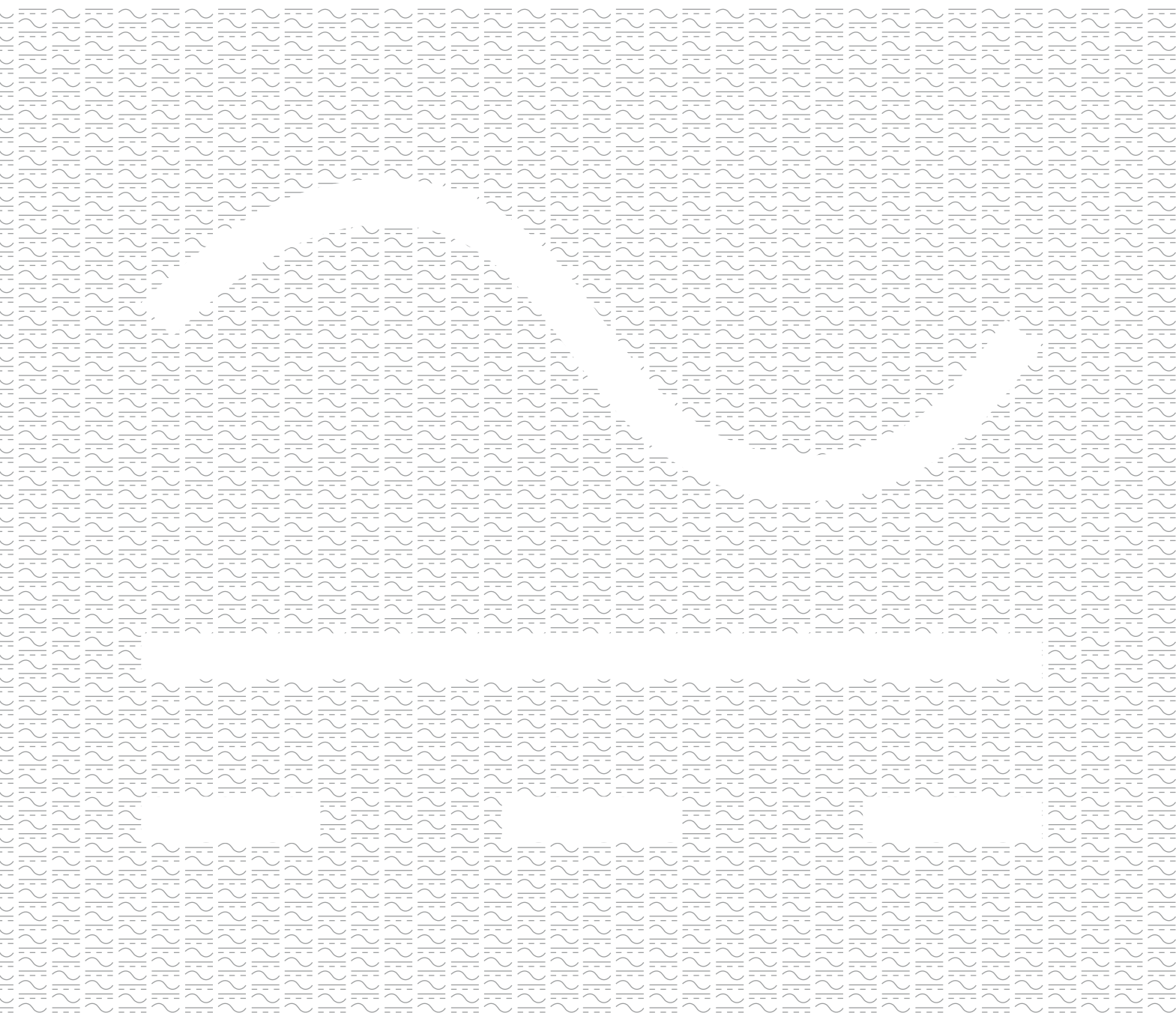


Dinge wandeln sich



TECHNOLOGISCHE INNOVATIONEN VON SMA: SCHLÜSSEL FÜR DEN ERFOLG DER ENERGIEWENDE

Es ist unsere Mission, die weltweite Verbreitung der Photovoltaik im Rahmen der Energiewende durch innovative Technologien zu beschleunigen. Dabei haben wir uns schon frühzeitig auf strategisch wichtige Themenfelder konzentriert und richten unsere Entwicklungsaktivitäten erfolgreich an den kommenden Trends unserer Energieversorgung aus. So bauen wir unsere weltweite Technologieführerschaft auch in einem härter werdenden Wettbewerbsumfeld weiter aus – und gestalten die Energiewende aktiv mit.

Energiemanagement



Eine dezentrale Energieversorgung auf Basis Erneuerbarer Energien gekoppelt mit der intelligenten Steuerung aller Stromverbraucher im Haushalt: Das ist die Zukunft unserer Energieversorgung. Eines der wichtigsten Produkte in diesem Zusammenhang ist der Sunny Home Manager von SMA. Er kann den immer wichtiger werdenden Eigenverbrauch von Solarstrom deutlich steigern und ermöglicht ein umfassendes und intelligentes Energiemanagement auf Haushaltsebene. In Kombination mit dem Sunny Backup-System ist sogar heute schon die Zwischenspeicherung von Solarstrom möglich. Beispielgebend ist neben der Solarprognose auch der intelligente „Fahrplan“ für steuerbare Verbraucher, den der Sunny Home Manager auf Basis dieser Prognosen sowie der Analyse des Nutzerverhaltens erstellt.

Netzintegration



Durch die Energiewende wird immer mehr Strom aus verschiedenen erneuerbaren Quellen ins Netz eingespeist. Ihr Erfolg hängt also maßgeblich von der Planungssicherheit für Netzbetreiber ab. SMA hat deshalb zusammen mit Partnerunternehmen genau hierfür eine Lösung konzipiert. Dabei ermöglicht die breite Datenbasis des Sunny Portals, dem weltweit größten Portal zur Anlagenüberwachung, eine verlässliche Prognose der Solarleistung zu erstellen. Zudem entsprechen SMA Wechselrichter in allen Leistungssegmenten den aktuellen Richtlinien und bieten umfassende sogenannte „Systemdienstleistungen“ an. So sorgen unsere Wechselrichter als intelligente Schaltzentrale für die Stabilität des Netzes und moderate Netzausbaukosten – auch bei einem hohen Stromanteil aus Erneuerbaren Energien.

Systemkostenreduktion



Nur wenn die PV-Systemkosten stetig sinken, wird Solarstrom zunehmend wettbewerbsfähig gegenüber konventionell erzeugtem Strom. SMA stellt sich dieser Herausforderung im Rahmen eines interdisziplinären und auf mehrere Jahre angelegten Entwicklungsprojektes – und hat vor allem die Lebenszykluskosten der gesamten Anlage im Fokus. Mit dem Sunny Central CP ist es uns zum Beispiel gelungen, die Systemkosten um bis zu 35 Prozent zu senken. Zum einen durch maximale Gewichtsreduzierung und eine stark vereinfachte Installation, zum anderen durch intelligente Technologien, die dafür sorgen, dass die Überwachung der Anlage vollständig in den Wechselrichter integriert werden konnte.

Internationalisierung



SMA hat die internationale Dimension des Solarmarktes früh erkannt und konsequent neue Solarmärkte erschlossen. Heute sind wir in 19 Ländern auf vier Kontinenten vertreten. Mit weltweit über 1.300 Vertriebs- und Servicemitarbeitern ist SMA wie kein anderer Solar-Wechselrichterhersteller auf die rasante Internationalisierung des Geschäfts vorbereitet. Wir exportieren schon heute unsere Produkte in alle Welt und unser Know-how ist weit über die Grenzen Europas hinaus gefragt. Mit dem Modul-Wechselrichter Sunny Boy 240 bietet SMA zum Beispiel ein speziell für den US-amerikanischen Markt entwickeltes Produkt, das eine Installation in direkter Nähe zum Modul ermöglicht. Der Wechselrichter ist besonders gut geeignet für Teilanlagen, einzelne Module und Anlagen mit unterschiedlich ausgerichteten Modulen – so wie sie in den USA häufig anzutreffen sind.

SMA AUF EINEN BLICK

SMA Gruppe		2011	2010	2009	2008	2007
Umsatzerlöse	Mio. Euro	1.676,3	1.920,1	934,3	681,6	327,3
Auslandsanteil	%	53,6	44,9	38,4	42,3	29,4
Verkaufte Wechselrichter-Leistung	MW	7.591	7.750	3.381	2.180	950
Investitionen ¹	Mio. Euro	160,2	158,3	82,1	63,9	12,3
Abschreibungen	Mio. Euro	50,4	31,3	16,3	8,9	16,0
Operatives Ergebnis (EBIT)	Mio. Euro	240,3	516,8	228,4	167,4	59,3
EBIT-Marge	%	14,3	26,9	24,4	24,6	18,1
Konzernüberschuss	Mio. Euro	166,1	365,0	161,1	119,5	36,8
Ergebnis je Aktie ²	Euro	4,79	10,52	4,64	3,44	1,06
Mitarbeiter ³		6.366	5.519	3.412	2.513	1.600
im Inland		5.568	5.179	3.236	2.400	1.535
im Ausland		798	340	176	113	65

SMA Gruppe		31.12.2011	31.12.2010	31.12.2009	31.12.2008	31.12.2007
Bilanzsumme	Mio. Euro	1.374,3	1.251,5	718,6	469,6	163,2
Eigenkapital	Mio. Euro	789,3	728,4	407,6	280,8	64,4
Eigenkapitalquote	%	57,4	58,2	56,7	59,8	39,5
Net Working Capital ⁴	Mio. Euro	281,7	284,6	98,6	78,0	59,4
Net Working Capital Quote	%	16,8	14,8	10,6	11,4	18,1
Nettoliiquidität	Mio. Euro	473,3	523,4	344,8	239,4	41,2

¹ Ohne Finance Lease

² Umgerechnet auf 34.700.000 Aktien

³ Im Periodendurchschnitt; inkl. Zeitarbeitskräfte

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

SMA weltweit



HIGHLIGHTS 2011

Februar

- ~ SMA stellt mit Kooperationspartnern ein neues Prognosetool vor, das eine bessere Integration der PV in das Stromnetz ermöglicht und den Netzbetreibern eine hohe Planungssicherheit bietet. Anhand der bei SMA deutschlandweit registrierten PV-Anlagen wird die Einspeisung des Solarstroms realitätsnah hochgerechnet und zusammen mit Wetterdaten zuverlässig für die nächsten Stunden und Tage prognostiziert.

März

- ~ SMA wird bester Arbeitgeber Deutschlands bei Großunternehmen beim Wettbewerb Great Place to work®. Die Wertschätzung beruht darauf, dass die Unternehmenskultur von Teamgeist, Transparenz und Beteiligung geprägt ist und die Mitarbeiter in die Unternehmensentwicklung eingebunden sind.

Mai

- ~ SMA zahlt Rekorddividende von 3,00 Euro.
- ~ Pierre-Pascal Urbon übernimmt das Amt des Vorstandssprechers.
- ~ Die Unternehmensgründer Günther Cramer und Peter Drews werden mit großer Mehrheit von der Hauptversammlung in den Aufsichtsrat gewählt.
- ~ Die SMA Gründer errichten Stiftungen, die unter anderem dem Zweck dienen, regenerative Energieversorgungssysteme zu fördern und zu entwickeln.

Juni

- ~ SMA gründet neue Auslandsgesellschaften in Japan und Thailand. Damit setzt SMA die Strategie fort, als erster Wechselrichterhersteller in jungen Märkten mit Wachstumspotential vertreten zu sein.

August

- ~ SMA erwirbt ihren langjährigen polnischen Zulieferer dtw Sp. z o.o. Das Unternehmen ist Spezialist für die Herstellung technologisch innovativer Elektronikkomponenten für Wechselrichter.
- ~ SMA stellt den neuen Sunny Tripower 20000TL mit dem weltweit höchsten Wirkungsgrad von 99 Prozent vor.

September

- ~ SMA feiert 30-jähriges Bestehen und weiht in Anwesenheit von Umweltminister Dr. Norbert Röttgen das weltweit größte Service Center für Solar-Wechselrichter ein. Auf 24.000 Quadratmetern werden die Serviceaktivitäten gebündelt, um das Serviceangebot weltweit noch weiter zu verbessern.

Oktober

- ~ SMA stellt den speziell für den US-Markt konzipierten, aber weltweit einsetzbaren Mikrowechselrichter Sunny Boy 240 vor. Das Gerät eignet sich insbesondere für kleine Photovoltaik-Anlagen bis 2 kW, Anlagen mit komplizierten Verschattungssituationen und gebäudeintegrierte Photovoltaik.

November

- ~ SMA tritt der Unternehmensinitiative „Charta der Vielfalt“ bei. Die 2006 ins Leben gerufene Initiative setzt sich für eine durch Fairness und Wertschätzung geprägte, vorurteilsfreie Unternehmenskultur ein.

Dezember

- ~ SMA verteidigt ihre Marktführerschaft von 35 Prozent und steigert den Auslandsanteil auf über 50 Prozent.
- ~ Das Projektgeschäft entwickelt sich mit einer Umsatzsteigerung von fast 50 Prozent aufgrund der zunehmenden Internationalisierung sehr erfolgreich.
- ~ SMA schafft bis zum Jahresende weltweit 1.000 Arbeitsplätze, davon mehr als 600 im Inland. Insbesondere der wichtige Bereich Forschung und Entwicklung wurde erweitert.

DINGE WANDELN SICH

Die Solarmärkte sind derzeit weltweit von drastischen Veränderungen geprägt. Die Wachstumsdynamik der etablierten Märkte in Europa sinkt spürbar, während in Asien neue vielversprechende Solarmärkte entstehen. Das birgt Risiken – aber auch große Möglichkeiten. Tatenlos zuzusehen ist in diesem Umfeld keine Option. Erfolgreich ist, wer entschlossen handelt und die mit dem Wandel verbundenen Chancen durch technologisch führende Produkte und weltweite Präsenz bestmöglich nutzt. So wie SMA.

Was immer die kommenden Jahre auch bringen werden – SMA wird die weltweite Energiewende aktiv mitgestalten und prägen.

2	An unsere Aktionäre
4	Begrüßung durch den Vorstand
10	Die Aktie
15	Corporate-Governance-Bericht
24	Konzernlagebericht
	Dinge wandeln sich
76	Konzernabschluss
84	Anhang
125	Versicherung der gesetzlichen Vertreter
126	Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers
127	Bericht des Aufsichtsrats
132	Sonstige Informationen



Hätten Sie es gewusst? Das Symbol auf dem Cover unseres diesjährigen Geschäftsberichts steht für die Umwandlung von Gleich- in Wechselstrom – also für eine der zentralen Aufgaben unserer Solar-Wechselrichter. Passend zu unserem Motto „Dinge wandeln sich“ werden Sie im Laufe des Geschäftsberichts immer wieder einmal auf dieses Zeichen stoßen.

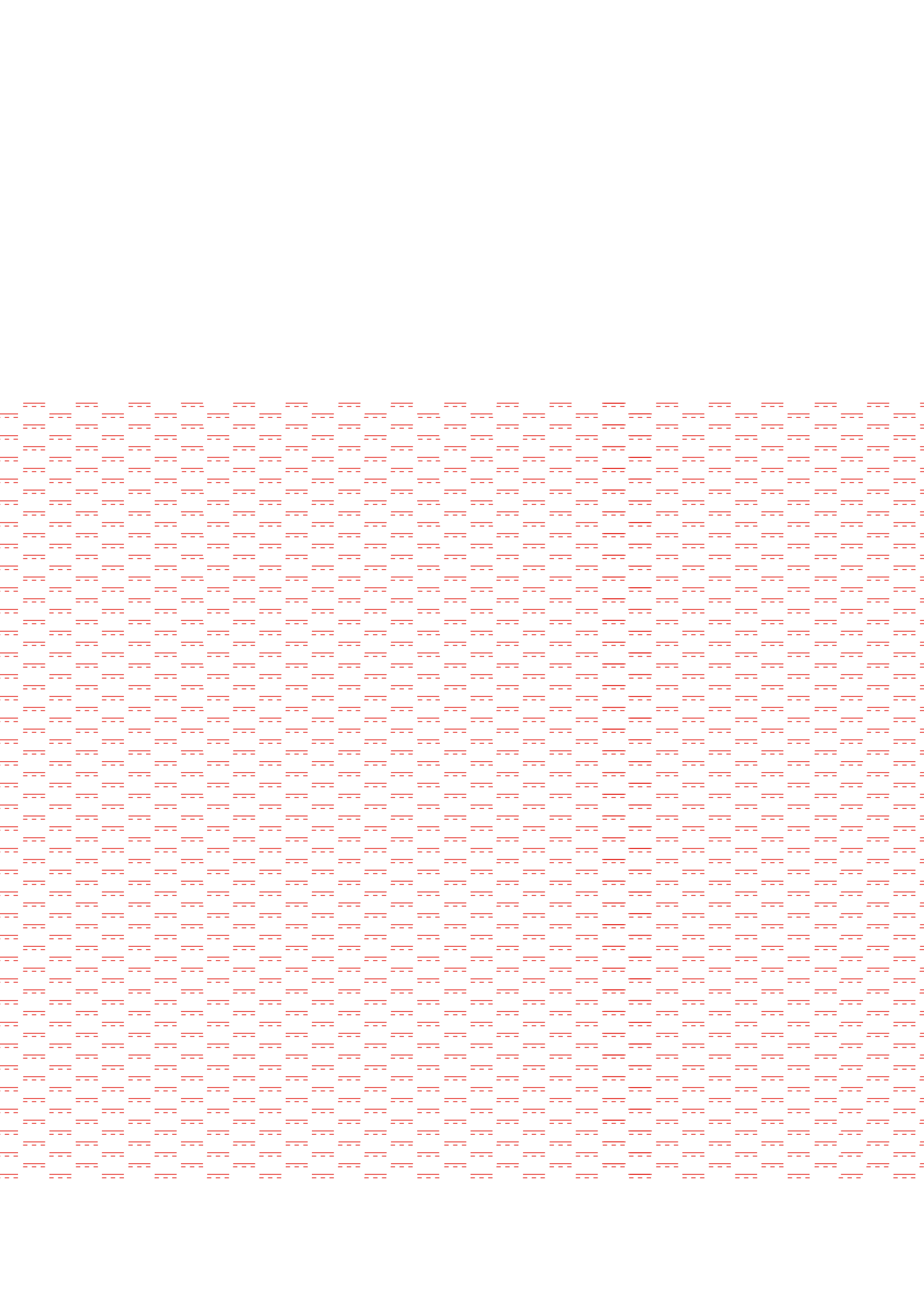
AN UNSERE AKTIONÄRE

Geschäftsjahr 2011 – Fakten zur Aktie

1,30 Euro Dividendenvorschlag

33,8 Prozent Ausschüttungsquote

1,498 Mrd. Euro Marktkapitalisierung



BEGRÜSSUNG DURCH DEN VORSTAND

 v.l.n.r.

Roland Grebe
Vorstand Entwicklung

Pierre-Pascal Urbon
Vorstandssprecher und
Vorstand Finanzen

Marko Werner
Vorstand Vertrieb und Marketing

Jürgen Dolle
Vorstand Personal





Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

SMA blickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2011 zurück. Dank unseres starken Auslands- und Projektgeschäfts erzielten wir einen Umsatz von 1,7 Mrd. Euro. Mit einem Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) von 240 Mio. Euro erwirtschafteten wir das zweitbeste Ergebnis in der Unternehmensgeschichte. Unsere Investitionen und die Dividende konnten wir aus dem Cashflow finanzieren und damit die Vorteile unseres Geschäftsmodells erneut unter Beweis stellen. Als Weltmarkt- und Innovationsführer sind wir ausgezeichnet positioniert, um die großen Chancen der Energiewende zu nutzen und ab 2013 wieder zu einem Umsatzwachstum zurückzukehren. Unser umfassendes Know-how im Bereich der Solar-Wechselrichter und des Energiemanagements sowie unsere internationale Ausrichtung sind dabei Schlüsselfaktoren für unseren Erfolg.

