKEIT



VERMÖGENSLAGE

VERMÖGENSSTRUKTURANALYSE

SMA VERFÜGT ÜBER AUSGEZEICHNETE LIQUIDITÄTSRESERVE

Die Bilanzsumme der SMA Gruppe erhöhte sich zum 31. Dezember 2010 um 532,9 Mio. Euro auf 1.251,5 Mio. Euro (Vj.: 718,6 Mio. Euro).

Die langfristigen Vermögenswerte stiegen um 150,1 Mio. Euro auf 325,4 Mio. Euro, vor allem wegen der im Berichtsjahr getätigten Investitionen in Sachanlagen und sonstige immaterielle Vermögenswerte.

Das Net Working Capital erhöhte sich zum 31. Dezember 2010 auf 284,6 Mio. Euro (Vj.: 98,6 Mio. Euro), es betrug bezogen auf den Umsatz der letzten zwölf Monate 14,8 % nach 10,6 % im Vorjahr. 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 fast 150 % auf 148,5 Mio. Euro (Vj.: 60,3 Mio. Euro). Dieser Schritt macht SMA unabhängiger von den Beschaffungsrisiken bei Komponenten mit langen Lieferzeiten. Der Bestand an fertigen Erzeugnissen stieg unterproportional zum Umsatzwachstum um 91 % auf 68,5 Mio. Euro (Vj.: 35,9 Mio. Euro). Wesentlicher Treiber hinter diesem Anstieg war die Ausweitung des Projektgeschäfts im Segment High Power Solutions. Die unfertigen Erzeugnisse stiegen um 32 % an. Zum Stichtag beträgt der Bestand 17,9 Mio. Euro (Vj.: 13,6 Mio. Euro). Der Anteil an sonstigen Beständen liegt mit 2,8 Mio. Euro auf Vorjahresniveau. Insgesamt haben sich die Bestände mit 237,8 Mio. Euro mehr als verdoppelt (Vj.: 112,5 Mio. Euro). Analog zur Umsatzentwicklung verdoppelten sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen auf 117,3 Mio. Euro nach 58,1 Mio. Euro im Vorjahr.

BEDEUTUNG AUSSERBILANZIELLER FINANZIERUNGSMITTEL

Die SMA Gruppe nutzt Leasingverträge bei der Betriebs- und Geschäftsausstattung. Die künftigen Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen finden sich im Anhang unter Punkt 29 „Verpflichtungen aus Leasingverhältnissen und sonstige finanzielle Verpflichtungen“.

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.

MEHRPERIODENÜBERSICHT ZUR VERMÖGENSLAGE

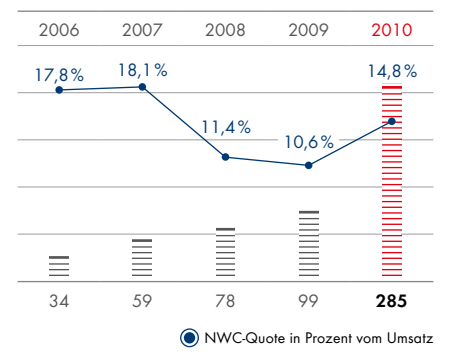
Kennzahlen in Mio. €	2010	2009	2008	2007	2006
Sachanlagen, immaterielles Vermögen	297,7	164,5	99,6	33,2	31,8
Finanzanlagen und langfristige Wertpapiere ¹	190,0	140,0	20,6	0,0	0,0
Liquide Mittel und Zahlungsmitteläquivalente ²	354,1	225,0	240,7	52,8	33,5

¹ inklusive Einlagen mit einer Gesamtlaufrzeit von mehr als drei Monaten

² inklusive Einlagen mit einer Gesamtlaufrzeit von weniger als drei Monaten



NET WORKING CAPITAL in Mio. Euro



Siehe hierzu Konzernanhang Nr. 29 auf S. 196f.



GESAMTAUSSAGE DES VORSTANDS ZUM GESCHÄFTSVERLAUF

AUSGEZEICHNETES ERGEBNIS 2010

Die SMA Gruppe erzielte 2010 einen neuen Umsatz- und Ergebnisrekord. Mit einer Umsatzverdopplung auf 1.920 Mio. Euro und einem Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) von 516,8 Mio. Euro (EBIT-Marge: 26,9 %) wurden die Erwartungen des Vorstandes übertroffen. Zu Beginn des Jahres hatte der Vorstand einen Umsatz von 1,1 Mrd. Euro bis 1,3 Mrd. Euro und eine EBIT-Marge von 20 % bis 23 % prognostiziert.

Die Geschäftsentwicklung war im Jahr 2010 wieder von hoher Dynamik in den verschiedenen Solarmärkten geprägt. Der Vorstand reagierte auf die plötzliche Nachfrageerhöhung 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. 7,8 GW einen neuen Produktionsrekord aufzustellen. Die Bewältigung eines monatlichen Umsatzvolumens zwischen ca. 100 Mio. Euro und ca. 225 Mio. Euro im Geschäftsjahr war nur durch die hohe Flexibilität unserer Fertigungs- und Einkaufsorganisation sowie die hohe Motivation unserer Mitarbeiter möglich.

Durch die im Jahr 2010 fortgesetzte Internationalisierung konnte SMA direkt vom weltweiten Wachstum des Photovoltaikmarktes profitieren. Die Verdreifachung unseres Auslandsumsatzes auf 891,6 Mio. Euro unterstreicht unsere ausgezeichnete Positionierung in den internationalen Solarmärkten. 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.

KEINE „JAHRESENDRAILLYE“ – UND SCHWACHER JAHRESAUFTAKT

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 Belegung 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 Solarmodulpreisen sowie der lang andauernden Frost- und Schneeperiode in Europa und Nordamerika. Der Vorstand erwartet jedoch ab April eine deutliche Nachfragebelegung in allen Segmenten und hält deshalb an der Umsatz- und Ergebnisprognose für 2011 fest.

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 Solarenergie 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 Solarenergie am Standort Deutschland geführt und sich dabei auf eine vorgezogene zubauabhängige Reduzierung der Solarförderung 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 Solarvergütung 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 Solarenergie 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 MW zu begrenzen und die Einspeisetarife um 20 % zu kürzen. Dies kündigte der französische Premierminister Francois Fillon am 22. Februar 2011 in einer Pressemitteilung an. Die neue Regelung 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 MW. Die Regierung bekräftigte die Vorsätze des „Grenelle de l'environnement“: Diese sehen vor, dass erneuerbare Energien bis 2020 insgesamt 20 % des Energieverbrauchs decken sollen.

RISIKOBERICHT

RISIKO- UND CHANCENMANAGEMENT

RISIKOMANAGEMENTSYSTEM

RISIKEN WERDEN MIT FRÜHWARNINSTRUMENTEN UND -KENNZAHLEN ÜBERWACHT

Die SMA Gruppe 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 sie 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 die Leiter der Tochtergesellschaften, 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 des Konzerns enthalten, kann SMA auch kurzfristige Abweichungen von den wirtschaftlichen Zielen erkennen. Alle Informationen erhält die Konzernleitung 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.

Auf der Seite 135 ff. 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 Konzernergebnis wird in den Kategorien „gering, mittel, hoch, sehr hoch“ gemessen. Veränderte Rahmenbedingungen können von Stichtag zu Stichtag zu einer Neubewertung der Einzelrisiken führen.



SICHERUNGSPOLITIK

WESENTLICHE UMSÄTZE WERDEN IN EURO FAKTURIERT

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 die SMA Gruppe 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).

Andererseits wirken sich Währungseffekte vor allem auch im US-Geschäft aus, wo der Großteil der Ergebnisse und des Cashflows in US-Dollar erzielt und in die Konzernwährung Euro umgerechnet wird (Translationsrisiko). Derartige Translationsrisiken bestehen auch für das Nettovermögen von Tochtergesellschaften, deren funktionale Währung nicht der Euro ist: Dies kann zu stichtagsbedingten Schwankungen der Höhe des Eigenkapitals führen.

Um den Transaktionsrisiken entgegenzuwirken, setzen wir sogenannte derivative Finanzinstrumente ein: Mittels interner Sicherungsgeschäfte übertragen wir die Risikopositionen von den betroffenen Tochtergesellschaften auf die Konzernmutter und bündeln so die Risiken. Dabei nutzen wir 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 (inklusive Termingeldanlagen) in Höhe von 523,4 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

DANK UNSERER UNTERNEHMENSKULTUR KÖNNEN WIR CHANCEN BESSER IDENTIFIZIEREN

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 und Tochtergesellschaften 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.



WESENTLICHE MERKMALE DES INTERNEN KONTROLL- UND RISIKOMANAGEMENTSYSTEMS IM HINBLICK AUF DEN KONZERNRECHNUNGSLEGUNGSPROZESS (§ 315 ABS. 2 NR. 5 HGB)

BEGRIFFSBESTIMMUNGEN UND ELEMENTE

Das interne Kontrollsystem der SMA Gruppe 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 unternehmensweite 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 Konzernabschluss. Das rechnungslegungsbezogene interne Kontrollsystem beinhaltet die Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen zur Sicherstellung der Zuverlässigkeit und Vollständigkeit der internen und externen Konzernrechnungslegung sowie der zeitgerechten und verlässlichen finanziellen Berichterstattung. Der Vorstand der SMA Gruppe 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 der SMA Gruppe, 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 Stabsstelle des Vorstandes der SMA Gruppe 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. Allen voran die Prüfung des Konzernabschlusses durch den Konzernabschlussprüfer und die Prüfung der einbezogenen lokalen Abschlüsse der Konzerngesellschaften bilden die wesentliche prozessunabhängige Überwachung der Rechnungslegung.

RISIKEN IM HINBLICK AUF DEN KONZERNRECHNUNGSLEGUNGSPROZESS

Wesentliche Risiken im Konzernrechnungslegungsprozess bestehen darin, dass die einbezogenen lokalen Abschlüsse der Konzerngesellschaften aufgrund unbeabsichtigten oder vorsätzlichen Fehlverhaltens nicht ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage vermitteln oder dass die Veröffentlichung der Quartalsabschlüsse sowie des Jahresabschlusses verspätet erfolgt. Diese Risiken können das Vertrauen der Aktionäre oder die Reputation der SMA Gruppe nachhaltig beeinträchtigen. Als Bestandteil ist das Risikomanagementsystem der SMA Gruppe im Hinblick auf den Konzernrechnungslegungsprozess auf das Risiko einer Falschaussage in der Konzernbuchführung oder in der externen Berichterstattung ausgerichtet. Das gesamte Risikomanagementsystem umfasst konzernweit die systematische Risikofrüherkennung, -steuerung und -überwachung. Zur Sicherstellung der konzernweiten systematischen Risikofrüherkennung wurde in der SMA Gruppe ein „Überwachungssystem zur Früherkennung existenzgefährdender Risiken“ gemäß § 91 Abs. 2 AktG eingerichtet, um über den gesetzlich festgelegten Umfang hinaus, neben existenzgefährdenden auch sonstige Risiken rechtzeitig erkennen, steuern und überwachen zu können. Der Konzernabschlussprüfer beurteilt gemäß § 317 Abs. 4 HGB die Funktionsfähigkeit des Risikofrüherkennungssystems. Weiterhin stellt die Interne Revision durch regelmäßige Systemprüfungen die Funktionsfähigkeit und Wirksamkeit des Systems sicher. Weitere Erläuterungen zum Risikomanagementsystem sind im Risikobericht unter Risikomanagementsystem enthalten.

REGELUNGEN UND KONTROLLEN, UM DIE ORDNUNGSMÄSSIGKEIT UND VERLÄSSLICHKEIT DER KONZERNRECHNUNGSLEGUNG SICHERZUSTELLEN

Die Maßnahmen des internen Kontrollsystems sind auch auf die Ordnungsmäßigkeit und Verlässlichkeit der Konzernrechnungslegung ausgerichtet und stellen sicher, dass Geschäftsvorfälle in Übereinstimmung mit den gesetzlichen und satzungsgemäßen Vorschriften vollständig und zeitnah erfasst werden. Weiterhin gewährleisten sie, dass Inventuren ordnungsgemäß durchgeführt sowie Vermögenswerte und Schulden im Konzernabschluss zutreffend angesetzt, bewertet und ausgewiesen werden. Die Regelungen stellen ebenfalls sicher, dass die Buchungsunterlagen verlässliche und nachvollziehbare Informationen enthalten.

Die Funktionen der am Rechnungslegungsprozess im Wesentlichen beteiligten Abteilungen Rechnungswesen, Controlling und Corporate Treasury sind klar getrennt, die Verantwortungsbereiche eindeutig zugeordnet. Die Kontrollen umfassen beispielsweise auch die Analyse von Sachverhalten und Entwicklungen anhand spezifischer Kennzahlen. In den jeweiligen Abteilungen arbeiten ausreichend Mitarbeiter, die gut ausgebildet sind; das Vier-Augen-Prinzip ist durchgängig für alle rechnungslegungsrelevanten Prozesse vorgesehen.

Gesetze, Rechnungslegungsstandards und andere Verlautbarungen werden fortlaufend bezüglich der Relevanz und Auswirkung auf den Konzernrechnungslegungsprozess ausgewertet. Relevante Anforderungen werden zeitnah über das Konzernrechnungswesen an die Gesellschaften der SMA Gruppe kommuniziert. Monatlich werden mit allen Tochtergesellschaften im In- und Ausland Telefonkonferenzen abgehalten. Seit Ende 2010 werden die verschiedenen lokalen Kontenpläne der Gesellschaften zu einem einheitlichen Kontenplan zusammengeführt. Eine einheitliche IT-Plattform, ein einheitlicher Konzernkontenplan und standardisierte Rechnungslegungsprozesse sollen eine ordnungsgemäße und zeitnahe Erfassung der wesentlichen Geschäftsvorfälle gewährleisten. Für zusätzliche manuelle Erfassungen von Geschäftsvorfällen bestehen verbindliche Regelungen.

Bei SMA regelt ein Bilanzierungshandbuch die Vorschriften zur Rechnungslegung nach den International Financial Reporting Standards (IFRS). Das Bilanzierungshandbuch wurde Ende 2010 überarbeitet und gilt für alle am Rechnungslegungsprozess beteiligten Mitarbeiter; die Bilanzierungsvorschriften gelten zudem für alle am Rechnungslegungsprozess beteiligten externen Dienstleister. Neben allgemeinen Bilanzierungsgrundsätzen und -methoden umfassen diese vor allem Regelungen zu Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Gesamtergebnisrechnung, Anhang, Lagebericht, Cashflow-Rechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung und Segmentberichterstattung bei Einhaltung der in der EU geltenden Rechtslage. Das Bilanzierungshandbuch soll durch eindeutige Vorgaben den Ermessensspielraum der Mitarbeiter bei Ansatz, Bewertung und Ausweis von Vermögenswerten und Schulden einschränken und somit das Risiko uneinheitlicher Praktiken verringern. Das SMA Bilanzierungshandbuch definiert auch detailliert die Bestandteile der von den Tochtergesellschaften zu erstellenden Berichtspakete. Weiterhin erfolgt auf Konzernebene die Aufbereitung und Zusammenfassung zusätzlicher Daten für die Erstellung des Konzernanhangs und des Konzernlageberichts (sowie die Berichterstattung wesentlicher Ereignisse nach dem Bilanzstichtag). Auf Konzernebene umfassen die Kontrollen zur Sicherstellung der Ordnungsmäßigkeit und Verlässlichkeit der Konzernrechnungslegung die Analyse und ggf. Anpassung der von den Konzerngesellschaften vorgelegten Berichtspakete. Zusätzlich erfolgt zentral eine Überprüfung der von den einbezogenen Gesellschaften vorgelegten Abschlüsse unter Beachtung der von den lokalen Abschlussprüfern erstellten Prüfungsberichte.

Die verantwortlichen Mitarbeiter der Tochtergesellschaften im In- und Ausland bestätigen zudem monatlich bei Abgabe der Berichtspakete in Form einer internen Vollständigkeitserklärung die Ordnungsmäßigkeit des jeweiligen Abschlusses. Der Prozess der Konzernabschlusserstellung wird zentral über einen vorgegebenen Termin- und Aktionsplan koordiniert und überwacht. Dabei werden die für die Abschlusserstellung Verantwortlichen in den Tochtergesellschaften im In- und Ausland durch zentrale Ansprechpartner im Rechnungswesen und im Controlling unterstützt (Help Desk).

EINSATZ VON IT-SYSTEMEN

Die buchhalterische Erfassung von Geschäftsvorfällen bei der SMA sowie allen größeren Tochtergesellschaften erfolgt durch Buchungssysteme des Herstellers SAP AG, Walldorf. Für kleinere Gesellschaften wurden externe Dienstleister mit eigenen IT-Systemen beauftragt. Für die Aufstellung des Konzernabschlusses der SMA Gruppe erstellen die Tochterunternehmen im In- und Ausland die jeweiligen Abschlüsse und weitere für den Konzernabschluss benötigte Informationen als standardisierte Berichtspakete. Über eine konzernweite webbasierte Schnittstelle werden diese Berichtspakete dann in ein auf SAP SEM basiertes IT-Konsolidierungssystem übertragen (BCS). Auf Basis von Systemkontrollen werden die übertragenen Abschlussdaten überprüft. Durch Verwendung des IT-Konsolidierungssystems ist ebenso eine ordnungsgemäße und vollständige Eliminierung konzerninterner Geschäftsvorfälle sichergestellt. Sämtliche Konsolidierungsprozesse zur Erstellung des Konzernabschlusses werden in dem IT-Konsolidierungssystem durchgeführt und dokumentiert. Hieraus werden die Bestandteile des Konzernabschlusses einschließlich wesentlicher Angaben für den Konzernanhang entwickelt. Bei Gesellschaften mit SAP R/3 im Einsatz können seit 2010 die Berichtsdaten ohne Verwendung der webbasierten Schnittstelle direkt in das IT-Konsolidierungssystem übertragen werden, so dass somit notwendige manuelle Anpassungen entfallen können.

EINSCHRÄNKENDE HINWEISE

Das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem ermöglicht die Steuerung von Risiken, die dem Ziel einer regelkonformen Konzernabschlusserstellung entgegenstehen könnten, sodass trotz festgestellter Risiken regelkonforme Abschlüsse erstellt werden können. Dennoch garantiert eine SMA gruppenweite Durchführung der eingerichteten Regelungs- und Kontrollaktivitäten keine absolute Sicherheit bezüglich der richtigen, vollständigen und zeitnahen Darstellung von Sachverhalten in der Konzernrechnungslegung sowie bezüglich der Aufdeckung von Unregelmäßigkeiten. Das rechnungslegungsbezogene interne Kontroll- und Risikomanagementsystem wird kontinuierlich weiterentwickelt.

EINZELRISIKEN

UMFELD- UND BRANCHENRISIKEN

UNSIKERHEIT ÜBER STAATLICHE SOLARFÖRDERUNGEN

Die Photovoltaikbranche hängt weltweit in hohem Maße von staatlichen Förderungen ab. Deutschland, der weltweit größte Photovoltaikmarkt, 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 Photovoltaikanlagen und damit auch nach Produkten der SMA Gruppe. Dies hätte erhebliche Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit und unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

Das SMA Management ist in verschiedenen Solarverbänden 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 Photovoltaikanlagen – 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 Photovoltaikanlagen und damit sowohl die Nachfrage nach Photovoltaikanlagen 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 der SMA Gruppe 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 Photovoltaikanlagen. 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 der SMA Gruppe 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 Auslandsniederlassungen 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 Photovoltaikanlagen – und damit auch nach Produkten und Dienstleistungen der SMA Gruppe – 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 Photovoltaikanlagen und damit auch nach Produkten der SMA Gruppe sinken.

RISIKO EINER MARKTMACHT ODER INSOLVENZ VON KUNDEN

Durch Zusammenschlüsse auf Kundenseite könnte sich die Abhängigkeit der SMA Gruppe 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 Solarmodulen, die Veränderung der Nachfragestruktur und eingeschränkte Finanzierungsmöglichkeiten zu einer Insolvenz von SMA Kunden führen. Auch Förderungsreduzierungen für Photovoltaikanlagen 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 der SMA Gruppe 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 Nachfragerückgang mit neuen Käufergruppen oder neuen Märkten zu schließen, wird sich die Marktsättigung nachteilig auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der SMA Gruppe 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 des SMA Konzerns.

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

Die SMA Gruppe 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

Die SMA Gruppe 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 könnten auf die SMA Gruppe 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 die SMA Gruppe für die benötigten Vorprodukte einen höheren Preis zahlen oder – falls möglich – auf andere Zulieferer ausweichen. Letzteres kann zu weiteren Verzögerungen, schlechteren Bezugsbedingungen 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.

Sowohl bei der SMA Solar Technology AG als auch bei der SMA Railway Technology GmbH 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.

PRODUKTIONSRIKIO

Produktionsstillstände – intern oder extern verursacht – und ein verspäteter Ausbau unserer Fertigungskapazitäten können eine hohe Working-Capital-Bindung und Schadensersatzansprüche 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 Maß kritische Komponenten.

PRODUKTRISIKO

Die Produkte und Dienstleistungen der SMA Gruppe 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 der SMA Gruppe 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 der SMA Gruppe. 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.



Siehe hierzu Konzernanhang Nr. 37 auf S. 201ff.

FINANZWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN

Als international operierendes Unternehmen ist die SMA Gruppe 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. Detaillierte Informationen der Finanzmarktrisiken und des Risikomanagements sind im Anhang des Konzernabschlusses auf Seite 201 unter „(37) Zielsetzungen und Methoden des Finanzrisikomanagements“ und in diesem Risikobericht auf Seite 129 unter dem Punkt „Sicherungs-politik“ enthalten.

UMWELTRISIKEN

SMA verwendet bei der Produktion im 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.

GESAMTAUSSAGE ZUR RISIKOSITUATION DES KONZERNS

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.

SONSTIGE BERICHTE

VERGÜTUNGSBERICHT

Der Vergütungsbericht ist Bestandteil des Lageberichts im testierten Konzernabschluss und wird im Geschäftsbericht als Bestandteil der Erklärung zur Unternehmensführung abgedruckt. Auf eine zusätzliche Darstellung der in diesem Bericht erläuterten Informationen im Anhang beziehungsweise im Lagebericht wird daher verzichtet.



Den Vergütungsbericht finden Sie auf S. 81ff.

ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN GEMÄSS § 315 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 Vierteln 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.



ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Die Erklärung zur Unternehmensführung der SMA Gruppe (§ 289a HGB) findet sich auf der Internetseite der SMA Solar Technology AG: www.IR.SMA.de und im Geschäftsbericht auf Seite 78 ff.

PROGNOSEBERICHT

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE SITUATION

MODERATES WACHSTUM FÜR 2011 PROGNOSTIZIERT

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 % (Vj.: 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 % (Vj.: 2,4 %). Diese verhaltene Entwicklung in den Industrieländern bremst wiederum die Exportdynamik der Schwellenländer. Die konjunkturelle Erholung wird wohl in den USA 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 (Vj.: 2,5 %). Der Euroraum steht auch 2011 im Zeichen der Schuldenkrise und wird lediglich ein Wirtschaftswachstum von geschätzten 1,7 % erreichen (Vj.: 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 % (Vj.: 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.

KÜNFTIGE WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN IN DER PHOTOVOLTAIKINDUSTRIE

DIE SOLARINDUSTRIE HAT SICH VON DER GESAMTWIRTSCHAFTLICHEN SITUATION ABGEKOPPELT

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 Finanzierungsbedingungen 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 170 % im Vergleich zum Vorjahr. Deutschland war auch 2010 – wie schon in den Vorjahren – aufgrund seiner attraktiven Förderbedingungen der weltweit größte Photovoltaikmarkt: Die neu installierte Leistung verdoppelte sich im Jahr 2010 im Vergleich zum Vorjahr und betrug etwa 7 GW. Die internationalen Solarmärkte sind jedoch aufgrund der breiten politischen Unterstützung im Jahr 2010 schneller gewachsen als der deutsche Solarmarkt. 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 Photovoltaikmärkte 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 Solarmärkten 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 Solarmärkten 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 Solarmärkte in China, Indien, Thailand und Australien können den vorhersehbaren Markttrückgang in den traditionellen Solarmärkten im Jahr 2011 voraussichtlich zwar ausgleichen, nicht aber zu einer Steigerung verhelfen. Die regionale Verschiebung der Solarmärkte 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.

PROGNOSTIZIERTE ENTWICKLUNG DES WELTWEITEN PHOTOVOLTAIKMARKTES

in GW	2010	2011	2012	2013
Deutschland	6,5 - 7,0	4,0 - 5,0	4,0 - 5,0	4,0 - 5,0
Europa ¹	6,0 - 7,0	5,0 - 6,0	6,5 - 7,5	7,0 - 8,0
Nordamerika	1,5 - 2,0	3,0 - 4,0	5,0 - 6,0	7,0 - 8,0
Asien/ Pazifik	3,0 - 4,0	4,0 - 5,0	5,5 - 6,5	8,0 - 9,0
Summe	17 - 20	17 - 20	21 - 25	27 - 30

CHANCEN FÜR DIE SMA GRUPPE

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 den 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 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 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.

Bestes Beispiel: die Entwicklung der Sunny-Boy-HF-Produktfamilie (Segment Medium Power Solutions), deren Produktdesign die speziellen Gebäudevoraussetzungen in Nordamerika berücksichtigt. Dank seines schlanken Gehäuses lässt sich der Sunny Boy 3000 HF passgenau in Wände mit Ständerbauweise einbauen. Durch den in dieser Produktfamilie eingesetzten Hochfrequenztransformator (HF) kann SMA nun außerdem die Nachfrage amerikanischer Kunden nach einem galvanisch trennenden Solarwechselrichter mit hohem Wirkungsgrad bedienen.



Siehe „Corporate Social Responsibility“ S. 104 ff

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 °C.

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.

GESAMTAUSSAGE ZUR VORAUSSICHTLICHEN ENTWICKLUNG DER SMA GRUPPE

DAS UMSATZZIEL 2011 LIEGT ZWISCHEN 1,5 MRD. EURO BIS 1,9 MRD. EURO BEI EINER EBIT-MARGE ZWISCHEN 21 % UND 25 %

Die nachfolgenden Aussagen zur zukünftigen Entwicklung der SMA Gruppe beruhen auf den Einschätzungen des SMA Vorstands und auf den zuvor dargestellten Erwartungen an die Entwicklung der weltweiten Photovoltaikmärkte.

Mit ihrem breiten Produktspektrum, ihrer hohen Produktqualität, ihrer hohen Flexibilität, ihrer Präsenz in 16 Ländern und ihrem schnellen Service ist SMA im Solarmarkt einzigartig positioniert: SMA ist Weltmarktführer, gemessen an der verkauften Wechselrichterleistung von ca. 7,8 GW im Jahr 2010 (Vj.: ca. 3,4 GW). Der Marktanteil der SMA Gruppe 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 Solarsystemen zwischen 17 GW und 20 GW. Die Umsatzprognose basiert auf verschiedenen Annahmen zur Marktentwicklung in den verschiedenen Solarmärkten sowie den Teilmärkten. Alle Szenarien gehen für das Jahr 2011 von einem Preisrückgang aus. Das obere Ende der Umsatzprognose von 1,9 Mrd. Euro geht von der Annahme aus, dass SMA 2011 in wichtigen Solarmärkten Marktanteile gewinnt und junge Solarmärkte schneller als der Wettbewerb erschließt. Das untere Ende der Umsatzprognose von 1,5 Mrd. Euro geht von einer weltweit rückläufigen Nachfrage, aber weltweit gleichbleibenden Marktanteilen aus.

Nach Schätzungen des Vorstands wird der Geschäftsbereich Medium Power Solutions 2011 bis zu 80 % des Umsatzes ausmachen. Der Trend zu größeren Solarsystemen mit einer Leistung von 10 kW bis 500 kW wird sich auch in unserem Produktmix niederschlagen. So erwartet der Vorstand, dass der dreiphasige Solarwechselrichter Sunny Tripower im Segment Medium Power Solutions im Jahr 2011 an Bedeutung gewinnen und den einphasigen Sunny Mini Central schrittweise ablösen wird. Auf die Produktfamilie Sunny Boy, die hauptsächlich für Solarstromanlagen mit einer Leistung von bis zu 10 kW eingesetzt wird, entfallen 2011 voraussichtlich weniger als 50 % des Segmentumsatzes.

Solargroßprojekte mit einer Leistung von über 500 kW werden im Jahr 2011 rund 20 % bis 25 % unseres Umsatzes ausmachen. Vor allem das Auslandsgeschäft in Nordamerika, Italien und Frankreich wird im Jahr 2011 einen maßgeblichen Beitrag zum Umsatz des Segments High Power Solutions leisten. Zu den umsatzstärksten Produktfamilien in diesem Segment zählt im Jahr 2011 voraussichtlich der Sunny Central Compact Power. Diese Produktfamilie zeichnet sich durch besonders günstige Systemkosten und ihren vorteilhaften Eingangsspannungsbereich aus.

Für den Geschäftsbereich Railway Technology rechnet der Vorstand im Jahr 2011 aufgrund des soliden Auftragsbestands mit einem Umsatzplus von voraussichtlich etwa 10 %. Rund 80 % des Umsatzes werden voraussichtlich im Ausland erwirtschaftet. Der Geschäftsbereich Railway Technology, der zum Kerngeschäft von SMA zählt, steuert 2011 voraussichtlich weniger als 5 % zum Konzernumsatz bei.

Für die Folgejahre rechnet der Vorstand in den Geschäftsbereichen Photovoltaics und Railway Technology mit einem Umsatzwachstum. Aufgrund der absehbaren Veränderung verschiedener Förderprogramme und der allgemein hohen Dynamik in den weltweiten Solarmärkten sind exakte Prognosen für den Geschäftsbereich Photovoltaics derzeit nicht möglich. Für den Geschäftsbereich Railway Technology erwartet der Vorstand in den Jahren 2012 bis 2013 ein jährliches Wachstum von etwa 10 %.

Nach Einschätzung des SMA Vorstandes 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 Leitmesse Intersolar in Deutschland und Solar Power in den USA vorstellen. Um dieses Ziel zu erreichen, erhöhen wir im Jahr 2011 unsere Entwicklungsaufwendungen (inklusive aktivierter Entwicklungsprojekte) 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 Niederlassung vertreten zu sein, setzen wir auch in den nächsten Jahren fort. So planen wir im Geschäftsjahr 2011 den Aufbau einer Vertriebs- und Servicegesellschaft für Photovoltaics in den wachstumsstarken Märkten Japan und Thailand. Für Railway Technology gründen wir im Jahr 2011 Gesellschaften in Südamerika und Asien.

SMA wird die erfolgreiche Strategie beibehalten, erst nach Auftragserteilung zu produzieren. SMA baut im Jahr 2011 Produktionskapazitäten hauptsächlich im Ausland aus, um die jeweiligen Anforderungen an die lokale Wertschöpfung zu erfüllen und gleichzeitig Währungsrisiken zu reduzieren. Wir planen, die Produktionskapazitäten in Nordamerika von derzeit rund 1,5 GW im Laufe des Geschäftsjahres zu erhöhen. Um diese Produktionskapazitäten auch kurzfristig voll auslasten zu können, bevorraten wir 2011 größere Mengen an Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen und greifen im Produktionsbereich weiter auf Zeitarbeitskräfte zurück. Insbesondere die Bevorratungsstrategie wird sich in einer Net Working Capital Quote von 18 % bis 20 % im Jahr 2011 niederschlagen. 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 Investitionen auf einem ähnlich hohen Niveau.

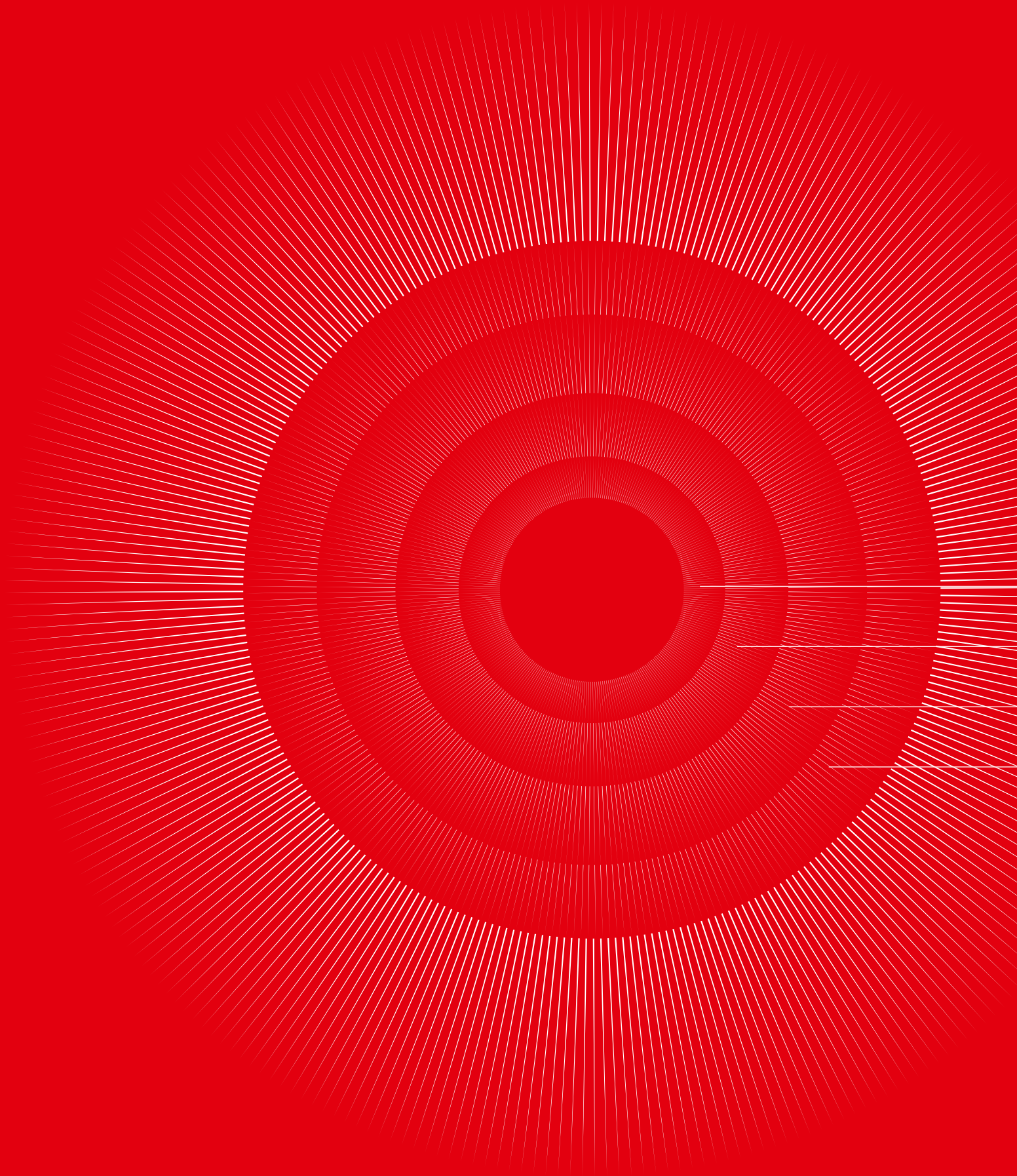
Die Fortsetzung unserer Internationalisierungsstrategie und unsere Konzentration auf die Entwicklung innovativer Produkte für Solaranwendungen werden zu höheren Fixkosten führen. Da wir den vorhersehbaren Preisdruck nicht vollständig durch neue Produkte und günstigere Einkaufspreise ausgleichen können, 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

SMA VERKAUFTE
WECHSELRICHTER-LEISTUNG IN MW





430	2006
950	2007
2.180	2008
3.381	2009
7.750	2010

KONZERNABSCHLUSS

INHALTSVERZEICHNIS KONZERNABSCHLUSS

GESAMTERGEBNISRECHNUNG SMA KONZERN	154
BILANZ SMA KONZERN	155
KAPITALFLUSSRECHNUNG SMA KONZERN	156
EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG SMA KONZERN	157
ANHANG SMA KONZERN	158
158 1. Grundlagen	
159 2. Konsolidierung	
159 2.1 Konsolidierungsgrundsätze	
160 2.2 Konsolidierungskreis	
162 2.3 Umrechnung von Fremdwährungsabschlüssen	
163 3. Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze	
163 3.1 Grundlage der Erstellung	
163 3.2 Neu herausgegebene Rechnungslegungsvorschriften des IASB	
166 3.3 Angaben zu den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden	
173 3.4 Wesentliche Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen	
175 4. Unternehmenszusammenschlüsse	
175 5. Segmentberichterstattung	
179 ERLÄUTERUNGEN ZUR GESAMTERGEBNISRECHNUNG SMA KONZERN	
179 6. Herstellungskosten des Umsatzes	
179 7. Vertriebskosten	
180 8. Forschungs- und Entwicklungskosten	
180 9. Allgemeine Verwaltungskosten	
180 10. Sonstige betriebliche Erträge	
181 11. Sonstige betriebliche Aufwendungen	
181 12. Leistungen an Arbeitnehmer und Zeitarbeitskräfte	
182 13. Finanzergebnis	
182 14. Ertragsteuern	
184 15. Ergebnis je Aktie	

	An unsere Aktionäre	074
	Konzernlagebericht	090
	Konzernabschluss	150
	Sonstige Informationen	212
		153

185 ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ SMA KONZERN

185	16. Immaterielle Vermögenswerte
186	17. Sachanlagen
187	18. Vorräte
188	19. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und übrige Forderungen
189	20. Sonstige finanzielle Vermögenswerte
189	21. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente
189	22. Eigenkapital
190	23. Andere Rückstellungen
191	24. Finanzverbindlichkeiten
191	25. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen
191	26. Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten
192	27. Übrige Verbindlichkeiten
193	28. Zusätzliche Angaben zu den Finanzinstrumenten
196	29. Verpflichtungen aus Leasingverhältnissen und sonstige finanzielle Verpflichtungen
197	30. Haftungsverhältnisse

198 ERLÄUTERUNGEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG SMA KONZERN

198	31. Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit
198	32. Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit
198	33. Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit
198	34. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

199 SONSTIGE ERLÄUTERUNGEN

199	35. Ereignisse nach dem Abschlussstichtag
199	36. Beziehungen zu nahe stehenden Personen und Unternehmen
201	37. Zielsetzungen und Methoden des Finanzrisikomanagements
204	38. Honorare des Abschlussprüfers
204	39. Erklärung gemäß § 161 AktG zum Deutschen Corporate Governance Kodex
204	40. Konzernabschluss

205 VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

206 BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

207 BERICHT DES AUFSICHTSRATS

212 SONSTIGE INFORMATIONEN

212	SMA Solar Technology AG – Gewinn- und Verlustrechnung
213	SMA Solar Technology AG – Bilanz



GESAMTERGEBNISRECHNUNG SMA KONZERN

	Anhang	2010 TEUR	2009 TEUR
Umsatzerlöse	5	1.920.117	934.323
Herstellungskosten des Umsatzes	6	1.226.914	593.013
Bruttoergebnis vom Umsatz		693.203	341.310
Vertriebskosten	7	57.118	36.367
Forschungs- und Entwicklungskosten	8	71.953	49.073
Allgemeine Verwaltungskosten	9	49.067	28.764
Sonstige betriebliche Erträge	10	16.445	9.428
Sonstige betriebliche Aufwendungen	11	14.704	8.151
Operatives Ergebnis (EBIT)		516.806	228.383
Finanzielle Erträge		3.151	5.296
Finanzielle Aufwendungen		1.850	1.489
Finanzergebnis	13	1.301	3.807
Ergebnis vor Ertragsteuern		518.107	232.190
Ertragsteuern	14	153.066	71.070
Konzernüberschuss		365.041	161.120
davon auf andere Gesellschafter entfallend		0	0
davon den Aktionären der SMA AG zustehend		365.041	161.120
Ergebnis je Aktie, unverwässert (EUR)	15	10,52	4,64
Ergebnis je Aktie, verwässert (EUR)	15	10,52	4,64
Anzahl der Stammaktien (in tausend Stück)		34.700	34.700
Konzernüberschuss		365.041	161.120
Unrealisierte Gewinne (+)/Verluste (-) aus der Währungsumrechnung		890	410
Gesamtergebnis		365.931	161.530
davon auf andere Gesellschafter entfallend		0	0
davon den Aktionären der SMA AG zustehend		365.931	161.530

BILANZ SMA KONZERN



	Anhang	31.12.2010 TEUR	31.12.2009 TEUR
Langfristige Vermögenswerte			
Immaterielle Vermögenswerte	16	29.242	15.372
Sachanlagen	17	268.507	149.119
Sonstige Finanzanlagen		73	73
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	20	3.890	3.602
Latente Steuern	14	23.687	7.066
		325.399	175.232
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte	18	237.838	112.569
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	19	117.268	58.077
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	20	196.798	143.787
Ertragsteuerforderungen		4.161	349
Übrige Forderungen	19	15.901	3.626
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	21	354.083	225.010
		926.049	543.418
Gesamtvermögen		1.251.448	718.650
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital		34.700	34.700
Kapitalrücklage		119.200	119.200
Gewinnrücklagen		574.508	253.687
Anteile anderer Gesellschafter		2	0
	22	728.410	407.587
Langfristiges Fremdkapital			
Andere Rückstellungen	23	80.651	41.243
Finanzverbindlichkeiten	24	19.452	18.772
Übrige Verbindlichkeiten	27	53.840	29.944
Latente Steuern	14	13.292	5.145
		167.235	95.104
Kurzfristiges Fremdkapital			
Andere Rückstellungen	23	86.686	30.453
Finanzverbindlichkeiten	24	1.748	1.411
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	25	70.554	72.067
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	26	133.279	71.819
Ertragsteuerverbindlichkeiten		39.468	24.943
Übrige Verbindlichkeiten	27	24.068	15.266
		355.803	215.959
Gesamtkapital		1.251.448	718.650



KAPITALFLUSSRECHNUNG SMA KONZERN

	Anhang	2010 TEUR	2009 TEUR
Konzernüberschuss		365.041	161.120
Ertragsteuern		153.066	71.070
Finanzergebnis		- 1.301	- 3.807
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte		31.318	16.334
Veränderung anderer Rückstellungen		95.641	33.874
Verluste aus dem Abgang von Anlagevermögen		1.158	992
Sonstige nicht zahlungswirksame Aufwendungen / Erträge		344	673
Empfangene Zinszahlungen		2.682	4.873
Geleistete Zinszahlungen		- 33	- 28
Geleistete Ertragsteuerzahlungen		- 150.827	- 73.162
Brutto-Cashflow		497.089	211.939
Zunahme Vorräte		- 126.455	- 38.401
Zunahme Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		- 59.680	- 34.664
Zunahme / Abnahme Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		- 2.200	50.777
Veränderung übriges Nettovermögen / Sonstige nicht zahlungswirksame Vorgänge		77.559	31.855
Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	31	386.313	221.506
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen		- 139.725	- 70.180
Einzahlungen aus dem Abgang von Sachanlagen		135	52
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte		- 18.615	- 11.948
Auszahlungen für den Erwerb von Geschäftseinheiten		- 2.500	0
Auszahlungen für den Erwerb von Wertpapieren und sonstigen finanziellen Vermögenswerten		- 50.000	- 119.404
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit	32	- 210.705	- 201.480
Veränderung der Anteile anderer Gesellschafter		2	0
Schuldentilgungen		- 1.649	- 1.352
Dividende der SMA Solar Technology AG		- 45.110	- 34.700
Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	33	- 46.757	- 36.052
Nettozu- / abnahme von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		128.851	- 16.026
Veränderungen durch Wechselkursänderungen		222	354
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am 01.01.		225.010	240.682
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am 31.12.	34	354.083	225.010

EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG SMA KONZERN



Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital							
	Anhang	Gezeichnetes Kapital TEUR	Kapital- rücklagen TEUR	Gewinn- rücklagen TEUR	Summe TEUR	Anteile anderer Gesellschafter TEUR	Konzern- eigenkapital TEUR
Eigenkapital zum 01.01.2009		34.700	119.200	126.857	280.757	0	280.757
Konzernjahresüberschuss 2009		0	0	161.120	161.120	0	161.120
Ausschüttung der SMA Solar Technology AG	22	0	0	- 34.700	- 34.700	0	- 34.700
Differenzen aus der Währungsumrechnung	23	0	0	410	410	0	410
Eigenkapital zum 31.12.2009	22	34.700	119.200	253.687	407.587	0	407.587
Veränderungen der Minderheitenanteile		0	0	0	0	2	2
Konzernjahresüberschuss 2010		0	0	365.041	365.041	0	365.041
Ausschüttung der SMA Solar Technology AG	22	0	0	- 45.110	- 45.110	0	- 45.110
Differenzen aus der Währungsumrechnung	23	0	0	890	890	0	890
Eigenkapital zum 31.12.2010	22	34.700	119.200	574.508	728.408	2	728.410

ANHANG SMA KONZERN



1. GRUNDLAGEN

Der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2010 der SMA Solar Technology AG wurde in Anwendung der Regelungen des § 315a HGB in Übereinstimmung mit den vom International Accounting Standards Board (IASB) verabschiedeten und veröffentlichten International Financial Reporting Standards (IFRS) einschließlich der Interpretationen zu den IFRS (IFRIC), wie sie von der Europäischen Union übernommen und verpflichtend anzuwenden sind, unter Berücksichtigung der ergänzenden handelsrechtlichen Regelungen aufgestellt. Die Anforderungen der angewendeten Standards wurden vollständig erfüllt und führen zur Vermittlung eines den tatsächlichen Verhältnissen entsprechenden Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der SMA Solar Technology AG und der einbezogenen Tochterunternehmen (im Folgenden „SMA Konzern“ oder „Konzern“).

Der Sitz der Gesellschaft ist Sonnenallee 1, 34266 Niestetal. Die Aktien der SMA Solar Technology AG werden öffentlich gehandelt; sie sind an der Frankfurter Börse im Prime Standard gelistet. Seit dem 22. September 2008 sind die Aktien der Gesellschaft im TecDAX gelistet.

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Umsatzkostenverfahren gegliedert. Der Konzernabschluss wurde in Euro aufgestellt. Sofern nicht anderweitig angegeben, werden sämtliche Werte auf volle tausend Euro (TEUR) bzw. Millionen Euro (Mio. Euro) gerundet angegeben.

Der Vorstand der SMA Solar Technology AG hat den Konzernabschluss am 25. Februar 2011 zur Weitergabe an den Aufsichtsrat freigegeben. Der Aufsichtsrat hat die Aufgabe, den Konzernabschluss zu prüfen und zu erklären, ob er den Konzernabschluss billigt.

Der SMA Konzern produziert in Deutschland, den USA und Kanada und vertreibt weltweit Wechselrichter. Nähere Erläuterungen zu den Segmenten sind in Kapitel 5 enthalten.

2. KONSOLIDIERUNG



2.1 KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE

In den Konzernabschluss des SMA Konzerns sind alle in- und ausländischen Tochterunternehmen einbezogen, bei denen die SMA Solar Technology AG direkt oder indirekt die Möglichkeit zur Beherrschung der Finanz- und Geschäftspolitik dieser Gesellschaften hat.

Tochterunternehmen werden ab dem Erwerbszeitpunkt, d. h. ab dem Zeitpunkt, an dem der Konzern die Beherrschung erlangt, vollkonsolidiert. Die Kapitalkonsolidierung erfolgt nach der Erwerbsmethode. Im Rahmen der Erwerbsmethode werden die Anschaffungskosten des Unternehmenszusammenschlusses mit dem Zeitwert der erworbenen Vermögenswerte und Schulden des Tochterunternehmens zum Erwerbszeitpunkt verrechnet. Die Anschaffungskosten des Unternehmenszusammenschlusses setzen sich aus dem beizulegenden Zeitwert des gezahlten Kaufpreises und dem Wertansatz etwaiger Anteile nicht beherrschender Gesellschafter zusammen. Die nicht-beherrschenden Anteile können entweder mit dem anteiligen Wert der erworbenen Vermögenswerte und Schulden oder deren beizulegendem Zeitwert angesetzt werden. Transaktionskosten, die dem Unternehmenserwerb direkt zurechenbar sind, werden im Konzernüberschuss erfasst, soweit sie sich nicht auf die Ausgabe von Anteilen des SMA Konzerns beziehen.

Im Fall eines Unternehmenszusammenschlusses aufgrund eines sukzessiven Anteilerwerbs wird eine Neubewertung des bisherigen Anteils zum beizulegenden Zeitwert vorgenommen und etwaige Effekte hieraus im Konzernüberschuss erfasst.

Bedingte Kaufpreisbestandteile werden mit ihrem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt bewertet.

Ein aus der Verrechnung entstehender positiver Unterschiedsbetrag wird als Geschäfts- oder Firmenwert aktiviert. Er enthält ggf. auch den auf die nicht beherrschenden Anteile entfallenden Anteil am Geschäfts- und Firmenwert. Negative Unterschiedsbeträge, die aus der Kapitalkonsolidierung zum Erwerbszeitpunkt entstehen, werden sofort erfolgswirksam erfasst.

Konzerninterne Transaktionen, Salden, Umsätze, Aufwendungen und Erträge, Gewinne, Verluste sowie Forderungen und Verbindlichkeiten zwischen den konsolidierten Gesellschaften werden eliminiert. Bei ergebniswirksamen Konsolidierungsmaßnahmen werden die ertragsteuerlichen Effekte erfasst und latente Steuern ausgewiesen.

Die Abschlüsse der SMA Solar Technology AG sowie der Tochterunternehmen werden nach einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden zum gleichen Abschlussstichtag aufgestellt.

Die Regelungen für Unternehmenszusammenschlüsse vor dem 1. Januar 2010 unterscheiden sich von den obigen Regelungen in folgenden Bereichen:

- Es galt die frühere Form der Erwerbsmethode. Direkt dem Unternehmenszusammenschluss zurechenbare Transaktionskosten waren Teil der Anschaffungskosten des Unternehmenszusammenschlusses. Die Anteile anderer Gesellschafter (früher Minderheitsanteile genannt) wurden mit dem Wert des anteiligen Nettovermögens angesetzt.
- Die Phasen eines sukzessiven Anteilerwerbs wurden separat betrachtet. Der Geschäfts- und Firmenwert wurde von weiteren Anteilerwerben nicht berührt.
- Bedingte Kaufpreisbestandteile wurden nur dann erfasst, wenn eine gegenwärtige Verpflichtung vorlag, die Auszahlung wahrscheinlich war und eine verlässliche Schätzung vorgenommen werden konnte. Spätere Änderungen führten zu Änderungen des Geschäfts- und Firmenwertes.