Auf dem Sprung zu einer ökologisch vertretbaren Energieversorgung

Nach der Natur- und Reaktorkatastrophe im japanischen Fukushima hat die Diskussion um eine nachhaltige und ökologisch vertretbare Energieversorgung weltweit an Dynamik gewonnen. Trotz der gestiegenen gesellschaftlichen Unterstützung der Photovoltaik hat sich das rasante Wachstum der weltweiten Nachfrage nach Solarstromsystemen 2011 nicht fortgesetzt. Die Größe des Weltmarktes blieb mit rund 23 Gigawatt nahezu unverändert. Während Deutschland eine stabile Nachfrage verzeichnete, entwickelten sich die Auslandsmärkte uneinheitlich. Starke Wachstumsimpulse gingen unter anderem von Südeuropa, Nordamerika und Indien aus.

Konsequente Internationalisierung und Fokussierung auf Zukunftstechnologien bewährt sich hervorragend

SMA hat schon frühzeitig die Bedeutung des Wachstumspotenzials der internationalen Märkte erkannt und ist weltweit in 19 Ländern mit eigenen Gesellschaften vertreten. Unseren Auslandsanteil erhöhten wir auf 53,6 Prozent und nähern uns damit der Milliardengrenze in großen Schritten. Die regionale Verschiebung der Nachfrage führte 2011 auch zu einer Veränderung der Installationsgrößen. So wurde der Rückgang der Neuinstallationen bei Aufdachanlagen durch solare Großprojekte weitestgehend kompensiert. SMA bietet für alle Solarmärkte und Anwendungsgebiete ein umfassendes Produktspektrum an und konnte deshalb von der Nachfrageveränderung profitieren. So erhöhten wir beispielsweise unseren Umsatz mit Zentral-Wechselrichtern der Marke Sunny Central um fast 50 Prozent.

SMA hat eine einzigartige Marktposition inne: Kein anderes Unternehmen verfügt über ein so weit reichendes Know-how bei Solar-Wechselrichtern und im Energiemanagement wie SMA. Unser Produktportfolio umfasst Wechselrichter für alle Anwendungen, Leistungsklassen und Modultypen. Mit Blick auf die schnell wachsende Bedeutung dezentral erzeugter Energie hat SMA zudem intelligente Energiemanagement- und Überwachungssysteme entwickelt. Flankiert wird unser Produktangebot von einer außerordentlich kundenorientierten internationalen Vertriebs- und Serviceorganisation und einer hochflexiblen Produktion. Durch diese Alleinstellungsmerkmale haben wir in einem von Überkapazitäten geprägten Markt unseren hohen Weltmarktanteil von rund 35 Prozent verteidigen können.

4	Begrüßung durch den Vorstand
10	Die Aktie
15	Corporate-Governance-Bericht

SMA ist Vorreiter bei Netzintegration und Energiemanagement

Seit über 30 Jahren steht SMA für eine außergewöhnliche Innovationsstärke. Unsere zukunftsweisenden Produktinnovationen haben maßgeblich dazu beigetragen, die Kosten der Solarstromerzeugung weiter zu senken und den Solarstrom ohne teuren Ausbau in die Verteilnetze zu integrieren. Gerade die Netzstabilität ist bei dem weiterem Zubau der Photovoltaik für die Versorgungssicherheit von größter Bedeutung. Schon heute leistet die Photovoltaik bei guten Witterungsbedingungen in Deutschland so viel wie rund 16 Kernkraftwerke – es ist nachvollziehbar, dass dieses Leistungspotenzial in den Fahrplänen der konventionellen Kraftwerke berücksichtigt werden muss. SMA hat deshalb frühzeitig intelligente Prognosemöglichkeiten und Systemtechnik für dezentrale Speicherlösungen entwickelt. Mithilfe unserer Innovationen können Netzbetreiber die aktuelle Solarleistung in einzelnen Netzbereichen für die kommenden Stunden und Tage zuverlässig hochrechnen. Die standortbezogene Wetterprognose wird auch von unserem neuen Sunny Home Manager genutzt. Das Gerät verknüpft diese Informationen mit dem Nutzerverhalten von Haushalten und optimiert auf diese Weise das Lastmanagement. In Kombination mit dem Sunny Backup-System ist auch eine Zwischenspeicherung von Solarstrom möglich. Durch unsere technischen Innovationen im Bereich des Energiemanagements können Haushalte ein höheres Maß ihres Stromverbrauchs mit der eigenen Photovoltaikanlage decken. Der Solarstrom kann also mit unseren Produkten direkt an dem Ort verbraucht werden, an dem er auch produziert wird. So sparen Anwender Kosten und das Netz wird entlastet.

SMA ist Deutschlands bester Arbeitgeber und Jobmotor für die Region

Der Erfolg der Photovoltaik spiegelt sich auch in unserer Unternehmensentwicklung wider. 2011 haben wir über 1.000 neue Mitarbeiter eingestellt, davon mehr als 600 in der Region Nordhessen. Die SMA'lerinnen und SMA'ler stellen eine ganz wesentliche Säule unseres Unternehmenserfolges dar. Ihre Leistung und ihr besonderer Einsatz haben auch im letzten Jahr wieder maßgeblich zum hervorragenden Ergebnis von SMA beigetragen. Für dieses großartige Engagement möchte ich mich im Namen des gesamten Vorstands an dieser Stelle herzlich bedanken!

Unsere Unternehmenskultur ist in vielerlei Hinsicht einzigartig in Deutschland. Sie ist geprägt von Respekt, Offenheit und Vertrauen. Wir sind deshalb besonders stolz, dass SMA 2011 beim Wettbewerb Great Place to Work® zum besten Arbeitgeber Deutschlands in der Kategorie über 5.000 Mitarbeiter gewählt wurde.

Ausblick

Die Energie vom Dach wird in wenigen Jahren günstiger sein, als der Strom aus der Steckdose. Mittelfristig rechnen wir deshalb mit attraktiven Wachstumsraten. Kurzfristig bleibt die Photovoltaik in vielen Solarmärkten jedoch auf die politische Unterstützung angewiesen.

Da SMA vom Weltmarkt für Solarstromsysteme abhängig ist, rechnen wir aufgrund der massiven Einschnitte der Förderprogramme in Europa, insbesondere in Deutschland, für das laufende Geschäftsjahr mit einem rückläufigen Umsatz von 1,2 Mrd. Euro bis 1,5 Mrd. Euro und prognostizieren eine operative Ergebnismarge zwischen 5 Prozent und 10 Prozent. SMA liegt mit der angestrebten Profitabilität zwar deutlich über dem Niveau der deutschen Elektroindustrie, aber unter dem Vorjahreswert.

Mit dem aktuellen Preisniveau für Solarstromanlagen werden sich die Auslandsmärkte schneller entwickeln. Wir werden deshalb unsere Internationalisierungsstrategie noch stärker als bisher vorantreiben und den Auslandsanteil auf über 80 Prozent erhöhen. Durch den eingeschränkten Zugang zum chinesischen Solarmarkt wird sich der Marktanteil von SMA weltweit insgesamt verwässern. In den Solarmärkten mit fairen Wettbewerbsstrukturen streben wir leicht steigende Marktanteile an.

Der Wettbewerb um Marktanteile wird dabei vor allem über den technologischen Fortschritt entschieden. Um unsere Technologieführerschaft weiter ausbauen zu können, haben wir von Beginn an einen wesentlichen Schwerpunkt auf Forschung und Entwicklung gelegt. Heute beschäftigt SMA mehr als 1.000 Mitarbeiter, die permanent an der Verbesserung bestehender und der Entwicklung neuer Produkte arbeiten. Wir werden 2012 unser Entwicklungsteam weiter ausbauen und mehr als 100 Mio. Euro in Forschung und Entwicklung investieren. Zu den Entwicklungsschwerpunkten zählen auch künftig die Reduktion der gesamten Systemkosten einer Solarstromanlage sowie Lösungen für das intelligente Energiemanagement und die Netzintegration. Bei der Verringerung der Lebenszykluskosten spielt der Wirkungsgrad – bei dem unsere Wechselrichter heute Spitzenwirkungsgrade von bis zu 99 Prozent erreichen – eine wichtige Rolle; zusätzlich erhalten Faktoren wie Lebensdauer, Zuverlässigkeit, einfache Installation und niedrige Servicekosten einen immer höheren Stellenwert. Diese Aspekte greifen wir deshalb bei Neuentwicklungen auf.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, wir sehen SMA für die Zukunft insgesamt ausgezeichnet positioniert. Mit unserem umfassenden Know-how in der Systemtechnik wollen wir die Transformation der Energieversorgung aktiv mitgestalten. Technologien für das Management der dezentralen Energieerzeuger und die Integration von Speicherlösungen sind der Schlüssel für den Erfolg der Energiewende. Unsere bewährte Strategie, als einer der ersten Solar-Wechselrichterhersteller in jungen Auslandsmärkten mit einer eigenen Gesellschaft vertreten zu sein, werden wir auch in diesem Jahr konsequent fortsetzen.

Pierre-Pascal Urbon

Vorstandssprecher und Vorstand Finanzen
SMA Solar Technology AG

4	Begrüßung durch den Vorstand
10	Die Aktie
15	Corporate-Governance-Bericht

**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 leitete 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.

**Pierre-Pascal Urbon,
Vorstandssprecher und Vorstand Finanzen:**

Pierre-Pascal Urbon (* 1970) studierte Betriebswirtschaft und war bis 2005 bei der Beratungsgesellschaft Drueker & 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. Im Anschluss an die Hauptversammlung 2011 trat er zusätzlich zu seiner Aufgabe als Vorstand Finanzen das Amt des Vorstandssprechers an.

**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 Photovoltaik-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.

**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 Industry Association (EPIA).

DIE AKTIE

DEUTLICHE KORREKTUREN AM AKTIENMARKT IM JAHR 2011

Das Börsenjahr 2011 war durch ein häufiges Auf und Ab geprägt, ausgelöst durch internationale Ereignisse, allen voran die Schuldenkrisen in Europa und den USA sowie die politischen Unruhen in Nordafrika und die Naturkatastrophe in Japan. Die gute Konjunktur in Deutschland konnte diese negativen Effekte nicht ausgleichen. Nachdem der DAX mit 6.989,74 Punkten gut in das Jahr 2011 gestartet war, musste er im Jahresverlauf deutliche Verluste hinnehmen. Im September 2011 fiel er unter die wichtige Marke von 5.000 Punkten. Zum Jahresende lag der deutsche Leitindex bei 5.898,35 Punkten und verlor damit rund 15 Prozent seines Wertes im Vergleich zum Jahresbeginn.

Eine ähnliche Entwicklung nahm auch der TecDAX, der Leitindex für deutsche Technologieunternehmen, in dem SMA und andere große Solarwerte vertreten sind. Im Januar 2011 startete der TecDAX mit 860,05 Punkten. Nach der Katastrophe in Fukushima erreichte er am 5. April sein Jahreshoch von 948,59 Punkten. Insgesamt verzeichnete der Index im ersten Halbjahr einen Zuwachs von 3,9 Prozent. In der zweiten Jahreshälfte entwickelte sich der TecDAX rückläufig, Ursachen waren insbesondere Prognoseanpassungen infolge einer verhaltenen Marktentwicklung. Im Vergleich

zum Jahresbeginn verlor der Index rund 20 Prozent seines Wertes und schloss mit 685,06 Punkten zum 30. Dezember 2011.

Stammdaten

WKN	A0DJ6J
ISIN	DE000A0DJ6J0
Börsenkürzel	S92
Reuters	S92G.DE
Bloomberg	S92 GR
Notierung	Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse
Börsengang	27. Juni 2008
Aktiengattung	Nennwertlose Inhaberstammaktien
Grundkapital	34,7 Mio. Euro
Gesamtzahl der Aktien	34,7 Mio.
Index	TecDAX, ÖkoDAX, CDAX, Prime All Share

SMA AKTIENKURS PROFITIERTE ZU JAHRESBEGINN VOM BE-SCHLUSS DER ENERGIEWENDE

Die SMA Aktie startete mit 70,15 Euro in das Jahr 2011 (3. Januar 2011, Schlusskurs Xetra-Handel). Anhaltende Diskussionen um weitere Kürzungen der Solarförderung

Kursverlauf der SMA Aktie 2011 in %



- 4 Begrüßung durch den Vorstand
- 10 Die Aktie
- 15 Corporate-Governance-Bericht

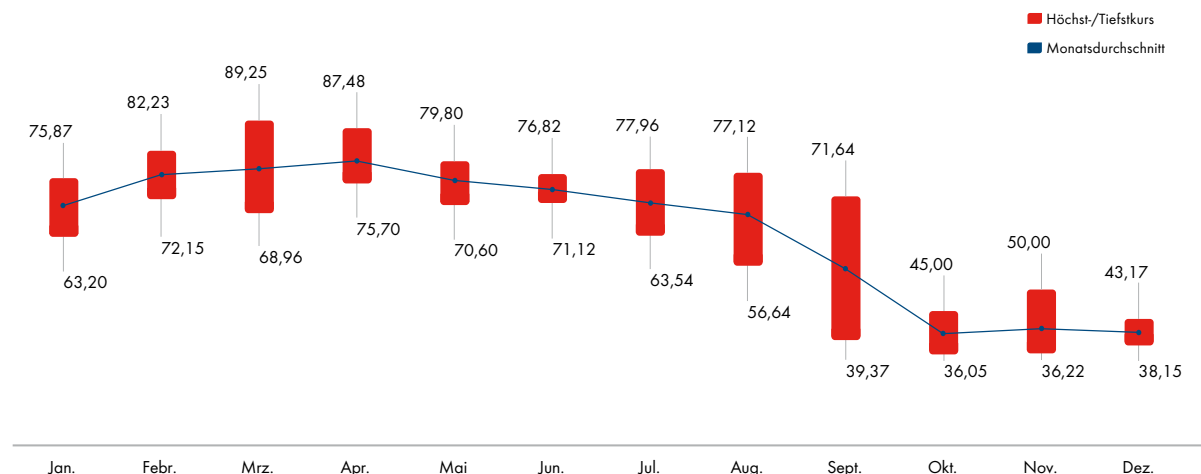
in wichtigen europäischen Märkten führten zu Beginn des ersten Quartals 2011 zur Verunsicherung der Kapitalmärkte, die sich in einer volatilen Entwicklung des SMA Aktienkurses ausdrückte. Die Bekanntgabe vorläufiger Zahlen sowie die Einigung zwischen dem Bundesverband Solarwirtschaft e. V. und der Bundesregierung auf eine flexible Förderanpassung führten zu einer Beruhigung der Aktienkursentwicklung im Februar 2011. Nach der Atomkatastrophe in Japan am 11. März 2011 und dem darauf folgenden Beschluss der Bundesregierung über den Ausstieg aus der Atomkraft stieg der Kurs der SMA Aktie stark an. Der Jahreshöchststand wurde mit 89,25 Euro (Schlusskurs Xetra-Handel) am 30. März 2011, nach der Veröffentlichung der hervorragenden SMA Finanzergebnisse des Geschäftsjahres 2010 und der Bestätigung des Jahresausblicks 2011 erreicht.

Im zweiten Quartal 2011 pendelte sich der Kurs der SMA Aktie oberhalb von 70 Euro ein. Das Quartalshoch lag bei 87,48 Euro (4. April 2011, Schlusskurs Xetra-Handel). Einen positiven Einfluss erhielt die Aktie durch die Ankündigung der Akquisition des polnischen Herstellers von elektromagnetischen Bauteilen dtw Sp. z o.o. Hinzu kam, dass die deutsche Bundesregierung beschloss, aufgrund der geringen Installationen in den Referenzmonaten März bis Mai 2011 ab Juli keine weiteren Kürzungen der Solarförderung vorzunehmen. Zum Ende des ersten Halbjahres 2011 verbesserte sich der Kurs der SMA Aktie um rund 10 Prozent auf 76,82 Euro (30. Juni 2011, Schlusskurs Xetra-Handel) im Vergleich zum Quartalsbeginn.

PROGNOSEANPASSUNG FÜHRTE ZU KURS RÜCKGÄNGEN

Die Kursentwicklung im dritten Quartal war von der hohen Unsicherheit in den Solarmärkten geprägt. Die SMA Aktie startete mit 77,58 Euro und verzeichnete in den folgenden Wochen starke Kursschwankungen. Mit Blick auf die Berichtssaison der Solarbranche kamen viele Solarwerte bis Anfang August unter Druck. So verminderte sich auch der Kurs der SMA Aktie auf 56,64 Euro (8. August 2011, Schlusskurs Xetra-Handel). SMA überzeugte mit soliden Halbjahreszahlen und einer Bestätigung der Jahresprognose. Der Aktienkurs erholte sich danach auf 77,12 Euro (15. August 2011, Schlusskurs Xetra-Handel). Die weiterhin unsichere Entwicklung der Solarbranche und Prognoseanpassungen zahlreicher Marktteilnehmer ließen den Kurs der SMA Aktie ab Mitte August jedoch wieder sinken. Im September verdichteten sich die Anzeichen für ein Ausbleiben der bis dahin noch erhofften Jahresendrallye, sodass der SMA Vorstand beschloss, am 19. September 2011 die Prognose für Umsatz und Ergebnis für das Geschäftsjahr 2011 nach unten zu korrigieren. Daraufhin verzeichnete die SMA Aktie erhebliche Kursverluste und schloss am Ende des Quartals bei 39,37 Euro mit einem Minus von 49,3 Prozent im Vergleich zum Anfang des Quartals (30. September 2011, Schlusskurs Xetra-Handel).

Höchst- und Tiefstkurse der SMA Aktie 2011 in €



IM VERGLEICH ZUM SEKTOR GUT BEHAUPTET

Die negative Aktienkursentwicklung setzte sich im vierten Quartal 2011 zunächst fort. Der SMA Aktienkurs fiel am 4. Oktober 2011 auf sein Jahrestief von 36,05 Euro (Schlusskurs Xetra-Handel). Die Veröffentlichung der Neunmonatszahlen am 11. November 2011 gab dem Aktienkurs wieder Auftrieb, denn SMA präsentierte das zweitbeste Ergebnis in der Unternehmensgeschichte. Am Tag der Veröffentlichung durchbrach der Kurs der SMA Aktie die 50,00-Euro-Grenze (Schlusskurs Xetra-Handel) und erreichte damit sein Quartalshoch. Trotz der positiven Unternehmensentwicklung konnte sich der SMA Aktienkurs nicht vollständig von den negativen Nachrichten aus der Solarbranche mit ersten Insolvenzen abkoppeln. Der Kurs gab bis zum Jahresende wieder nach und lag am 30. Dezember 2011 bei 43,17 Euro (Schlusskurs Xetra-Handel). Dies bedeutet ein Minus von 38,5 Prozent im Vergleich zum Jahresanfang 2011. Die Marktkapitalisierung lag zum 31. Dezember 2011 bei 1,498 Mrd. Euro.

WEITERHIN STARKE RESEARCH- COVERAGE DER SMA AKTIE

Als Marktführer für Solar-Wechselrichter genießt SMA ein hohes Interesse der Analysten, die das Unternehmen bewerten. Die Aktie wurde 2011 von 25 Analysten bewertet und beobachtet. Neun Analysten nahmen die Coverage neu auf, zwei Analysten beendeten die Berichterstattung über SMA.