2.2 KONSOLIDIERUNGSKREIS

Der Konsolidierungskreis zum 31. Dezember 2010 wurde gegenüber dem 31. Dezember 2009 durch die neu hinzugekommenen Gesellschaften SMA Immo GmbH & Co. KG (Niestetal) („SMA Immo“), vormals SMA Immo GmbH (Niestetal), SMA Solar Technology Beteiligungsgesellschaft mbH (Niestetal) sowie die neu gegründeten Gesellschaften SMA Solar Technology Canada Inc. (Vancouver), die SMA Solar India Private Limited (Mumbai) und die SMA Solar UK Ltd. (London) erweitert. Sämtliche Gesellschaften werden vollkonsolidiert. Die bisher unter der Bezeichnung SMA Service GmbH (Niestetal) tätige Gesellschaft wurde in SMA Immo Beteiligungs GmbH (Niestetal) umfirmiert. Die Anteile anderer Gesellschafter am Eigenkapital der konsolidierten Gesellschaften werden innerhalb des Eigenkapitals gesondert ausgewiesen.

Auf den Anteilerwerb an der SMA Immo wurde die Regelung des IFRS 3 nicht angewendet. Dessen Regelungen sind nicht anzuwenden, wenn es sich bei dem Erwerb nicht um einen Geschäftsbetrieb (Business) im Sinne des IFRS 3 handelt. Es handelt sich vielmehr um den Erwerb einer Gruppe von Vermögenswerten. Die Anschaffungskosten wurden auf Basis ihrer relevanten beizulegenden Zeitwerte auf die einzelnen identifizierbaren Vermögenswerte aufgeteilt. Wesentliche Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzernabschlusses der SMA Solar Technology AG haben sich daraus nicht ergeben.

Der Konsolidierungskreis des SMA Konzerns ergibt sich aus der nachstehenden vollständigen Anteilsbesitzliste gemäß § 313 HGB:

Name	Sitz	Beteiligung	Konsolidierung
Muttergesellschaft			
SMA Solar Technology AG	Niestetal, Deutschland		
Anteile an verbundenen Unternehmen			
SMA America Holdings LLC	Denver, USA	100 %	V
SMA America Production LLC	Denver, USA	100 %	V
SMA Beijing Commercial Company Ltd.	Peking, China	100 %	V
SMA Benelux BVBA	Brüssel, Belgien	100 %	V
SMA Czech Republic s. r. o.	Prag, Tschechische Republik	100 %	V
SMA France S. A. S.	Lyon, Frankreich	100 %	V
SMA Ibérica Tecnología Solar, S. L.	Barcelona, Spanien	100 %	V
SMA Immo Beteiligungs GmbH	Niestetal, Deutschland	94 %	V
SMA Immo GmbH & Co. KG (ehemals SMA Immo GmbH)	Niestetal, Deutschland	100 %	V
SMA Italia S. r. l.	Mailand, Italien	100 %	V
SMA Middle East Limited	Abu Dhabi, Vereinigte Arabische Emirate	100 %	V
SMA Railway Technology GmbH	Kassel, Deutschland	100 %	V
SMA Solar India Private Limited	Mumbai, Indien	100 %	V
SMA Solar UK Ltd.	London, Großbritannien	100 %	V
SMA Solar Technology America LLC	Rocklin, USA	100 %	V
SMA Australia Pty. Ltd.	Sydney, Australien	100 %	V
SMA Solar Technology Beteiligungs GmbH	Niestetal, Deutschland	100 %	V
SMA Solar Technology Canada Inc.	Vancouver, Kanada	100 %	V
SMA Technology Hellas AE	Athen, Griechenland	100 %	V
SMA Technology Korea Co., Ltd.	Seoul, Südkorea	100 %	V
Niestetal Services, Unipessoal Lda.	Lissabon, Portugal	100 %	V
Beteiligungen			
Changzhou SMA Electronics Co., Ltd.	Changzhou, China	10 %	N
Uni Kassel International Management School KIMS GmbH, Kassel	Kassel, Deutschland	10 %	N

V = vollkonsolidiert N = nicht konsolidiert

Alle Unternehmen des SMA Konzerns erstellen ihren Jahresabschluss zum 31. Dezember. Die SMA Immo GmbH & Co. KG hat von den Befreiungsvorschriften gemäß § 264b HGB Gebrauch gemacht.

2.3 UMRECHNUNG VON FREMDWÄHRUNGSABSCHLÜSSEN

Der Konzernabschluss wird in Euro, der Darstellungswährung des Konzerns, aufgestellt. Jedes Unternehmen innerhalb des Konzerns legt seine eigene funktionale Währung fest, die in der Regel der lokalen Währung entspricht. Die im Abschluss des jeweiligen Unternehmens enthaltenen Posten werden unter Verwendung dieser funktionalen Währung bewertet.

Fremdwährungstransaktionen werden zunächst zu dem am Tag des Geschäftsvorfalles gültigen Kassakurs in die funktionale Währung umgerechnet. Zu jedem folgenden Stichtag werden monetäre Vermögenswerte und Schulden in einer Fremdwährung mit dem an diesem Tag gültigen Kassakurs in die funktionale Währung umgerechnet. Alle Umrechnungsdifferenzen werden erfolgswirksam erfasst.

Die Vermögenswerte und Schulden von Tochterunternehmen, die in einer vom Euro abweichenden Währung bilanzieren, werden zum geltenden Währungskurs am Abschlussstichtag umgerechnet. Posten der Gewinn- und Verlustrechnung werden zum gewogenen Durchschnittskurs des jeweiligen Jahres umgerechnet. Eigenkapitalkomponenten der Tochterunternehmen werden zum entsprechenden historischen Kurs bei Entstehung umgerechnet. Die aus der Umrechnung resultierenden Umrechnungsdifferenzen werden im sonstigen Ergebnis und innerhalb des Eigenkapitals als Ausgleichsposten für Währungsumrechnung bzw. der Anteile anderer Gesellschafter erfasst. Der im Eigenkapital erfasste kumulative Betrag wird bei der Veräußerung dieser ausländischen Tochterunternehmen erfolgswirksam aufgelöst.

Die wesentlichen Kurse für die Umrechnung der Fremdwährungsabschlüsse haben sich im Verhältnis zum Euro wie folgt entwickelt:

	Durchschnittskurs		Stichtagskurs	
	2010 Euro	2009 Euro	31.12.2010 Euro	31.12.2009 Euro
1 US-Dollar (USD)	0,75470	0,71916	0,74968	0,69662

3. BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE



3.1 GRUNDLAGE DER ERSTELLUNG

Der Konzernabschluss wurde grundsätzlich auf Grundlage fortgeführter historischer Anschaffungskosten aufgestellt. Ausnahmen ergeben sich bei Rückstellungen, latenten Steuern, Leasingverhältnissen und derivativen Finanzinstrumenten.

Die Erstellung von Jahresabschlüssen in Übereinstimmung mit IFRS erfordert, dass das Management Schätzungen und Annahmen trifft, die Einfluss auf die ausgewiesenen Werte im Konzernabschluss und dem zugehörigen Konzernanhang haben (vgl. auch Kapitel 3.4). Die tatsächlichen Ergebnisse können von solchen Schätzungen abweichen.



Siehe hierzu S.173

3.2 NEU HERAUSGEGEBENE RECHNUNGSLEGUNGSVORSCHRIFTEN DES IASB

Erstmals im Geschäftsjahr anzuwendende Standards, Interpretationen und Änderungen

Standard/ Interpretation		Zeitpunkt verpflichtende Anwendung ¹	Endorsement (bis 31.12.2010) ²	
Änderung	IAS 27	Konzern- und separate Einzelabschlüsse nach IFRS	01.07.2009	ja
Änderung	IAS 39	Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung – Qualifizierte gesicherte Grundgeschäfte	01.07.2009	ja
Änderung	IAS 39/ IFRIC 9	Eingebettete Derivate	30.06.2009	ja
Änderung	Improvements 2009	Sammelstandard zur Änderung mehrerer IFRS	01.07.2009	ja
Änderung	IFRS 1	Erstmalige Anwendung nach IFRS, zusätzliche Annahmen	01.01.2010	ja
Änderung	IFRS 2	Bilanzierung anteilsbasierter Vergütungen im Konzern, die in bar erfüllt werden	01.01.2010	ja
Neu	IFRS 3	Unternehmenszusammenschlüsse	01.07.2009	ja
Neu	IFRIC 17	Sachdividenden an Eigentümer	01.07.2009	ja
Neu	IFRIC 18	Übertragungen von Vermögenswerten von Kunden	01.07.2009	ja

¹ Anwendung auf die erste Berichtsperiode eines Geschäftsjahres, das an diesem Tag oder danach beginnt. Erstanwendung in der EU gegebenenfalls abweichend.

² Übernahme der IFRS-Standards bzw. Interpretationen durch die EU-Kommission

IAS 27 Konzern- und separate Einzelabschlüsse nach IFRS

Der IASB hat im Januar 2008 den überarbeiteten IAS 27, welcher sich mit Konzern- und separaten Einzelabschlüssen befasst, veröffentlicht. Der neue IAS 27 schreibt vor, dass eine Änderung der Beteiligungshöhe, die nicht den Verlust der Beherrschung nach sich zieht, als Eigenkapitaltransaktion zu bilanzieren ist. Aus einer solchen Transaktion kann daher weder ein Geschäfts- oder Firmenwert noch ein Gewinn oder Verlust resultieren. Außerdem werden Vorschriften zur Verteilung von Verlusten auf die Eigentümer des Mutterunternehmens und die Anteile ohne beherrschenden Einfluss und die Bilanzierungsregeln für Transaktionen, die zu einem Beherrschungsverlust führen, geändert. Der SMA Konzern hat IAS 27 (Revised) für die Transaktionen mit Minderheiten ab 1. Januar 2010 angewendet. Abhängig von Art und Umfang künftiger Transaktionen werden sich aus den Änderungen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des SMA Konzerns ergeben, die zum gegenwärtigen Zeitpunkt noch nicht abgeschätzt werden können.

IFRS 3 Unternehmenszusammenschlüsse

Der im Januar 2008 vom IASB veröffentlichte überarbeitete Standard zu Unternehmenszusammenschlüssen ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2009 beginnen. Der Standard führt Änderungen in der bilanziellen Behandlung von Unternehmenszusammenschlüssen ein, die sich auf die Ansatzhöhe des Geschäfts- oder Firmenwerts, auf die Ergebnisse des Berichtszeitraums, in dem ein Unternehmenserwerb erfolgt ist, und auf die künftigen Ergebnisse auswirken werden. Der SMA Konzern wendet IFRS 3 ab dem 1. Januar 2010 an. Da im Geschäftsjahr keine Unternehmenszusammenschlüsse stattfanden, ergaben sich aus den neuen Regelungen bisher keine Auswirkungen.

Änderungen der IFRS 2009 „Improvements to IFRS 2009“

Im April 2009 veröffentlichte das IASB im Rahmen seines „Annual Improvement Project“ Änderungen bestehender IFRS. Diese umfassen Änderungen verschiedener IFRS mit Auswirkung auf den Ansatz, die Bewertung und den Ausweis von Geschäftsvorfällen sowie terminologische und redaktionelle Änderungen. Die meisten Änderungen traten am 1. Juli 2009 in Kraft.

Die weiteren neuen Rechnungslegungsstandards und Interpretationen nehmen keinen Einfluß auf den Konzernabschluss 2010 der SMA Gruppe.

VERÖFFENTLICHTE, ABER NOCH NICHT VERPFLICHTEND ANZUWENDEnde STANDARDS, INTERPRETATIONEN UND ÄNDERUNGEN

Vom IASB wurden die folgenden Standards und Interpretationen bis zum Abschlussstichtag veröffentlicht, diese werden aber von dem SMA Konzern erst zu einem späteren Zeitpunkt angewendet.

Standard / Interpretation			Zeitpunkt verpflichtende Anwendung ¹	Endorsement (bis 31.12.2010) ²
Änderung	IAS 12	Rückgewinnung der zugrunde liegenden Vermögenswerte	01.01.2012	nein
Änderung	IAS 24	Angaben zu nahe stehenden Unternehmen und Personen	01.01.2011	ja
Änderung	IAS 32	Finanzinstrumente: Darstellung – Klassifizierung von Bezugsrechten	01.02.2010	ja
Änderung	IFRS 1	Ausnahmeregelung für IFRS 7 – Vergleichsangaben für IFRS-Erstanwender	01.07.2010	ja
Änderung	IFRS 1	Umstellungszeitpunkte für IFRS-Erstanwender	01.07.2011	nein
Änderung	IFRS 1	Starke Hochinflation	01.07.2011	nein
Änderung	IFRS 7	Angaben bei der Übertragung finanzieller Vermögenswerte	01.07.2011	nein
Neu	IFRS 9	Finanzinstrumente – Klassifikation und Bewertung	01.01.2013	nein
Änderung	Improvements 2010	Sammelstandard zur Änderung mehrerer IFRS	01.07.2010	nein
Änderung	IFRIC 14	Vorauszahlungen aus Mindestdotierungspflichten	01.01.2011	ja
Neu	IFRIC 19	Ablösung finanzieller Verbindlichkeiten mit Eigenkapitalinstrumenten	01.07.2010	ja

¹ Anwendung auf die erste Berichtsperiode eines Geschäftsjahres, das an diesem Tag oder danach beginnt. Erstanwendung in der EU gegebenenfalls abweichend.

² Übernahme der IFRS-Standards bzw. Interpretationen durch die EU-Kommission

Von den veröffentlichten, aber noch nicht verpflichtend anzuwendenden Standards, Interpretationen und Änderungen werden sich nur die nachfolgend dargestellten IFRS und IFRIC voraussichtlich auf den Abschluss des SMA Konzerns auswirken. Die Umsetzung erfolgt spätestens im Jahr der erstmalig verpflichtenden Anwendung.

IFRS 9 Finanzinstrumente – Klassifikation und Bewertung

Im November 2009 hat das IASB den Standard zur Klassifikation und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten verabschiedet und im Oktober 2010 eine entsprechende Regelung für finanzielle Verbindlichkeiten ergänzt. Der Standard ist Teil des umfassenden IASB – Projektes zum Ersatz des IAS 39 Finanzinstrumente – Ansatz und Bewertung. In der verabschiedeten Fassung sollen finanzielle Vermögenswerte künftig im Wesentlichen zu fortgeführten Anschaffungskosten oder ergebniswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanziert werden. Ergänzend ist ein nicht reversibles Fall-zu-Fall-Wahlrecht zur ergebnisneutralen Zeitwertbilanzierung von Eigenkapitalinstrumenten vorgesehen. Die Kategorisierung von Finanzinstrumenten wird bei Zugang vorgenommen und darf später nicht geändert werden. Weiter enthält der Standard damit verbundene Regelungen wie z.B. zu eingebetteten Derivaten, der Fair -Value- Option und zu Wertminderungen/Wertaufholungen. Der Standard ist nach Übernahme in EU-Recht voraussichtlich ab 2013 verpflichtend anzuwenden.

Die SMA Solar Technology AG beobachtet in diesem Zusammenhang die weitere Entwicklung des gesamten Projektes zur Neuregelung des IAS 39 Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung.

Änderungen der IFRS 2010 „Improvements to IFRS 2010“

Der Standard mit dem Titel „Improvements to IFRSs“ fasst eine Vielzahl von kleineren Änderungen an bestehenden Standards zusammen. Die Auswirkungen der Improvements auf den Konzernabschluss der SMA Gruppe werden derzeit geprüft.

3.3 ANGABEN ZU DEN BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

Erworbene immaterielle Vermögenswerte mit bestimmbarer Nutzungsdauer werden zu Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige lineare Abschreibungen und kumulierte Wertminderungen, bewertet.

Kosten für selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte werden mit Ausnahme von aktivierungsfähigen Entwicklungskosten erfolgswirksam in der Periode erfasst, in der sie anfallen.

Forschungs- und Entwicklungskosten umfassen sämtliche Ausgaben, die der Forschungs- oder Entwicklungstätigkeit direkt zurechenbar sind. Forschungskosten werden als Aufwand in der Periode erfasst, in der sie anfallen. Entwicklungskosten eines Projekts werden nur dann als immaterieller Vermögenswert aktiviert, wenn der SMA Konzern sowohl die technische Realisierbarkeit der Fertigstellung des immateriellen Vermögenswertes, die eine interne Nutzung oder einen Verkauf des Vermögenswertes ermöglicht, als auch die Absicht nachweisen kann, den immateriellen Vermögenswert fertigzustellen und ihn zu nutzen oder zu verkaufen. Ferner muss der SMA Konzern die Erwirtschaftung eines künftigen wirtschaftlichen Nutzens durch den Vermögenswert, die Verfügbarkeit von Ressourcen für Zwecke der Fertigstellung des Vermögenswertes und die Fähigkeit belegen, die dem immateriellen Vermögenswert während seiner Entwicklung zuzurechnenden Ausgaben zuverlässig ermitteln zu können. Die Entwicklungskosten werden zu Herstellungskosten gemäß IAS 38.66 abzüglich kumulierter Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen, bilanziert. Die Abschreibung beginnt mit dem Abschluss der Entwicklungsphase und ab dem Zeitpunkt, ab dem der Vermögenswert genutzt werden kann. Die Abschreibung erfolgt über den Zeitraum, über den künftiger Nutzen zu erwarten ist. Noch nicht abgeschlossene Entwicklungsprojekte werden jährlich auf Wertminderungen hin überprüft. Bei Wegfall der Gründe, die zu einer Wertminderung geführt haben, wird eine entsprechende Wertaufholung vorgenommen.

Geschäfts- oder Firmenwerte bestehen bisher nicht.

Immaterielle Vermögenswerte mit bestimmbarer Nutzungsdauer werden über drei bis fünf Jahre linear abgeschrieben. Die Abschreibungsdauer und die Abschreibungsmethode werden bei immateriellen Vermögenswerten mit einer begrenzten Nutzungsdauer mindestens zum Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft. Die aufgrund von Änderungen der erwarteten Nutzungsdauer erforderlichen Änderungen der Abschreibungsdauer werden als Änderung von Schätzungen behandelt. Die Abschreibungen werden unter der Aufwandskategorie erfasst, die der Funktion des immateriellen Vermögenswertes im Unternehmen entspricht. Immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer lagen in den berichteten Perioden nicht vor.

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

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten, vermindert um planmäßige lineare Abschreibungen und kumulierte Wertminderungen, bewertet. Fremdkapitalkosten werden bei qualifizierten Vermögenswerten den Anschaffungs- oder Herstellungskosten hinzugerechnet. Die Kosten für den Ersatz eines Teils einer Sachanlage werden im Zeitpunkt ihres Anfalls in den Buchwert dieser Sachanlage einbezogen, sofern die Ansatzkriterien erfüllt sind. Bei Durchführung einer Großinspektion werden entsprechend die Kosten im Buchwert der Sachanlagen aktiviert, sofern die Ansatzkriterien erfüllt sind. Alle anderen Wartungs- und Instandhaltungskosten werden sofort erfolgswirksam erfasst.

Die Abschreibungsdauer richtet sich nach der voraussichtlichen wirtschaftlichen Nutzungsdauer. Die Abschreibungen werden verursachungsgerecht den Funktionsbereichen zugeordnet. Den planmäßigen linearen Abschreibungen liegen folgende Nutzungsdauern der Vermögenswerte zugrunde:

	Nutzungsdauer
Mietereinbauten	10 Jahre
Gebäude	25 bis 30 Jahre
Finance Lease-Gebäude	bis 15 Jahre
Technische Anlagen und Maschinen	6 bis 8 Jahre
Betriebs- und Geschäftsausstattung	5 bis 10 Jahre

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

Die Restwerte, Nutzungsdauer und Abschreibungsmethoden werden am Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft und bei Bedarf angepasst.

Teilweise lagen im Vorjahr bei den gemieteten Immobilien die damit verbundenen Chancen und Risiken nicht beim Vermieter, sondern beim SMA Konzern, so dass für bestimmte Immobilien ein Finance Lease-Verhältnis mit dem Konzern als Leasingnehmer vorlag. In diesen Fällen wurden die gemieteten Immobilien im Rahmen der Sachanlagen erfasst.

Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen: Der Konzern beurteilt an jedem Abschlussstichtag, ob Anhaltspunkte vorliegen, dass ein Vermögenswert im Wert gemindert sein könnte. Liegen solche Anhaltspunkte vor oder ist eine jährliche Überprüfung eines Vermögenswertes auf Werthaltigkeit erforderlich, nimmt der Konzern eine Schätzung des erzielbaren Betrags des jeweiligen Vermögenswertes vor. Der erzielbare Betrag eines Vermögenswertes ist der höhere der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert eines Vermögenswertes abzüglich Veräußerungskosten und Nutzungswert. Der erzielbare Betrag ist grundsätzlich für jeden einzelnen Vermögenswert

zu bestimmen. Sofern eine Ermittlung des erzielbaren Betrags für einzelne Vermögenswerte nicht möglich ist, da die Cashflows abhängig sind von denen anderer Vermögenswerte, erfolgt die Bestimmung des Cashflows für die nächst höhere Gruppierung von Vermögenswerten (zahlungsmittelgenerierende Einheit), für die ein derartiger Cashflow ermittelt werden kann. Übersteigt der Buchwert eines Vermögenswertes bzw. einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit den erzielbaren Betrag, ist der Vermögenswert bzw. die zahlungsmittelgenerierende Einheit wertgemindert und wird auf den erzielbaren Betrag abgeschrieben. Zur Ermittlung des Nutzungswertes werden die erwarteten künftigen Cashflows unter Zugrundelegung eines Abzinsungssatzes vor Steuern, der die aktuellen Markterwartungen hinsichtlich des Zinseffekts und der spezifischen Risiken des Vermögenswertes widerspiegelt, auf ihren Barwert abgezinst. Zur Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts abzüglich der Veräußerungskosten wird ein angemessenes Bewertungsmodell angewandt. Dieses stützt sich auf Bewertungsmultiplikatoren, Börsenkurse von börsengehandelten Anteilen von Tochtergesellschaften oder andere zur Verfügung stehende Indikatoren für den beizulegenden Zeitwert. Wertminderungsaufwendungen werden erfolgswirksam in den Aufwandskategorien erfasst, die der Funktion des wertgeminderten Vermögenswertes im Unternehmen entsprechen. Für die Geschäftsjahre 2010 und 2009 lagen keine Anhaltspunkte für eine mögliche Wertminderung vor.

Für Vermögenswerte wird zu jedem Abschlussstichtag eine Überprüfung vorgenommen, ob Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass eine zuvor erfasste Wertminderung nicht mehr länger besteht oder sich verringert hat. Zuschreibungen werden vorgenommen, sofern in den Folgeperioden der erzielbare Betrag angestiegen ist. Ein zuvor erfasster Wertminderungsaufwand wird nur dann rückgängig gemacht, wenn sich seit der Erfassung des letzten Wertminderungsaufwands eine Änderung in den Annahmen ergeben hat, die bei der Bestimmung des erzielbaren Betrags herangezogen wurden. Ist dies der Fall, so wird der Buchwert des Vermögenswertes auf seinen erzielbaren Betrag erhöht. Die Wertaufholung ist dabei auf den Betrag begrenzt, der sich ohne die Vornahme der Wertminderung unter Berücksichtigung planmäßiger Abschreibungen ergeben hätte. Die Wertaufholung wird sofort erfolgswirksam erfasst. Im Berichtsjahr und im Vorjahr waren diese Sachverhalte nicht gegeben.

Vorräte werden mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert bewertet. Zu den Anschaffungs- oder Herstellungskosten zählen alle Kosten des Erwerbs und der Herstellung sowie sonstige Kosten, die angefallen sind, um die Vorräte an ihren derzeitigen Ort und in ihren derzeitigen Zustand zu versetzen. Fremdkapitalkosten werden hierbei nicht berücksichtigt. Bei den Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen und Waren liegen der Ermittlung der Anschaffungskosten im Allgemeinen gleitende Durchschnittspreise zugrunde. Die Herstellungskosten der unfertigen und fertigen Erzeugnisse werden auf der Grundlage einer detaillierten Kostenrechnung ermittelt. Der Nettoveräußerungswert ist der geschätzte, im normalen Geschäftsgang erzielbare Verkaufserlös abzüglich der geschätzten Kosten bis zur Fertigstellung und der geschätzten notwendigen Vertriebskosten. Bei Wegfall der Gründe, die zu einer Wertminderung der Vorräte geführt haben, wird eine entsprechende Wertaufholung vorgenommen.