Research-Coverage

Institut	Name
Bank of America/Merrill Lynch	Claus Roller
Barclays Capital	Rupesh Madlani
Berenberg Bank	Lars Dannenberg (beendet)
Bryan, Garnier & Co	Julien Desmaretz
Citi	Jason Channell (neu)
Commerzbank	Lauren Licuanan
Deutsche Bank	Katja Filzek
DZ Bank	Sven Kürten

Research-Coverage

Institut	Name
Equinet Bank	Stefan Freudenreich (neu)
Goldman Sachs Group	Stephen Benson
HSBC Trinkaus & Burkhardt	Christian Rath
HVB UniCredit	Michael Tappeiner (beendet)
Independent Research	Sven Diermeier (neu)
Jefferies	Gerard Reid (neu)
Landesbank Baden-Württemberg	Erkan Aycicek
Macquarie Group	Robert Schramm-Fuchs
Main First	Andreas Thielen/Hüseyin Özkaya (neu)
Metzler	Daniel Seidenspinner
Morgan Stanley	Allen Wells (neu)
Natureo Finance	Ingo Queiser (neu)
Steubing	Alla Gorelova
Sylvia Quandt Research	Sebastian Zank (neu)
UBS	Jean-Francois Meymandi
Warburg Research	Christopher Rodler (neu)
West LB	Peter Wirtz

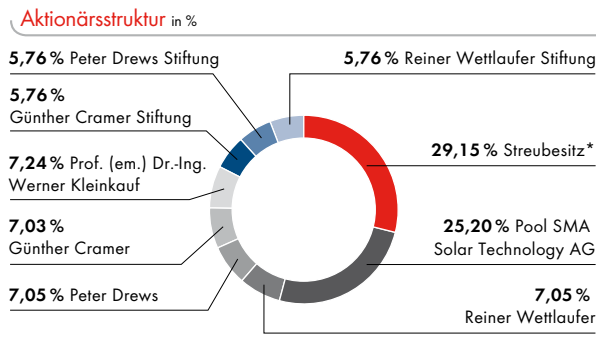
GRÜNDER HABEN ANTEILE IN STIFTUNGEN ÜBERTRAGEN

Im Geschäftsjahr 2011 hat sich die SMA Aktionärsstruktur verändert. Insgesamt gab es elf Stimmrechtsmitteilungen gemäß § 21 Abs. 1 Wertpapierhandelsgesetz (WpHG). Alle Stimmrechtsmitteilungen sind auf der Internetseite des Unternehmens www.IR.SMA.de aufgelistet. 

Im Mai 2011 errichteten die Gründer und Hauptaktionäre der SMA Solar Technology AG Günther Cramer, Peter Drews und Reiner Wettlaufer drei gemeinnützige Stiftungen, in die sie jeweils zwei Millionen Aktien der SMA einbrachten. Dies entspricht rund 45 Prozent der von den Stiftern noch gehaltenen Aktien an SMA. Der Zweck der Stiftungen ist u. a. die Entwicklung und Förderung von regenerativen Energieversorgungssystemen und -konzepten sowie von Geschäftsmodellen zu deren Verbreitung. Dies gilt insbesondere für Regionen in Entwicklungsländern, die über keinen

4	Begrüßung durch den Vorstand
10	Die Aktie
15	Corporate-Governance-Bericht

oder einen nur unzureichenden Anschluss an das öffentliche Stromnetz verfügen. Darüber hinaus verfolgen die Stiftungen das Ziel, die wirtschaftliche, wissenschaftliche, kulturelle und soziale regionale Entwicklung insbesondere in Nordhessen zu fördern und mildtätige Stiftungszwecke zu verwirklichen. Das Vermögen der Stiftungen soll hinsichtlich der Aktien der SMA grundsätzlich in ihrem jeweiligen Bestand erhalten bleiben. Mit der Errichtung der Stiftungen stellen die Stifter somit ferner sicher, dass SMA weiterhin eine sehr stabile Aktionärsstruktur haben und daher auch zukünftig über eine große Unabhängigkeit verfügen wird.



* Streubesitz berechnet gemäß Leitfaden zu den Aktienindizes der Deutschen Börse.

HAUPTVERSAMMLUNG BESCHLIESST DIVIDENDEN-AUSSCHÜTTUNG VON 3,00 EURO JE AKTIE FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2010

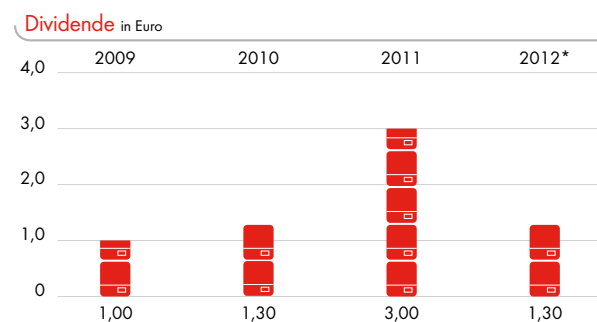
Am 26. Mai 2011 fand im Kasseler Kongress Palais die ordentliche Hauptversammlung statt, an der rund 600 Aktionäre teilnahmen. Die Aktionäre entlasteten Vorstand und Aufsichtsrat mit großer Mehrheit von über 99 Prozent und genehmigten mit nahezu 100 Prozent die Zahlung einer Dividende von 3,00 Euro je dividendenberechtigter Stückaktie für das Rekordgeschäftsjahr 2010. Dies entsprach einem Ausschüttungsvolumen von 104,1 Mio. Euro und einer Ausschüttungsquote von nahezu 30 Prozent.

Die Rede des Vorstands sowie alle relevanten Unterlagen zur Hauptversammlung 2011 stehen auf der Internetseite www.SMA.de/Hauptversammlung zur Verfügung.

Die nächste Hauptversammlung findet am 22. Mai 2012 im Kasseler Kongress Palais statt.

DIVIDENDENVORSCHLAG VON 1,30 EURO JE AKTIE

SMA legt großen Wert auf eine ausgewogene Ausschüttungspolitik. Die Grundlage für die von Vorstand und Aufsichtsrat zu bestimmende Höhe des Dividendenvorschlags bemisst sich nach dem Bilanzgewinn, der in dem gemäß den Vorschriften des deutschen Handelsgesetzbuches und des Aktiengesetzes aufgestellten Jahresabschlusses der SMA Solar Technology AG ausgewiesen wird. Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung am 22. Mai 2012 eine Dividende in Höhe von 1,30 Euro je Aktie vorschlagen (2011: 3,00 Euro je Aktie). Die Ausschüttungsquote von 33,8 Prozent ist die höchste seit dem Börsengang im Jahr 2008. Mit dieser Dividendenausschüttung führt SMA das Feld der Solartitel im TecDAX mit großem Abstand an.



* Im Jahr 2012 entspricht die Angabe dem Dividendenvorschlag.

INVESTOR RELATIONS – INTENSIVER DIALOG MIT DEM KAPITALMARKT

Glaubwürdigkeit, Transparenz und Aktualität prägen unsere Kommunikationskultur und anlegerorientierte Informationspolitik. Wir pflegen deshalb den regelmäßigen Dialog mit dem Kapitalmarkt. Unsere Investor-Relations-Website www.IR.SMA.de informiert umfassend und aktuell über unser Unternehmen – unter anderem mit Finanzpublikationen und einem Finanzkalender. Ein interaktives Aktienchart ermöglicht den Vergleich des SMA Aktienkurses mit ausgewählten Börsenindizes. SMA wird zudem zukünftig verstärkt Social Media und neue Medien einsetzen. Im November 2011 wendete sich Pierre-Pascal Urbon, Vorstandssprecher und Vorstand Finanzen, anlässlich der Bekanntgabe des Neunmonatsberichts erstmals per Videobotschaft an die Aktionäre und am 19. Januar 2012 startete der SMA Corporate Blog www.sma-sunny.com.

Im Geschäftsjahr 2011 nahmen der Vorstand und das Investor-Relations-Team an zahlreichen Investorenkonferenzen im In- und Ausland teil. Stationen waren unter anderem Frankfurt, London und Luxemburg. Zudem stand SMA erstmals auf der Intersolar 2011, der größten Messe für Photovoltaik, für zahlreiche Einzel- und Gruppengespräche mit internationalen Investoren und Analysten zur Verfügung. Road Shows wurden in Zürich, Genf, Edinburgh, London, Mailand, München und Paris durchgeführt. Zusätzlich fanden rund 350 Einzelgespräche und Telefonkonferenzen mit Analysten und Investoren statt.

Weitere Investor-Relations-Veranstaltungen waren am 30. März 2011 die Bilanzpressekonferenz in Frankfurt am Main und am 15. September 2011 der dritte SMA Capital Markets Day. Dieser fand am Hauptsitz von SMA in Niestetal

mit rund 40 Analysten statt. Themenschwerpunkte waren u. a. die Alleinstellungsmerkmale von SMA, die technologischen Ansätze zur Kostenreduktion, Produktinnovationen von SMA und die Megatrends in der Solarindustrie. 2012 wird der Capital Markets Day erstmals auf der größten europäischen Solarmesse Intersolar am 14. Juni 2012 in München stattfinden.


Das Investor-Relations-Team wird 2012 die Aktivitäten auf wesentliche Konferenzen konzentrieren und die Road Shows auf die Finanzzentren Frankfurt, London und Zürich begrenzen. Des Weiteren werden verstärkt neue Medien als Kanal für die Information der Aktionäre eingesetzt.

Kennzahlen zur SMA Aktie

		2011	2010
Jahresschlusskurs (Xetra)	€	43,17	69,50
Jahreshoch (Xetra)	€	89,25	103,70
Jahrestief (Xetra)	€	36,05	66,99
Anzahl der Aktien	Mio. Stück	34,7	34,7
Marktkapitalisierung zum Jahresende	Mrd. €	1,498	2,41
Ergebnis je Aktie	€	4,79	10,52
Dividende je Aktie	€	1,30	3,00
Dividendensumme	Mio. €	45,11	104,1
Ausschüttungsquote	%	33,8	28,8
Dividendenrendite am Jahresende	%	3,0	4,3
Kurs-Gewinn-Verhältnis am Jahresende	€	9,0	6,6
Durchschnittliches Handelsvolumen je Handelstag (Basierend auf der Anzahl der auf Xetra gehandelten Aktien)	Tsd. Stück	102,0	111,0
Rang im TecDAX am Jahresende			
nach Marktkapitalisierung		12	11
nach Handelsvolumen		7	6

4	Begrüßung durch den Vorstand
10	Die Aktie
15	Corporate-Governance-Bericht

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 Deutschen Corporate Governance Kodex („DCGK“). Auch wenn 2011 keine Änderungen im Kodex zu beraten waren, haben sich Vorstand und Aufsichtsrat fortlaufend mit dessen Anforderungen befasst. Auf Basis der Beratungen wurde am 6. Dezember 2011 von Vorstand und Aufsichtsrat nachfolgend wieder-gegebene, gegenüber der Entsprechenserklärung vom 9. Juni 2011 geänderte Entsprechenserklärung gemäß § 161 Abs. 1 Satz 1 AktG abgegeben und auf unserer Internetseite veröffentlicht. 

ENTSPRECHENSERKLÄRUNG ZUM DEUTSCHEN COR- PORATE GOVERNANCE KODEX

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

Seit der letzten Entsprechenserklärung vom 9. Juni 2011 hat die SMA Solar Technology AG den Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ in der Fassung vom 26. Mai 2010, veröffentlicht im elektronischen Bundesanzeiger am 2. Juli 2010, mit den nachfolgend unter Ziffer (1) und (2) genannten Ausnahmen entsprochen und wird ihnen künftig mit der nachfolgend unter Ziffer (2) genannten Ausnahme entsprechen:

- (1) Abweichend von Ziffer 5.4.1 Satz 2 und 3 DCGK hat der Aufsichtsrat jenseits der bereits in der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats enthaltenen Empfehlung zur Altersgrenze erst in seiner Sitzung vom 6. Dezember 2011 konkrete Ziele für seine Zusammensetzung genannt. Eine der Bedeutung der Thematik angemessene Behandlung im Aufsichtsrat war vorher nicht möglich.
- (2) Herr Günther Cramer und Herr Peter Drews wurden der Hauptversammlung der Gesellschaft zur Wahl in den Aufsichtsrat vorgeschlagen und von der Hauptversammlung am 26. Mai 2011 in den Aufsichtsrat gewählt. Damit gehören diesem abweichend von Ziffer 5.4.2.Satz 3

DCGK mehr als zwei ehemalige Vorstandsmitglieder an. Herr Reiner Wettlaufer, ebenfalls Gründer und Hauptaktionär sowie ehemaliges Vorstandsmitglied, gehört dem Aufsichtsrat bereits seit 2010 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 erfolgte Generationswechsel in der Unternehmensleitung konnte so optimal begleitet, eine Versicherung 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.

Niestetal, 6. Dezember 2011

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. Außerdem werden soziale Netzwerke für die Erläuterung der Geschäftszahlen und wichtiger Ereignisse genutzt. Transparenz ist ganz besonders wichtig, wenn Transaktionen der Gesellschaft zu Interessenkonflikten führen können. Aufgetretene Interessenkonflikte wurden von den betroffenen Mitgliedern der Organe 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 team-time GmbH bestehen Verträge für Personaldienstleistungen, insbesondere zur 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 Wirtschaftsprüfungunternehmens, 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.

Die SMA Solar Technology AG hat mit Herrn Cramer einen zeitlich und inhaltlich begrenzten Beratervertrag geschlossen. Danach werden Herrn Cramer für die Dauer seiner Vorstandstätigkeit im Bundesverband Solarwirtschaft e. V. (BSW) für diese Tätigkeit ein Büro, ein Dienstwagen und notwendige Kommunikationsmittel zur Verfügung gestellt. Eine Vergütung der Tätigkeit erfolgt nicht. Dem Abschluss des Vertrages hat der Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 26. Mai 2011 zugestimmt. An der Abstimmung hat sich Herr Cramer nicht beteiligt.

VERGÜTUNGSBERICHT

Der Vergütungsbericht fasst die Grundsätze zusammen, die für die Festlegung der Vergütung von Aufsichtsrat und Vorstand maßgeblich sind, und erläutert die Struktur und Höhe der Vergütung.

VORSTANDSVERGÜTUNG

Das Vergütungssystem für den Vorstand – einschließlich der wesentlichen Vertragselemente – wird vom Aufsichtsratsplenum beschlossen. Alle aktuell mit Vorständen abgeschlossenen Verträge haben eine Laufzeit von fünf Jahren. Der Aufsichtsrat überprüft regelmäßig das Vergütungssystem für den Vorstand und legt Zielvorgaben für die variablen Vergütungsbestandteile fest. Kriterien für die Angemessenheit der Vergütung bilden sowohl die Aufgaben des ein-

zelnen Vorstandsmitglieds, seine persönliche Leistung, die wirtschaftliche Lage und der Erfolg des Unternehmens als auch die Üblichkeit der Vergütung unter Berücksichtigung des Vergleichsumfeldes. Die Vergütung wird so bemessen, dass sie am Markt für hochqualifizierte Führungskräfte wettbewerbsfähig ist. Das Vergütungssystem entspricht neben den gesetzlichen Vorgaben auch dem 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 Prozent bis 50 Prozent sowie die variable Vergütung und der langfristige Bonus bei gutem Geschäftsverlauf zusammen 50 Prozent bis 60 Prozent 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 Abschlussprüfer 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 Prozent des Zielwerts entsteht ein Anspruch auf die volle vereinbarte variable Vergütung. Bei einer Zielerreichung von weniger als 20 Prozent 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 des Folgejahres ausgezahlt. Erstreckt sich die Tätigkeit des Vorstandsmitglieds nicht auf

4	Begrüßung durch den Vorstand
10	Die Aktie
15	Corporate-Governance-Bericht

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 Abschlussprüfer 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 Prozent des Zielwertes entsteht ein Anspruch auf den vollen Betrag des vereinbarten langfristigen Bonus, bei einem Zielerreichungsgrad von unter 50 Prozent 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,
- ~ 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 Vertrages und maximal auf eine Jahresvergütung begrenzt (Abfindungs-Cap). Falls ein Dienstvertrag mit einem Vorstand endet, weil er innerhalb eines Zeitraumes 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 Prozent eines durchschnittlichen Bruttomonatsgehaltes pro Monat 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, Roland Grebe, Pierre-Pascal Urbon und Marko Werner jeweils 0,386 Mio. Euro. Günther Cramer, Peter Drews und Uwe Hertel verzichteten auf Entschädigungszahlungen für das nachvertragliche Wettbewerbsverbot bei Beendigung der Vorstandstätigkeit.

Die Gesamtbezüge aller Mitglieder des Vorstands betragen im Geschäftsjahr 2011 2,617 Mio. Euro (2010: 2,489 Mio. Euro), davon 0,543 Mio. Euro (2010: 0,996 Mio. Euro) variable erfolgsabhängige Bezüge. Die Wahrnehmung von Aufgaben bei Tochtergesellschaften durch Vorstandsmitglieder wird nicht separat vergütet.

Vergütung des Vorstands in TEUR	Erfolgsunabhängige Vergütung		Erfolgsabhängige Vergütung		Langfristiger Bonus ¹		Nebenleistungen ² / Sonstige		Gesamt	
	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010
Günther Cramer (bis 26.05.2011)	102	250	104	250	-	-	10	26	216	526
Jürgen Dolle	350	135	67	83	-	-	21	12	438	230
Peter Drews (bis 26.05.2011)	102	250	104	250	-	-	9	23	215	523
Roland Grebe	350	200	67	110	-	-	21	19	438	329
Uwe Hertel	350	135	67	83	-	-	23 215 ³	14	440 215 ³	232
Pierre-Pascal Urbon	350	188	67	110	-	-	15	21	432	319
Marko Werner	350	200	67	110	-	-	21	20	438	330
Gesamt	1.954	1.358	543	996	-	-	335	135	2.617 215³	2.489

¹ Erstmalige Entstehung des Anspruchs 2012.

² Die Höhe der Nebenleistungen 2010 ist wegen Sozialversicherungsbeitragszuschüssen angepasst. Die Beträge zur D&O Versicherung in Höhe von insgesamt 42.000 Euro in 2011 (2010: 47.600 Euro) sind nicht enthalten, da sie sich auf die Organmitglieder aller Gesellschaften der SMA Gruppe beziehen und eine Zurechnung auf einzelne Versicherte nicht erfolgt.

³ Herr Hertel ist zum 31. Dezember 2011 aus dem Vorstand ausgeschieden. Herrn Hertel wurde in diesem Zusammenhang eine Einmalzahlung in Höhe von TEUR 215 zugesagt.

Mit dieser Zahlung sind mit Ausnahme der erfolgsabhängigen variablen Vergütung für das Geschäftsjahr 2011 alle von Herrn Hertel aus seiner bisherigen Vorstandstätigkeit und alle im Zusammenhang mit seinem Ausscheiden aus dem Vorstand stehenden Ansprüche abgegolten.

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 variable Vergütung wird zahlbar nach Ablauf der Hauptversammlung, die über die Entlastung des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr entscheidet. Die 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 oder mehreren Sitzungen des Aufsichtsrats nicht teil, so reduziert sich ein Drittel seiner Vergütung gemäß den satzungsmäßigen Bestimmungen.

Aufsichtsratsmitglieder, die einem Ausschuss angehören, erhalten zusätzlich 1.500 Euro je Sitzungstag, jeder Vor-

sitzende eines Ausschusses das 2-fache des vorgenannten Betrages. Für Sitzungen des Nominierungsausschusses fällt keine Vergütung an. Die Vergütung ist zahlbar nach Ablauf des Geschäftsjahres. Aufsichtsratsmitglieder, die nur während eines Teils des Geschäftsjahres dem Aufsichtsrat oder einem Ausschuss angehört haben, erhalten eine zeitanteilige Vergütung.

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

Die erfolgsabhängige Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder enthält keine auf den langfristigen Unternehmenserfolg bezogenen Bestandteile (z. B. Aktienoptionen oder Phantom Stocks). Elf der Mitglieder des Aufsichtsrats hielten zum 31. Dezember 2011 zu diesem Zeitpunkt Aktien der SMA.

Die gesamte Vergütung für die Mitglieder des Aufsichtsrats betrug im Geschäftsjahr 2011 insgesamt 0,484 Mio. Euro (2010: 0,353 Mio. Euro), davon 0,268 Mio. Euro (2010: 0,217 Mio. Euro) variable Bezüge. Der Anstieg der insgesamt gezahlten Vergütung ist auf die Erweiterung des Aufsichtsrats im Laufe des Vorjahres von zuvor sechs auf nunmehr zwölf Mitglieder sowie die Einrichtung von Ausschüssen zurückzuführen.