Ein **Finanzinstrument** ist ein Vertrag, der gleichzeitig bei einem Unternehmen zur Entstehung eines finanziellen Vermögenswertes und bei einem anderen Unternehmen zur Entstehung einer finanziellen Verbindlichkeit oder eines Eigenkapitalinstruments führt. Sofern bei finanziellen Vermögenswerten Handels- und Erfüllungstag zeitlich auseinanderfallen, ist für die erstmalige Bilanzierung der Erfüllungstag maßgeblich. Lediglich bei Finanzderivaten ist der Zeitpunkt des Vertragsabschlusses maßgeblich.

Finanzinstrumente werden grundsätzlich angesetzt, sobald ein Unternehmen des SMA Konzerns Vertragspartei der Regelungen des Finanzinstruments wird. Bei marktüblichen Käufen oder Verkäufen (Käufe oder Verkäufe im Rahmen eines Vertrags, dessen Bedingungen die Lieferung des Vermögenswertes innerhalb eines Zeitraums vorsehen, der üblicherweise durch Vorschriften oder Konventionen des jeweiligen Marktes festgelegt wird) ist für die erstmalige bilanzielle Erfassung sowie den bilanziellen Abgang der Erfüllungstag, d. h. der Tag, an dem der Vermögenswert an oder durch ein Unternehmen des SMA Konzerns geliefert wird, maßgeblich. Finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten werden bei ihrem erstmaligen Ansatz mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet. Im Falle von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten, für die keine erfolgswirksame Bewertung zum beizulegenden Zeitwert erfolgt, werden darüber hinaus Transaktionskosten einbezogen, die direkt dem Erwerb des finanziellen Vermögenswertes oder der Emission der finanziellen Verbindlichkeit zuzurechnen sind. Die finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten werden in der Regel unsaldiert ausgewiesen und nur dann saldiert, wenn bezüglich der Beträge zum gegenwärtigen Zeitpunkt ein Aufrechnungsrecht besteht und beabsichtigt wird, den Ausgleich auf Nettobasis herbeizuführen.

Finanzielle Vermögenswerte im Sinne von IAS 39 werden für die Folgebewertung als „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte“, als „Kredite und Forderungen“, als „bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen“ oder als „zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte“ kategorisiert. Finanzielle Schulden im Sinne von IAS 39 werden als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten oder als sonstige finanzielle Schulden kategorisiert. Die Designation der finanziellen Vermögenswerte in die Bewertungskategorien erfolgt bei ihrem erstmaligen Ansatz. Umwidmungen werden, sofern diese zulässig und erforderlich sind, zum Ende des Geschäftsjahres vorgenommen.

Für den SMA Konzern sind insbesondere die Bewertungskategorien „Kredite und Forderungen“ und „zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte und Schulden“ sowie die „sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten“ relevant.

Die vom Unternehmen ausgereichten Kredite und Forderungen sowie sonstige finanzielle Verbindlichkeiten werden mit ihren fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet. Dabei handelt es sich insbesondere um Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, sonstige finanzielle Forderungen und Vermögenswerte, langfristige Darlehen und sonstige finanzielle Verbindlichkeiten.

Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte werden mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet. Darunter fallen primär derivative Finanzinstrumente, die nicht in eine wirksame Sicherungsbeziehung gemäß IAS 39 eingebunden sind und damit zwingend als „zu Handelszwecken gehalten“ klassifiziert werden müssen. Derivative Finanzinstrumente werden als Vermögenswerte angesetzt, wenn ihr beizulegender Zeitwert positiv ist, und als Schulden, wenn ihr beizulegender Zeitwert negativ ist. Gewinne und Verluste aus Änderungen des beizulegenden Zeitwertes von derivativen Finanzinstrumenten werden sofort erfolgswirksam erfasst, da bei diesen keine Sicherungsbeziehung hergestellt wurde. Ein aus der Folgebewertung resultierender Gewinn oder Verlust wird erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Die vom SMA Konzern gehaltenen derivativen Finanzinstrumente sind in keine wirksamen Sicherungsbeziehungen gemäß IAS 39 eingebunden.

Zu jedem Abschlussstichtag werden die Buchwerte der finanziellen Vermögenswerte, die nicht erfolgswirksam mit dem beizulegenden Zeitwert zu bewerten sind, daraufhin untersucht, ob objektive substantielle Hinweise (wie etwa erhebliche finanzielle Schwierigkeiten des Schuldners, die hohe Wahrscheinlichkeit eines Insolvenzverfahrens gegen den Schuldner, der Wegfall eines aktiven Marktes für den finanziellen Vermögenswert, bedeutende Veränderungen des technologischen, ökonomischen und rechtlichen Umfelds sowie des Marktumfelds des Emittenten, ein andauernder Rückgang des beizulegenden Zeitwertes des finanziellen Vermögenswertes unter die fortgeführten Anschaffungskosten) auf eine Wertminderung hindeuten. Ein etwaiger Wertminderungsaufwand, welcher sich durch einen im Vergleich zum Buchwert geringeren beizulegenden Zeitwert begründet, wird erfolgswirksam erfasst. Wurden Wertminderungen der beizulegenden Zeitwerte von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten bisher erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst, so sind diese bis zur Höhe der ermittelten Wertminderung aus dem Eigenkapital zu eliminieren und erfolgswirksam in die Gewinn- und Verlustrechnung zu überführen. Ergibt sich zu späteren Bewertungszeitpunkten, dass der beizulegende Zeitwert infolge von Ereignissen, die nach dem Zeitpunkt der Erfassung der Wertminderung eingetreten sind, objektiv gestiegen ist, werden die Wertminderungen in entsprechender Höhe erfolgswirksam zurückgenommen. Wertminderungen, die als zur Veräußerung verfügbare und mit den Anschaffungskosten bilanzierte nicht börsennotierte Eigenkapitalinstrumente betreffen, dürfen nicht rückgängig gemacht werden.

Ein finanzieller Vermögenswert wird ausgebucht, wenn das Unternehmen die Verfügungsmacht über die vertraglichen Rechte verliert, aus denen der finanzielle Vermögenswert besteht. Eine finanzielle Verbindlichkeit wird ausgebucht, wenn die dieser Verbindlichkeit zugrunde liegende Verpflichtung erfüllt oder gekündigt oder erloschen ist.

In der Bilanz abgebildete **Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente** umfassen Barmittel sowie Guthaben bei Kreditinstituten, Schecks, unterwegs befindliche Zahlungsmittel sowie kurzfristige Einlagen mit einer Gesamtlaufzeit von weniger als drei Monaten. Der Finanzmittelfonds in der Konzernkapitalflussrechnung wird entsprechend der obigen Definition abgegrenzt und umfasst die in Anspruch genommenen Kontokorrentkredite, soweit vorhanden.

Zuwendungen der öffentlichen Hand für Vermögenswerte werden in der Position „übrige Verbindlichkeiten“ abgegrenzt und in gleichen jährlichen Raten über die geschätzte Nutzungsdauer des betreffenden Vermögenswertes über die sonstigen betrieblichen Erträge ertragswirksam aufgelöst. Die Erfassung von Zuwendungen der öffentlichen Hand erfolgt nur dann, wenn eine angemessene Sicherheit dafür besteht, dass das Unternehmen die damit verbundenen Bedingungen erfüllen wird und dass die Zuwendungen gewährt werden.

Andere Rückstellungen berücksichtigen alle erkennbaren gegenwärtigen (rechtlichen und faktischen) Verpflichtungen des Konzerns gegenüber Dritten aufgrund vergangener Ereignisse, für die der Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen zur Erfüllung der Verpflichtung wahrscheinlich ist und deren Höhe zuverlässig eingeschätzt werden kann. Die Rückstellungen werden entsprechend IAS 37 mit dem erwarteten Erfüllungsbetrag angesetzt. Sofern der Konzern für eine passivierte Rückstellung zumindest teilweise eine Rückerstattung erwartet (wie z. B. bei einem Versicherungsvertrag), wird die Erstattung als gesonderter Vermögenswert erfasst, sofern der Zufluss der Erstattung so gut wie sicher ist. Der Aufwand aus der Bildung der Rückstellung wird in der Gewinn- und Verlustrechnung abzüglich der Erstattung ausgewiesen. Langfristige Rückstellungen werden auf der

Grundlage entsprechender laufzeitabhängiger Marktzinssätze mit ihrem auf den Abschlussstichtag abgezinsten Erfüllungsbetrag bilanziert. Im Falle einer Abzinsung wird die durch Zeitablauf bedingte Erhöhung der Rückstellungen unter Finanzaufwendungen erfasst.

Die Feststellung, ob eine Vereinbarung ein **Leasingverhältnis** enthält, wird auf Basis des wirtschaftlichen Gehalts der Vereinbarung zum Zeitpunkt des Abschlusses dieser Vereinbarung getroffen und erfordert eine Einschätzung, ob die Erfüllung der vertraglichen Vereinbarung von der Nutzung eines bestimmten Vermögenswertes oder bestimmter Vermögenswerte abhängig ist und ob die Vereinbarung ein Recht auf die Nutzung des Vermögenswertes einräumt:

- Auf Finance Lease-Verhältnissen beruhende Verträge, bei denen im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Chancen und Risiken am Leasinggegenstand auf den Konzern übertragen werden, führen zur Aktivierung des Leasinggegenstands zum Zeitpunkt des Beginns des Leasingverhältnisses. Der Leasinggegenstand wird mit seinem beizulegenden Zeitwert oder mit dem Barwert der Mindestleasingzahlungen, sofern dieser Wert niedriger ist, angesetzt. Leasingzahlungen werden derart in Finanzaufwendungen und den Tilgungsanteil der Restschuld aufgeteilt, dass über die Laufzeit des Leasingverhältnisses ein konstanter Zinssatz auf die verbliebene Leasingschuld entsteht. Finanzaufwendungen werden sofort erfolgswirksam erfasst.

Ist der Eigentumsübergang auf den Konzern am Ende der Laufzeit des Leasingverhältnisses nicht hinreichend sicher, so werden die aktivierten Leasingobjekte über den kürzeren der beiden Zeiträume aus erwarteter Nutzungsdauer und Laufzeit des Leasingverhältnisses vollständig abgeschrieben.

- Ein Operating Lease-Verhältnis liegt vor, wenn die wesentlichen Chancen und Risiken an dem Leasingobjekt beim Leasinggeber verbleiben. Leasingzahlungen für Operating Lease-Verhältnisse werden über die Laufzeit des Leasingverhältnisses als Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Fremdkapitalkosten, die in unmittelbarem Zusammenhang mit dem Erwerb, dem Bau oder der Herstellung von qualifizierenden Vermögenswerten stehen, werden bis zu dem Zeitpunkt, an dem die Vermögenswerte im Wesentlichen für ihre vorgesehene Nutzung oder zum Verkauf bereit stehen, zu den Herstellungskosten dieser Vermögenswerte hinzugerechnet. Als qualifizierende Vermögenswerte gelten solche Vermögenswerte, die notwendigerweise einen längeren Zeitraum benötigen, bis sie zur beabsichtigten Nutzung oder zum Verkauf zur Verfügung stehen. Alle anderen Fremdkapitalkosten werden erfolgswirksam in der Periode erfasst, in der sie anfallen.

Leistungen an Arbeitnehmer werden grundsätzlich als Schuld bilanziert, wenn ein Arbeitnehmer Arbeitsleistungen im Austausch gegen in der Zukunft zu zahlende Leistungen erbracht hat, und als Aufwand erfasst, wenn das Unternehmen den wirtschaftlichen Nutzen aus der im Austausch für spätere Leistungen von einem Arbeitnehmer erbrachten Arbeitsleistung vereinnahmt hat.

Jubiläums- und Sterbegelder werden aufgrund einer Betriebsvereinbarung gewährt. Die Bewertung der entsprechenden Verpflichtungen erfolgt unter Anwendung des Anwartschaftsbarwertverfahrens. Bei diesem Verfahren werden neben den am Abschlussstichtag bekannten Ansprüchen auf Zahlung von Jubiläums- und Sterbegeldern und erworbenen Anwartschaften auch künftig zu erwartende Zahlungen von Jubiläums- und Sterbegeldern berücksichtigt.

Im Jahr 2009 hat die SMA Solar Technology AG 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. Die Wertansprüche der Mitarbeiter sind insolvenzgesichert und rückgedeckt.

Erträge werden erfasst, wenn es wahrscheinlich ist, dass der wirtschaftliche Nutzen dem Konzern zufließen wird und die Höhe der Erträge verlässlich bestimmt werden kann. Erträge werden zum beizulegenden Zeitwert der erhaltenen Gegenleistung bewertet. Skonti, Rabatte oder andere Abgaben bleiben unberücksichtigt. Erträge aus dem Verkauf von Waren und Erzeugnissen werden erfasst, wenn die mit dem Eigentum an den verkauften Waren und Erzeugnissen verbundenen maßgeblichen Chancen und Risiken auf den Käufer übergegangen sind. Dies tritt in der Regel mit Lieferung der Waren und der Erzeugnisse ein. Erträge aus Dienstleistungen werden erfasst, sobald die Dienstleistung erbracht ist. Zinserträge werden erfasst, wenn die Zinsen entstanden sind (unter Verwendung des Effektivzinssatzes, d. h. des Kalkulationszinssatzes, mit dem geschätzte künftige Zahlungsmittelzuflüsse über die erwartete Laufzeit des Finanzinstruments auf den Nettobuchwert des finanziellen Vermögenswertes abgezinst werden). Dividenden werden mit der Entstehung des Rechtsanspruchs auf Zahlung erfasst.

Die **tatsächlichen Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden** für die laufende und die früheren Perioden werden mit dem Betrag bemessen, in dessen Höhe eine Erstattung von der Steuerbehörde bzw. eine Zahlung an die Steuerbehörde erwartet wird. Der Berechnung des Betrags werden die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die zum Abschlussstichtag gelten. Tatsächliche Steuern, die sich auf Posten beziehen, die direkt im Eigenkapital erfasst werden, werden nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung, sondern im Eigenkapital erfasst.

Die Bildung **latenter Steuern** erfolgt unter Anwendung der Verbindlichkeitsmethode auf zum Abschlussstichtag bestehende temporäre Differenzen zwischen dem Wertansatz eines Vermögenswertes bzw. einer Schuld in der Bilanz und dem steuerlichen Wertansatz. Folgende zeitliche Unterschiede werden hierbei nicht berücksichtigt: in der Steuerbilanz nicht abzugsfähige Geschäfts- oder Firmenwerte, die Unterschiede aus der erstmaligen Erfassung von Vermögenswerten oder Schulden, die weder den handelsrechtlichen noch den steuerlichen Gewinn berühren, sowie Buchungsunterschiede aufgrund von Investitionen in Tochterunternehmen, Gemeinschaftsunternehmen und assoziierte Unternehmen insoweit, wie eine Umkehr dieser Unterschiede in der vorhersehbaren Zukunft nicht erwartet werden kann. Latente Steueransprüche werden für alle abzugsfähigen temporären Unterschiede, noch nicht genutzte steuerliche Verlustvorträge und nicht genutzte Steuergutschriften in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass künftig zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, gegen das die abzugsfähigen temporären Differenzen und die noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge und Steuergutschriften verwendet werden können. Der Buchwert der latenten Steueransprüche wird an jedem Abschlussstichtag überprüft und in dem Umfang reduziert, in dem es nicht wahrscheinlich ist, dass ein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das der latente Steueranspruch zumindest teilweise verwendet werden kann. Nicht angesetzte latente Steueransprüche werden an jedem Abschlussstichtag überprüft und in dem Umfang angesetzt, in dem es wahrscheinlich geworden ist, dass ein künftig zu versteuerndes Ergebnis die Realisierung des latenten Steueranspruchs ermöglicht. Latente Steueransprüche und -schulden werden anhand der Steuersätze bemessen, deren Gültigkeit für die Periode, in der ein Vermögenswert realisiert oder eine Schuld erfüllt wird, erwartet wird. Dabei werden die Steuersätze

und Steuervorschriften zugrunde gelegt, die zum Abschlussstichtag gültig oder beschlossen sind. Latente Steuern, die sich auf Posten beziehen, die direkt im Eigenkapital erfasst werden, werden nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung, sondern ebenfalls im Eigenkapital erfasst. Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden werden miteinander verrechnet, wenn der Konzern einen einklagbaren Anspruch auf Aufrechnung der tatsächlichen Steuererstattungsansprüche gegen tatsächliche Steuerschulden hat und diese sich auf Ertragsteuern des gleichen Steuersubjektes beziehen, die von derselben Steuerbehörde erhoben werden.

3.4 WESENTLICHE ERMESSENSENTSCHEIDUNGEN, SCHÄTZUNGEN UND ANNAHMEN

Bei der Erstellung des Konzernabschlusses werden von der Unternehmensleitung Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen getroffen, die sich auf die Höhe der zum Stichtag ausgewiesenen Erträge, Aufwendungen, Vermögenswerte und Schulden sowie den Ausweis von Eventualschulden auswirken. Durch die mit diesen Annahmen und Schätzungen verbundene Unsicherheit könnten jedoch Ergebnisse entstehen, die in der Zukunft zu erheblichen Anpassungen des Buchwertes der betroffenen Vermögenswerte oder Schulden führen.

Bei der Anwendung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden hat die Unternehmensleitung folgende **Ermessensentscheidungen**, die die Beträge im Konzernabschluss wesentlich beeinflussen, getroffen. Nicht berücksichtigt werden dabei solche Entscheidungen, die Schätzungen beinhalten.

Die wichtigsten zukunftsbezogenen **Annahmen** sowie sonstige am Stichtag bestehende Hauptquellen von Schätzungsunsicherheiten, aufgrund derer ein beträchtliches Risiko besteht, dass innerhalb des nächsten Geschäftsjahres eine wesentliche Anpassung der Buchwerte von Vermögenswerten und Schulden erforderlich sein wird, werden nachstehend erläutert.

Entwicklungskosten werden entsprechend der dargestellten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden bei Vorliegen aller hierfür vorgeschriebenen Bedingungen aktiviert. Die erstmalige Aktivierung der Kosten beruht auf der Einschätzung der Unternehmensleitung, dass die technische und wirtschaftliche Realisierbarkeit nachgewiesen ist; dies ist i. d. R. dann der Fall, wenn ein Entwicklungsprojekt einen bestimmten Meilenstein bzw. ein bestimmtes Quality Gate im Entwicklungsprozess erreicht hat. Für Zwecke der Ermittlung der zu aktivierenden Beträge trifft die Unternehmensleitung hinsichtlich der Werthaltigkeit weitere Annahmen über die Höhe der erwarteten künftigen Cashflows aus Vermögenswerten, die anzuwendenden Abzinsungssätze und den Zeitraum des Zuflusses von erwarteten zukünftigen Cashflows, die die Vermögenswerte generieren. Im Geschäftsjahr wurden vor diesem Hintergrund 10,9 Mio. Euro (Vj.: 7,2 Mio. Euro) aktiviert. Die zunehmende Aktivierung reflektiert die zunehmende Entwicklungstätigkeit von SMA zur Erhaltung der Technologieführerschaft. Die im Aufwand erfassten Forschungs- und Entwicklungskosten sind im Kapitel 8 dargestellt.

Bei den Rückstellungen für Gewährleistungsverpflichtungen werden neben Einzelsachverhalten auch Rückstellungen für pauschale Gewährleistungsrisiken berücksichtigt. Bei Gewährleistungsrisiken wird in der Regel eine fünf- bis zehnjährige Verpflichtung zugrunde gelegt. Die erwarteten Gewährleistungsaufwendungen basieren auf Erfahrungswerten der Vergangenheit. Anhand eines ermittelten gewichteten Prozentsatzes, der sich aus der Gegenüberstellung der effektiven Gewährleistungsaufwendungen der letzten fünf bzw. zehn Jahre zum Vorjahresumsatz ergibt, werden die erwarteten Gewährleistungsaufwendungen errechnet, indem die Prozentsätze auf die gewährleistungspflichtigen Umsätze angewendet werden. Die Gewährleistungsrückstellungen werden gleichmäßig über den fünf- bzw. zehnjährigen Gewährleistungszeitraum verbraucht. Der Wert der Rückstellung betrug zum

31. Dezember 2010 118,1 Mio. Euro (Vj.: 64,7 Mio. Euro). Abgegrenzt erhaltene Zahlungen für entgeltliche Garantien werden linear über die Garantielaufzeit als Umsatzerlöse vereinnahmt, da auch hier ein gleichmäßiger Verlauf der Garantiekosten als bestmögliche Schätzung angenommen wird.

Der Konzern ermittelt an jedem Abschlussstichtag, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung nicht-finanzieller Vermögenswerte vorliegen. Zur Schätzung des Nutzungswertes muss die Unternehmensleitung die voraussichtlichen künftigen Cashflows des Vermögenswertes oder der zahlungsmittelgenerierenden Einheit schätzen und einen angemessenen Abzinsungssatz wählen, um den Barwert dieser Cashflows zu ermitteln. In den berichteten Geschäftsjahren ergaben sich keine Anhaltspunkte für Wertminderungen.

Aktive latente Steuern werden für alle nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass hierfür zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, so dass die Verlustvorträge tatsächlich genutzt werden können. Bei der Ermittlung der Höhe der aktiven latenten Steuern ist eine wesentliche Ermessensausübung der Unternehmensleitung bezüglich des erwarteten Eintrittszeitpunkts und der Höhe des künftig zu versteuernden Einkommens sowie der zukünftigen Steuerplanungsstrategien erforderlich. Aktive latente Steuern auf Verlustvorträge wurden in Höhe von 6,9 Mio. Euro (Vj.: 0,2 Mio. Euro) vollständig erfasst, vgl. auch Kapitel 14.



Siehe hierzu S. 182

4. UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLÜSSE

In den Geschäftsjahren 2010 und 2009 sind keine Unternehmenszusammenschlüsse durchgeführt worden auf die IFRS 3 anzuwenden ist.

5. SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Der SMA Konzern hat vier berichtspflichtige Segmente identifiziert, die entsprechend der Art der angebotenen Produkte, Marken, Vertriebswege und Kundenprofile weitgehend eigenständig organisiert und geführt werden.



Segment	Aktivitäten
Photovoltaics Technology	
Medium Power Solutions	Entwicklung, Produktion und Vertrieb von Systemtechnik für Photovoltaikanwendungen im netznahen und netzfernen Haus- und Gewerbebereich. Hierzu zählen insbesondere die Produktgruppen Sunny Boy, Sunny Mini Central, Sunny Tripower, Sunny Backup und Sunny Island sowie die Kommunikationsprodukte.
High Power Solutions	Entwicklung, Produktion und Vertrieb von Systemtechnik für Photovoltaikanwendungen im Kraftwerksbereich. Hierzu zählt die Produktgruppe Sunny Central.
Railway Technology	
Railway Technology	Entwicklung, Produktion und Vertrieb von leistungselektronischen Komponenten für den schienengebundenen Nah- und Fernverkehr.
Electronics Manufacturing	
Electronics Manufacturing	Produktion von elektronischen Baugruppen für die anderen Segmente, insbesondere Medium Power Solutions, und Dritte.

Das operative Ergebnis dieser Segmente wird vom Vorstand getrennt überwacht, um Entscheidungen über die Verteilung der Ressourcen zu treffen und um die Ertragskraft der Einheiten zu bestimmen. Die Konzernfinanzierung, Währungs- und Zinsabsicherung sowie die Ertragsteuerlast werden konzerneinheitlich gesteuert und daher nicht den einzelnen operativen Segmenten zugeordnet.

Im Hinblick auf die Informationen über geografische Segmente werden die Umsätze den Ländern nach dem Bestimmungslandprinzip zugerechnet. Auf eine Darstellung der langfristigen Aktiva nach dieser Gliederung wird verzichtet, da die SMA Solar Technology AG ihre Produkte überwiegend in Deutschland entwickelt und fertigt und im Berichtsjahr, bis auf die neuen Standorte in Denver, USA und Kanada, ausschließlich Vertriebs- und Servicegesellschaften im Ausland unterhält. Eine Aufteilung der Vermögenswerte nach Regionen ist daher auch nicht Bestandteil des internen Reportings.

Der Konzern misst den Erfolg seiner Segmente anhand der Segmentergebnisgröße, die in der internen Steuerung und Berichterstattung als „EBIT“ bezeichnet wird. Diese setzt sich zusammen aus dem Bruttoergebnis vom Umsatz, den Vertriebs-, allgemeinen Verwaltungs-, den Forschungs- und den nicht aktivierten Entwicklungskosten sowie dem sonstigen betrieblichen Ergebnis. Da die Umsatzerlöse aus Dienstleistungen von untergeordneter Bedeutung sind, wurden sie nicht separat, sondern gemeinsam mit den Produktverkäufen dargestellt.

Das Segmentvermögen umfasst die den jeweiligen Segmenten zugerechneten immateriellen Vermögenswerte und das Sachanlagevermögen, das Vorratsvermögen und die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Die Segmentschulden umfassen die den jeweiligen Segmenten direkt zurechenbaren Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Es erfolgen keine asymmetrischen Allokationen auf einzelne Segmente.

Die interne Berichterstattung folgt den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden der externen Berichterstattung.

Die Verrechnungspreise zwischen den Geschäftssegmenten werden anhand der marktüblichen Konditionen unter fremden Dritten ermittelt. Erlöse von externen Dritten werden nach den gleichen Bewertungsmaßstäben berichtet, wie in der Gewinn- und Verlustrechnung dargestellt.

Die Umsatzerlöse im Geschäftsbereich Photovoltaics Technology unterliegen Schwankungen, u. a. aufgrund von diskontinuierlichen Förderprogrammen.

KENNZAHLEN NACH SEGMENTEN UND REGIONEN

Segmente	Photovoltaics Technology			
	Medium Power Solutions		High Power Solutions	
	2010	2009	2010	2009
Mio. Euro				
Umsatzerlöse extern	1.553,6	774,6	336,6	137,8
Umsatzerlöse intern	70,1	32,0	17,8	13,0
Summe Umsatzerlöse	1.623,7	806,6	354,4	150,8
Abschreibungen	22,5	10,8	3,5	1,9
Operatives Ergebnis (EBIT)	392,4	172,0	92,1	39,6
Segmentvermögen	217,9	124,1	156,6	53,3
Segmentschulden	18,2	27,8	19,6	11,6
Investitionen	41,2	16,7	7,9	1,0
Umsatzerlöse nach Regionen				
Deutschland	951,3	506,1	131,3	87,2
EU	455,2	185,9	161,1	43,7
Drittländer	211,1	108,6	47,1	8,2
Erlösschmälerungen	- 64,0	- 26,0	- 2,9	- 1,3
Summe externer Umsatzerlöse	1.553,6	774,6	336,6	137,8

Railway Technology		Electronics Manufacturing					
Railway Technology		Electronics Manufacturing		Überleitung		Fortzuführendes Geschäft	
2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009
25,6	19,1	4,3	2,8	0,0	0,0	1.920,1	934,3
15,4	11,8	413,6	202,3	- 516,9	- 259,1	0,0	0,0
41,0	30,9	417,9	205,1	- 516,9	- 259,1	1.920,1	934,3
0,4	0,3	4,9	3,3	0,0	0,0	31,3	16,3
4,5	3,6	32,3	15,6	- 4,5	- 2,4	516,8	228,4
14,0	12,1	99,3	49,2	763,7	479,9	1.251,5	718,6
1,9	1,2	11,4	16,8	472,0	253,7	523,1	311,1
0,7	0,7	6,9	6,9	130,7	56,8	187,4	82,1
8,9	7,1	4,0	2,8	0,0	0,0	1.095,5	603,2
10,0	7,5	0,1	0,0	0,0	0,0	626,4	237,1
6,7	4,5	0,3	0,0	0,0	0,0	265,2	121,3
0,0	0,0	- 0,1	0,0	0,0	0,0	- 67,0	- 27,3
25,6	19,1	4,3	2,8	0,0	0,0	1.920,1	934,3

Die **Überleitungen** der Segmentgrößen auf die jeweiligen in den Abschlüssen enthaltenen Größen ergeben sich wie folgt:

	2010 Mio. Euro	2009 Mio. Euro
Summe Segmentergebnisse (EBIT)	521,3	230,8
Eliminierungen	- 4,5	- 2,4
Konzern-EBIT	516,8	228,4
Finanzergebnis	1,3	3,8
Ergebnis vor Ertragsteuern	518,1	232,2
Summe Segmentvermögen	487,7	238,7
Sonstige zentrale Posten und Eliminierungen	165,1	96,4
Zahlungsmittel und langfristige Termingelder	544,1	365,0
Nicht zugeordnete Finanzinstrumente und sonstige Vermögenswerte	30,8	11,4
Latente Steueransprüche	23,7	7,0
Sonstige Finanzanlagen	0,1	0,1
Konzernvermögenswerte	1.251,5	718,6
Summe Segmentschulden	51,1	57,4
Sonstige zentrale Posten und Eliminierungen	19,5	14,7
Nicht zugeordnete Finanzinstrumente, Schulden und Rückstellungen	399,8	208,9
Schulden aus Ertragsteuern und latenten Steuerschulden	52,7	30,1
Konzernschulden	523,1	311,1

In der Überleitung werden Sachverhalte ausgewiesen, die definitionsgemäß nicht Bestandteil der Segmente sind. Darüber hinaus sind darin nicht allokierte Teile der Konzernzentrale, u. a. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Finance Lease-Gebäude sowie eigene Bauten, enthalten, deren Aufwendungen den Segmenten zugeordnet werden. Geschäftsbeziehungen zwischen den Segmenten werden in der Überleitung eliminiert.

Im Geschäftsjahr 2010 wurde, wie auch im Vorjahr, mit keinem Kunden ein Anteil von mehr als 10 % des Konzernumsatzes erzielt.

ERLÄUTERUNGEN ZUR GESAMTERGEBNISRECHNUNG SMA KONZERN



6. HERSTELLUNGSKOSTEN DES UMSATZES

	2010 TEUR	2009 TEUR
Materialaufwand	854.570	402.879
Personalaufwand	192.464	105.397
Abschreibungen	21.778	11.529
Sonstige	158.102	73.208
	1.226.914	593.013

Die Herstellungskosten des Umsatzes enthalten als Einzelkosten die produktbezogenen Materialaufwendungen sowie alle weiteren Aufwendungen für Produktion, Einkauf und Service. Die Produktionsaufwendungen enthalten die Kosten für die Gerätefertigung, die produktionsnahen Testbereiche und die Lagerwirtschaft. Die Serviceaufwendungen setzen sich aus den Kosten für den weltweiten Kundendienst, die Inbetriebnahme von Zentral-Wechselrichtern, die Gerätereparatur und die Servicehotline zusammen. Im Materialaufwand des Funktionsbereiches sind Bestandsveränderungen in Höhe von 39,4 Mio. Euro (Vj.: 17,9 Mio. Euro), im Personalaufwand sind die Kosten für die produktionsbezogenen Zeitarbeitskräfte in Höhe von 67,2 Mio. Euro (Vj.: 33,4 Mio. Euro) und in den sonstigen Aufwendungen ist die Bildung von Gewährleistungsrückstellungen in Höhe von 73,4 Mio. Euro (Vj.: 32,3 Mio. Euro) enthalten.

7. VERTRIEBSKOSTEN

	2010 TEUR	2009 TEUR
Materialaufwand	890	368
Personalaufwand	33.914	20.003
Abschreibungen	1.538	1.021
Sonstige	20.776	14.975
	57.118	36.367

Zu den Vertriebskosten zählen die Aufwendungen für die weltweiten Vertriebsaktivitäten, den Vertriebsinnendienst sowie den Marketingbereich.

8. FORSCHUNGS- UND ENTWICKLUNGSKOSTEN

	2010	2009
	TEUR	TEUR
Materialaufwand	2.900	2.765
Personalaufwand	63.468	42.075
Abschreibungen	4.872	2.851
Sonstige	11.626	8.626
	82.866	56.317
Aktivierungspflichtige Entwicklungsprojekte	- 10.913	- 7.244
	71.953	49.073

In den Forschungs- und Entwicklungskosten sind die Kosten der Produktentwicklung, der entwicklungsnahen Testbereiche und des Produktmanagements enthalten. Darüber hinaus sind auch die technische Dokumentation und das Patentmanagement den Forschungs- und Entwicklungskosten zugeordnet.

9. ALLGEMEINE VERWALTUNGSKOSTEN

	2010	2009
	TEUR	TEUR
Materialaufwand	123	67
Personalaufwand	37.753	22.303
Abschreibungen	3.128	934
Sonstige	8.063	5.460
	49.067	28.764

Die Verwaltungskosten beinhalten die Aufwendungen für den Vorstand, das Qualitätsmanagement sowie die Bereiche Finanzen und Personal. Die Aufwendungen für die Bereiche Gebäudemanagement und IT wurden entsprechend ihrer geplanten Inanspruchnahme auf alle Funktionsbereiche kostenartengerecht verteilt.

10. SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

	2010	2009
	TEUR	TEUR
Erträge aus Währungsumrechnung	12.900	8.035
Zuwendungen der öffentlichen Hand	790	329
Sonstige Erträge	2.755	1.064
	16.445	9.428

In den sonstigen Erträgen sind im Wesentlichen Erträge aus der Auflösung von Wertberichtigungen auf Forderungen und Erträge aus dem Abgang von Anlagevermögen enthalten.

11. SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

	2010 TEUR	2009 TEUR
Aufwand aus Währungsumrechnung	12.022	6.698
Sonstige Aufwendungen	2.682	1.453
	14.704	8.151

In den sonstigen Aufwendungen sind insbesondere Aufwendungen aus dem Abgang von Anlagevermögen und Aufwendungen aus der Zuführung zu Wertberichtigungen auf Forderungen enthalten.

12. LEISTUNGEN AN ARBEITNEHMER UND ZEITARBEITSKRÄFTE

	2010 TEUR	2009 TEUR
Löhne und Gehälter	221.831	133.394
Aufwendungen für Zeitarbeitskräfte	70.096	35.396
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Unterstützung	35.672	20.993
	327.599	189.783

Die durchschnittliche Beschäftigtenzahl im Konzern betrug:

	2010	2009
Forschung und Entwicklung	665	488
Produktion und Service	1.860	1.187
Vertrieb und Verwaltung	874	606
	3.399	2.281
Auszubildende und Praktikanten	384	285
Zeitarbeitskräfte	1.736	846
	5.519	3.412

13. FINANZERGEBNIS

	2010 TEUR	2009 TEUR
Zinserträge	2.829	5.283
Sonstige finanzielle Erträge	21	13
Erträge aus Zinsderivaten	301	0
Finanzielle Erträge	3.151	5.296
Zinsaufwendungen	720	7
Sonstige finanzielle Aufwendungen	27	28
Zinsanteil aus Finance Lease-Verhältnissen	0	1.050
Zinsanteil aus der Bewertung von Rückstellungen	414	404
Aufwendungen aus Zinsderivaten	689	0
Finanzielle Aufwendungen	1.850	1.489

Die Gesamtzinserträge aus finanziellen Vermögenswerten, die nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, betragen im Geschäftsjahr 2,9 Mio. Euro (Vj.: 5,3 Mio. Euro). Der Zinsaufwand aus finanziellen Verbindlichkeiten, die nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, belief sich auf 0,7 Mio. Euro (Vj.: 0,03 Mio. Euro). Die Auswirkungen von Zinssatzänderungen haben keinen wesentlichen Einfluss auf das Konzernergebnis.

14. ERTRAGSTEUERN

Als Ertragsteuern sind die in den einzelnen Ländern gezahlten oder geschuldeten Steuern auf Einkommen und Ertrag sowie die latenten Steuern erfasst. Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag umfassen dabei Gewerbesteuer, Körperschaftsteuer, Solidaritätszuschlag und die entsprechenden ausländischen Einkommen- bzw. Ertragsteuern.

Der Ertragsteueraufwand setzt sich wie folgt zusammen:

	2010 TEUR	2009 TEUR
Tatsächliche Ertragsteuern		
für laufendes Geschäftsjahr	162.772	72.776
für Vorjahre	-1.152	207
Latente Steuern		
aus temporären Differenzen	-1.844	-1.769
aus Verlustvorträgen	-6.710	-144
Steueraufwand	153.066	71.070

Der Steueraufwand, der sich bei Anwendung des Steuersatzes des Konzernmutterunternehmens SMA Solar Technology AG auf das IFRS-Konzernergebnis vor Steuern ergeben hätte, lässt sich wie folgt auf den in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Steueraufwand überleiten:

	2010 TEUR	2009 TEUR
Konzernergebnis vor Ertragsteuern	518.107	232.190
Steuersatz des Konzernmutterunternehmens	30,2%	30,4%
Erwarteter Steueraufwand	156.468	70.586
Steuersatzbedingte Abweichungen im In- und Ausland	- 1.319	52
Auswirkungen von Steuersatzänderungen	44	- 8
Steuerfreie Erträge	- 7	- 1
Nicht abziehbare Betriebsaufwendungen	700	339
Steuern für Vorjahre	- 1.162	207
Sonstige Effekte	- 1.658	- 105
Steueraufwand lt. Gewinn- und Verlustrechnung	153.066	71.070
Effektiver Konzernsteuersatz	29,5%	30,6%

Bei in Deutschland ansässigen Unternehmen in der Rechtsform einer Kapitalgesellschaft fallen Körperschaftsteuer in Höhe von 15 % sowie ein Solidaritätszuschlag in Höhe von 5,5 % der geschuldeten Körperschaftsteuer an. Zusätzlich unterliegen inländische Kapital- und Personengesellschaften der Gewerbesteuer, deren Höhe sich in Abhängigkeit von gemeindespezifischen Hebesätzen bestimmt. Der auf Ebene des Konzernmutterunternehmens anzuwendende durchschnittliche Gewerbesteuerhebesatz hat sich auf 14,4 % (Vj.: 14,6 %) vermindert.

Die Auswirkungen von Abweichungen zwischen den jeweiligen Steuersätzen auf Ebene der in- und ausländischen Konzerntochterunternehmen und dem Steuersatz des Konzernmutterunternehmens sind in der Überleitungsrechnung unter den steuersatzbedingten Abweichungen im In- und Ausland ausgewiesen.

Für aufgelaufene Ergebnisse ausländischer Tochterunternehmen einschließlich aufgelaufener Umrechnungsdifferenzen wurden keine latenten Steuern gebildet, da diese Gewinne und Umrechnungsdifferenzen entweder keiner entsprechenden Besteuerung unterliegen oder auf unbestimmte Zeit thesauriert werden sollen.

Zum 31. Dezember 2010 waren laufende Ertragsteuerforderungen in Höhe von 4,2 Mio. Euro (Vj.: 0,3 Mio. Euro) und laufende Ertragsteuerschulden in Höhe von 39,5 Mio. Euro (Vj.: 24,9 Mio. Euro) vorhanden.

Die latenten Steueransprüche und Steuerschulden wurden im Berichts- wie auch im Vorjahr erfolgswirksam vereinnahmt und ergeben sich wie folgt aus temporären Differenzen sowie steuerlichen Verlustvorträgen:

	31.12.2010		31.12.2009	
	Latente Steueransprüche	Latente Steuerschulden	Latente Steueransprüche	Latente Steuerschulden
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Immaterielle Vermögenswerte	202	- 5.673	212	- 2.593
Sachanlagen	147	- 5.617	130	- 1.334
Finanzanlagen	197	0	52	0
Vorräte	6.212	- 1.268	1.418	- 487
Sonstige Aktiva	142	- 493	409	- 329
Sonstige Rückstellungen	8.661	- 236	4.377	- 396
Übrige Verbindlichkeiten	1.229	- 5	281	- 6
Verlustvorträge	6.897	0	187	0
	23.687	- 13.292	7.066	- 5.145
davon langfristig	10.190	- 11.290	4.541	- 3.927

Die latenten Steueransprüche sind vollständig erfasst und werden als ausnahmslos realisierbar angesehen, da hinreichend hohes, künftig zu versteuerndes Einkommen zu erwarten ist. Dies gilt auch für die aus Tochtergesellschaften in den USA resultierenden Ansprüche, obwohl in den USA im Geschäftsjahr 2010 Anlaufverluste entstanden.

15. ERGEBNIS JE AKTIE

Das Ergebnis je Aktie wird mittels Division des den Aktionären zurechenbaren Konzernergebnisses durch den gewichteten Durchschnitt der während der Periode im Umlauf befindlichen Aktien errechnet. Für das Geschäftsjahr 2010 betrug die Anzahl der Aktien, wie im Vorjahr 34,7 Mio. Stück.

Das den Aktionären zurechenbare Konzernergebnis ist der Konzernüberschuss nach Steuern. Da zum Berichtszeitpunkt weder Aktien im Eigenbestand noch andere Sonderfälle vorhanden sind, entspricht die Anzahl der ausgegebenen Aktien der Anzahl der im Umlauf befindlichen.

Bei der Berechnung des Ergebnisses bezogen auf den gewogenen Durchschnitt der Anzahl der Aktien ergibt sich gemäß IAS 33 für den Zeitraum 1. Januar bis 31. Dezember 2010 ein Ergebnis von 10,52 Euro je Aktie bei einer durchschnittlichen gewichteten Anzahl von 34,7 Mio. Aktien sowie für den Zeitraum 1. Januar bis 31. Dezember 2009 ein Ergebnis von 4,64 Euro je Aktie bei einer durchschnittlichen gewichteten Anzahl von 34,7 Mio. Aktien.

Zum Berichtszeitpunkt bestehen keine Optionen oder Wandlungsrechte. Daher liegen keine verwässernden Effekte vor, sodass verwässertes und unverwässertes Ergebnis je Aktie gleich sind.

Nach dem deutschen Aktiengesetz bemisst sich die ausschüttungsfähige Dividende nach dem Bilanzgewinn, der in dem gemäß den Vorschriften des deutschen Handelsgesetzbuchs und des Aktiengesetzes aufgestellten Jahresabschluss der SMA Solar Technology AG ausgewiesen wird.

ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ SMA KONZERN



16. IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Die immateriellen Vermögenswerte entwickelten sich in den Geschäftsjahren wie folgt:

	Entwicklungs- kosten TEUR	Lizenzen TEUR	Software TEUR	Geleistete Anzahlungen/ angearbeitete immaterielle Vermögenswerte TEUR	Summe TEUR
Anschaffungskosten					
01.01.2010	8.955	3	11.849	500	21.307
Zugänge	10.913	0	2.377	6.242	19.532
Umbuchungen	1.055	0	3.770	- 5.742	- 917
31.12.2010	20.923	3	17.996	1.000	39.922
Abschreibungen					
01.01.2010	0	3	5.932	0	5.935
Zugänge	1.074	0	3.671	0	4.745
31.12.2010	1.074	3	9.603	0	10.680
Nettowert 31.12.2009	8.955	0	5.917	500	15.372
Nettowert 31.12.2010	19.849	0	8.393	1.000	29.242
Anschaffungskosten					
01.01.2009	1.711	0	7.391	257	9.359
Zugänge	7.244	3	4.200	501	11.948
Umbuchungen	0	0	258	- 258	0
31.12.2009	8.955	3	11.849	500	21.307
Abschreibungen					
01.01.2009	0	0	3.821	0	3.821
Zugänge	0	3	2.111	0	2.114
31.12.2009	0	3	5.932	0	5.935
Nettowert 31.12.2008	1.711	0	3.570	257	5.538
Nettowert 31.12.2009	8.955	0	5.917	500	15.372

17. SACHANLAGEN

Das Sachanlagevermögen entwickelte sich im Geschäftsjahr 2010 wie folgt:

	Grundstücke und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken TEUR	Technische Anlagen/ Maschinen TEUR	Andere Anlagen, Betriebs-/ Geschäfts- ausstattung TEUR	Geleistete Anzahlungen TEUR	Summe TEUR
Anschaffungskosten					
01.01.2010	62.921	40.409	62.656	24.421	190.407
Währungsänderungen	366	23	25	276	690
Zugänge ¹	55.064	3.230	20.699	88.930	167.923
Abgänge	26.661	499	1.389	74	28.623
Umbuchungen	34.242	3.136	34.723	- 71.184	917
31.12.2010	125.932	46.299	116.714	42.369	331.314
Abschreibungen					
01.01.2010	8.881	7.976	24.431	0	41.288
Währungsänderungen	- 7	8	25	0	26
Zugänge ¹	8.605	4.040	16.047	0	28.692
Abgänge	5.727	404	1.068	0	7.199
Umbuchungen	0	- 27	27	0	0
31.12.2010	11.752	11.593	39.462	0	62.807
Nettowert 31.12.2009	54.040	32.433	38.225	24.421	149.119
Nettowert 31.12.2010	114.180	34.706	77.252	42.369	268.507

¹einschließlich Veränderungen Zugänge Konsolidierungskreis.

Der Buchwert der im Rahmen von Finance Lease-Verhältnissen gehaltenen Gebäude betrug zum 31. Dezember 2009 20,3 Mio. Euro. Seit dem Zugang der SMA Immo zum Konsolidierungskreis zu Beginn des laufenden Geschäftsjahres wird dieses Finance Lease-Verhältnis eliminiert. Der Zeitwert der von der SMA Immo gehaltenen Gebäude betrug zum Zeitpunkt des Zugangs zum Konsolidierungskreis 27,0 Mio. Euro. Im Rahmen der Standorterweiterung am „Sandershäuser Berg“ und des Ausbaus der Produktionsstätte in Kassel-Waldau wurden Investitionen in Höhe von 46,7 Mio. Euro vorgenommen. Für die Erweiterung der Produktionsstätte in den USA sowie den Aufbau der Produktionsstätte in Kanada wurden weitere Investitionen in Höhe von 14,1 Mio. Euro vorgenommen. In den geleisteten Anzahlungen zum 31. Dezember 2010 sind Anzahlungen für die Errichtung von Bürogebäuden in Höhe von 21,1 Mio. Euro enthalten.

Von den Finanzverbindlichkeiten sind ca. 25,4 Mio. Euro durch Grundpfandrechte gesichert.

Das Sachanlagevermögen entwickelte sich im Geschäftsjahr 2009 wie folgt:

	Grundstücke und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken TEUR	Technische Anlagen/ Maschinen TEUR	Andere Anlagen, Betriebs-/ Geschäfts- ausstattung TEUR	Geleistete Anzahlungen TEUR	Summe TEUR
Anschaffungskosten					
01.01.2009	39.732	9.776	37.055	35.198	121.761
Währungsänderungen	33	- 10	1	30	54
Zugänge	8.259	13.389	25.031	23.501	70.180
Abgänge	1.115	138	236	99	1.588
Umbuchungen	16.012	17.392	805	- 34.209	0
31.12.2009	62.921	40.409	62.656	24.421	190.407
Abschreibungen					
01.01.2009	6.005	5.187	16.420	0	27.612
Währungsänderungen	0	1	0	0	1
Zugänge	3.244	2.833	8.143	0	14.220
Abgänge	368	45	132	0	545
31.12.2009	8.881	7.976	24.431	0	41.288
Nettowert 31.12.2008	33.727	4.589	20.635	35.198	94.149
Nettowert 31.12.2009	54.040	32.433	38.225	24.421	149.119

18. VORRÄTE

Das Vorratsvermögen des SMA Konzerns setzt sich wie folgt zusammen:

	31.12.2010 TEUR	31.12.2009 TEUR
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	148.548	60.259
Unfertige Erzeugnisse und Leistungen	17.895	13.586
Fertige Erzeugnisse und Waren	71.091	36.036
Geleistete Anzahlungen	304	2.688
	237.838	112.569

Die Vorräte sind zum niedrigeren Wert aus Anschaffungs- und Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert bewertet. SMA hat 2010 gezielt Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe aufgebaut, um eine hohe Lieferfähigkeit zu gewährleisten. SMA produziert nur auf Auftrag. Der Anstieg bei den fertigen Erzeugnissen ist auf die positive Geschäftsentwicklung zurückzuführen. Die im Aufwand als Herstellungskosten berücksichtigte Veränderung der Wertberichtigung auf Vorräte beträgt 1,2 Mio. Euro (Vj.: 1,1 Mio. Euro).

19. FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND ÜBRIGE FORDERUNGEN

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind nicht verzinslich und haben üblicherweise ein Zahlungsziel von 30 bis 90 Tagen. Verlängerungen von Zahlungszielen wurden in keinem wesentlichen Umfang gewährt.

Die übrigen Forderungen beinhalten im Wesentlichen vorab gezahlte Aufwendungen und sonstige Forderungen gegenüber Finanzbehörden, die zu den Abschlussstichtagen nicht überfällig waren.

Zu den Abschlussstichtagen stellt sich die Altersstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wie folgt dar:

	Buchwert TEUR	Weder überfällig noch wertgemindert TEUR	überfällig, aber nicht wertgemindert			
			< 30 Tage TEUR	30 bis 60 Tage TEUR	60 bis 90 Tage TEUR	> 90 Tage TEUR
2010	117.268	76.538	22.441	15.052	312	2.834
2009	58.077	46.132	9.067	1.114	925	569

Zum 31. Dezember 2010 waren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im Nennwert von 1,2 Mio. Euro (Vj.: 1,3 Mio. Euro) wertgemindert. Sicherheiten bestehen nicht.

Die Entwicklung des Wertberichtigungskontos auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stellt sich wie folgt dar:

	Einzelwert- berichtigung TEUR	Wertberichtigung auf Portfoliobasis TEUR	Summe TEUR
Stand 01.01.2009	848	120	968
Aufwandswirksame Zuführungen (netto)	898	19	917
Inanspruchnahme	- 216	0	- 216
Auflösung	- 282	- 51	- 333
Währungsdifferenz	- 5	0	- 5
Stand 31.12.2009	1.243	88	1.331
Aufwandswirksame Zuführungen (netto)	605	166	771
Inanspruchnahme	- 593	0	- 593
Auflösung	- 229	- 121	- 350
Währungsdifferenz	8	0	8
Stand 31.12.2010	1.034	133	1.167

Darüber hinaus ergab sich für die übrigen Forderungen und finanziellen Vermögenswerte kein Wertberichtigungsbedarf. Das maximale Ausfallrisiko entspricht dem in der Bilanz ausgewiesenen Buchwert. Sicherheiten bestehen nicht.