4 Begrüßung durch den Vorstand

10 Die Aktie

15 Corporate-Governance-Bericht

Vergütung des Aufsichtsrats in TEUR	Erfolgsunabhängige Vergütung		Erfolgsabhängige Vergütung		Vergütung für Ausschusstätigkeiten		Gesamt	
	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010
Günther Cramer (Vorsitzender ab 26.05.2011)	12,0	-	24,0	-	3,0	-	39,0	-
Peter Drews (ab 26.05.2011)	6,0	-	12,0	-	-	-	18,0	-
Siegfried L. Druoker (bis 26.05.2011)	4,0	6,0	8,0	12,0	-	-	12,0	18,0
Dr. Erik Ehrentraut (Vorsitzender bis 26.05.2011; stellv. Vorsitzender ab 26.05.2011)	17,0	20,0	34,0	40,0	31,5	12,0	82,5	72,0
Dr. Günther Häckl	10,0	6,0	20,0	12,0	6,0	1,5	36,0	19,5
Johannes Häde	10,0	10,0	20,0	20,0	10,5	4,5	40,5	34,5
Dr. Winfried Hoffmann	10,0	9,4	20,0	18,9	-	-	30,0	28,3
Dr.-Ing. Martin Hoppe-Kilpper (bis 26.05.2011)	4,0	6,0	8,0	12,0	-	-	12,0	18,0
Prof. (em.) Dr.-Ing. Werner Kleinkauf	9,4	9,4	18,9	18,9	-	-	28,3	28,3
Ullrich Meißner	9,4	5,3	18,9	10,7	-	-	28,3	16,0
Alexander Naujoks	10,0	6,0	20,0	12,0	10,5	4,5	40,5	22,5
Joachim Schlosser	10,0	6,0	20,0	12,0	-	-	30,0	18,0
Reiner Wettlaufer (stellv. Vorsitzender bis 26.05.2011)	12,0	15,0	24,0	30,0	15,0	4,5	51,0	49,5
Mirko Zeidler	10,0	9,4	20,0	18,9	6,0	-	36,0	28,3
Gesamt	133,8	108,5	267,8	217,4	82,5	27,0	484,1	352,9

Über die Aufsichtsratsvergütung hinaus erhalten die Arbeitnehmervertreter, die Arbeitnehmer der Gesellschaft sind, Entgeltleistungen, die nicht in Zusammenhang mit ihrer Tätigkeit für den Aufsichtsrat stehen. In Summe erhielten die Arbeitnehmervertreter aus solchen Tätigkeiten 0,379 Mio. Euro (Vorjahr: 0,522 Mio. Euro). Die SMA Solar Technology AG hat mit Herrn Cramer für die Dauer seiner Vorstandstätigkeit im Bundesverband Solarwirtschaft e. V. (BSW) einen zeitlich und inhaltlich begrenzten Beratervertrag geschlossen. Eine Vergütung dieser Tätigkeit erfolgt nicht. Es entstanden jedoch sonstige Aufwendungen in Höhe von ca. 7.900 Euro.

SONSTIGES

Die Gesellschaft unterhält eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung (D&O-Versicherung) für die Organmitglieder aller Gesellschaften der SMA Gruppe. 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 2011 beträgt im Versicherungsfall 10 Prozent des Schadens, höchstens das 1,5-fache der festen jährlichen Vergütung des Organmitglieds.

AKTIENBESITZ/AKTIEN- OPTIONSPROGRAMME


Zum Ende des Geschäftsjahres und auch zum Zeitpunkt der Abgabe dieses Berichts hielten die derzeitigen Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat direkt oder indirekt 46,4 Prozent (2010: 48,4 Prozent) aller ausgegebenen Aktien. Vorstandsmitglieder halten insgesamt einen Anteil von 0,6 Prozent (2010: 26,2 Prozent) und Aufsichtsratsmitglieder einen Anteil von 45,8 Prozent (2010: 22,2 Prozent) des Grundkapitals. Die geänderten Zahlen resultieren im Wesentlichen aus dem Wechsel von Herrn Cramer und Herrn Drews vom Vorstand in den Aufsichtsrat. Die Gesellschaft unterhält keine Aktienoptionsprogramme.

ORGANE DER GESELL- SCHAFT UND IHRE ARBEITSWEISE

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. Die Wahl der Anteilseignervertreter im Aufsichtsrat und des Abschlussprüfers sowie die Festlegung der Ergebnisverwendung obliegen ebenso wie Entscheidungen, die in die Mitgliedsrechte der Aktionäre eingreifen, der Hauptversammlung.

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. 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.

4	Begrüßung durch den Vorstand
10	Die Aktie
15	Corporate-Governance-Bericht

Bis zum 26. Mai 2011 bestand der Vorstand aus sieben, nach dem Ausscheiden von Günther Cramer und Peter Drews aus den folgenden fünf Mitgliedern: Roland Grebe (Entwicklung), Uwe Hertel (Operatives Geschäft), Jürgen Dolle (Personal), Pierre-Pascal Urbon (Finanzen & Sprecher) und Marko Werner (Vertrieb & Marketing). Uwe Hertel schied mit Wirkung zum 31. Dezember 2011 aus gesundheitlichen Gründen aus dem Vorstand aus. Die bisher von ihm verantworteten Aufgaben werden zukünftig von den anderen Vorständen übernommen und in die neuen SMA Divisionen übertragen. Uwe Hertel wird als Senior Vice President die strategische Weiterentwicklung des operativen Geschäfts vorantreiben.

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 Investitionsplanes, 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.

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, Günther Cramer, Peter Drews, Dr. Erik Ehrentraut, Dr. Winfried Hoffmann, Prof. (em.) Dr.-Ing. Werner Kleinkauf und Reiner Wettlaufer als Vertreter der Anteilseigner. Nach dem Ausscheiden von Siegfried L. Drucker und Dr. Martin Hoppe-Kilpper wurden Günther Cramer und Peter Drews in der Hauptversammlung am 26. Mai 2011 erstmals zu Mitgliedern des Aufsichtsrats gewählt. In seiner Sitzung vom 26. Mai 2011 wählte der Aufsichtsrat Günther Cramer zu seinem Vorsitzenden, Dr. Erik Ehrentraut zum stellvertretenden Vorsitzenden.

Die Ausschüsse des Aufsichtsrats sind wie folgt besetzt:

Präsidialausschuss	Günther Cramer (Vorsitzender), Dr. Erik Ehrentraut, Dr. Günther Häckl, Mirko Zeidler
Prüfungsausschuss	Dr. Erik Ehrentraut (Vorsitzender), Johannes Häde, Alexander Naujoks, Reiner Wettlaufer
Nominierungsausschuss	Peter Drews (Vorsitzender), Dr. Erik Ehrentraut, Prof. (em.) Dr.-Ing. Werner Kleinkauf
Vermittlungsausschuss	Günther Cramer, Dr. Erik Ehrentraut, Dr. Günther Häckl (Vorsitzender), Joachim Schlosser

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 Vorstand, 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. Seite 127 ff.).  Die Geschäftsordnung des Aufsichtsrats finden Sie auf unserer Internetseite www.IR.SMA.de.  Die Mitglieder des Aufsichtsrats nehmen die für ihre Aufgaben erforderlichen Aus- und Fortbildungsmaßnahmen eigenverantwortlich wahr und wurden dabei von der Gesellschaft angemessen unterstützt.

Auf seiner Sitzung am 6. Dezember 2011 hat der Aufsichtsrat erstmals Ziele für seine zukünftige Zusammensetzung beschlossen:

1. Dem Aufsichtsrat sollen mindestens 25 Prozent Frauen angehören, wobei angestrebt wird, dass sowohl die Anteilseigner- als auch die Arbeitnehmerseite mindestens ein weibliches Aufsichtsratsmitglied stellen. Einen Anteil von mindestens 25 Prozent strebt der Aufsichtsrat auch bei der Bestellung des Vorstands an. Dieselbe Zielsetzung hat der Vorstand bereits für die Besetzung von Führungspersonen im gesamten Unternehmen festgelegt. Dieses anspruchsvolle Ziel wird die Gesellschaft vor große Herausforderungen stellen und soll spätestens mit der übernächsten regulären Neuwahl verwirklicht werden.
2. Beibehaltung der Besetzung des Aufsichtsrats mit Mitgliedern mit internationalem Erfahrungshintergrund mindestens im bisherigen Umfang.
3. Berücksichtigung besonderer Kenntnisse und Erfahrungen in der Anwendung von Rechnungslegungsgrundsätzen und internen Kontrollverfahren sowie auf dem Gebiet der Abschlussprüfung.
4. Berücksichtigung von technischem Sachverstand, insbesondere auch auf dem Gebiet der Erneuerbaren Energien, vorzugsweise auf dem Gebiet der Photovoltaik.
5. Berücksichtigung von Kenntnissen des Unternehmens.
6. Mindestens die Hälfte der Anteilseignervertreter soll unabhängig (im Sinne der Empfehlung der EU-Kommission vom 25. Februar 2005) sein, wobei mindestens ein Mitglied zugleich über Sachverstand auf den Gebieten Rechnungslegung oder Abschlussprüfung verfügen soll.
7. Berücksichtigung der Altersgrenze von 75 Jahren zum Ende der Amtszeit.

Die Amtszeit aller derzeitigen Mitglieder des Aufsichtsrats endet mit Ablauf der Hauptversammlung 2015. Aktuell sind die Ziele wie folgt umgesetzt.

- Zu 1 Derzeit gehört dem Aufsichtsrat keine Frau an.
- Zu 2-5 Nach Einschätzung des Aufsichtsrats sind diese Ziele bereits heute umgesetzt.
- Zu 6 Aktuell sind nach der festgelegten Definition zwei Mitglieder des Aufsichtsrats als unabhängig anzusehen; zwei Mitglieder, davon ein unabhängiges, verfügen über Sachverstand auf den Gebieten Rechnungslegung und Abschlussprüfung.
- Zu 7 Derzeit wird ein Mitglied des Aufsichtsrats die Altersgrenze von 75 Jahren bei Ende seiner Amtszeit überschreiten.


4	Begrüßung durch den Vorstand
10	Die Aktie
15	Corporate-Governance-Bericht

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. Regelmäßig werden die Quartalsfinanzberichte sowie der Halbjahresfinanzbericht vor ihrer Veröffentlichung im Rahmen von Sitzungen des Prüfungsausschusses mit dem Vorstand erörtert.

Der jeweilige Vorsitzende des Aufsichtsrats steht auch außerhalb der Sitzungen mit dem Vorstand in Kontakt, bespricht mit ihm wesentliche Geschäftsvorfälle sowie anstehende Entscheidungen und wird über Entwicklungen von wesentlicher Bedeutung unverzüglich informiert.

AKTIONÄRE UND HAUPT- VERSAMMLUNG

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. 

KONZERNLAGEBERICHT

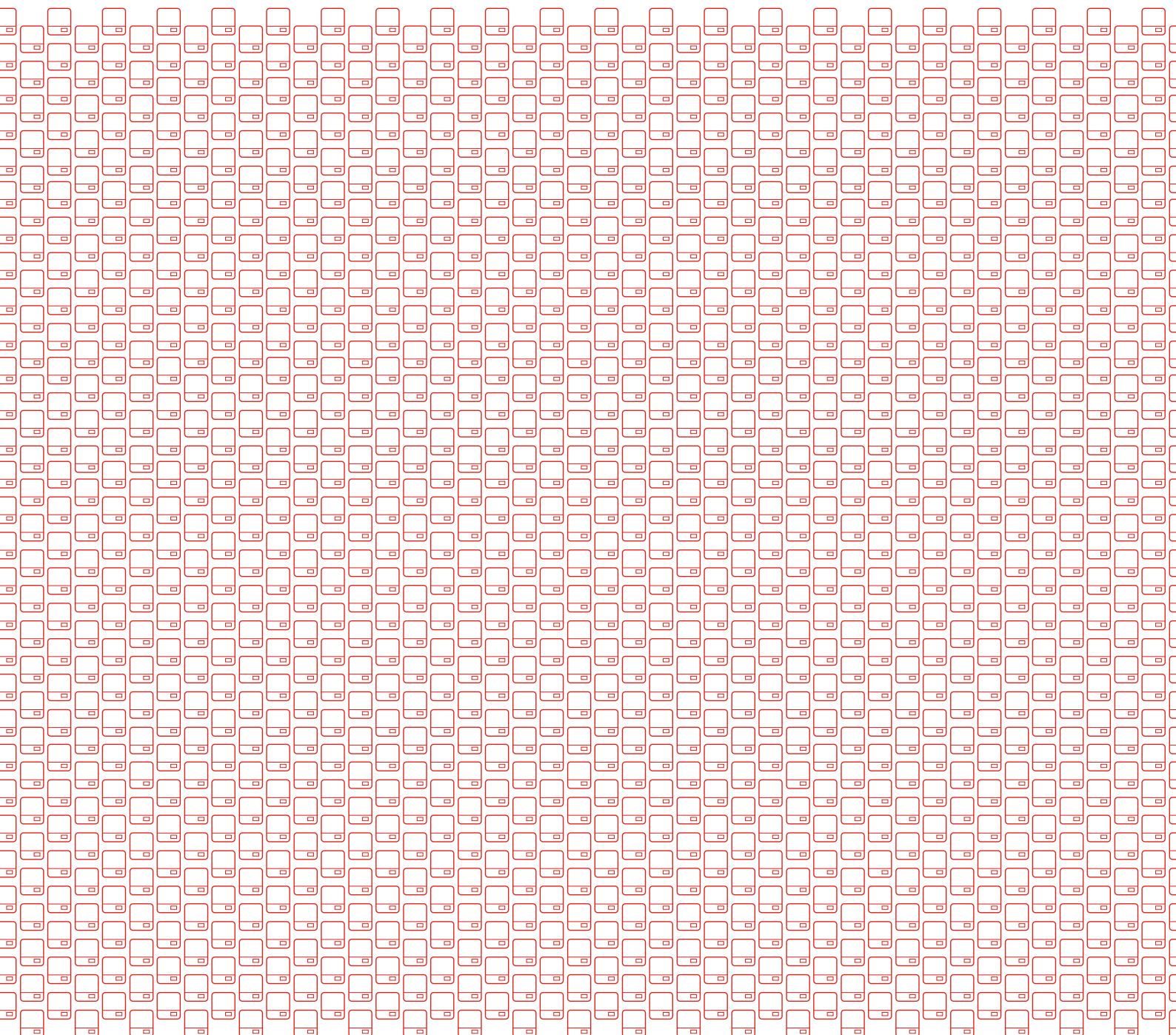
Geschäftsjahr 2011 – zweitbestes Geschäftsjahr in der Unternehmensgeschichte

7,6 Gigawatt verkaufte Wechselrichter-Leistung

1,7 Mrd. Euro Umsatz

240,3 Mio. Euro operatives Ergebnis

473,3 Mio. Euro Nettoliquidität



INHALTSVERZEICHNIS

KONZERNLAGEBERICHT

28	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
28	Geschäftstätigkeit
28	SMA ist Weltmarktführer für Solar-Wechselrichter
28	Unsere Vision und Mission
29	Produktportfolio
30	Wesentliche Absatzmärkte und Wettbewerbssituation
31	Organisationsstruktur
34	Ziele, Unternehmensstrategie und -steuerung
34	Finanzielle Ziele
36	Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren
42	Unternehmensstrategie
44	Unternehmenssteuerung
45	Das Geschäftsjahr 2011
45	Wirtschaftliche Rahmenbedingungen
47	Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage
56	Gesamtaussage des Vorstands zum Geschäftsverlauf 2011

57 Nachtragsbericht

- 57 Vorgänge von wesentlicher Bedeutung nach Schluss des Geschäftsjahres mit Auswirkungen auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

58 Risiko- und Chancenbericht

- 58 Risiko- und Chancenmanagement
- 61 Compliance Management System
- 61 Internes Kontrollsystem
- 64 Einzelrisiken
- 70 Gesamtaussage zur Risikosituation des Konzerns
- 70 Ausblick

71 Prognosebericht

- 71 Gesamtwirtschaftliche Situation
- 71 Künftige wirtschaftliche Rahmenbedingungen in der Photovoltaikindustrie
- 72 Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung der SMA Gruppe

DIE SMA GRUPPE: GESCHÄFT, ZIELE UND STRATEGIEN

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

SMA IST WELTMARKTFÜHRER FÜR SOLAR-WECHSELRICHTER

Die SMA Solar Technology AG (SMA) und ihre Tochtergesellschaften (SMA Gruppe) entwickeln, produzieren und vertreiben Solar-Wechselrichter, Transformatoren, Drosseln, Überwachungs- und Energiemanagementsysteme für Solarstromanlagen sowie leistungselektronische Komponenten für Schienenverkehrstechnik.

Der Solar-Wechselrichter ist als zentrale Schaltstelle die technologisch wichtigste Komponente einer jeden Solarstromanlage: Er wandelt den in der Photovoltaikzelle erzeugten Gleichstrom in netzkonformen Wechselstrom um. Gleichzeitig übernimmt der Solar-Wechselrichter das Netzmanagement und optimiert die Energieausbeute der gesamten Solarstromanlage. SMA Solar-Wechselrichter zeichnen sich durch einen besonders hohen Wirkungsgrad von bis zu 99 Prozent aus. Der Wirkungsgrad bestimmt maßgeblich die Energieausbeute. Die qualitativ hochwertigen SMA Solar-Wechselrichter sind für eine Lebensdauer von über 20 Jahren konzipiert. Als einziger Hersteller kann SMA für jeden Solarmodultyp und alle Leistungsgrößen den passenden Solar-Wechselrichter für unterschiedliche regionale Anforderungen weltweit anbieten – sowohl für netzgekoppelte Anwendungen als auch für den Insel- und Backup-Betrieb.

Mit Blick auf die schnell wachsende Bedeutung dezentral erzeugter Energie hat SMA zudem intelligente Energiemanagement- und Überwachungssysteme entwickelt. Diese innovative Informations- und Kommunikationstechnologie von SMA ermöglicht es zum Beispiel, Vorhersageinstrumente mit dem Verbraucherverhalten von Endanwendern sowie Speichertechnologien zu verknüpfen. Gerade in Solarmärkten mit variablen Stromtarifen hilft die SMA Technologie dadurch den Endverbrauchern, die Rentabilität ihrer Solarstromanlage zu erhöhen. Unsere Technologien ermöglichen es den Endverbrauchern, ihren Stromverbrauch in höherem Maße durch die eigene Solarstromanlage zu decken. Mithilfe einer intelligenten Laststeuerung können die Energieversorger zudem die Stromnetze entlasten. Der kostenintensive Ausbau der Niederspannungsnetze kann wesentlich verringert werden.

SMA ist in 18 Ländern mit eigenen Vertriebs- und Servicegesellschaften vertreten und profitiert deshalb von der weltweiten Entwicklung des Solarmarktes. Moderne Produktionsstätten mit einer Gesamtjahreskapazität von bis zu 11,5 Gigawatt (GW) werden in Niestetal und Kassel (Deutschland) sowie Denver (USA) und Mississauga bei Toronto (Kanada) unterhalten. Das Kompetenzzentrum für Wickelgüter (elektromagnetische Komponenten) liegt in Zabierzów bei Krakau (Polen). SMA unterhält eigene Einkaufsorganisationen in Deutschland, den USA und im Aufbau in China.

SMA ist 2011 – gemessen am Jahresumsatz von 1,7 Mrd. Euro – der weltweit größte Solar-Wechselrichter-Hersteller. Der Weltmarktanteil beträgt nach eigenen Schätzungen rund 35 Prozent. Zum 31. Dezember 2011 beschäftigte SMA weltweit 5.532 Mitarbeiter, davon 1.012 im Entwicklungsbereich. SMA ist seit dem 27. Juni 2008 im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse (S92) gelistet. Mit einer Marktkapitalisierung von 1,5 Mrd. Euro¹ ist SMA das mit Abstand größte Solarunternehmen im TecDAX.