	An unsere Aktionäre	074
	Konzernlagebericht	090
	Konzernabschluss	150
	Sonstige Informationen	212
		189

20. SONSTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Die sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte zum 31. Dezember 2010 enthalten insbesondere Termingelder in Höhe von 190,0 Mio. Euro mit einer Laufzeit von mehr als drei Monaten sowie Zinsabgrenzungen (Vj.: 140,0 Mio. Euro). Die sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte enthalten eine Mietsicherheit für Gebäude in den USA in Höhe von 5,0 Mio. USD, die für einen Zeitraum von sechs Jahren einer Verfügungsbeschränkung unterliegt.

21. ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente umfassen Barmittel sowie Guthaben bei Kreditinstituten, Schecks, unterwegs befindliche Zahlungen, Einlagen mit einer Gesamtlaufzeit von weniger als drei Monaten sowie in Anspruch genommene Kontokorrentkredite, soweit vorhanden. Guthaben bei Kreditinstituten werden mit variablen Zinssätzen für täglich kündbare Guthaben verzinst.

Zum 31. Dezember 2010 verfügte der Konzern über nicht in Anspruch genommene Kreditlinien in Höhe von 27,0 Mio. Euro (Vj.: 28,0 Mio. Euro), für die alle für die Inanspruchnahme notwendigen Bedingungen bereits erfüllt waren. Die Kreditlinie ist auf Basis „bis auf Weiteres“ zur Verfügung gestellt.

22. EIGENKAPITAL

Die Veränderung des Eigenkapitals einschließlich der erfolgsneutralen Währungsumrechnungseffekte ist im Eigenkapitalspiegel dargestellt.

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 Aktienaussgabe festzulegen.

Durch den Börsengang am 27. Juni 2008 wurde ein Brutto-Emissionserlös in Höhe von 126,9 Mio. Euro erzielt. Abzüglich der Emissionskosten in Höhe von 7,1 Mio. Euro und unter Berücksichtigung des damit verbundenen Ertragsteuervorteils in Höhe von 2,1 Mio. Euro ergibt sich damit gemäß IAS 32.35 ein Netto-Emissionserlös von 121,9 Mio. Euro. Der dem anteiligen Betrag des Grundkapitals der ausgegebenen neuen Aktien von 2,7 Mio. Euro entsprechende Betrag wurde im Gezeichneten Kapital verbucht; der den anteiligen Betrag des Grundkapitals der ausgegebenen Aktien übersteigende Betrag in Höhe von 119,2 Mio. Euro wurde bei der Muttergesellschaft gemäß § 272 Abs. 2 HGB in die Kapitalrücklage eingestellt.

Die Hauptversammlung der SMA Solar Technology AG hat am 27. Mai 2010 die Ausschüttung einer Dividende für das Geschäftsjahr 2009 in Höhe von 1,30 Euro (Vj.: 1,00 Euro) je dividendenberechtigter Stückaktie beschlossen.

Der Vorstand schlägt zur Abstimmung auf der nächsten Hauptversammlung vor, eine Dividende in Höhe von 3,00 Euro je dividendenberechtigter Aktie auszuschütten. Das entspricht einer Ausschüttungsquote von 28,8 %.

23. ANDERE RÜCKSTELLUNGEN

Die anderen Rückstellungen umfassen alle erkennbaren Risiken und ungewissen Verbindlichkeiten zum Abschlussstichtag und setzen sich wie folgt zusammen:

	Gewährleistungen TEUR	Sonstige Ver- pflichtungen aus Absatzgeschäften TEUR	Übrige TEUR	Summe TEUR
Stand 1. Januar 2010	64.679	3.700	3.317	71.696
Zuführung	73.389	41.661	2.156	117.206
Inanspruchnahme	16.710	1.019	605	18.334
Auflösung	3.626	0	19	3.645
Aufzinsung	359	0	55	414
Stand 31. Dezember 2010	118.091	44.342	4.904	167.337
Kurzfristig im Jahr 2010	42.332	44.342	12	86.686
Langfristig im Jahr 2010	75.759	0	4.892	80.651
	118.091	44.342	4.904	167.337
Kurzfristig im Jahr 2009	26.450	3.700	303	30.453
Langfristig im Jahr 2009	38.229	0	3.014	41.243
	64.679	3.700	3.317	71.696

Bei den Gewährleistungsrückstellungen handelt es sich um allgemeine Gewährleistungsverpflichtungen (Zeitraum fünf bis zehn Jahre) für die verschiedenen Produktbereiche des Konzerns. Darüber hinaus werden für Einzelfälle Rückstellungen gebildet, die im Folgejahr verbraucht werden.

Unter den sonstigen Verpflichtungen aus Absatzgeschäften werden diverse angemeldete Ansprüche, die zurzeit geprüft und verhandelt werden, ausgewiesen, insbesondere im Zusammenhang mit der Nutzung von Rechten und aus Lieferverträgen. Eine Klärung der Sachverhalte wird 2011 erwartet.

Die übrigen Rückstellungen enthalten im Wesentlichen Rückstellungen für Betriebsjubiläen, Sterbegeld und Altersteilzeit sowie Serviceleistungen.

24. FINANZVERBINDLICHKEITEN

	31.12.2010 TEUR	31.12.2009 TEUR
Kurzfristige Finance Lease-Verbindlichkeiten	4	1.405
Langfristige Finance Lease-Verbindlichkeiten	6	18.772
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	20.655	0
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	535	6
	21.200	20.183

Seit dem Zugang der SMA Immo zum Konsolidierungskreis zu Beginn des Geschäftsjahres 2010 wird das Finance Lease-Verhältnis mit der SMA Solar Technology AG eliminiert. Die Darlehen der SMA Immo wurden in den Konzernabschluss übernommen. Der Wert der bei SMA Immo ausgewiesenen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten betrug zum Erwerbszeitpunkt 23,7 Mio. Euro. Bei den derivativen finanziellen Verbindlichkeiten handelt es sich um Zinsderivate im Zusammenhang mit der erstmaligen Finanzierung der SMA Immo.

25. VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind nicht verzinslich und haben in der Regel eine Fälligkeit von 30 bis 90 Tagen.

26. SONSTIGE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN

	31.12.2010 TEUR	31.12.2009 TEUR
Verbindlichkeiten aus dem Personalbereich	99.468	57.200
Verbindlichkeiten aus dem Vertriebsbereich	32.699	14.352
Übrige	1.112	267
	133.279	71.819
Kurzfristig	133.279	71.819
Langfristig	0	0
	133.279	71.819

Die Verbindlichkeiten aus dem Personalbereich enthalten Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern für erfolgsabhängige Boni, Urlaubs- und Gleitzeitguthaben sowie variable Gehaltsanteile und Berufsgenossenschaftsbeiträge. Die Verbindlichkeiten aus dem Vertriebsbereich enthalten im Wesentlichen Verpflichtungen gegenüber Kunden aus Vorauszahlungen und Bonusvereinbarungen.

27. ÜBRIGE VERBINDLICHKEITEN

	31.12.2010 TEUR	31.12.2009 TEUR
Abgrenzungsposten für verlängerte Garantien	53.397	29.849
Verbindlichkeiten aus erhaltenen Anzahlungen	19.661	12.857
Verbindlichkeiten gegenüber Finanzbehörden	3.116	1.559
Verbindlichkeiten aus erhaltenen Zuschüssen	1.524	826
Sonstige	210	119
	77.908	45.210
Kurzfristig	24.068	15.266
Langfristig	53.840	29.944
	77.908	45.210

Der Abgrenzungsposten für verlängerte Garantien enthält Verbindlichkeiten aus der entgeltlichen Gewährung von Garantieverlängerungen für die Produkte im Geschäftsbereich Photovoltaics Technology. Unter den Verbindlichkeiten gegenüber Finanzbehörden werden im Wesentlichen Steuerverbindlichkeiten aus der Lohn- und Gehaltsabrechnung ausgewiesen. Die Verbindlichkeiten aus erhaltenen Zuschüssen betreffen als Investitionszuschüsse gewährte steuerpflichtige Zuwendungen der öffentlichen Hand aus Mitteln der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“ (EU-GA-Programm). Der Gesamtbetrag der Auflösung der Zuwendungen der öffentlichen Hand wird unter den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen.

28. ZUSÄTZLICHE ANGABEN ZU DEN FINANZINSTRUMENTEN

	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	31.12.2010		31.12.2009	
		Marktwert TEUR	Buchwert TEUR	Marktwert TEUR	Buchwert TEUR
Aktiva					
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	354.083	354.083	225.010	225.010
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	117.268	117.268	58.077	58.077
Sonstige Finanzanlagen	AfS	73	73	73	73
Sonstige finanzielle Vermögenswerte		200.688	200.688	147.389	147.389
davon Loans and Receivables	LaR	200.688	200.688	147.184	147.184
davon Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHfT	0	0	205	205
Passiva					
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	70.554	70.554	72.067	72.067
Finanzverbindlichkeiten		21.201	21.201	20.183	20.183
davon Verb. gegenüber Kreditinstituten	FLAC	20.656	20.656	0	0
davon Verb. aus Finanzierungsleasing	n. a.	10	10	20.177	20.177
davon Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHfT	535	535	6	6
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	133.279	133.279	71.819	71.819
Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39:					
Loans and Receivables	LaR	672.039	672.039	430.271	430.271
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost	FLAC	224.489	224.489	143.886	143.886
Financial Assets Held for Trading	FaHfT	0	0	205	205
Financial Liabilities Held for Trading	FLHfT	535	535	6	6
Available for Sale Financial Assets	AfS	73	73	73	73

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige finanzielle Vermögenswerte haben überwiegend kurze Restlaufzeiten. Daher entsprechen deren Buchwerte zum Abschlussstichtag näherungsweise dem beizulegenden Zeitwert.

Die beizulegenden Zeitwerte von sonstigen langfristigen Forderungen entsprechen den Barwerten der mit den Vermögenswerten verbundenen Zahlungen unter Berücksichtigung der jeweils aktuellen Zinsparameter, welche markt- und partnerbezogene Veränderungen der Konditionen und Erwartungen reflektieren.

Bei den sonstigen Finanzanlagen handelt es sich um nicht konsolidierte Beteiligungen. Da für die Beteiligungen kein aktiver Markt besteht und keine verlässliche Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts möglich war, erfolgte die Bewertung zu den jeweiligen Stichtagen zu Anschaffungskosten.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten haben regelmäßig kurze Restlaufzeiten; die bilanzierten Werte stellen näherungsweise die beizulegenden Zeitwerte dar.

Die beizulegenden Zeitwerte von Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen und sonstigen langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten werden als Barwerte der mit den Schulden verbundenen Zahlungen ermittelt.

Zur Absicherung von Währungsrisiken aus dem operativen Geschäft werden derivative Finanzinstrumente genutzt. Dazu gehören Devisentermin- und -optionsgeschäfte. Diese Instrumente werden grundsätzlich nur zu Sicherungszwecken eingesetzt. Sie werden – wie alle Finanzinstrumente – bei ihrer erstmaligen Erfassung mit dem beizulegenden Zeitwert angesetzt. Die Zeitwerte sind auch für die Folgebewertungen relevant. Der beizulegende Zeitwert gehandelter derivativer Finanzinstrumente entspricht dem Marktwert. Dieser Wert kann positiv oder negativ sein. Die Bewertung erfolgte bei den Termingeschäften nach Marktwert und bei den Optionen nach Black-Scholes bzw. Heath-Jarrow-Morton. Die Parameter, die in den Bewertungsmodellen benutzt wurden, sind marktgerecht.

Die folgende Tabelle zeigt eine Zuordnung unserer zum Marktwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zu den drei Stufen der Fair-Value-Hierarchie:

	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Gesamt
Finanzielle Vermögenswerte, bewertet zum Marktwert				
Derivative Finanzinstrumente	–	–	–	–
Finanzielle Verbindlichkeiten, bewertet zum Marktwert				
Derivative Finanzinstrumente	–	535	–	535

Die Stufen der Fair-Value-Hierarchie und ihre Anwendung auf unsere Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sind im Folgenden beschrieben:

- Stufe 1: Notierte Marktpreise für identische Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten an aktiven Märkten;
- Stufe 2: andere Informationen als notierte Marktpreise, die direkt (z. B. Preise) oder indirekt (z. B. abgeleitet aus Preisen) beobachtbar sind, und
- Stufe 3: Informationen für Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die nicht auf beobachtbaren Marktdaten basieren.

Die Übersicht der Nettoergebnisse 2010 aus Finanzinstrumenten stellt sich wie folgt dar:

	aus Zinsen	aus Folgebewertung		aus Abgang	Nettoergebnis
	TEUR	Währungs- umrechnung TEUR	Wert- berichtigung TEUR	TEUR	TEUR
Loans and Receivables (LaR)	2.109	813	-771	-55	2.096
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost (FLAC)	-689	0	0	0	-689
Financial Assets Held for Trading (FAHfT)	301	65	0	0	366
Held to Maturity (HtM)	0	0	0	0	0
Available for Sale (AFS)	0	0	0	0	0
Summe	1.721	878	-771	-55	1.773

Die Zinsen aus Finanzinstrumenten werden im Finanzergebnis ausgewiesen. Die übrigen Komponenten des Nettoergebnisses erfasst der SMA Konzern im sonstigen betrieblichen Aufwand und sonstigen betrieblichen Ertrag.

Die Übersicht der Nettoergebnisse 2009 aus Finanzinstrumenten stellt sich wie folgt dar:

	aus Zinsen	aus Folgebewertung		aus Abgang	Nettoergebnis
	TEUR	Währungs- umrechnung TEUR	Wert- berichtigung TEUR	TEUR	TEUR
Loans and Receivables (LaR)	4.802	717	-917	8	4.610
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost (FLAC)	0	0	0	0	0
Financial Assets Held for Trading (FAHfT)	0	620	0	0	620
Held to Maturity (HtM)	461	0	0	0	461
Available for Sale (AFS)	0	0	0	0	0
Summe	5.263	1.337	-917	8	5.691

Die zum Abschlussstichtag aus Finance Lease-Verhältnissen resultierenden Zahlungsverpflichtungen werden in Höhe des Barwertes der zukünftigen Mindestleasingzahlungen als Verbindlichkeit bilanziert. In den Folgejahren vermindern die an den Leasinggeber zu zahlenden Leasingraten in Höhe des Tilgungsanteils die Verbindlichkeit. Der Zinsanteil der Zahlungen wird in der Gewinn- und Verlustrechnung im Finanzergebnis erfasst.

Im Einzelnen ergeben sich die nominellen Zahlungsverpflichtungen der finanziellen Verbindlichkeiten wie folgt:

	Buchwert TEUR	Summe TEUR	< 1 Jahr TEUR	1 bis 3 Jahre TEUR	4 bis 5 Jahre TEUR	> 5 Jahre TEUR
2010						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	70.554	70.554	70.554	0	0	0
Finanzverbindlichkeiten	21.201	26.224	3.098	5.032	4.928	13.166
- aus Verb. gegenüber Kreditinstituten	20.656	25.679	2.553	5.032	4.928	13.166
- aus Finance Lease-Verhältnissen	10	10	10	0	0	0
- aus Derivaten ohne Hedge-Beziehung	535	535	535	0	0	0
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	133.279	133.279	133.279	0	0	0
2009						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	72.067	72.067	72.067	0	0	0
Finanzverbindlichkeiten	20.183	30.684	2.366	4.720	4.720	18.878
- aus Finance Lease-Verhältnissen	20.177	30.678	2.360	4.720	4.720	18.878
- aus Derivaten ohne Hedge-Beziehung	6	6	6	0	0	0
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	71.819	71.819	71.819	0	0	0

29. VERPFLICHTUNGEN AUS LEASINGVERHÄLTNISSEN UND SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

Das wirtschaftliche Eigentum an Leasinggegenständen verbleibt beim Leasinggeber, wenn dieser die mit dem Leasinggegenstand verbundenen wesentlichen Chancen und Risiken trägt. Die Verpflichtungen des SMA Konzerns aus Operating Lease betreffen im Wesentlichen Gebäude sowie in geringerem Umfang Betriebs- und Geschäftsausstattung. Die erfolgswirksam erfassten Aufwendungen betragen zum Jahresende 16,4 Mio. Euro (Vj.: 9,4 Mio. Euro).

Sonstige finanzielle Verpflichtungen bestanden im Wesentlichen aus Mietverträgen und Operating Lease für Gebäude, Bürocontainer, Betriebs- und Geschäftsausstattung, die der Konzern als Leasingnehmer abgeschlossen hat. 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	13.615	5.935
Fälligkeit 1 bis 5 Jahre	32.286	13.928
Fälligkeit über 5 Jahre	42.732	10.349
	88.633	30.212

Die SMA America Production LLC (Denver) hat im Oktober 2009 Leasingverträge zur Anmietung von Gebäuden und Außenflächen abgeschlossen. Die Grundmietzeit beträgt elf Jahre, beginnend mit dem 1. April 2010. Die Vereinbarung sieht gestaffelte Leasingzahlungen vor. Es besteht die Option, das Leasingverhältnis drei Mal für einen Zeitraum von fünf Jahren zu verlängern. Den Verlängerungen werden – bis auf jeweils neu festgelegte Leasingzahlungen – grundsätzlich die bisherigen Konditionen zugrunde gelegt. Kaufoptionen sind nicht vorgesehen. Diese Vereinbarung wurde als ein Operating Lease-Verhältnis klassifiziert.

Die aus zum Abschlussstichtag bestehenden Finance Lease-Verhältnissen resultierenden Zahlungsverpflichtungen werden in Höhe des Barwertes der zukünftigen Mindestleasingzahlungen als Verbindlichkeit bilanziert. Bis zum 31. Dezember 2009 bestanden im Konzern Finance Lease-Verträge mit der SMA Immo. Weitere Einzelheiten sind unter Kapitel 2.2 dargestellt.

	Mindestleasing- zahlungen	Barwert der Mindestleasing- zahlungen	Mindestleasing-	Barwert der
	2010	2010	zahlungen	Mindestleasing-
	TEUR	TEUR	2009	zahlungen
			TEUR	2009
				TEUR
Fälligkeit unter 1 Jahr	10	10	2.360	1.423
Fälligkeit 1 bis 5 Jahre	0	0	9.439	4.593
Fälligkeit über 5 Jahre	0	0	18.878	14.161
	10	10	30.677	20.177

Darüber hinaus bestanden finanzielle Verpflichtungen gegenüber Dritten aus dem Bestellobligo für erteilte Investitionsaufträge in Höhe von 67,3 Mio. Euro (Vj.: 16,8 Mio. Euro). Die übrigen finanziellen Verpflichtungen liegen im geschäftsüblichen Rahmen.

30. HAFTUNGSVERHÄLTNISSE

Zum Abschlussstichtag 31. Dezember 2010 bestanden Haftungsverhältnisse in Höhe von 0,05 Mio. Euro (Vj.: 0,03 Mio. Euro).



ERLÄUTERUNGEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG SMA KONZERN

Der in der Kapitalflussrechnung betrachtete Zahlungsmittelfonds entspricht der Bilanzposition „Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente“.

31. NETTO-CASHFLOW AUS BETRIEBLICHER TÄTIGKEIT

Der Brutto-Cashflow in Höhe von 497,1 Mio. Euro (Vj.: 211,9 Mio. Euro) zeigt den betrieblichen Einnahmeüberschuss vor Mittelbindung.

Der Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit erhöhte sich im Geschäftsjahr 2010 auf 386,3 Mio. Euro (Vj.: 221,5 Mio. Euro). Der Anstieg ist hauptsächlich auf den im Vorjahresvergleich höheren Brutto-Cashflow (+285,2 Mio. Euro) in folge des starken Ergebniswachstums zurückzuführen.

Der Aufbau des Nettoumlaufvermögens resultiert maßgeblich aus einer gezielten Erhöhung der Rohmaterialbestände kritischer Bauteile. Das Vorratsvermögen erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr brutto um 126,5 Mio. Euro auf insgesamt 237,8 Mio. Euro. Der Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um 59,7 Mio. Euro auf 117,3 Mio. Euro ist im Wesentlichen durch das starke Umsatzwachstum des Geschäftsjahres bedingt. Bei den Veränderungen des übrigen Nettovermögens handelt es sich insbesondere um dem Wachstum entsprechende Erhöhungen der Verbindlichkeiten aus Garantieverlängerungen, der Anzahlungen, der Bonuszahlungen an Mitarbeiter und Verbindlichkeiten aus Urlaub- und Gleitzeitverpflichtungen.

32. NETTO-CASHFLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT

Der Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit erhöhte sich vor dem Hintergrund von Investitionen in neue Produktionskapazitäten und Bürogebäude im Geschäftsjahr auf –210,7 Mio. Euro nach –201,5 Mio. Euro im Vorjahr. Die Mittelabflüsse für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte beliefen sich auf 158,3 Mio. Euro (Vj.: 82,1 Mio. Euro). Gemäß IAS 7.17 werden Geldanlagen mit einer Laufzeit von über drei Monaten dem Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit zugewiesen. Der Mittelabfluss für den Erwerb der Anteile an der SMA Immo betrug 1,4 Mio. Euro. Zudem wurden im Zuge des Erwerbs kurzfristig fällige Kontokorrentverbindlichkeiten in Höhe von 1,1 Mio. Euro übernommen.

33. NETTO-CASHFLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT

Der Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit in Höhe von –46,8 Mio. Euro (Vj.: –36,1 Mio. Euro) ist im Wesentlichen durch die Dividendenausschüttung von 1,30 Euro pro Aktie geprägt.

34. ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 354,1 Mio. Euro (Vj.: 225,0 Mio. Euro) umfassen den Kassenbestand, Bankguthaben und kurzfristige Einlagen mit einer ursprünglichen Laufzeit von weniger als drei Monaten. Zusammen mit den Termingeldern mit einer Laufzeit von mehr als drei Monaten ergibt sich ein Mittelbestand von 544,1 Mio. Euro (Vj.: 365,0 Mio. Euro). Zum Stichtag verfügte der Konzern über nicht in Anspruch genommene Kreditlinien in Höhe von 27,0 Mio. Euro (Vj.: 28,0 Mio. Euro). Eine bare Inanspruchnahme des Kontokorrentrahmens erfolgte im Berichtsjahr ebenso wie im Vorjahr nicht.

SONSTIGE ERLÄUTERUNGEN

**35. EREIGNISSE NACH DEM ABSCHLUSSSTICHTAG**

Wesentliche Ereignisse zum und nach dem Abschlussstichtag liegen nicht vor bzw. nur insoweit sie aus den Aussagen im Konzernlagebericht und -anhang als solche dargestellt bzw. ersichtlich sind.

36. BEZIEHUNGEN ZU NAHE STEHENDEN PERSONEN UND UNTERNEHMEN

Nahe stehende Personen im Sinne von IAS 24 sind Personen, die für die Planung, Leitung und Überwachung der Tätigkeiten des Unternehmens zuständig und verantwortlich sind. Nahe stehende Personen umfassen folglich die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats der SMA Solar Technology AG sowie deren nahe Familienangehörige. Ausgehend von der Definition und der Unternehmensstruktur ist der Kreis der nahe stehenden Personen angepasst worden, so dass Bereichsleiter der einzelnen Bereiche innerhalb des Mutterunternehmens und die Geschäftsführer der Tochterunternehmen nicht mehr einbezogen werden. Die Angaben des Vorjahres (7,1 Mio. Euro) wurden entsprechend angepasst.

	2010	2009
	TEUR	TEUR
Gesamtbezüge der nahe stehenden Personen:		
Kurzfristig fällige Leistungen aus Vergütung	2.742	2.309
Nebenleistungen	112	83
	2.854	2.392

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

Günther Cramer,
Vorstandssprecher

Jürgen Dolle,
Vorstand Personal (ab 01.04.2010)

Peter Drews,
Vorstand Systematische Produktkostenreduktion

Roland Grebe,
Vorstand Entwicklung

Uwe Hertel,
Vorstand Operatives Geschäft (ab 01.04.2010)

Pierre-Pascal Urbon,
Vorstand Finanzen

Marko Werner,
Vorstand Vertrieb & Marketing

Dem Aufsichtsrat der SMA Solar Technology AG gehörten im Geschäftsjahr die folgenden Mitglieder an:

Dr. Erik Ehrentraut,
Unternehmensberater (Vorsitzender)

Reiner Wettlaufer,
Unternehmensberater (Stellvertretender Vorsitzender)

Prof. (em.) Dr. Werner Kleinkauf,
Universitätsprofessor

Siegfried L. Druker,
Geschäftsführer (ab 27.05.2010)

Dr. Winfried Hoffmann,
Geschäftsführer

Dr. Martin Hoppe-Kilpper,
Geschäftsführer (ab 27.05.2010)

Dr. Günther Häckl,
Arbeitnehmersvertreter (ab 27.05.2010)

Johannes Häde,
Arbeitnehmersvertreter

Mirko Zeidler,
Arbeitnehmersvertreter

Joachim Schlosser,
Arbeitnehmersvertreter (ab 27.05.2010)

Ullrich Meßmer,
Gewerkschaftsvertreter (ab 27.05.2010)

Alexander Naujoks,
Gewerkschaftsvertreter (ab 27.05.2010)

Die gemäß IAS 24 angabepflichtige Vergütung des Managements in den Schlüsselpositionen des Konzerns umfasst die Vergütung des aktiven Vorstands und Aufsichtsrats.

Die Gesamtbezüge der Mitglieder des aktiven Vorstands betragen im Berichtsjahr einschließlich der Wahrnehmung ihrer Aufgaben in den Tochterunternehmen 2,5 Mio. Euro, davon 1,0 Mio. Euro variable Bezüge (Vj.: 2,1 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). 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 Konzernlageberichts.

Folgende Organmitglieder halten die nachstehenden weiteren Aufsichtsratsmandate im Sinne von § 125 Abs. 1 Satz 3 AktG:

Dr. Erik Ehrentraut, Mitglied des Aufsichtsrats der Interpane Glas Industrie AG

Vorstandsmitglieder halten zum Stichtag insgesamt einen Anteil von 26,2 % und Aufsichtsratsmitglieder einen Anteil von insgesamt 22,2 % der Aktien. Familienmitglieder von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern halten zusammen einen Anteil von 25,2 % der Aktien.

Nahe stehendes Unternehmen von wesentlicher Bedeutung im Sinne von IAS 24 ist darüber hinaus die team-time GmbH. Die SMA Solar Technology AG hat mit der team-time GmbH einen Arbeitnehmerüberlassungsvertrag zu Zeitarbeitskräften geschlossen. Alleinige Gesellschafterin und Geschäftsführerin ist die Ehefrau eines der Vorstandsmitglieder. Zur Höhe der Konditionen des aktuellen Vertrages wurde eine Fairness Opinion eingeholt. Im Geschäftsjahr 2010 wurden Geschäfte in Höhe von 82,8 Mio. Euro (Vj.: 31,8 Mio. Euro) im Rahmen des Vertrags abgewickelt. Die Verbindlichkeiten gegenüber der team-time GmbH betragen zum 31. Dezember 2010 14,2 Mio. Euro (Vj.: 4,6 Mio. Euro).

Seit Zugang zum Konsolidierungskreis zu Beginn des Geschäftsjahres 2010 ist die SMA Immo nicht mehr als nahe stehende Person im Sinne von IAS 24 zu beurteilen; das Finance Lease-Verhältnis wird im Rahmen der Konzernabschlusserstellung eliminiert. Die Gesamtleasingrate aus dem Finance Lease-Vertrag mit der SMA Immo belief sich im Geschäftsjahr 2009 auf 3,2 Mio. Euro. Die Verbindlichkeiten gegenüber der SMA Immo waren am Abschlussstichtag 31. Dezember 2009 ausgeglichen.

37. ZIELSETZUNGEN UND METHODEN DES FINANZRISIKOMANAGEMENTS

Das Finanzrisikomanagement ist in die konzernweite Sicherungspolitik integriert. Der bewusste Umgang mit potenziellen Risiken und eine gute Kontrolle sowie bei Auftreten von Risiken ein erfolgreiches Managen dieser Risiken wird durch begleitende Informations- und Kommunikationspolitik sowie Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter unterstützt. Grundsatz der Sicherungspolitik des Konzerns im Finanzbereich ist es, sich gegen erhebliche Preis-, Währungs- und Zinsrisiken durch Verträge und Sicherungsgeschäfte in wirtschaftlich sinnvollem Umfang zu schützen.

Die im Konzern befindlichen Finanzinstrumente betreffen im Wesentlichen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Zahlungsmittel, die unmittelbar aus der Geschäftstätigkeit resultieren. Daneben bestehen insbesondere Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, die ebenfalls im Rahmen der Geschäftstätigkeit bestehen. Zudem bestehen Verbindlichkeiten aus Finance Lease-Verhältnissen. Des Weiteren wendet der Konzern derivative Finanzinstrumente im Rahmen der Währungskursabsicherung an. Die sich aus den Finanzinstrumenten ergebenden wesentlichen Risiken des Konzerns umfassen zinsbedingte Cashflow-Risiken sowie Liquiditäts-, Währungs- und Kreditrisiken. Die im Rahmen der konzernweiten Sicherungspolitik hierzu definierten Strategien und Verfahren zur Steuerung einzelner Risikoarten werden im Folgenden dargestellt:

ZINSRISIKO

Zinsrisiken entstehen in der SMA Gruppe hauptsächlich bei Finanzverbindlichkeiten, langfristigen Anteilen bestimmter Rückstellungen. Die letztgenannten Verbindlichkeiten werden nicht von der Vertragspartei verzinst und sind daher mit einem marktüblichen Zinsfuß bzw. einem Leasingvertrag zugrunde liegenden Zinsfuß abgezinst worden, so dass keine gesonderte Steuerung eines Zinsrisikos erfolgt.

Der variabel verzinsliche Anteil der bestehenden Finanzverbindlichkeiten ist durch einen Zinsswap gesichert. Dadurch sind die Zinsen langfristig gesichert und die Finanzierung über die Vertragslaufzeit sicher kalkulierbar.

WÄHRUNGSRIKIO

Währungsrisiken bestehen zurzeit aus dem US-Dollar-basierten Geschäft mit den Tochterunternehmen in den USA. Die Währungsentwicklung wird fortlaufend beobachtet, die Risiken werden, soweit ökonomisch sinnvoll, abgesichert. Risiken aus den Sicherungsgeschäften selbst beschränken sich darauf, dass Chancen aus einer vorteilhafteren Kursentwicklung nicht wahrgenommen werden können.

Zur Darstellung von Marktrisiken verlangt IFRS 7 Sensitivitätsanalysen, welche Auswirkungen hypothetischer Änderungen von relevanten Risikovariablen auf Ergebnis und Eigenkapital zeigen. Währungsrisiken entstehen durch Finanzinstrumente, welche in einer von der funktionalen Währung abweichenden Währung denominiert und monetärer Art sind; wechselkursbedingte Differenzen aus der Umrechnung von Abschlüssen in die Konzernwährung bleiben unberücksichtigt. Als relevante Risikovariable gilt der US-Dollar. Der Währungssensitivitätsanalyse liegen originäre Finanzinstrumente in Form von Forderungen zugrunde. Durch den Einsatz von Sicherungsgeschäften (Derivaten) zur Absicherung des Grundgeschäfts gleichen sich gegenläufige Effekte bei Veränderungen des Dollarkurses aus. Damit haben Währungskursänderungen, soweit Sicherungsgeschäfte bestehen, keine Auswirkung auf das Eigenkapital und nur geringe Auswirkungen auf das Ergebnis.

Eine fünfprozentige Steigerung des Euro gegenüber dem US-Dollar am 31. Dezember 2010 hätte zu einer positiven Veränderung der Währungsderivate von 0,0 Mio. Euro (Vj.: 0,7 Mio. Euro) geführt. Ein um 5 % schwächerer Euro am 31. Dezember 2009 hätte zu einer Reduzierung des Wertes der Währungsderivate von 0,0 Mio. Euro (Vj.: 0,4 Mio. Euro) geführt. Die kumulierten Erträge aus Kursdifferenzen und Kurssicherungen betragen im Geschäftsjahr 5,0 Mio. Euro (Vj.: 0,4 Mio. Euro).

Gemäß IFRS treten Wechselkursrisiken bei monetären Finanzinstrumenten auf, die auf eine fremde Währung lauten, d. h. auf eine andere Währung als die funktionale Währung, wobei die fremde Währung die relevante Risikovariable darstellt. Translationsbedingte Risiken bleiben unberücksichtigt. Da die einzelnen Konzerngesellschaften ihr operatives Geschäft hauptsächlich in ihrer eigenen funktionalen Währung tätigen, schätzen wir unser Risiko aus Wechselkursschwankungen aus der laufenden operativen Geschäftstätigkeit als unwesentlich ein.

Als global agierendes Unternehmen ist die SMA Gruppe sowohl transaktions- als auch translationsbezogenen Währungsrisiken ausgesetzt.

SMA bekennt sich zu einer ökonomischen Risikobetrachtung. Fremdwährungsrisiken aus ökonomischer Sicht treten als direkte Transaktionsrisiken auf, die sich aus jeder (bestehenden oder geplanten) in Fremdwährung denominierten Forderung oder Verbindlichkeit und dem daraus resultierenden Zahlungsstrom ergeben. Durch die starke Geschäftstätigkeit von SMA im nordamerikanischen Raum treten Fremdwährungsrisiken im Wesentlichen in USD und CAD auf. Da aufgrund des hohen lokalen Wertschöpfungsanteils der nordamerikanischen Landesgesellschaften den Umsätzen in lokaler Währung auch Ausgaben in derselben Währung entgegenstehen, wird das operative Fremdwährungsrisiko in der SMA Gruppe begrenzt. Eine konzerninterne Richtlinie stellt sicher, dass die SMA Landesgesellschaften ihre Fremdwährungsrisiken an die zentrale Inhouse-Bank melden.

Das verbleibende Gruppenrisiko wird von dieser über Währungsderivate extern mit Banken abgesichert. Dabei kommen üblicherweise Devisentermingeschäfte zum Einsatz. Der Einsatz von Optionen im Rahmen der Sicherungsstrategie ist ebenfalls möglich. Per 31. Dezember 2010 bestanden keine offenen Währungsderivate.

Translationsrisiken entstehen im Wesentlichen dadurch, wenn Aktiva und Passiva von Gesellschaften in fremder Währung bei der Erstellung des Konzernabschlusses in die Heimatwährung der Muttergesellschaft umgerechnet werden. Translationsrisiken sind nicht Bestandteil der aktiven Steuerung der Fremdwährungsrisiken.

KREDITRISIKO

Für alle Lieferungen an Kunden gilt, dass in Abhängigkeit vom Volumen des jeweiligen Geschäfts und des spezifischen Kunden- und Länderrisikos Sicherheiten verlangt werden, Kreditauskünfte eingeholt und historische Daten aus der bisherigen Geschäftsbeziehung, insbesondere dem Zahlungsverhalten, zur Vermeidung von Zahlungsausfällen genutzt werden. Darüber hinaus wird grundsätzlich für Kunden eine Bonitätsprüfung auf Basis von bestimmten Finanzkennzahlen vorgenommen. Durch das rechtzeitige Setzen einer Kreditlimit- bzw. Auftragsperre ist der Konzern keinem wesentlichen Ausfallrisiko ausgesetzt. Das maximale Ausfallrisiko ist auf den in Kapitel 19 ausgewiesenen Buchwert begrenzt. Im Konzern bestehen keine wesentlichen Konzentrationen von Ausfallrisiken.

Bei sonstigen finanziellen Vermögenswerten des Konzerns, wie Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, zur Veräußerung verfügbare Finanzinvestitionen und bestimmte derivative Finanzinstrumente, entspricht das maximale Kreditrisiko bei Ausfall des Kontrahenten dem Buchwert dieser Instrumente.

LIQUIDITÄTSRISIKO

Zur frühzeitigen Erkennung des künftigen Liquiditätsbedarfs sind Finanzplanungsinstrumente im Einsatz. Nach der derzeitigen Planung kann von einer Deckung des Finanzbedarfs in einem sicher planbaren Zeithorizont ausgegangen werden. Zur Absicherung der finanziellen Folgen von möglichen Haftungsrisiken und Schadensfällen sind, soweit dies sinnvoll und möglich ist, Versicherungsverträge abgeschlossen, deren Deckungsumfang regelmäßig überprüft und angepasst wird.

KAPITALSTEUERUNG

Strategisches Ziel der Kapitalsteuerung im SMA Konzern ist der Erhalt finanzieller Flexibilität und Unabhängigkeit, um sich bietende Chancen im stark wachsenden Markt der Photovoltaik zügig nutzen zu können. Der wirtschaftliche Einsatz des Kapitals wird durch die regelmäßige Überwachung des Net Working Capital gemessen. Das Net Working Capital ist im SMA Konzern definiert als die Summe aus Vorratsvermögen und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Um den relativen Kapitalverbrauch auch bei starkem Unternehmenswachstum sinnvoll messen zu können, wird das Net Working Capital ins Verhältnis zum Umsatz gesetzt. Über ein Forderungsmanagement, das die zeitnahe Vereinnahmung von Forderungen vorantreibt, und ein am Absatz ausgerichtetes Vorratsvermögen sowie eine konstante Ausschüttungspolitik werden die Voraussetzungen für die angestrebte finanzielle Flexibilität und Unabhängigkeit geschaffen. Gemäß den konzerninternen Richtlinien muss die so ermittelte Net Working Capital Quote unterhalb von 20 % liegen. Im Berichtsjahr betrug die Eigenkapitalquote des SMA Konzerns 58,2 % (Vj.: 56,7 %), die Net Working Capital Quote 14,8 % (Vj.: 10,6 %).

38. HONORARE DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Das im Berichtsjahr als Aufwand erfasste Honorar für den Abschlussprüfer gliedert sich wie folgt:

	2010 TEUR	2009 TEUR
Abschlussprüfungsleistungen	148	142
Andere Bestätigungsleistungen	13	34
Steuerberatungsleistungen	0	0
Sonstige Leistungen	0	12
	161	188

Die Abschlussprüfungsleistungen umfassen die Aufwendungen für die Konzernabschlussprüfung sowie die Prüfung des Jahresabschlusses der SMA Solar Technology AG und ihrer inländischen Tochterunternehmen, sofern diese prüfungspflichtig im Sinne von § 316 HGB sind. Die Honorare für andere Bestätigungsleistungen beinhalten im Berichtsjahr Aufwendungen für die prüferische Durchsicht der Konzernzwischenabschlüsse. Die Honorare für die sonstigen Leistungen enthalten die Aufwendungen für vereinbarte Einzelprüfungshandlungen, die im Vorjahr bei ausgewählten Tochterunternehmen im Laufe des Jahres durchgeführt wurden.

39. 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 mit Datum vom 30. November 2010 abgegeben und den Aktionären dauerhaft auf der Internetseite unter <http://www.SMA.de> zugänglich gemacht.

40. KONZERNABSCHLUSS

Die SMA Solar Technology AG stellt als oberstes 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



VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

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

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 ABSCHLUSSSPRÜFERS

„Wir haben den Konzernabschluss – bestehend aus Gewinn- und Verlustrechnung sowie Gesamtergebnisrechnung, Bilanz, Kapitalflussrechnung und Eigenkapitalveränderungsrechnung sowie Anhang – und den Konzernlagebericht der SMA Solar Technology AG, Niestetal, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2010 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind, sowie den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung des Vorstands des Mutterunternehmens. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und über den Konzernlagebericht abzugeben.

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

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss der SMA Solar Technology AG, Niestetal, den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, sowie den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.“

Hannover, den 25. Februar 2011

Deloitte & Touche GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

(Scharpenberg) (Schwibinger)
Wirtschaftsprüfer Wirtschaftsprüfer

BERICHT DES AUFSICHTSRATS

SEHR GEEHRTE AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE,

der Aufsichtsrat hat den Vorstand während des Geschäftsjahres 2010 entsprechend Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung bei der Leitung der Gesellschaft fortlaufend überwacht und regelmäßig beraten. In alle Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für SMA war der Aufsichtsrat frühzeitig eingebunden. Der Vorstand unterrichtete uns durch schriftliche und mündliche Berichte regelmäßig, zeitnah und umfassend über den Geschäftsverlauf, die Lage, den Umsatz und die Ertragssituation des Unternehmens und des Konzerns, die beabsichtigte Geschäftspolitik und andere grundsätzliche Fragen der Unternehmensplanung, insbesondere der Finanz-, Investitions-, Produktions- und Personalplanung, der strategischen Planung und über bedeutende Geschäftsvorfälle. Abweichungen der tatsächlichen Entwicklung von früher berichteten Zielen wurden unter Angabe von Gründen erläutert. Außerdem wurde über die Rentabilität der Gesellschaft und des Konzerns, insbesondere die Rentabilität des Eigenkapitals, das Risikomanagement und die Risikolage sowie Compliance informiert. Ferner berichtete der Vorstand über die Situation auf den für SMA wesentlichen Märkten, über Produktentwicklungen und das Qualitätsniveau der Produkte. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats stand auch außerhalb der Sitzungen mit dem Vorstand in Kontakt und besprach mit ihm wesentliche Geschäftsvorfälle und anstehende Entscheidungen.

Aufgrund der gestiegenen Mitarbeiterzahl im Konzern, bestimmt sich die Größe des Aufsichtsrats nunmehr nach dem Mitbestimmungsgesetz. Seit der Hauptversammlung vom 27. Mai 2010 umfasst der Aufsichtsrat zwölf Mitglieder, darunter sechs Arbeitnehmervertreter.

BERATUNGEN DES AUFSICHTSRATS

Alle wesentlichen Vorgänge wurden im Berichtsjahr in sechs ordentlichen Sitzungen des Aufsichtsrats zusammen mit dem Vorstand erörtert. Der Aufsichtsrat hat in den Sitzungen nach Prüfung und Beratung die nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung erforderlichen Beschlüsse gefasst. An vier der sechs Sitzungen nahmen jeweils sämtliche Mitglieder des Aufsichtsrats teil. Kein Mitglied des Aufsichtsrats hat 2010 mehr als eine Sitzung versäumt.

Zur Vorbereitung der Sitzungen erhielt der Aufsichtsrat regelmäßig und rechtzeitig vom Vorstand schriftliche Berichte. Gegenstand der Beratungen in allen Sitzungen waren nach einer ausführlichen Unterrichtung durch den Vorstand die aktuelle Geschäftsentwicklung, die Entwicklung der wesentlichen Märkte für den SMA Konzern, die Diskussion maßgeblicher Förderprogramme und Alleinstellungsmerkmale und die Unternehmensplanung. Vorstandsmitglieder nahmen an allen Sitzungen des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse teil.

Am 23. Februar 2010 berief der Aufsichtsrat die Herren Uwe Hertel und Jürgen Dolle zu neuen Mitgliedern des Vorstands und ordnete die Vorstandsressorts teilweise neu. Einen weiteren Schwerpunkt bildete die geplante Bekanntmachung des Vorstands zur notwendigen Erweiterung des Aufsichtsrats gemäß dem Mitbestimmungsgesetz. Ferner befasste sich der Aufsichtsrat mit dem im Geschäftsbericht 2009 wiedergegebenen Corporate Governance Bericht, der Erklärung zur Unternehmensführung sowie dem Bericht des Aufsichtsrats. Schließlich beschloss er die Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG zur Einhaltung der Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex und eine Änderung der Geschäftsordnung.

In der Sitzung am 16. März 2010 haben wir uns mit den Abschlüssen und den Lageberichten der Gesellschaft und des Konzerns zum 31. Dezember 2009 sowie der Tagesordnung und den Beschlussvorschlägen für die Hauptversammlung am 27. Mai 2010 befasst. Wegen der notwendig gewordenen Erweiterung des Aufsichtsrats gehörten zu diesen Beschlussvorschlägen auch einige Satzungsänderungen und die Nominierung von Kandidaten für die Wahl der Anteilseignervertreter. Auch die Geschäftsordnung des Aufsichtsrats musste abermals geändert werden. Desweiteren wurde eine neue Struktur der Vorstandsvergütung beschlossen. Einen weiteren Schwerpunkt bildete die Beratung des Risikoberichts.

Insbesondere die Wettbewerbsentwicklung und die Belastbarkeit der angenommenen Markteintrittsbarrieren für potentielle Wettbewerber erörterte der Aufsichtsrat am 26. Mai 2010. Darüber hinaus behandelte er die Wirksamkeit des Internen Kontrollsystems (IKS), des Risikomanagementsystems (RMS) und der Internen Revision (IA). Eine Überprüfung der Geschäfte mit nahestehenden Personen war ein weiteres Thema.

Unmittelbar anschließend an die Hauptversammlung am 27. Mai 2010 fand die konstituierende Sitzung des neuen, nunmehr nach den Vorgaben des Mitbestimmungsgesetzes zusammengesetzten Aufsichtsrats mit den Wahlen des Vorsitzenden und seines Stellvertreters sowie der Mitglieder seiner Ausschüsse statt.



Am 31. August 2010 wurden der aktuelle Risikobericht und der Bericht der Internen Revision zum 1. Halbjahr 2010 diskutiert. Ferner hat sich der Aufsichtsrat mit ethischen Grundsätzen, Fragen der Nachhaltigkeit und Corporate Social Responsibility (CSR) bei SMA auseinandergesetzt. Der Vorstand informierte auch zu den Entwicklungen der weltweiten Photovoltaik-Märkten und den Alleinstellungsmerkmalen der SMA. Weiterhin wurde der in der Geschäftsordnung des Vorstands verankerte Katalog der Zustimmungsvorbehalte einer Prüfung unterzogen und eine Aufgaben- und Zuständigkeitsverteilung zwischen Aufsichtsratsplenium und den Ausschüssen vorgenommen.

In der letzten Sitzung des Geschäftsjahres am 30. November 2010 beschloss der Aufsichtsrat nach einer ausführlichen Strategiediskussion die Budgets für das Geschäftsjahr 2011. Darüber hinaus berichtete der Vorstand über die Entwicklung des Qualitätsniveaus der verschiedenen Produktfamilien und über die erwartete Technologieentwicklung. Ferner beschlossen Vorstand und Aufsichtsrat eine aktuelle Entsprechenserklärung gemäß § 161 Abs. 1 Satz 1 AktG zur Einhaltung der Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex. In diesem Zusammenhang wurden auch neue Anforderungen an eine gute Corporate Governance, insbesondere die Vorgaben des Kodex zur Vielfalt („diversity“) in der Besetzung der Organe der Gesellschaft diskutiert. Die Schwerpunkte der Prüfplanung von Interner Revision und Abschlussprüfer wurden erörtert. Schließlich informierte der Vorstand über geplante Umstrukturierungsmaßnahmen im Konzern.

In der Sitzung am 21. Februar 2011 haben wir die Entwürfe des Corporate Governance Berichts sowie des Berichts des Aufsichtsrates diskutiert und uns mit dem vorläufigen Jahresabschluss 2010 befasst.

AUSSCHUSSSITZUNGEN

Zur Steigerung der Effizienz der Aufsichtsratsarbeit bzw. aufgrund gesetzlicher Vorgaben hat der vergrößerte Aufsichtsrat nach der Hauptversammlung am 27. Mai 2010 vier ständige Ausschüsse gebildet: Präsidialausschuss, Prüfungsausschuss, Nominierungsausschuss und Vermittlungsausschuss. Die personelle Besetzung der Ausschüsse finden sie in der Erklärung der Unternehmensführung auf Seite 78 in diesem Geschäftsbericht und auf unserer Internetseite www.IR.SMA.de.



www.IR.SMA.de

Die Ausschüsse bereiten Themen und Beschlüsse des Aufsichtsrats vor, die im Plenum zu behandeln sind und beschließen im Rahmen der ihnen übertragenen Kompetenzen in Angelegenheiten, die ihnen an Stelle des Aufsichtsrats zur Beschlussfassung überwiesen wurden. Über die Inhalte der Ausschusssitzungen wird vom Ausschussvorsitzenden auf der folgenden Plenumsitzung berichtet.

Der Präsidialausschuss trat 2010 ein Mal am 29. November 2010 zusammen. Der Ausschuss bereitete in der Sitzung gemeinsam mit dem Vorstand die Entsprechenserklärung zur Einhaltung der Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex vor. Dabei erörterte er insbesondere auch die Vorgaben des Kodex zur Vielfalt („diversity“) in der Besetzung der Organe der Gesellschaft sowie die Erstellung einer Richtlinie hierzu.

Der Prüfungsausschuss trat 2010 drei Mal zusammen, davon zwei Mal per Telefonkonferenz. Am 11. August und am 10. November besprach er mit dem Finanzvorstand telefonisch die zur Veröffentlichung anstehenden Quartalsberichte. Die Erörterung des ersten Quartalsberichts erfolgte am 11. Mai 2010 und somit noch vor der Vergrößerung des Aufsichtsrats in einer Telefonkonferenz mit dem gesamten Aufsichtsrat. In einer Sitzung am 29. November 2010 behandelte der Ausschuss im Beisein des Leiters der Internen Revision die Arbeitsweise der Revision sowie die Prüfplanung für das Folgejahr. Weiterhin erörterte er gemeinsam mit dem verantwortlichen Abschlussprüfer

der Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hannover die Schwerpunkte der Abschlussprüfung und Ergebnisse von Vorprüfungen. Desweiteren diskutierte er die Ergebnisse eines Compliance-Audit und die Organisation eines eigenständigen Compliance Management Systems.

Der Nominierungs- und der Vermittlungsausschuss wurden im Geschäftsjahr 2010 nicht einberufen.

CORPORATE GOVERNANCE

Der Aufsichtsrat hat sich 2010 mehrfach mit den Inhalten des Deutschen Corporate Governance Kodex befasst. Im Februar und November 2010 wurden von Aufsichtsrat und Vorstand Entsprechenserklärungen gemäß § 161 AktG zur Einhaltung der Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex bei der SMA Solar Technology AG abgegeben. Der gemeinsame Bericht von Aufsichtsrat und Vorstand über die Einhaltung der Regelungen des deutschen Corporate Governance Kodex gemäß Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex ist auf der Internetseite der SMA Solar Technology AG dauerhaft zugänglich gemacht und zusätzlich auf den Seiten 78 ff in der Erklärung zur Unternehmensführung aufgeführt. Dort werden auch Aussagen zu Interessenkonflikten und deren Behandlung getroffen.