UNSERE VISION UND MISSION

Unsere Vision und unsere Mission bilden den Rahmen für die heutigen Aufgaben und die strategische Ausrichtung von SMA. Außerdem stellen sie unsere Mitarbeiter, Aktionäre, Fremdkapitalgeber, Kunden, Lieferanten, die Öffentlichkeit sowie unser Denken und Handeln in einen strategischen Zusammenhang.

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

Unsere Vision ist die 100-prozentige Energieversorgung der Menschen auf Basis Erneuerbarer Energien. SMA entwickelt hierfür die passenden Technologien und Produkte. Denn fossile Brennstoffe werden nicht nur immer teurer, sondern sind auch maßgeblich verantwortlich für den Klimawandel. Aufgrund der stark gesunkenen Entstehungskosten und ihrer zahlreichen Vorteile wird die Photovoltaik künftig einen wesentlichen Anteil an der Stromproduktion in Industrie- und Schwellenländern stellen. Durch die dezentrale Energieerzeugung wird der Strom genau dort produziert, wo er auch verbraucht wird. Neue Technologien werden entscheidend dazu beitragen, dass Solarstrom weltweit wettbewerbsfähig ist. Wie bei keinem anderen

¹Schlusskurs am 30. Dezember 2011.

28	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
57	Nachtragsbericht
58	Risiko- und Chancenbericht
71	Prognosebericht

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 Entwicklungsländer können mithilfe der Photovoltaik ihre Elektrifizierung schneller vorantreiben und so die Grundlage für wirtschaftliches Wachstum und Wohlstand für die mehr als zwei Milliarden Menschen schaffen, die heute noch keinen Zugang zu elektrischer Energie haben.

Unsere Mission: SMA wird auf Basis gewachsener Grundwerte und dank ihrer Innovationsstärke die weltweite Verbreitung der Photovoltaik im Rahmen der Energiewende beschleunigen.

Durch kontinuierliche Kostensenkungen sowie ständige Weiterentwicklungen und Innovationen in der Systemtechnik machen wir die Installation, den Betrieb und die Wartung von Solarstromanlagen noch einfacher, zuverlässiger, sicherer und vor allem wirtschaftlicher. So sorgen wir für eine hohe Zufriedenheit unserer Kunden und ermöglichen zugleich den wirtschaftlichen Betrieb von Photovoltaikanlagen. Dabei haben wir nicht nur die spezifischen Preise unserer Solar-Wechselrichter im Blick, sondern auch die Lebenszykluskosten der Photovoltaikanlage über ihre gesamte Betriebsdauer. Hier erhöhen wir die Energieausbeute durch immer höhere Wirkungsgrade und reduzieren die Kosten durch einfachere Installationsmöglichkeiten und größtmögliche Integration von Komponenten sowie Kommunikations-, Überwachungs- und Schutzeinrichtungen in den Wechselrichtern. Durch die hohen Qualitätsstandards bieten wir unseren Kunden ein großes Maß an Investitionssicherheit.

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 Vorteile der Erneuerbaren Energien einer breiten Öffentlichkeit zu vermitteln und die Rahmenbedingungen für den Ausbau der Photovoltaik aktiv mitzugestalten. Als Weltmarkt- und Technologieführer setzen wir zudem Impulse für ökologische und soziale Belange und sind, vor allem wegen unserer kooperativen Unternehmenskultur, für Mitarbeiter in aller Welt ein ganz besonders attraktiver Arbeitgeber.

PRODUKTPORTFOLIO

Produkte für die dezentrale Energieversorgung

SMA verfügt als einziger Hersteller weltweit über ein vollständiges Produktportfolio von Solar-Wechselrichtern für netzgekoppelte Photovoltaikanlagen. Dieses reicht von String-Wechselrichtern mit einer Leistung von 700 Watt bis hin zu Zentral-Wechselrichtern mit einer Leistung von 1,6 Megawatt (MW). Damit bietet SMA für alle am Markt erhältlichen Solarmodultypen eine technisch passende Wechselrichterlösung. Außerdem umfasst das Produktspektrum innovative leistungselektronische Umrichtertechnik, die bei dezentralen Energieversorgungssystemen im schienegebundenen Nah- und Fernverkehr international zum Einsatz kommt.

SMA bietet zudem Schlüsseltechnologien für zukünftige photovoltaische Systeme an. Hierzu zählen zum Beispiel die Batterie-Wechselrichter Sunny Island und Sunny Backup. Der Sunny Island spielt eine entscheidende Rolle für die Energieversorgung entlegener, netzferner Gebiete, während der Sunny Backup den wachsenden Markt für die Zwischenspeicherung von Solarstrom bedient.

Aufgrund der umfangreichen Erfahrungen im Bereich der Systemtechnologie bietet SMA zusätzlich moderne Überwachungs- und Energiemanagementsysteme an. Diese Technologien ermöglichen es Endverbrauchern, ihren Stromverbrauch in höherem Maße durch die eigene Solarstromanlage zu decken und damit ihre Abhängigkeit von Energieversorgern zu reduzieren. Dies ist besonders in den Märkten sehr interessant, in denen die Photovoltaik bereits erfolgreich mit den konventionellen Energien und deren stetig steigenden Stromentgelten für Privathaushalte oder Gewerbebetriebe konkurrieren kann.

Zum **Segment Medium Power Solutions** gehören die Produkte Sunny Boy, Sunny Mini Central, Sunny Tripower, Sunny Island und Sunny Backup. Außerdem enthält das Segment Produkte zur Überwachung von Photovoltaikanlagen sowie zum Energiemanagement. Die Produktfamilien umfassen insgesamt 60 Wechselrichter mit zusätzlich 16 Länder- und 84 Kundenvarianten sowie 17 Kommunikationsprodukte. SMA bietet einphasige und dreiphasige Wechselrichter

an, deren Leistung von 700 Watt bis 20 Kilowatt (kW) reicht. Die SMA Produkte zeichnen sich durch einen hohen Wirkungsgrad von bis zu 99 Prozent, eine einfache Installation und eine Lebensdauer von über 20 Jahren aus. Dieses umfangreiche Produktspektrum bietet eine technisch passende Lösung für alle marktgängigen Solarmodultypen sowie für jede Leistungsklasse im Bereich der Haus- und Gewerbeinstallationen. Die Produkte des Segments Medium Power Solutions für den europäischen Markt erfüllen die ab dem 1. Januar 2012 in Deutschland gültigen Bestimmungen der Niederspannungsrichtlinie.

Das **Segment High Power Solutions** umfasst Zentral-Wechselrichter des Typs Sunny Central. Diese Geräte bedienen den stark wachsenden Markt für solare Großkraftwerke mit einer Leistung von 100 kW bis zu mehreren Megawatt. Die Produktfamilie umfasst 29 Zentral-Wechselrichter, deren zahlreiche Varianten für jedes Großprojekt die optimale technische Lösung bieten. Als Marktführer in diesem Segment führt SMA auch Zentral-Wechselrichter, die unmittelbar in das Mittelspannungsnetz der Energieversorger einspeisen. Dadurch können solare Großprojekte ihren Energieertrag erhöhen. Die durchweg hervorragenden Wirkungsgrade der Geräte erreichen bis zu 98,7 Prozent.

Weitere Wettbewerbsvorteile bieten die weiten Eingangsspannungsbereiche der Sunny Central-Wechselrichter, die integrierte Anlagenüberwachung und die einfache Installation in der Freiflächenanlage. Die Produkte des Segments High Power Solutions für den europäischen Markt erfüllen zudem die strengen Anforderungen der seit dem 1. April 2011 in Deutschland gültigen „BDEW-Richtlinie Erzeugungsanlagen am Mittelspannungsnetz“.

Das Produktspektrum des **Geschäftsbereichs Railway Technology** reicht von Einzelgeräten wie Batterieladegeräten und Klima-Umrichtern bis hin zu kompletten Energieversorgungssystemen für Reisezugwagen und Triebzüge. Mit den herausragenden leistungselektronischen Komponenten und Systemen stattet dieser Geschäftsbereich den schienengebundenen Nah- und Fernverkehr aus. Alle Produkte lassen sich weltweit sowohl bei der Erstausrüstung als auch beim Nachrüsten älterer Fahrzeuge (Retrofit) einsetzen. Die stark wachsenden Märkte befinden sich in Asien sowie in Nord- und Südamerika. Die europäischen Märkte zeigen eine stabile Nachfrageentwicklung.

WESENTLICHE ABSATZMÄRKTE UND WETTBEWERBSSITUATION

Die Entwicklung des Solarmarktes hängt von den politischen Rahmenbedingungen ab

Im Jahr 2011 wurden nach eigenen Schätzungen weltweit Solarstromanlagen mit einer Leistung von insgesamt mehr als 23 GW neu installiert. Damit stabilisierte sich die weltweite Nachfrage nach Jahren des starken Wachstums auf hohem Niveau (2010: ca. 23 GW).

Deutschland war auch 2011 mit einer neu installierten Leistung von ca. 7,5 GW weltweit der größte Photovoltaikmarkt (2010: ca. 7,4 GW). Mit mehr als 3 GW erfolgte der wesentliche Zubau in den letzten Monaten des Jahres. Die unerwartet starke Neuinstallation ist nach Einschätzung des Vorstands auf die deutliche Absenkung der Einspeisevergütung zum 1. Januar 2012 um 15 Prozent und die politische Diskussion über eine feste Begrenzung der zukünftigen Zubaumengen zurückzuführen.

Die internationalen Solarmärkte entwickelten sich 2011 durch Veränderungen der politischen Rahmenbedingungen uneinheitlich. So wurde der Nachfragerückgang in einigen Solarmärkten wie zum Beispiel der Tschechischen Republik durch andere Regionen wie zum Beispiel Nordamerika kompensiert. Insgesamt wurde nach Einschätzung des Vorstands weltweit eine Gesamtleistung pro Jahr von mehr als 15 GW (2010: ca. 15 GW) im Ausland neu installiert. Zu den wichtigsten Auslandsmärkten zählten 2011 Italien, Nordamerika, Belgien, Australien und Indien.

Die regionale Verschiebung der Nachfrage führte auch zu einer Veränderung der Installationsgrößen. Nach Einschätzung von SMA haben sich die Teilmärkte für Hausinstallationen mit einer Leistung von bis zu 30 kW (Residential) und Gewerbeinstallationen mit einer Leistung von bis zu 500 kW (Commercial) 2011 rückläufig entwickelt. Ihr Anteil am Gesamtmarkt sank nach eigenen Schätzungen von über 80 Prozent 2010 auf unter 70 Prozent 2011. Der Teilmarkt der solaren Großprojekte mit einer Leistung bis in den Multi-megawattbereich (Industrial) hingegen gewann in diesem Zeitraum deutlich an Dynamik. Verantwortlich für diese

28	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
57	Nachtragsbericht
58	Risiko- und Chancenbericht
71	Prognosebericht

Entwicklung ist vor allem der starke Zubau in Nordamerika und Asien, wo in stärkerem Maße solare Großprojekte realisiert werden.

SMA ist Weltmarktführer

SMA ist Weltmarktführer gemessen an der verkauften Wechselrichter-Leistung von 7,6 GW (2010: 7,8 GW). Der Marktanteil von SMA lag nach eigenen Schätzungen mit ca. 35 Prozent auf dem hohen Vorjahresniveau. Dieser Wert markiert ein ausgezeichnetes Ergebnis, besonders da hohe Wettbewerbsintensität und Überkapazitäten das Jahr 2011 prägten.

Unsere Technologieführerschaft, die sich unter anderem im weltweit besten Wirkungsgrad von bis zu 99 Prozent ausdrückt, ist ein wichtiger Baustein unseres großen Erfolgs. Aber auch durch unsere weltweite Präsenz mit Auslandsgesellschaften in 19 Ländern, unsere hohe Produktqualität, ein international engmaschiges Servicenetz sowie das breite Produktportfolio konnten wir uns erfolgreich von unseren Wettbewerbern differenzieren.

Nach eigenen Schätzungen liegt der Marktanteil des nächstkleineren Wechselrichterherstellers bei weniger als 15 Prozent. Die fünf größten Hersteller vereinen nach eigenen Schätzungen rund 80 Prozent der weltweiten Nachfrage auf sich. Große Konglomerate sowie asiatische Anbieter spielen in dem technologiegetriebenen Wechselrichtergeschäft bisher eine vergleichsweise untergeordnete Rolle. Diese Wettbewerber konzentrieren sich häufig auf einzelne Teilmärkte und/oder Regionen und können die technologischen Einschränkungen nicht durch Finanzkraft und Unternehmensgröße ausgleichen.

ORGANISATIONSTRUKTUR

Rechtliche Konzernstruktur

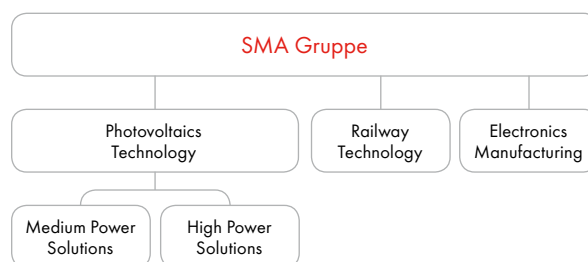
SMA mit Hauptsitz in Niestetal bei Kassel verfügt als Mutterunternehmen der SMA Gruppe über alle für das operative Geschäft notwendigen Funktionen. Das Mutterunternehmen hält direkt oder indirekt 100 Prozent der Anteile an allen zur SMA Gruppe gehörenden operativen Gesellschaften. Über die Tochtergesellschaft SMA Railway Technology GmbH

hält die SMA Gruppe zusätzlich 10 Prozent der Anteile an der chinesischen Gesellschaft Changzhou SMA Electronics Co., Ltd., die im Bereich der elektrischen Ausrüstung von Bahnfahrzeugen tätig ist. Diese Gesellschaft wurde nicht konsolidiert.

Der Konzernabschluss bezieht die Muttergesellschaft und alle 24 (2010: 21) Tochtergesellschaften ein, davon vier inländische Gesellschaften und 20 mit Sitz im Ausland. Im Jahr 2011 hat SMA zwei Gesellschaften neu gegründet und erstmals in den Konsolidierungskreis einbezogen. Dies sind die Vertriebs- und Servicegesellschaften SMA Solar Thailand und SMA Japan. Außerdem wurde die erworbene dtw Sp. z o.o. („dtw“) zum 1. August 2011 in den Konsolidierungskreis aufgenommen. ■

Organisationsstruktur

Die Berichterstattung der SMA Gruppe gliedert sich nach den Geschäftsbereichen Photovoltaics Technology, Railway Technology und Electronics Manufacturing. Die drei Geschäftsbereiche sind strategisch, technisch und wirtschaftlich miteinander verknüpft. Alle Geschäftsbereiche werden vom Vorstand geführt, der funktional nach den Aufgaben Entwicklung, Vertrieb & Marketing, Operatives Geschäft, Personal und Finanzen organisiert ist.



Der **Geschäftsbereich Photovoltaics Technology** untergliedert sich in die Segmente Medium Power Solutions und High Power Solutions. In den zwei Segmenten bündelt SMA das Geschäft mit Solar-, Wind- und Batterie-Wechselrichtern sowie mit Überwachungs- und Energiemanagementsystemen. Der Geschäftsbereich verfügt über alle erforderlichen operativen Funktionen. 2011 erzielte SMA mit dem Geschäftsbereich Photovoltaics Technology einen Umsatz von insgesamt 1,6 Mrd. Euro.

Der **Geschäftsbereich Railway Technology** konzentriert sich auf Systemlösungen für Bordnetzumrichter für die verschiedenen Anwendungen im schienengebundenen Nah- und Fernverkehr. Darüber hinaus beliefert der Geschäftsbereich das Segment High Power Solutions mit Kabel- und Mechanikkomponenten. Der Geschäftsbereich Railway Technology verfügt ebenfalls über alle erforderlichen operativen Funktionen. 2011 erzielte SMA mit diesem Geschäftsbereich einen Umsatz von insgesamt 32,5 Mio. Euro.

Der **Geschäftsbereich Electronics Manufacturing** produziert elektronische Baugruppen für die Geschäftsbereiche Photovoltaics Technology und Railway Technology. Dieser Geschäftsbereich verfügt nur über die für die Elektronikfertigung notwendigen Funktionen. 2011 erzielte SMA mit diesem Geschäftsbereich inklusive der internen Umsätze einen Umsatz von insgesamt 398,8 Mio. Euro.

Zukünftige Organisationsstruktur

Die bisherige Organisationsstruktur ist durch das rasante Wachstum der letzten Jahre an ihre Grenzen gestoßen. Zukünftig wird sich die SMA Gruppe deshalb nach Divisionen organisieren und damit die Anforderungen der Kunden und der verschiedenen Marktsegmente noch stärker ins Zentrum der Aufmerksamkeit rücken. Die Divisionen werden mit den Funktionen ausgestattet, die für das operative Geschäft erforderlich sind. Zudem werden sie das Auslandsgeschäft verantworten. Im Zentralbereich wird SMA die Aufgaben Finanzen, Personal, Recht, Interne Revision, Unternehmenskommunikation, Informationstechnologie, Technologieentwicklung und Gebäudemanagement bündeln. Die Divisionen berichten direkt an den Vorstand. Durch diese Organisationsstruktur stellen wir sicher, dass stets das Interesse der SMA Gruppe im Vordergrund steht.

Ab dem Geschäftsjahr 2012 wird SMA die Berichterstattung nach den Divisionen Medium Power Solutions, Power Plant Solutions und Service gliedern. Die Geschäftsaktivitäten von dtw, Off-Grid sowie Railway Technology werden in der Berichterstattung unter „Ergänzende Geschäftsbereiche“ gebündelt. Für eine transparente Berichterstattung werden die Finanzzahlen mit den Vorjahreswerten angegeben.

Leitung und Kontrolle

Wie im deutschen Aktiengesetz vorgeschrieben, setzen sich die Gesellschaftsorgane aus der Hauptversammlung, dem Vorstand und dem Aufsichtsrat zusammen. Der Vorstand leitet das Unternehmen, der Aufsichtsrat bestellt, überwacht und berät den Vorstand. Die Hauptversammlung wählt die Anteilseignervertreter in den Aufsichtsrat und erteilt oder verweigert dem Vorstand und Aufsichtsrat die Entlastung.

Generationenwechsel erfolgreich umgesetzt

Der anstehende Generationenwechsel im Vorstand wurde systematisch vorbereitet. Daher setzte sich der Vorstand von April 2010 bis Mai 2011 aus sieben Mitgliedern zusammen und gewährleistete so die reibungslose Übergabe der Verantwortungsbereiche. Nach der Hauptversammlung am 26. Mai 2011 wechselten die Unternehmensgründer Günther Cramer und Peter Drews nach 30 Jahren operativer Verantwortung in den Aufsichtsrat. Die bis zu diesem Zeitpunkt von Günther Cramer wahrgenommene Aufgabe des Vorstandssprechers übernahm Pierre-Pascal Urbon. Seit der Hauptversammlung setzte sich der Vorstand aus folgenden Mitgliedern zusammen: Roland Grebe (Entwicklung), Uwe Hertel (Operatives Geschäft), Jürgen Dolle (Personal), Pierre-Pascal Urbon (Finanzen & Sprecher) und Marko Werner (Vertrieb & Marketing). Uwe Hertel schied mit Wirkung zum 31. Dezember 2011 aus gesundheitlichen Gründen aus dem Vorstand aus. Die bisher von ihm verantworteten Aufgaben werden zukünftig von den anderen Vorständen übernommen und an die neuen SMA Divisionen übertragen. Uwe Hertel wird als Senior Vice President die strategische Weiterentwicklung des operativen Geschäfts begleiten.

Neue Zusammensetzung des Aufsichtsrats

Die Hauptversammlung wählte am 26. Mai 2011 Günther Cramer und Peter Drews mit großer Mehrheit in den Aufsichtsrat. Sie folgten Siegfried L. Drueker und Dr.-Ing. Martin Hoppe-Kilpper, die ihre Aufsichtsratsmandate mit Wirkung zum Ablauf der Hauptversammlung niedergelegt hatten. Der paritätisch besetzte SMA Aufsichtsrat besteht auf der Aktionärsseite aus Günther Cramer (Vorsitzender),

28	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
57	Nachtragsbericht
58	Risiko- und Chancenbericht
71	Prognosebericht

Dr. Erik Ehrentraut (stellv. Vorsitzender), Peter Drews, Dr.-Ing. Winfried Hoffmann, Prof. (em.) Dr.-Ing. Werner Kleinkauf und Reiner Wettlaufer, die Arbeitnehmerseite ist durch Dr. Günther Häckl, Johannes Häde, Ulrich Meßmer, Alexander Naujoks, Joachim Schlosser und Mirko Zeidler vertreten.

Vergütungsbericht

Der Vergütungsbericht ist Bestandteil des geprüften Konzernlageberichts und wird im Geschäftsbericht als Bestandteil des Corporate-Governance-Berichts auf Seite 15 ff. abgedruckt. Auf eine abermalige Darstellung der in diesem Bericht erläuterten Informationen im Anhang bzw. im Lagebericht wird daher verzichtet. ■

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. (em.) Dr.-Ing. 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 Poolvertrag 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 Prozent der Stimmrechte der Gesellschaft. Darüber hinaus bestehen nach Kenntnis des Vorstands keine Beschränkungen der Stimmrechte oder bei der Übertragbarkeit von Aktien.

Ziffer 3: Herr Günther Cramer hält eine Beteiligung von 7,03 Prozent sowie über die Günther Cramer Stiftung, deren alleiniger Vorstand er ist, eine Beteiligung von 5,76 Pro-

zent, mithin insgesamt 12,79 Prozent am Grundkapital der Gesellschaft. Herr Peter Drews hält eine Beteiligung von 7,05 Prozent sowie über die Peter Drews Stiftung, deren alleiniger Vorstand er ist, eine Beteiligung von 5,76 Prozent, mithin insgesamt 12,81 Prozent am Grundkapital der Gesellschaft. Herr Reiner Wettlaufer hält eine Beteiligung von 7,05 Prozent sowie über die Reiner Wettlaufer Stiftung, deren alleiniger Vorstand er ist, eine Beteiligung von 5,76 Prozent, mithin insgesamt 12,81 Prozent am Grundkapital der Gesellschaft. Aktionäre, die ihre Stimmrechte im „Poolvertrag SMA Solar Technology AG“ koordinieren (siehe Ziffer 2), halten zusammen 25,20 Prozent am Grundkapital der Gesellschaft. Kein einzelner Aktionär des „Poolvertrag SMA Solar Technology AG“ hält allein 10 Prozent oder mehr am Grundkapital der Gesellschaft.

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

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


Ziffer 7: Die Satzung enthält die Ermächtigung des Vorstands zu einem Genehmigten Kapital II. Der Vorstand ist bis zum 31. Dezember 2012 mit Zustimmung des Aufsichtsrats ermächtigt, das Grundkapital durch Ausgabe neuer auf den Inhaber lautender Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen einmalig oder mehrmals 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 Ausgabebetrages 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 Prozent 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 bis zu 10 Prozent 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 Zeitraumes 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 eines Jahres.

Erklärung zur Unternehmensführung

Die Erklärung zur Unternehmensführung der SMA (§ 289 a HGB) wird auf der Internetseite der SMA Solar Technology AG: www.IR.SMA.de veröffentlicht. 

ZIELE, UNTERNEHMENS-STRATEGIE UND -STEUERUNG

FINANZIELLE ZIELE

SMA verfolgt als finanzwirtschaftliches Ziel die nachhaltige Wertsteigerung der SMA Gruppe. Das wertorientierte Steuerungssystem ist integraler Bestandteil der konzernweiten einheitlichen Controlling- und Planungsprozesse. Dabei lauten unsere wesentlichen Steuerungsgrößen Umsatz, operative Ergebnismarge (EBIT-Marge), Forschungs- und Entwicklungsaufwand, Nettoumlaufvermögen im Verhältnis zum Umsatz sowie Investitionen und Dividende.

Umsatz- und Ergebnisziele

Die Umsatz- und Ergebnissituation von SMA hängt vom Marktanteil, der Preisdynamik und der Entwicklung des Weltmarktes ab. Durch unser breites Produktspektrum und unsere internationale Präsenz rechnet der Vorstand damit, den hohen Marktanteil von ca. 35 Prozent im laufenden Geschäftsjahr in den etablierten Solarmärkten zu verteidigen oder sogar leicht auszubauen. Mit einem stärker wachsenden chinesischen Markt wird sich nach Einschätzung des Vorstands der Marktanteil von SMA 2012 und in den Folgejahren verwässern. In China hat SMA aufgrund der lokalen Wettbewerbsbedingungen nur einen geringen Marktanteil.

Für 2012 rechnet der SMA Vorstand mit einem moderaten Wachstum des weltweiten Photovoltaikmarktes. Einen Rückgang der globalen Nachfrage kann der SMA Vorstand jedoch nicht ausschließen. Die Umsatzprognose basiert auf verschiedenen Annahmen zur Marktentwicklung in den verschiedenen Solarmärkten sowie den Teilmärkten. Alle Szenarien gehen für 2012 von einem Rückgang der spezifischen Verkaufspreise aus. Das obere Ende der Umsatzprognose von 1,5 Mrd. Euro geht von einem leichten weltweiten Nachfrageanstieg aus. In diesem Szenario kompensieren die

28	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
57	Nachtragsbericht
58	Risiko- und Chancenbericht
71	Prognosebericht

etablierten ausländischen Solarmärkte den zu erwartenden Nachfragerückgang in Europa, insbesondere in Deutschland. Zudem entwickeln sich auf Basis des aktuellen Preisniveaus für Solarstromanlagen junge Solarmärkte schneller. Das untere Ende der Umsatzprognose von 1,2 Mrd. Euro geht von einer weltweit insgesamt rückläufigen Nachfrage nach Solarstromanlagen aus.

Die Fortsetzung unserer Internationalisierungsstrategie sowie unsere Konzentration auf die Entwicklung innovativer Produkte für Solaranwendungen und das Energiemanagement werden zu höheren Fixkosten führen. Den Umsatzrückgang und den hohen Preisdruck können wir voraussichtlich nicht vollständig durch neue Produkte, günstigere Einkaufspreise und angepasste Organisationsstrukturen ausgleichen. Der SMA Vorstand rechnet deshalb im Geschäftsjahr 2012 mit einer rückläufigen EBIT-Marge von 5 Prozent bis 10 Prozent. Die Profitabilität liegt damit oberhalb des Durchschnitts der deutschen Elektroindustrie. Den Schlüssel für die im Vergleich zur Branche hohe Profitabilität sehen wir in der technischen Weiterentwicklung und Kostenoptimierung von Solar-Wechselrichtern sowie im Angebot von Energiemanagementlösungen.

Forschungs- und Entwicklungsziele

SMA ist ein technologiegetriebenes Unternehmen. Der langfristige Ausbau der Forschung und Entwicklung steht im Zentrum der Unternehmensstrategie. Der Entwicklungsaufwand stellt daher eine wichtige Steuerungsgröße dar. Zum Geschäftsjahresende beschäftigte SMA weltweit mehr als 1.012 Mitarbeiter in der Forschung und Entwicklung und setzte in allen Anwendungsbereichen der Solar-Wechselrichter sowie der Energiemanagementsysteme neue Maßstäbe für die Photovoltaikindustrie. Auch in Zukunft treibt SMA ihre Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten voran, um weiterhin die Technologieführerschaft zu halten. Für 2012 rechnet der Vorstand mit einem Entwicklungsaufwand (inklusive aktivierter Entwicklungsprojekte) von bis zu 110 Mio. Euro. Zusätzlich wird SMA ihr Netzwerk strategischer Forschungs- und Entwicklungskooperationen gezielt ausbauen.

Nettoumlaufvermögen

Das Nettoumlaufvermögen ist das gesamte kurzfristig gebundene, zinsfreie Umlaufvermögen (Vorratsvermögen plus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen minus Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen). SMA rechnet mittelfristig mit einem leichten Anstieg des Nettoumlaufvermögens, das zukünftig, bezogen auf den Umsatz 19 Prozent bis 22 Prozent betragen sollte (Ziel 2011: 18 Prozent bis 20 Prozent). Dieser höhere Zielwert ergibt sich vor allem durch das stärkere Auslands- und Projektgeschäft. Denn diese Geschäfte sind in der Regel mit längeren Forderungslaufzeiten verbunden. Zudem nimmt der Vorstand größere Bestände bei Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen in Kauf, um auf diese Weise auch bei schwer vorhersehbaren Nachfragespitzen lieferfähig zu sein.

Investitionen

Mit Blick auf die hohen Marktunsicherheiten wird SMA das Investitionsverhalten anpassen. Für das Geschäftsjahr 2012 plant SMA Investitionen in Grundstücke und Gebäude von bis zu 60 Mio. Euro. In Maschinen und Ausrüstungen wird SMA einen Betrag von bis zu 80 Mio. Euro investieren. Die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte betreffen vor allem die Aktivierung von Entwicklungsprojekten und liegen mittelfristig bei bis zu 40 Mio. Euro. SMA strebt an, dass die jährlichen Gesamtinvestitionen mittelfristig bis zu 10 Prozent des Umsatzes betragen sollen.

Dividendenpolitik

SMA legt großen Wert auf eine ausgewogene Ausschüttungspolitik. Mit einer angestrebten Ausschüttungsquote von 20 Prozent bis 40 Prozent, bezogen auf den im handelsrechtlichen Einzelabschluss der SMA Solar Technology AG festgestellten Jahresüberschuss, möchten wir sicherstellen, dass der SMA Gruppe Mittel sowohl für künftiges Wachstum als auch für vorübergehende Krisen verbleiben. Gleichzeitig möchten wir unsere Aktionäre angemessen am Gewinn beteiligen.

NICHTFINANZIELLE LEISTUNGS- INDIKATOREN

Forschung und Entwicklung

SMA hat als Markt- und Technologieführer in der PV-Systemtechnik den Anspruch, mit einem umfassenden Produktportfolio Lösungen für sämtliche Anwendungsfälle und Leistungsklassen zu bieten. Dazu gehört es, bestehende Baureihen zu erweitern und mit innovativen Funktionen zu ergänzen oder das Produktportfolio durch neue Gerätefamilien weiterzuentwickeln. Daneben konzentrieren sich die Entwicklungsaktivitäten von SMA auf drei Themenfelder, die für die weitere Zukunft der Photovoltaik von größter Bedeutung sind: Netzintegration, Energiemanagement und Systemkostenreduktion.

Netzintegration

Planungssicherheit für Netzbetreiber

Als Verantwortliche für eine stabile Stromversorgung müssen die Übertragungsnetzbetreiber die Erzeugungs- und Verbrauchsleistung im Stromnetz zu jeder Tages- und Nachtzeit im Gleichgewicht halten. In diesem Zusammenhang ist eine zuverlässige Vortagesprognose der wetterabhängigen PV-Leistung ausgesprochen wichtig, denn neben der Windenergie hat die Photovoltaik in Deutschland mit knapp 25 GW (Stand: Ende 2011) die größte installierte Erzeugungsleistung unter den Erneuerbaren Energien.

Das bedeutet: Bei optimalen Wetterbedingungen leisten die PV-Anlagen so viel wie rund 16 Kernkraftwerke – verständlich, dass dieses Leistungspotenzial in den Fahrplänen der konventionellen Kraftwerke berücksichtigt werden muss. SMA hat deshalb zusammen mit Partnerunternehmen eine Lösung konzipiert, die den Netzbetreibern eine ebenso hohe Planungssicherheit ermöglicht, wie sie bei der Windenergie bereits erreicht ist. Dabei ermöglicht die breite Datenbasis des Sunny Portals von SMA, die aktuelle Solarleistung in einzelnen Netzbereichen hochzurechnen und eine Prognose für die kommenden Stunden und Tage zu erstellen. In diesem weltweit größten Portal

zur Anlagenüberwachung und -visualisierung sind allein auf dem Gebiet der Bundesrepublik Deutschland rund 35.000 PV-Anlagen mit einer installierten Gesamtleistung von 3,4 GW registriert. Die durch das Instrumentarium von SMA geschaffene Prognosemöglichkeit wurde im Februar 2011 auf einer Pressekonferenz der Öffentlichkeit präsentiert.

Netzstabilität durch Power Plant Controller

Im Bereich der PV-Großanlagen unterstützt die Serieneinführung des neuen SMA Power Plant Controller die weitergehende Beteiligung am Netzmanagement, die für Anlagen in Deutschland von der BDEW-Mittelspannungsrichtlinie gefordert wird. So ermöglicht das Gerät auch die schnelle Erfassung und Ausregelung lokaler Netzparameter – etwa die automatische Bereitstellung spannungssenkender Blindleistung in Abhängigkeit von der am Netzanschlusspunkt gemessenen Spannung.

Neue Niederspannungsrichtlinie ab 2012

Die Entwicklung im Segment Medium Power Solutions konzentrierte sich auf die Umstellung des kompletten Produktportfolios auf die neue VDE-Anwendungsregel 4105 (sog. Niederspannungsrichtlinie), die seit dem 1. Januar 2012 in Deutschland verbindlich ist. Neben weiteren Netzmanagementfunktionen fordert sie, dass auch kleinere PV-Anlagen Blindleistung bereitstellen. Im Rahmen einer erheblichen Entwicklungsanstrengung hat SMA bis Ende 2011 alle aktuellen Produktfamilien des Medium Power-Segments entsprechend angepasst, sodass seit Jahresbeginn 2012 Wechselrichter für sämtliche Einsatzgebiete verfügbar sind, die den neuen Anforderungen entsprechen.

Ein besonders wichtiger Punkt ist dabei die stufenlose Leistungsreduktion bei ansteigender Netzfrequenz. Wegen der Bedeutung für die Stabilität des europäischen Verbundnetzes hat SMA gemäß einer mit dem VDE abgestimmten Übergangsregelung bereits ab Mai 2011 alle neuen Wechselrichter mit entsprechend geänderten Einstellungen ausgeliefert. Für PV-Anlagen ab 30 kVA fordert die VDE-Anwendungsregel zudem einen zentralen Netz- und Anlagenschutz. Dieser neuen Anforderung werden Anlagenbetreiber mit dem neuen SMA Grid Gate gerecht, ohne einen Drittanbieter hinzuziehen zu müssen.

28	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
57	Nachtragsbericht
58	Risiko- und Chancenbericht
71	Prognosebericht

Energiemanagement

Sunny Backup-System zur Eigenverbrauchserhöhung

Ein weiterer Entwicklungsschwerpunkt sind dezentrale Speicherlösungen. Mit dem seit September 2011 verfügbaren Sunny Backup-System bietet SMA ein Produkt zur dezentralen Speicherung von Solarstrom. Es ermöglicht eine ausfallsichere Stromversorgung in Netzqualität sowie die Zwischenspeicherung von Solarstrom zur Erhöhung der Eigenverbrauchsquote. Die Eigenverbrauchsquote beschreibt den Anteil des selbst erzeugten Solarstroms, der im eigenen Haus oder in der unmittelbaren Umgebung verbraucht wird. Um für die Anwender ein Höchstmaß an Zukunftssicherheit zu gewährleisten, ist das Sunny Backup-System mit unterschiedlichen Batterietypen kompatibel und auch für den Betrieb mit Lithium-Ionen-Batterien vorbereitet.

Sunny Home Manager – intelligentes Energiemanagement im Haushalt

Eines der wichtigsten Produkte im Zusammenhang mit dem Thema Energiemanagement ist der Sunny Home Manager, der 2012 in den Markt eingeführt wird. Die kommende Produktlösung zur Eigenverbrauchsoptimierung ist einfacher, präziser und umfassender als jedes vergleichbare Wettbewerbsprodukt. Das Gerät kann den lukrativen Eigenverbrauch von Solarstrom deutlich steigern und ermöglicht ein umfassendes und intelligentes Energiemanagement auf Haushaltsebene; in Kombination mit dem Sunny Backup-System ist auch die Zwischenspeicherung von Solarstrom möglich. Beispielgebend sind die Nutzung standortbezogener Wetterprognosen zur Vorhersage der eigenen Solarstromerzeugung sowie der intelligente „Fahrplan“ für steuerbare Verbraucher, den das Gerät auf Basis dieser Prognosen sowie der Analyse des Nutzerverhaltens erstellt. Sobald angebots- und nachfrageabhängige Bezugstarife angeboten werden, kann der Sunny Home Manager diese ebenfalls bei der Steuerung der Verbraucher im Haushalt berücksichtigen und dem Betreiber damit einen weiteren wirtschaftlichen Vorteil verschaffen.

Bei der Ansteuerung von Haushaltsgeräten hat SMA zudem eine Zusammenarbeit mit dem Hausgeräte-Hersteller Miele begonnen. Der Sunny Home Manager wird daher künftig in der Lage sein, bestimmte Miele-Geräte unmittelbar anzusteuern und damit optimal in das intelligente Lastmanagement einzubeziehen. Der Vorteil für den Anwender: Das

Haushaltsgerät lässt sich wie gewohnt bedienen, während der direkte Datenaustausch mit dem Sunny Home Manager zu einer genaueren Planung des Eigenverbrauchs beiträgt.

Systemkostenreduktion

Nur wenn die PV-Systemkosten stetig sinken, wird Solarstrom zunehmend wettbewerbsfähig gegenüber konventionell erzeugtem Strom. SMA stellt sich dieser Herausforderung im Rahmen eines interdisziplinären und auf mehrere Jahre angelegten Entwicklungsprojektes. Zwei Aspekte stehen dabei im Fokus: die Erprobung völlig neuer technologischer Konzepte und die kontinuierliche Optimierung der aktuellen Produkte.

Sunny Tripower 20000TL High Efficiency mit 99 Prozent Wirkungsgrad

SMA hat mit dem Sunny Tripower 20000TL High Efficiency den ersten Serien-Wechselrichter mit Siliciumcarbid-Leistungsschaltern vorgestellt und damit beim Umwandlungswirkungsgrad für Seriengeräte erstmals die 99-Prozent-Marke überschritten. Durch konsequente Reduktion der Komponenten ist der Wechselrichter der 20-kVA-Leistungsklasse zudem leichter und bezogen auf die Leistung günstiger als die Standardversion des Sunny Tripower. Damit ist das Gerät hervorragend geeignet zum Aufbau hocheffizienter Solaranlagen von mittlerer bis sehr großer Leistung.

Höhere Energieausbeute bei Dünnschichtmodulen

Als optimale Ergänzung hierzu präsentierte SMA das Prinzip der neuen „TL Grounding Solution“. Eine Zusatzlösung, aufbauend auf dieser patentierten Schaltung, macht es möglich, dezentral aufgebaute PV-Großanlagen auf Basis von beliebigen Dünnschichtmodulen mit hocheffizienten, transformatorlosen Wechselrichtern wie dem Sunny Tripower zu betreiben. Verglichen mit dem bislang notwendigen Einsatz von Transformator-Wechselrichtern ermöglicht diese Lösung dauerhafte Ertragssteigerungen von bis zu drei Prozentpunkten.

Innovative Anlagenüberwachung für solare Großprojekte

Ebenfalls ertragssteigernd wirkt die Option „Optiprotect“ für die Wechselrichter der Sunny Central CP-Baureihe: Ein

zentral im Wechselrichter angeordnetes Monitoring überwacht bis zu 1.600 Modul-Strings, wobei der intelligente Algorithmus tatsächliche Ausfälle von zahlreichen temporären Ereignissen unterscheiden kann. Die dezentrale und damit aufwendige Überwachung sämtlicher Modul-Strings entfällt. Zudem kann der Wechselrichter fehlerhafte Strings selbstständig ausgruppieren und den Einspeisebetrieb mit dem verbleibenden Solargenerator (also rund 94 Prozent der Generatorleistung) fortsetzen.