JAHRES- UND KONZERNABSCHLUSS

Der vom Vorstand aufgestellte Jahresabschluss zum 31. Dezember 2010 der SMA Solar Technology AG und der Lagebericht für das Geschäftsjahr 2010 sowie der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2010 und der Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2010 wurden von der Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hannover, unter Einbeziehung der Buchführung geprüft. Den Prüfungsauftrag hatte der Aufsichtsrat entsprechend dem Beschluss der Hauptversammlung vom 27. Mai 2010 vergeben. Vor Unterbreitung des entsprechenden Wahlvorschlages an die Hauptversammlung hatte der Aufsichtsrat die Unabhängigkeitserklärung des Abschlussprüfers gemäß Ziffer 7.2.1 des Deutschen Corporate Governance Kodex eingeholt. Des Weiteren hat der Aufsichtsrat die Unabhängigkeit des Prüfers überwacht. Behandelt wurde ferner die Vergabe von Aufträgen für nicht prüfungsbezogene Dienstleistungen an den Abschlussprüfer.

Der Konzernabschluss der Gesellschaft wurde gemäß § 315a HGB auf Grundlage der internationalen Rechnungslegungsstandards IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, aufgestellt. Der Abschlussprüfer erteilte für den Jahresabschluss und den Lagebericht sowie für den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht jeweils den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk.

Die Abschlussunterlagen und der Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands sowie die zwei Prüfberichte des Abschlussprüfers haben dem Aufsichtsrat rechtzeitig vorgelegen. Diese wurden zunächst vom Prüfungsausschuss in seiner Sitzung am 9. März 2011 und sodann vom Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 10. März 2011, jeweils im Beisein der Vertreter des Abschlussprüfers erörtert. Die Vertreter des Abschlussprüfers erläuterten die Ergebnisse ihrer Prüfung sowie im Einzelnen die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft sowie des Konzerns. Die dabei von den Mitgliedern des Aufsichtsrats gestellten Fragen wurden beantwortet, die Abschlussunterlagen im Einzelnen mit den Vertretern des Abschlussprüfers durchgegangen, vom Aufsichtsrat diskutiert und geprüft. Daraufhin wurde dem Ergebnis des Abschlussprüfers zugestimmt. Der Aufsichtsrat erhob nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfung keine Einwendungen. Der Aufsichtsrat billigte daher in seiner Bilanzsitzung am 10. März 2011 die vom Vorstand aufgestellten Abschlüsse und jeweiligen Lageberichte für das Geschäftsjahr 2010. Damit ist der Jahresabschluss der Gesellschaft nach § 172 AktG festgestellt.



www.SMA.de



Siehe S. 78 ff.

Schließlich stimmte der Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 10. März 2011 dem Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns zu. Er diskutierte in diesem Zusammenhang die Liquiditätslage der Gesellschaft und die Finanzierung der geplanten Investitionen. Dabei kam der Aufsichtsrat zu dem Schluss, dass der Vorschlag im Sinne der Gesellschaft und im Interesse der Aktionäre ist.

VERÄNDERUNGEN IM AUFSICHTSRAT

In der Hauptversammlung am 27. Mai 2010 waren alle Anteilseignervertreter im Aufsichtsrat neu zu wählen. Mit Dr. Erik Ehrentraut, Prof. (em.) Dr. Ing. Werner Kleinkauf, Dr. Winfried Hoffmann und Reiner Wettlaufer wurden bisherige Anteilseignervertreter in ihrem Amt bestätigt. Als neue Mitglieder wählte die Hauptversammlung Siegfried L. Drucker und Dr. Martin Hoppe-Kilpper. Die Arbeitnehmervertreter waren bereits am 19. Mai 2010 nach den Vorschriften des Mitbestimmungsgesetzes gewählt worden. Johannes Häde und Mirko Zeidler wurden im Amt bestätigt. Als neue Aufsichtsratsmitglieder wurden Dr. Günther Häckl, Ullrich Meßmer, Alexander Naujoks und Joachim Schlosser gewählt.

Siegfried L. Drucker und Dr. Martin Hoppe-Kilpper haben dem Vorsitzenden des Aufsichtsrats mitgeteilt, dass sie ihr Mandat als Mitglieder des Aufsichtsrats mit Wirkung zum Abschluss der Hauptversammlung am 26. Mai 2011 niederlegen. Auf der nächsten Hauptversammlung ist daher eine Ergänzungswahl zum Aufsichtsrat durchzuführen. Der Aufsichtsrat hat in seiner Sitzung am 10. März 2011 vorgeschlagen, die Herren Günther Cramer und Peter Drews zu Aufsichtsratsmitgliedern der Aktionäre zu wählen. Dabei schließt er sich einem Vorschlag gemäß § 100 Abs. 2 Satz 1 Nr. 4 AktG der Aktionäre, die ihre Stimmrechte im „Poolvertrag SMA Solar Technology AG“ koordinieren und zusammen mehr als 25 % der Stimmrechte der Gesellschaft halten, und dem Kandidatenvorschlag des Nominierungsausschusses an. Günther Cramer und Peter Drews hatten bereits in 2010 angekündigt, ihr Vorstandsmandat zum Ende der Hauptversammlung 2011 niederlegen und sich für eine Tätigkeit im Aufsichtsrat zur Verfügung stellen zu wollen.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der SMA Solar Technology AG und aller Konzerngesellschaften für die sehr gute Leistung und das hohe Engagement. Sie haben erneut eine sprunghafte Ausweitung des Geschäfts großartig bewältigt und damit wieder die Erzielung eines herausragenden Ergebnisses ermöglicht.

Niestetal, 10. März 2011

Der Aufsichtsrat

Dr. Erik Ehrentraut
Vorsitzender



SMA SOLAR TECHNOLOGY AG – GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

		2010 TEUR	2009 TEUR
Umsatzerlöse	16	1.894.729	924.485
Veränderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen		23.387	17.301
		1.918.116	941.786
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 Vermögenswerte des Anlagevermögens und Sachanlagen		26.409	13.848
Sonstige betriebliche Aufwendungen	21	238.510	136.858
Finanzergebnis	22	2.066	5.338
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		521.731	220.741
Außerordentliches Ergebnis	23	621	0
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	24	161.377	71.738
Jahresüberschuss		360.975	149.003
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr		179.182	75.289
Bilanzgewinn	25	540.157	224.292

SMA SOLAR TECHNOLOGY AG - BILANZ



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

TECHNIKGLOSSAR

AC (Alternating Current)

Wechselstrom (AC): Netzkonformer Strom

Average Selling Price (ASP)

Durchschnittlicher Verkaufspreis: durch Wechselrichter erzielter Umsatz (exklusive Sunny Island und Sunny Backup) dividiert durch die verkaufte Wechselrichter-Leistung in Watt

Backup-System

Sunny Backup schaltet bei Netzausfall innerhalb von Millisekunden auf Inselstromversorgung um.

Batterielader

Produkt im Geschäftsbereich Railway Technology, welches das Aufladen der Batterien des Energieversorgungssystems von Schienenfahrzeugen unterstützt.

BDEW

Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft e. V.

BDEW-Mittelspannungsrichtlinie

Die Mittelspannungsrichtlinie des Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft e. V. (BDEW) fordert, dass Solar-Wechselrichter sich ab 2009 am Netzmanagement beteiligen müssen, um die Stabilität der Versorgungsnetze zu gewährleisten.

Blindleistung

Blindleistung ist ein Begriff aus der Elektrotechnik und bezeichnet eine pulsierende Leistung mit abwechselnd positivem und negativem Vorzeichen. Die positiven und negativen Leistungsanteile heben sich dabei auf, so dass sich ein Durchschnittswert von Null ergibt – man spricht daher auch von einem Pendeln der Leistung im Netz. Das Pendant zur Blindleistung ist die Wirkleistung: Im Wechselstromnetz ist sie ebenfalls eine pulsierende, aber grundsätzlich positive Größe. Nur mit Wirkleistung lassen sich elektrische Verbraucher betreiben. Die Summe aus Wirkleistung und Blindleistung nennt man Scheinleistung. Nach ihr müssen sämtliche elektrischen Betriebsmittel und die gesamte Netzinfrastruktur ausgelegt werden. Blindleistung entsteht, wenn die ebenfalls pulsierenden Werte von Spannung und Strom phasenverschoben sind, also zeitlich versetzt ihr Maximum oder Minimum erreichen.

Diese Phasenverschiebung kann zwei Richtungen haben und ist in der technischen Anwendung von Wechselstrom nahezu unvermeidlich: Fast jedes elektrotechnische

Bauteile sorgt für eine gewisse Phasenverschiebung in die eine oder andere Richtung. Moderne Wechselrichter sind in der Lage, eine im Netz vorhandene Phasenverschiebung auszugleichen und es so von nutzloser Blindleistung zu entlasten. Zudem können sie durch eine bewusste Phasenverschiebung auch die Netzspannung senken, die durch die Einspeisung von Wirkleistung meist ungewollt ansteigt.

BMU

Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit

BSW

Der Bundesverband Solarwirtschaft e. V. (BSW-Solar) ist mit über 800 Solarunternehmen die Interessenvertretung der deutschen Solarbranche.

Change-of-Control-Klausel

Vertragsregelung im Anstellungsvertrag von Vorstands- oder Geschäftsführungsmitgliedern, die im Falle eines Eigentümerwechsels bzw. Wechsels der Mehrheitsaktionäre ein Sonderkündigungsrecht bietet, zumeist gegen Zahlung einer fest vereinbarten Abfindungssumme, Weiterzahlung der Bezüge, oft auch einer entsprechenden Pensionsregelung.

Commercial-Bereich

Photovoltaik-Wechselrichter, die für netzgekoppelte Photovoltaikanlagen mit einem Leistungsspektrum zwischen 30 und 500 kW geeignet sind. (SMA Definition der Zielgruppe: Gewerbetreibende mit Nebenerlös aus PV-Anlagen)

CO₂-neutrale Fabrik

Die CO₂-neutrale Fabrik ist ein Unternehmensmodell, welches vorrangig durch Vermeidung und zusätzlich durch Kompensation von Emissionen eine klimaneutrale Bilanz zum Ziel hat.

Corporate Governance

steht für eine verantwortungsbewusste und auf langfristige Wertschöpfung ausgerichtete Führung und Kontrolle von Unternehmen.

DC (Direct Current)

Gleichstrom (DC) muß für die Einspeisung ins Netz in netzkonformen Wechselstrom (AC) umgewandelt werden.

Elektrische Anschlussleistung

Summe der Nennleistungen aller beim Kunden vorhandenen elektrischen Verbrauchseinrichtungen

EPIA

European Photovoltaic Industry Association (Europäischer Photovoltaik-Industrieverband)

Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG)

Gesetz über den Vorrang Erneuerbarer Energien mit dem Ziel die Weiterentwicklung von Technologien zur Erzeugung von Strom aus erneuerbaren Quellen zu fördern, vgl. S. 136

EVU

Energieversorgungsunternehmen

Fairness Opinion

Eine Fairness Opinion ist die Stellungnahme eines unabhängigen Gutachters zu einem Entscheidungsprozess, insbesondere zur finanziellen Angemessenheit einer Unternehmenstransaktion.

Industrial-Bereich

Photovoltaik-Wechselrichter, die für netzgekoppelte Photovoltaikanlagen mit einem Leistungsspektrum > 500 kW geeignet sind (SMA Definition der Zielgruppe: Investoren mit vorrangigem Ziel des Energieverkaufs)

Inselsystem

PV-Inselsysteme sind autarke Stromnetze, die z. B. mit der Energie einer Solaranlage gespeist werden. D. h. diese Anlagen sind nicht an ein Stromnetz angeschlossen.

IPPC

Das Intergovernmental Panel on Climate Change (IPPC, dt.: Zwischenstaatlicher Ausschuss für Klimaveränderung), auch Weltklimarat genannt, ist das führende internationale Gremium für die Bewertung des Klimawandels und seiner Folgen. Das IPPC unterrichtet die Weltgemeinschaft in regelmäßigen Sachstandsberichten über Ausmaß, Folgen und Gefahren des Klimawandels.

ISET

Institut für Solare Energieversorgungstechnik Verein an der Universität und Gesamthochschule Kassel e. V. Nach der Verschmelzung im Januar 2009 mit dem Fraunhofer Center für Windenergie und Meerestechnik CWMT ist das ISET jetzt ein Teil des Fraunhofer Instituts für Windenergie und Energiesystemtechnik IWES.

Kyoto-Protokoll

Am 11.12.1997 beschlossenes Zusatzprotokoll zur der Klimarahmenkonvention der UN. Es regelt erstmals völkerrechtlich verbindliche Zielwerte für den Ausstoß von Treibhausgasen in den Industrienationen – der jährliche Ausstoß soll um 5,2% gegenüber dem Stand von 1990 reduziert werden. Geltungszeitraum ist von 2005 bis 2012.

Lebenszykluskosten

siehe Total Cost of Ownership

Mittelspannung

Spannungsgröße von 1.000 Volt bis 60.000 Volt

Multi-String-Wechselrichter

Wechselrichter, der die Vorteile mehrerer String-Wechselrichter (getrennte MPP-Regelung einzelner Strings) und eines Zentralwechselrichters (geringe leistungsspezifische Kosten) weitgehend vereint

Netzgekoppelte Anlage

Elektrische Anlage, die an ein Stromnetz angeschlossen ist.

Netzmanagement

Die Beteiligung am Netzmanagement bedeutet für dezentrale Erzeugungsanlagen, dass sie sich bei der Einspeisung an der aktuellen Situation des Verteilnetzes orientieren müssen. Sie betrifft alle Solaranlagen, die auf Mittelspannungsebene einspeisen.

Netzparität (Grid-Parity)

Als Netzparität wird die Situation bezeichnet, in der die Herstellungskosten für Strom aus einer Photovoltaik-Anlage den Abgabepreisen für Haushaltsstrom aus dem öffentlichen Versorgungsnetz entsprechen.

Off-Grid-Anwendungen

siehe Inselsystem

OptiTrac

Optimiertes MPP-Tracking, damit die Solarmodule auch bei Teilverschattungen im Punkt maximaler Leistung (Maximum Power Point, MPP) betrieben werden können.

Photovoltaik (PV)

Umwandlung von Strahlungsenergie, insbesondere Sonnenenergie, in Elektrizität mittels Photovoltaik-Zellen.

Prozentpunkte

Sprachliches Hilfsmittel zur Bezeichnung des absoluten Unterschiedes zwischen zwei relativen Angaben, die in Prozent vorliegen.

Residential-Bereich

Photovoltaik-Wechselrichter, die für netzgekoppelte Photovoltaikanlagen mit einem Leistungsspektrum zwischen 1 und 30 kW geeignet sind. (SMA Definition der Zielgruppe: Private PV-Anlagenbetreiber)

Smart Grid

Räumlich verteilte, miteinander vernetzte Stromerzeuger, Stromspeicher und Verbraucher in Kombination mit einer flexiblen Netzinfrastruktur, die neben Energie auch Informationen transportiert. Als flexible leistungselektronische Stellglieder werden Wechselrichter dabei die entscheidende Rolle spielen.

Social Media

Digitale Technologien und Medien, mit deren Hilfe Nutzer sich untereinander austauschen und digitale bzw. mediale Inhalte gemeinsam gestalten können. Facebook oder Wikipedia sind Beispiele dafür.

Solar Academy

SMA schult in speziell auf die Bedürfnisse von Fachhandwerkern zugeschnittenen Seminaren umfassend zum Thema Solartechnik.

Spezifischer Verkaufspreis pro Watt

Verkaufspreis in Euro dividiert durch die Nennleistung je Wechselrichtertyp in Watt

String

Verbindung / Zusammenschaltung mehrerer Solarmodule

Stringüberwachung

Selbstlernendes Überwachungssystem, das die Eigenschaften der Solarmodule kennenlernt und bei Mindererträgen eine Meldung auslöst

String-Wechselrichter

Bei der String-Technologie wird der PV-Generator in einzelne Modulflächen unterteilt und jedem dieser einzelnen „Strings“ ein eigener String-Wechselrichter zugeordnet.

Sunny PRO Club

Das Partnerprogramm für Fachhandwerker bietet seinen Mitgliedern aktive Marketingunterstützung bei der Erschließung ihres regionalen Solarmarkts.

Systemintegrator

Projektentwickler von Photovoltaik-Großanlagen

Total Cost of Ownership (TCO)

Die gesamten Kosten eines Wechselrichters über den gesamten Lebenszyklus hinweg – von der Anschaffung über Installation, Inbetriebnahme und Wartung bis zur Entsorgung.

UL-Zertifizierung

Die Underwriters Laboratories (UL) sind eine 1894 in den USA gegründete Organisation zur Überprüfung und Zertifizierung von Produkten und ihrer Sicherheit (Vergleichbar mit dem VDE, TÜV, u.ä.).

W, kW, MW, GW

Maßeinheiten für Leistung:

1 Kilowatt (kW) = 1.000 Watt (W)

1 Megawatt (MW) = 1.000 kW

1 Gigawatt (GW) = 1.000 MW

Wechselrichter

Ein Wechselrichter (engl. Inverter) ist ein elektrisches Gerät, das Gleichspannung in Wechselspannung bzw. Gleichstrom in Wechselstrom umwandelt.

Wp

Abkürzung für Watt-peak. Maßeinheit für die genormte Nennleistung einer Photovoltaik-Zelle oder eines Photovoltaik-Moduls unter Standardbedingungen

XETRA

(Exchange Electronic Trading) vollelektronisches Handelssystem an der Frankfurter Wertpapierbörse (FWB) für den Kassamarkt. Mehr als 90 % der in Deutschland gehandelten Aktien werden mit XETRA gehandelt.

Zentral-Wechselrichter

Wechselrichter für PV-Großanlagen. Diese Wechselrichter werden bei zentralen Auslegungskonzepten eingesetzt.

FINANZGLOSSAR

Brutto-Cashflow

Zeigt den betrieblichen Einnahmeüberschuss vor Mittelbindung. Er errechnet sich aus dem Ergebnis vor Ertragssteuern und dem Finanzergebnis – zuzüglich der empfangenen Zinszahlungen, Abschreibungen, Veränderungen der anderen Rückstellungen, Gewinne bzw. Verluste aus dem Abgang von Anlagevermögen, sonstigen nicht zahlungswirksamen Aufwendungen bzw. Erträgen sowie abzüglich geleisteter Zins- und Ertragssteuerzahlungen.

Bruttoergebnis vom Umsatz

Umsatz abzüglich Herstellungskosten

EBIT-Marge

$\frac{\text{Operatives Ergebnis}}{\text{Umsatz}} \times 100$

(je höher der Prozentwert, desto höher die Ertragskraft)

Eigenkapitalquote

Zeigt den Anteil des Eigenkapitals am Gesamtkapital

Eigenkapitalrendite (nach Steuern)

Relative Größe, die angibt, mit welcher Rate sich das während einer Periode eingesetzte Eigenkapital verzinst. Errechnet sich durch Division des Konzernüberschusses mit dem gemittelten Eigenkapital der Berichtsperiode (Mittel aus Eigenkapital zu Beginn und Ende der Berichtsperiode)

Gesamtkapitalrendite nach Steuern

Relative Größe, die angibt, mit welcher Rate sich das während einer Periode eingesetzte Gesamtkapital verzinst. Errechnet sich durch Division des Konzernüberschusses mit dem gemittelten Gesamtkapital der Berichtsperiode (Mittel aus Gesamtkapital zu Beginn und Ende der Berichtsperiode)

IAS

International Accounting Standard, neuere Standards werden als IFRS bezeichnet

IASB

International Accounting Standards Board

IFRIC

Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee zu den IAS/IFRS

IFRS (International Financial Reporting Standards)

IFRS sind internationale Rechnungslegungsstandards, die vom IASB aufgestellt werden.

Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit

Abfluss / Zufluss flüssiger Mittel, beeinflusst durch Investitions-, Desinvestitions-, Finanzierungstätigkeiten

Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit

Abfluss / Zufluss flüssiger Mittel aus der Eigen- und Fremdkapitalfinanzierung

Netto-Cashflow aus Investitions-tätigkeit

Abfluss / Zufluss flüssiger Mittel aus Investitionen und Desinvestitionen

Nettoliiquidität

Flüssige Mittel und Wertpapiere des Umlaufvermögens abzüglich zinstragender Finanzverbindlichkeiten

Net Working Capital

Nettoumlaufvermögen, d. h. gesamtes kurzfristig gebundenes, zinsfreies Umlaufvermögen (Vorratsvermögen plus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen minus Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen)

Net Working Capital Quote

Net Working Capital in Relation zum Nettoumsatz

Operatives Ergebnis (EBIT)

Ergebnis vor Zinsen und Steuern (Earnings before interest and taxes)

Dieser Geschäftsbericht wurde in deutscher und englischer Sprache am 30. März 2011 veröffentlicht.

Beide Versionen stehen auf unserer Internetseite als Download zur Verfügung:

www.SMA.de/IR/Finanzberichte

www.SMA.de/IR/FinancialReports

Haftungsausschluss

Dieses Dokument enthält zukunftsgerichtete Aussagen und Informationen – also Aussagen über Vorgänge, die in der Zukunft, nicht in der Vergangenheit liegen. Diese zukunftsgerichteten Aussagen sind erkennbar durch Formulierungen wie „erwarten“, „wollen“, „antizipieren“, „beabsichtigen“, „planen“, „glauben“, „anstreben“, „einschätzen“, „werden“ oder ähnliche Begriffe. Solche vorausschauenden Aussagen beruhen auf unseren heutigen Erwartungen und bestimmten Annahmen. Sie bergen daher eine Reihe von Risiken und Ungewissheiten. Eine Vielzahl von Faktoren, von denen zahlreiche außerhalb des Einflussbereichs von SMA liegen, beeinflussen die Geschäftsaktivitäten, den Erfolg, die Geschäftsstrategie und die Ergebnisse von SMA. Diese Faktoren könnten dazu führen, dass die tatsächlichen Ergebnisse, Erfolge und Leistungen des SMA Konzerns wesentlich abweichen von den in zukunftsgerichteten Aussagen ausdrücklich oder implizit enthaltenen Angaben zu Ergebnissen, Erfolgen oder Leistungen. Für uns ergeben sich solche Ungewissheiten insbesondere, neben anderen, aufgrund folgender Faktoren: Änderungen der allgemeinen wirtschaftlichen und geschäftlichen Lage (einschließlich Margenentwicklungen), Änderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen und der Wechselkursraten und Zinssätze. Sollte sich eines oder mehrere dieser Risiken oder Ungewissheiten realisieren oder sollte sich erweisen, dass die zugrunde liegenden Annahmen nicht korrekt waren, können die tatsächlichen Ergebnisse sowohl positiv als auch negativ wesentlich von denjenigen Ergebnissen abweichen, die in der zukunftsgerichteten Aussage als erwartete, antizipierte, beabsichtigte, geplante, projizierte oder geschätzte Ergebnisse genannt worden sind. SMA übernimmt keine Verpflichtung und beabsichtigt auch nicht, diese zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren oder bei einer anderen als der erwarteten Entwicklung zu korrigieren.

FINANZKALENDER 2011

- 30. MÄRZ 2011** Veröffentlichung Geschäftsbericht SMA Gruppe 2010 und Einzelabschluss SMA AG 2010,
Analyst Conference Call: 9:00 Uhr CET
- 30. MÄRZ 2011** Bilanzpressekonferenz, Frankfurt am Main
- 6. APRIL 2011** UBS Global Clean Energy Conference, London
- 13. MAI 2011** Veröffentlichung Quartalsfinanzbericht Januar bis März 2011,
Analyst Conference Call: 9:00 Uhr CET
- 19. MAI 2011** HSBC Luxemburg Even
- 20. MAI 2011** Deutsche Bank German & Austrian Corporate Conference 2011,
Frankfurt am Main
- 26. MAI 2011** Hauptversammlung 2011, Kassel, Kongress Palais
- 12. AUGUST 2011** Veröffentlichung Halbjahresfinanzbericht Januar bis Juni 2011,
Analyst Conference Call: 9:00 Uhr CET

IMPRESSUM

HERAUSGEBER SMA Solar Technology AG
KONZEPT UND DESIGN FIRST RABBIT GmbH, Köln
TEXT SMA Solar Technology AG, FIRST RABBIT GmbH, Köln
FOTOGRAFIE SMA Solar Technology AG (S. 59, 67, 208),
Frank Reinhold (S. 11, 17, 23, 27, 29, 31, 41 - 49, 51, 54, 58, 63, 65, 71),
Stefanie Aumiller (S. 6, 12), Ansgar Walk (S. 14 / 15), Justin Hall (S. 19),
98fahrenheit (S. 24), Getty Images (S. 35)
PREPRESS FIRST RABBIT GmbH, Köln
PAPIER PlanoJet, Heaven42
DRUCK Druckpartner, Essen
VERÖFFENTLICHUNG 30. März 2011



KONTAKT

SMA SOLAR TECHNOLOGY AG	INVESTOR RELATIONS
Sonnenallee 1	Stephanie Kniep
34266 Niestetal	Tel.: +49 561 9522 2222
Deutschland	Fax.: +49 561 9522 2223
Tel.: +49 561 9522 0	E-Mail: IR@SMA.de
www.SMA.de	

SMA SOLAR TECHNOLOGY AG
SONNENALLEE 1
34266 NIESTETAL
TEL.: +49 561 9522 0
FAX: +49 561 9522 100
E-MAIL: INFO@SMA.DE
WWW.SMA.DE