Allgemeine Erweiterungen des Produktportfolios

Als Markt- und Technologieführer in der PV-Systemtechnik hat SMA den Anspruch, mit einem umfassenden Produktportfolio Lösungen für sämtliche Anwendungsfälle und Leistungsklassen zu bieten. Daher komplettierte SMA das Leistungsspektrum der dreiphasigen Sunny Tripower-Baureihe durch die Markteinführung des Sunny Tripower 8000TL im unteren Bereich. Im ersten Quartal 2011 wurden zudem die Prüfungen mit Underwriter Laboratories (UL) für die erste SMA Solar-Wechselrichter-Baureihe mit Hochfrequenztransformator Sunny Boy 2000HFUS bis Sunny Boy 3000HFUS für den nordamerikanischen Markt abgeschlossen und die Produktion aufgenommen.

Den Anspruch des alle Leistungsklassen umfassenden Produktportfolios untermauert auch der neue Modul-Wechselrichter Sunny Boy 240, den SMA im Oktober 2011 auf der Solar Power International in Dallas vorstellte. Er ist die ideale Lösung für sehr kleine oder stark verschattete PV-Anlagen sowie für Systeme mit extrem unterschiedlich ausgerichteten Generatorflächen und rundet die SMA Produktpalette nach unten optimal ab.

Der Bereich High Power Solutions richtet nach dem erfolgreichen Entwicklungsabschluss der kompletten Compact Power-Baureihe (CP) im Leistungsbereich von 500 kVA bis 800 kVA den Fokus auf die Vervollständigung des Produktportfolios für den nordamerikanischen Markt. Für diese wachstumsstarke Region bietet SMA nun sogenannte SMA MV-Blocks an. Hierbei handelt es sich um ein standardisiertes Baukastensystem für solare Großanlagen, bestehend aus Wechselrichtern, Mittelspannungstransformator, Schaltanlage sowie projektspezifisch zugeschnittenen Regelungs- und Überwachungssystemen.

Forschungs- und Entwicklungskosten

in Mio. Euro	2011	2010	2009	2008	2007
Forschungs- und Entwicklungskosten	99,9	82,9	56,3	35,0	20,0
davon aktivierte Entwicklungsprojekte	16,1	10,9	7,2	2,0	0,0
Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungsprojekte	5,6	1,1	-	-	-
Forschungs- und Entwicklungsquote in %	6,0	4,3	6,0	5,1	6,0

Mitarbeiter

1.000 neue Mitarbeiter

2011 erhöhte die SMA Gruppe die weltweite Mitarbeiterzahl um 1.066 Mitarbeiter auf 5.532 Mitarbeiter (2010: 4.466 Mitarbeiter). Im Inland wurden insgesamt 613 Arbeitsplätze geschaffen, die hauptsächlich auf die Bereiche Entwicklung, Service und Verwaltung entfallen. Mit dem starken Mitarbeiterzuwachs im Inland wurde dem Personalbedarf, der sich aus dem rasanten Wachstum der letzten Jahre ergeben hatte, Rechnung getragen. Im Ausland erhöhte sich die Mitarbeiterzahl um insgesamt 453 Mitarbeiter auf 862 Mitarbeiter (2010: 409 Mitarbeiter). Dieses Wachstum lässt sich zum einen auf die Akquisition von dtw (280 Mitarbeiter) und zum anderen auf den Auf- und Ausbau der Auslandsgesellschaften (173 Mitarbeiter) zurückführen. 2012 wird SMA die Auslandsgesellschaften weiter personell ausbauen. Strategisch besonders wichtig sind dabei die Regionen USA, Indien, Chile und Südafrika.

Mitarbeiter

	31.12. 2011	31.12. 2010	31.12. 2009	31.12. 2008	31.12. 2007
Mitarbeiter (ohne Zeitarbeitskräfte)	5.532	4.466	2.954	2.220	1.906
davon Inland	4.670	4.057	2.736	2.080	1.822
davon Ausland	862	409	218	140	84
Zeitarbeitskräfte	943	1.140	1.277	489	385
Summe Mitarbeiter (inkl. Zeitarbeitskräfte)	6.475	5.606	4.231	2.709	2.291

28	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
57	Nachtragsbericht
58	Risiko- und Chancenbericht
71	Prognosebericht

Flexibilisierungsinstrumente im Personal

Der Photovoltaikmarkt ist geprägt durch eine hohe unterjährige Nachfrageschwankung. Die Nachfrageveränderungen lassen sich nur schwer prognostizieren, sodass SMA in Abstimmung mit dem Betriebsrat geeignete Flexibilisierungsinstrumente entwickelt hat. So setzt SMA zeitlich befristete Arbeitsverträge für Mitarbeiter ein, um auf die Nachfrageveränderungen mittelfristig reagieren zu können. Des Weiteren nutzt SMA seit vielen Jahren mit großem Erfolg das Instrument der Gleitzeit. Mitarbeiter können in Zeiten starker Nachfrage in erheblichem Maß Gleitzeitstunden aufbauen. Während der nachfrageschwachen Monate können sie das Gleitzeitguthaben aufbrauchen.

Mitarbeiter haben zudem die Möglichkeit, Minusstunden anzusammeln, um die nachfrageschwachen Monate zu überbrücken. Kurzfristige Nachfragespitzen werden hingegen durch den Einsatz von Zeitarbeitskräften abgedeckt. SMA legt in diesem Zusammenhang großen Wert darauf, dass Zeitarbeitskräfte den gleichen Stundenlohn erhalten wie SMA Mitarbeiter. Zudem erhalten die bei SMA eingesetzten Zeitarbeitskräfte die gleiche Arbeitsbekleidung wie SMA Mitarbeiter. Ferner haben sie Zugang zu den Gemeinschaftsräumen und sonstigen Einrichtungen von SMA. Der Bedarf an Zeitarbeitskräften lag 2011 weltweit in der Spitze bei bis zu 2.000 Personen.

Nachwuchs- und Talentgewinnung

Angesichts des demographischen Wandels hat die Nachwuchs- und Talentgewinnung für SMA eine hohe Bedeutung. Wir haben deshalb 2011 unsere Kooperationen mit verschiedenen Hochschulen bundesweit sowie international weiter ausgebaut. Rund 31 Prozent der 2011 neu eingestellten Mitarbeiter im Entwicklungsbereich absolvierten vorher bereits im Rahmen ihres Studiums ein Praktikum und schrieben ihre Abschlussarbeit anschließend bei SMA.

Darüber hinaus haben wir 2011 innovative Konzepte entwickelt, um junge Menschen frühzeitig für technische Berufe zu interessieren. Zum 31. Dezember 2011 befinden sich 360 junge Menschen in sechs gewerblich-technischen und sechs kaufmännischen Berufen bei SMA in der Ausbildung (2010: 333 Auszubildende).

Um unsere Qualitäten als Arbeitgeber zielgruppengerecht und authentisch potenziellen Kandidaten nahezubringen, setzen wir seit 2011 verstärkt Social-Media-Aktivitäten ein. Zu den von SMA genutzten neuen Medien zählen der Mitarbeiterblog „Sonnenallee“, die Karriereseite auf Facebook, die Unternehmensprofile bei XING und das Mitarbeiterbewertungsportal Kununu. Darüber hinaus nutzen wir aktiv den SMA Twitter sowie den YouTube-Channel zur Veröffentlichung von Videos.

Mehr Chancen für Frauen („Gender Diversity“)

Die Unternehmenskultur von SMA ist geprägt durch die Werte Fairness, Gleichbehandlung und Respekt. Diese Haltung haben wir im November 2011 öffentlich durch den Beitritt zur „Charta der Vielfalt“ unterstrichen. SMA hat sich verpflichtet, die Vielfalt ihrer Mitarbeiter zu fördern und eine Arbeitsumgebung zu schaffen, in der alle Mitarbeiter unabhängig von Geschlecht, Nationalität, Religion oder Weltanschauung, Behinderung, Alter und sexueller Orientierung gleiche Möglichkeiten haben.

Im Rahmen unseres neu konzipierten Gender-Diversity-Projektes streben wir an, den Anteil der Mitarbeiterinnen kontinuierlich und nachhaltig auf allen Ebenen des Unternehmens zu erhöhen – mit besonderem Fokus auf Führungspositionen und technische Bereiche. Dies stellt gerade in technisch orientierten Branchen wie der Solarindustrie eine besondere Herausforderung dar. Unser Ziel ist, dass der Anteil von Frauen in Führungspositionen auf allen Ebenen dem Anteil der Mitarbeiterinnen in den jeweiligen Bereichen entspricht.

Um dieses Ziel zu erreichen, werden wir in den nächsten Jahren umfangreiche Maßnahmen zur Verbesserung des Arbeitsumfeldes für unsere Mitarbeiterinnen umsetzen. Hierzu zählen beispielsweise flexible Arbeitszeit- und Arbeitsplatzmodelle in allen Unternehmensbereichen und ein lebensphasenorientiertes Personalentwicklungskonzept. Auch Aufsichtsrat und Vorstand von SMA haben sich eine Erhöhung des Frauenanteils zum Ziel gesetzt. Bis zur übernächsten regulären Aufsichtsratswahl soll der Anteil der weiblichen Aufsichtsrats- und Vorstandsmitglieder 25 Prozent betragen.

Gender Diversity: SMA Mitarbeiter

in %	31.12.2011	31.12.2010
Weiblich	25,8	25,1
Männlich	74,2	74,9

Gender Diversity: SMA Führungskräfte

in %	31.12.2011		31.12.2010	
	Weiblich	Männlich	Weiblich	Männlich
Führungskräfte Inland	14,2	85,8	13,9	86,1
Geschäftsführung/ Bereichsleitung	7,0	93,0	8,3	91,7
Abteilungsleitung	18,2	81,8	14,6	85,4
Gruppen- und Teamleitung	13,8	86,2	14,1	85,9
Führungskräfte Ausland	26,0	74,0	21,3	78,7
SMA Führungskräfte	15,7	84,3	14,5	85,5

SMA Gesundheitsmanagement

Um die Grundlagen für langfristigen und dauerhaften wirtschaftlichen Erfolg bei den Mitarbeitern zu verstärken, konzipierten wir 2011 das SMA Gesundheitsmanagement. Als weiterer Baustein der mitarbeiterorientierten Unternehmenskultur trägt es dazu bei, dass Mitarbeiter auch mit zunehmendem Alter gesund und arbeitsfähig bleiben und die Krankenstände im Unternehmen auf dem erfreulich niedrigen heutigen Niveau bleiben. Das SMA Gesundheitsmanagement hat vor allem zum Ziel, chronische Fehlbelastungen zu vermeiden und damit das Risiko chronischer Erkrankungen zu reduzieren. SMA Mitarbeiter nehmen unser Engagement wahr: 92 Prozent der Befragten im Rahmen des „Great Place to Work“-Wettbewerbs stimmten der Aussage zu, dass SMA ihren Mitarbeitern hilfreiche Maßnahmen zur Förderung der Gesundheit bietet.

Kooperative Unternehmensführungskultur

Durch das starke Unternehmenswachstum der letzten Jahre sind neue Führungspositionen entstanden, sodass Mitarbeiter von intern oder extern erstmals Führungsaufgaben bei SMA übernommen haben. Als Auftakt einer systematischen Führungskräfteentwicklung haben wir alle Führungskräfte intensiv mit den SMA Führungsgrundsätzen vertraut gemacht.

Jedes Jahr ermittelt das „Great Place to Work“-Institut auf nationaler wie internationaler Ebene die besten Arbeitgeber. Das Besondere an diesem Wettbewerb ist, dass der wesentliche Teil der Bewertung und damit des Wettbewerbserfolges auf einer sehr ausführlichen anonymen Umfrage unter einem repräsentativen Anteil der Mitarbeiter beruht. Im Jahr 2011 konnten wir gleich auf drei Platzierungen sehr stolz sein:

- ~ Great Place to Work® Deutschland: Platz 1 in der Kategorie über 5.000 Mitarbeiter
- ~ Great Place to Work® Europe: Platz 9 in der Kategorie über 500 Mitarbeiter
- ~ Great Place to Work® España: Platz 5 für unsere spanische Gesellschaft gleich bei der ersten Teilnahme

Darüber hinaus erhielt SMA 2011 weitere Auszeichnungen:

- ~ Axia Award Region Rhein-Main in der Kategorie „Innovationskultur – Erfolgsfaktor im Mittelstand“
- ~ Gütesiegel „Top Arbeitgeber für Ingenieure 2011“
- ~ Sonderpreis des Vereins für Innovative Berufsbildung e.V. für die Förderung von Jugendlichen im Ausbildungsberuf Elektroanlagenmonteur unter besonderer Berücksichtigung von Hauptschülerinnen und Hauptschülern

Corporate Social Responsibility

Soziale und ökologische Verantwortung ist 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 der Umwelt- und Klimaschutz, das soziale und gesellschaftliche Engagement sowie unsere Mitarbeiter stehen. Unsere Strategie entwickeln wir fortlaufend weiter und passen sie den gegebenen Herausforderungen an.

Strategische Leitlinien 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 sozialer Verantwortung in der Region sowie die Unterstützung der kooperativen Unternehmensführung.

28	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
57	Nachtragsbericht
58	Risiko- und Chancenbericht
71	Prognosebericht

Umweltschutz

SMA entwickelt und vertreibt Produkte, die einen wichtigen Beitrag zum Klimaschutz leisten und den Ausbau der Erneuerbaren Energien vorantreiben. Indem wir Materialeinsatz und Wirkungsgrad der SMA Wechselrichter fortlaufend optimieren, sorgen wir für eine besonders hohe 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 und von zertifizierten Entsorgern verwertet werden.

SMA möchte nicht erst mit ihren Produkten einen Beitrag zum Klimaschutz leisten, sondern bereits bei deren Herstellung und im Unternehmen selbst. Deshalb verfolgt SMA ein umfassendes nachhaltiges Energiekonzept, bei dem Energieeffizienz und der Einsatz Erneuerbarer Energien einen hohen Stellenwert haben. Wesentliche Elemente des Energiekonzeptes sind: kontinuierlicher Ausbau der Photovoltaik bei der Errichtung neuer Gebäude auf dem Unternehmensgelände, die CO₂-neutrale Wechselrichterproduktion in der weltweit größten Wechselrichterfabrik „Solar-Werk 1“ (seit 2009) und eine netzunabhängige Strom- und Wärmeversorgung der 2010 in Betrieb genommenen SMA Solar Academy auf der Basis dezentraler Erneuerbarer Energien. 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.

Seit 2010 verfügt die SMA Solar Technology AG über ein Umweltmanagementsystem, zertifiziert nach DIN EN ISO 14001. Dadurch wurde der Umweltschutz am Standort Kassel/Niestetal weiter vorangebracht und gestärkt. Die messbare Umweltleistung wird durch regelmäßige interne Audits überprüft, analysiert, verbessert und kommuniziert. Dabei wird auch bei den Mitarbeitern ein hohes Umweltbewusstsein geschaffen. Zum Klima- und Umweltschutz zählt auch das betriebliche Mobilitätsmanagement von SMA. Es umfasst zahlreiche Maßnahmen zur Verbesserung der Mobilität im Unternehmen und soll ein umweltfreundliches Mobilitätsverhalten bei den Mitarbeitern fördern. Im Sinne eines integrierten Mobilitätsmanagements beinhaltet dieses sowohl innerbetriebliche Maßnahmen als auch Maßnahmen mit externen Akteuren.

Gesellschaftliches und soziales Engagement

SMA fördert gemeinnützige Projekte, Organisationen und Initiativen aus den Bereichen Kultur und Soziales, Bildung und Forschung sowie in Drittweltregionen. Dabei nutzt SMA sowohl die Instrumente Spenden und Sponsoring als auch die direkte personelle Unterstützung, zum Beispiel durch die ehrenamtliche Tätigkeit der Mitarbeiter.

Als eines der größten Unternehmen der Region Nordhessen ist SMA sich ihrer gesellschaftlichen Verantwortung bewusst und möchte deshalb einen Beitrag zur regionalen Entwicklung leisten. Dabei fokussiert sich SMA nicht nur auf den Erhalt und die Förderung der Kultur in Nordhessen, sondern auch auf die sozialen Belange in der Region. 2011 unterstützte SMA beispielsweise den Kultursommer Nordhessen, die Kasseler Museumsnacht, die Kasseler Musiktage und das Freiwilligenzentrum Kassel sowie den Soziale Hilfe e.V. und das MENSCH-Mentoring-Programm des Vereins „Jumpers – Jugend mit Perspektive“. Im Bereich Bildung und Forschung unterstützte SMA 2011 die Wettbewerbe „Jugend forscht“, „Hessen SolarCup“ und „Solar Decathlon“ sowie das Projekt „Solarenergie macht in Sachsen-Anhalt Schule“.

Seit Unternehmensgründung hat sich SMA das Ziel der Förderung der dezentralen Stromversorgung auf Basis Erneuerbarer Energien gesetzt. Besondere Bedeutung hat dieses Thema für Milliarden von Menschen in Gebieten, die nicht oder nur teilweise an die öffentlichen Stromnetze angeschlossen sind. Um Menschen den Zugang zu elektrischem Strom zu erleichtern bzw. überhaupt erst zu ermöglichen, engagierte sich SMA zusammen mit ihren Mitarbeitern und Projektpartnern auch 2011 in diversen Entwicklungshilfeprojekten. Hierzu zählten zum Beispiel die Errichtung einer PV-Anlage für ein Alphabetisierungs- und Jugendzentrum in Boboyo/Kamerun, der Bau einer PV-Anlage für ein Krankenhausgelände mit Operationssaal in Ruanda oder die Ausstattung von zwei Bildungseinrichtungen auf den Fidschi-Inseln mit einer PV-Anlage. Zudem reiste 2011 erneut ein 15-köpfiges SMA Team aus Ingenieuren, Kaufleuten und Auszubildenden für zwei Wochen nach Uganda, um zwei Solarstromanlagen zu installieren und die Menschen vor Ort zu schulen.

Werte, Standards und Richtlinien

Unser Handeln ist geprägt von klar definierten Werten und Prinzipien, die in unserem Leitbild festgehalten sind. Das Leitbild dient als Orientierung für unsere Mitarbeiter und verdeutlicht, nach welchen Werten und Prinzipien wir unsere Beziehungen zu Geschäftspartnern, Kunden und der Öffentlichkeit gestalten.

Als international agierendes Unternehmen richten wir darüber hinaus unser Handeln an national und international anerkannten Standards aus. Im Januar 2011 trat SMA dem UN Global Compact (UGC) bei. Mit der Unterzeichnung bekennt sich SMA öffentlich zu dessen zehn Prinzipien und einer verantwortungsvollen Unternehmensführung. Unsere soziale und ökologische Verantwortung erstreckt sich zunehmend auch auf die Wahl unserer Lieferanten und Geschäftspartner. SMA achtet bei der Auswahl neben Qualität, Preis und Flexibilität auch auf Sozial- und Umweltstandards. Vor diesem Hintergrund unterzeichnete SMA bereits 2009 den branchenübergreifenden Verhaltenskodex des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik. 2010 wurde dieser Verhaltenskodex durch eine eigene Richtlinie für Lieferanten (Lieferantenkodex) ergänzt. Lieferanten müssen die Einhaltung der Anforderungen des Lieferantenkodex schriftlich bestätigen. Eine Überwachung der Einhaltung der vereinbarten Richtlinie bei ausgewählten Lieferanten und Partnern wird durchgeführt.

Netzwerke, Kooperationen, Initiativen

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.

An der Gründung des „Kompetenznetzwerks Dezentrale Energietechnologien (deENet)“ war SMA maßgeblich 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.

Seit 2006 engagiert sich SMA beim sogenannten Inkubator-Projekt der Universität Kassel, welches Gründerteams aus der Universität den Weg von der Wissenschaft in die Wirtschaft ebnet. Vor diesem Hintergrund unterstützte SMA auch 2011 den Gründerwettbewerb „Promotion Nordhessen“ mit einem Sonderpreis für dezentrale Energien.

Außerdem beteiligt sich SMA an dem Projekt „Regionale Energieversorgung 2020“, bei dem 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.

2011 engagierte sich SMA unter anderem auch als aktives Mitglied in der „Klimaschutz- und Energieeffizienzgruppe der deutschen Wirtschaft“. Hier haben sich Unternehmen verschiedener Branchen und Größen zusammengeschlossen, die bei Klimaschutz und Energieeffizienz eine Vorreiterrolle einnehmen. Durch ihre Aktivitäten wollen die Mitgliedsunternehmen auch andere Unternehmen davon überzeugen, dass sich Energieeffizienz bezahlt macht und ein echter Wettbewerbsvorteil sein kann.

Ebenso war SMA 2011 im Lernnetzwerk des Projekts „CO₂-neutrale Landesverwaltung“ des Landes Hessen aktiv tätig. 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.

UNTERNEHMENSSTRATEGIE

Strategie Photovoltaics Technology

Technologieführerschaft

SMA wird ihre erfolgreiche Strategie des kontinuierlichen Ausbaus der Technologieführerschaft auch in den kommenden Jahren fortsetzen. Unsere obersten Entwicklungsziele sind eine signifikante Verminderung der Lebenszykluskosten eines Solarstromsystems, die Implementierung aller

28	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
57	Nachtragsbericht
58	Risiko- und Chancenbericht
71	Prognosebericht

wesentlichen Funktionen und damit die Möglichkeit einer optimalen Netzintegration von PV-Anlagen sowie die Weiterentwicklung von Energiemanagementsystemen. Die Reduktion der Lebenszykluskosten umfasst dabei nicht nur niedrigere Investitionskosten durch geringere Verkaufspreise, sondern auch niedrigere Installations- und Betriebskosten der Solarstromanlage. Ansatzpunkte für die Reduktion der durchschnittlichen Verkaufspreise ergeben sich aus höher integrierten Bauteilen, Gewichtseinsparungen, Volumenreduktion und höheren Leistungen. Die Installations- und Betriebskosten einer Solarstromanlage können durch wartungsfreie Systemkomponenten, eine Betriebszeit, die auf über zwanzig Jahre ausgelegt ist, sowie die Integration von Komponenten, die sonst zusätzlich installiert werden müssen, vermindert werden. Zudem werden wir unser Produktangebot ergänzen, um die verschiedenen Teilmärkte und Regionen noch besser bedienen zu können. So wird SMA 2012 auf den Branchenleitmessen in Deutschland und den USA maßgebliche Produktinnovationen vorstellen.

Im Geschäftsbereich Medium Power Solutions werden wir mit dem Sunny Boy 240 einen Modul-Wechselrichter in der Größe einer Pralinschachtel auf dem Markt einführen und damit den Markt für kleine Solarstromanlagen erschließen. Dieses Marktsegment wird dem allgemeinen Trend zu mehr Solarstrom-Eigenverbrauch in optimaler Weise gerecht, denn die vergleichsweise geringe Stromerzeugung kleinerer Anlagen wird ohne weitere Maßnahmen größtenteils vor Ort verbraucht. Im Trend liegt der Eigenverbrauch wegen seiner Entlastungswirkung auf das Verteilnetz. Ein dynamisches Wachstum dieses Marktsegments ist daher wahrscheinlich. Im Geschäftsbereich High Power Solutions wird SMA neue Systemkonzepte für die Realisierung von großen Photovoltaikkraftwerken vorstellen, wodurch eine weitere Reduktion der Lebenszykluskosten möglich wird.

Internationalisierung

SMA erkannte frühzeitig die internationale Dimension des Solarmarktes und baute bisher Tochtergesellschaften in 19 Auslandsmärkten auf. Diese Präsenz ist vor allem 2012 von unschätzbarem Wert. Mit weltweit mehr als 1.300 Vertriebs- und Servicemitarbeitern ist SMA wie kein anderer Solar-Wechselrichter-Hersteller auf die rasante Internationalisierung des Geschäfts vorbereitet. 2012 baut SMA ihren

globalen Auftritt weiter aus und gründet Gesellschaften in Chile und Südafrika. Die Gesellschaft in Chile wird zudem die Marktbearbeitung der angrenzenden Märkte Brasilien, Argentinien und Peru übernehmen. Darüber hinaus erweitern wir die bestehenden Auslandsorganisationen bzw. passen sie an die veränderten Marktbedingungen an. So wird beispielsweise unsere Gesellschaft in der Tschechischen Republik zukünftig auch die Märkte in Zentral- und Osteuropa bearbeiten.

Kostenbewusstsein

SMA hat in den letzten Jahren Chancen und Möglichkeiten konsequent genutzt, die sich im Solarmarkt aufzeigten. Der großartige Markterfolg wurde in eine ausgezeichnete Eigenkapitalausstattung und einen hohen Bestand an frei verfügbaren Mitteln transferiert. Damit ist SMA in der Solarbranche für die Zukunft ausgezeichnet aufgestellt. Mit Blick auf die veränderten Markt- und Wettbewerbsbedingungen wird SMA zukünftig die Effizienzerhöhung stärker in den Vordergrund stellen. Hierzu hat der Vorstand zusammen mit den Führungskräften aus dem In- und Ausland ein umfassendes Konzept erarbeitet, um weltweit mehr Wechselrichterleistung verkaufen und gleichzeitig die Profitabilität sichern zu können. Bei der Umsetzung des Programms profitieren wir von der einzigartigen Unternehmenskultur, die schon seit vielen Jahren die Eigenverantwortung bei den Mitarbeitern fördert und fordert.

Akquisitionen

SMA nimmt eine einzigartige Position im Markt der Solar-Wechselrichter-Hersteller ein. Die SMA Gruppe verfügt über alle maßgeblichen Wechselrichter-Technologien und ist in allen wesentlichen Märkten durch eigene Gesellschaften vertreten. SMA ist daher nicht darauf angewiesen, ihre Marktstellung durch Akquisitionen zu festigen oder auszubauen. Auch die Expansion in angrenzende Geschäftsfelder ist vor dem Hintergrund der erwarteten Wachstumsperspektiven aus Sicht des Vorstands mittelfristig nicht sinnvoll. Die Chance, die Wertschöpfungs- und Lieferkette durch kleinere Akquisitionen zu optimieren, wird SMA in Betracht ziehen.

Strategie Railway Technology

Internationalisierung

Der Geschäftsbereich Railway Technology wird die Markstellung bei Energieversorgungssystemen für Reisezugwagen und Triebzüge mit der Gründung von Gesellschaften in Brasilien und Asien weiter ausbauen. Hauptsächlich in diesen Regionen rechnet die Geschäftsführung mittelfristig mit starken Wachstumsimpulsen.

Kundenspezifische Entwicklung

2012 wird sich die Railway auf die Entwicklung von kundenspezifischen Anwendungen und Qualitätssicherungsmaßnahmen konzentrieren. Zusätzlich werden neue Technologien vorangetrieben, beispielsweise die Nutzung von Energieversorgungssystemen für die aktive Kompensation von Oberschwingungen in speisenden AC-Netzen.

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 laufend Chancen für externes Wachstum. Dabei hat SMA Railway Technology profitabel operierende Systemhäuser für Bordnetzrichter im Blick, die in technologischer oder regionaler Hinsicht das angestammte Geschäft der Bahntechnik sinnvoll ergänzen.

UNTERNEHMENSSTEUERUNG

Frühindikatoren

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 den Geschäftsführern der Tochtergesellschaften. Zu solchen Frühindikatoren zählen zum Beispiel Veränderungen in den Förderprogrammen für Solarstromanlagen und deren Auswirkung 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 und langfristig gültige Vorausschau. Wir haben deshalb auf Basis der operativen Frühindikatoren Szenarien für die Jahres- und Mittelfristplanung erstellt. Vorstand, Bereichsleitung und 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 Wechselrichterleistung, des Umsatzes, des operativen Ergebnisses, der Kapitalflussrechnung, der Forschungs- und Entwicklungstätigkeit, der Investitionen, des Nettoumlaufvermögens und der Mitarbeiterzahl. Hinzu kommen weitere wichtige Kennzahlen. Ziel ist es, die Veränderung der entscheidenden Positionen in Gewinn- und Verlustrechnung sowie Bilanz sowohl mit dem Budget als auch mit dem Vormonat zu vergleichen und gegebenenfalls Korrekturmaßnahmen einzuleiten. Die Jahres- und Mittelfristplanung wird alle sechs Monate überprüft und bei Bedarf angepasst. Als Informationsbasis für das Berichtswesen dient ein elektronisches Management-Informationssystem (SAP Business Warehouse).

Konzerninternes Steuerungssystem

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

28	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
57	Nachtragsbericht
58	Risiko- und Chancenbericht
71	Prognosebericht

DAS GESCHÄFTSJAHR 2011

WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Der Aufschwung der Weltwirtschaft hat sich im Geschäftsjahr 2011 fortgesetzt. Die Schwellenländer verzeichneten einen rasanten Produktionsanstieg, sodass die konjunkturelle Dynamik dort sehr hoch war. Im Euroraum dagegen war die Lage uneinheitlich. Während Deutschland und einige Nachbarländer im Berichtszeitraum einen kräftigen Aufschwung registrierten, stagnierte die Konjunktur aufgrund der Schuldenkrise in Ländern des Mittelmeerraums. Auch die USA erzielten nur ein mäßiges Wirtschaftswachstum bei weiterhin steigender Arbeitslosigkeit und hoher Staatsverschuldung. Das prognostizierte Wachstum der Weltwirtschaft des Internationalen Währungsfonds (IWF) lag bei 4,0 Prozent für 2011. Die Dynamik war weltweit sehr unterschiedlich und lag in den Schwellenländern bei einem Wachstum von 6,4 Prozent, während es in den Industrieländern lediglich 1,6 Prozent betrug.

Die deutsche Wirtschaft entwickelte sich laut IWF am besten im Vergleich zu anderen Euroländern. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes stieg das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt 2011 um 3 Prozent. Auslöser dafür waren die erhöhte Nachfrage aus dem Ausland sowie die starke Binnenkonjunktur. Nachdem sich die Stimmung im dritten Quartal 2011 angesichts der Schuldenkrise und eines schwächeren Wachstums eingetrübt hatte und der ifo-Geschäftsklimaindex als wichtigstes Stimmungsbarometer der deutschen Wirtschaft im September auf den niedrigsten Wert seit Juni 2010 gefallen war, hellte sich die Stimmung im vierten Quartal 2011 wieder auf. Bis zum Dezember 2011 stieg der Index Monat für Monat an. Auch der ifo-Erwartungsindex, der die Unternehmensaussichten der kommenden sechs Monate abbildet, zog im vierten Quartal 2011 an und verdeutlichte so die positive Beurteilung der Geschäftslage in den Unternehmen. Damit zeigte sich die deutsche Konjunktur robust im Vergleich zur Wirtschaftslage in anderen Euroländern. Auch im Januar 2012 hielt die positive Einschätzung an.

Branchenwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Nach der Natur- und Reaktorkatastrophe im japanischen Fukushima hat die Diskussion um eine nachhaltige und ökologisch vertretbare Energieversorgung weltweit an Dynamik gewonnen. Viele Länder haben nach intensiver politischer Diskussion den weiteren Ausbau der Erneuerbaren Energien beschlossen. Deutschland ist in Fragen der Energiepolitik Vorreiter und verabschiedete im Sommer 2011 den stufenweisen Ausstieg aus der nicht kalkulierbaren Atomenergie bis zum Jahr 2022. Trotz der gestiegenen gesellschaftlichen Unterstützung der Photovoltaik im In- und Ausland hat sich das rasante Wachstum der weltweiten Nachfrage nach Solarstromsystemen 2011 nicht fortgesetzt. Weltweit wurden nach Schätzungen des SMA Vorstands Photovoltaikanlagen mit einer Leistung von mehr als 23 GW neu installiert (2010: ca. 23 GW). Die stagnierende Nachfrage lässt sich maßgeblich auf die Veränderung der Solarförderung in wichtigen Solarländern sowie auf die weltweite Schuldenkrise zurückführen.

Deutschland war auch 2011 mit einer neu installierten Leistung von ca. 7,5 GW der weltweit größte Photovoltaikmarkt (2010: ca. 7,4 GW). Mit mehr als 3 GW erfolgte der wesentliche Zubau in den letzten Monaten des Jahres. Nach Einschätzung des SMA Vorstands beruht die unerwartet starke Neuinstallation auf zwei Gründen: der deutlichen Absenkung der Einspeisevergütung zum 1. Januar 2012 um 15 Prozent sowie der öffentlichen Diskussion über eine feste Begrenzung der zukünftigen Zubaumengen.

Die internationalen Solarmärkte entwickelten sich 2011 durch Veränderungen der politischen Rahmenbedingungen uneinheitlich. So wurde der Nachfragerückgang in einigen Solarmärkten wie zum Beispiel der Tschechischen Republik durch andere Regionen wie beispielsweise Nordamerika kompensiert. Insgesamt wurde nach Einschätzung des SMA Vorstands eine Leistung von mehr als 15 GW (2010: ca. 15 GW) im Ausland neu installiert. Zu den wichtigsten Auslandsmärkten zählten 2011 Italien, Nordamerika, Belgien, Australien und Indien.

Die regionale Verschiebung der Nachfrage führte auch zu einer Veränderung der Installationsgrößen. Nach Einschätzung des SMA Vorstands schrumpften 2011 die Teilmärkte für Hausinstallationen (Residential) und Gewerbeinstallationen (Commercial). Ihr Anteil am Gesamtmarkt sank nach

eigenen Schätzungen von über 80 Prozent 2010 auf unter 70 Prozent 2011. Der Teilmarkt der solaren Großprojekte (Industrial) hingegen gewann in diesem Zeitraum deutlich an Dynamik. Verantwortlich für diese Entwicklung ist vor allem der starke Zubau in Nordamerika und Asien, wo in stärkerem Maße solare Großprojekte realisiert werden.

Nach dem Rekordjahr 2010 sind zahlreiche neue Anbieter in den Markt eingetreten. Die weltweiten Produktionskapazitäten für Solar-Wechselrichter erhöhten sich deshalb trotz stagnierender Nachfrage deutlich. Nach eigenen Schätzungen waren die jährlich weltweit verfügbaren Produktionskapazitäten durchschnittlich zu weniger als 50 Prozent ausgelastet. Diese Entwicklung förderte die Konsolidierung in der Branche und den Preiswettbewerb.

Auswirkungen der Rahmenbedingungen auf den Geschäftsverlauf 2011

Mit einem Umsatz von 1,7 Mrd. Euro und einem Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) von 240,3 Mio. Euro war das Geschäftsjahr 2011 das zweitbeste Jahr in der Unternehmensgeschichte. Nach einem schwachen Jahresanfangsgeschäft sprang die Nachfrage nach SMA Produkten ab dem zweiten Quartal deutlich an und verstetigte sich auf diesem Niveau. Dabei profitierte SMA von der regionalen Verschiebung sowie von der Veränderung der Nachfrage hin zu solaren Großprojekten. So stieg der Auslandsumsatz um 3,1 Prozent auf 919,6 Mio. Euro und der Umsatz des Projektgeschäftes erhöhte sich um 47,5 Prozent auf 496,4 Mio. Euro.

Die unterjährigen Schwankungen in der Nachfrage waren 2011 enorm. So lag die Ausbringungsmenge im ersten Quartal 2011 mit 1 GW rund 50 Prozent unter der des Vorquartals. Im zweiten Quartal realisierte SMA dann einen Produktionsanstieg um mehr als 100 Prozent auf 2,1 GW. Diese starke Veränderung innerhalb von nur sechs Monaten konnte SMA durch eine hochflexible Fertigungs- und Einkaufsorganisation sowie die hohe Motivation der Mitarbeiter bewältigen. Nach eigenen Schätzungen konnte SMA 2011 den hohen Marktanteil von rund 35 Prozent verteidigen. Das ist ein ausgezeichnetes Ergebnis und unterstreicht die hervorragende Positionierung von SMA im Photovoltaikmarkt.

Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf

Am 15. September 2010 veröffentlichte der SMA Vorstand erstmals eine Prognose für das Geschäftsjahr 2011, die er im Konzernlagebericht 2010 bestätigte. Aufgrund der attraktiven Förderbedingungen in vielen Ländern und der stark gesunkenen Preise für Solarstromanlagen blickte das Management optimistisch auf das Gesamtjahr 2011 und die mittelfristigen Perspektiven der Solarbranche. Für 2011 erwartete der SMA Vorstand unter Berücksichtigung einer stärkeren Nachfrage in der zweiten Jahreshälfte und der gesunkenen Preise für SMA Wechselrichter Umsatzerlöse von 1,5 Mrd. Euro bis 1,9 Mrd. Euro. Durch die Veränderung im Produktmix und veränderte Kostenstrukturen rechnete der SMA Vorstand für 2011 mit einem Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) zwischen 315 Mio. Euro und 475 Mio. Euro.

Die weltweiten Solarmärkte verzeichneten in der ersten Jahreshälfte eine schwächere Entwicklung als im September 2010 prognostiziert. Hohe Lagerbestände bei unseren Kunden beeinflussten zudem die Nachfrage nach SMA Produkten negativ. Unter der Bedingung eines deutlichen Nachfrageanstiegs in der zweiten Jahreshälfte bestätigte der SMA Vorstand jedoch bei der Vorlage des Halbjahresfinanzberichts am 12. August 2011 die Umsatz- und Ergebnisprognose.

Die erwartete deutliche Belebung der Nachfrage blieb im dritten Quartal 2011 aus. Vor diesem Hintergrund und mit Blick auf das in der Regel durch Witterungsbedingungen beeinflusste vierte Quartal 2011 passte der SMA Vorstand am 19. September 2011 die Umsatz- und Ergebnisprognose für das laufende Geschäftsjahr und den Ausblick bis 2013 an. Der SMA Vorstand rechnete nunmehr mit einem Umsatz von 1,5 Mrd. Euro bis 1,7 Mrd. Euro und einem Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) zwischen 220 Mio. Euro und 300 Mio. Euro. Eine konkrete Einschätzung der Umsatz- und Ergebnissituation bis 2013 war aufgrund der starken Veränderungen der weltweiten Markt- und Wettbewerbssituation nicht möglich.

Mit einem 2011 erzielten Umsatz von 1,7 Mrd. Euro liegt SMA am oberen Ende der angepassten Umsatzprognose. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern betrug 240,3 Mio. Euro und lag damit etwa im unteren Drittel der angepassten Ergebnisprognose.

28	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
57	Nachtragsbericht
58	Risiko- und Chancenbericht
71	Prognosebericht

ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

Ertragslage

Umsatz- und Ergebnisentwicklung Konzern

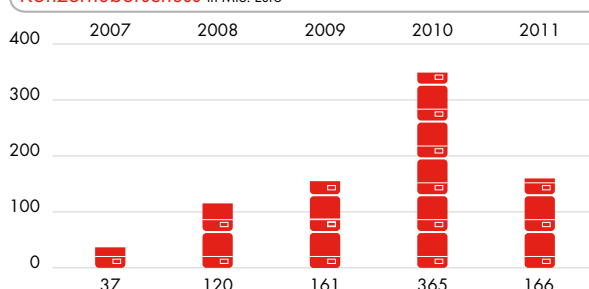
Zweitbestes Ergebnis in der Unternehmensgeschichte

Im Geschäftsjahr 2011 erzielte die SMA Gruppe mit 1.676,3 Mio. Euro (2010: 1.920,1 Mio. Euro) den zweithöchsten Umsatz in der dreißigjährigen Unternehmensgeschichte. Die im September angepasste Umsatzprognose von 1,5 Mrd. Euro bis 1,7 Mrd. Euro wurde damit voll erfüllt. Der Umsatzrückgang um 12,7 Prozent im Vergleich zum Vorjahr lässt sich auf die verhaltene Nachfrage im volumenbasierten Handelsgeschäft und die Verminderung der Verkaufspreise zurückführen.

SMA profitierte 2011 von ihrer ausgezeichneten Markstellung im Ausland und erhöhte den Brutto-Auslandsumsatz um 3,1 Prozent auf 919,6 Mio. Euro (2010: 891,6 Mio. Euro). Unsere Auslandsquote lag mit 53,6 Prozent deutlich über dem Vorjahreswert (2010: 44,9 Prozent). Wichtige Auslandsmärkte waren Italien, Nordamerika, Belgien, Australien und Indien.

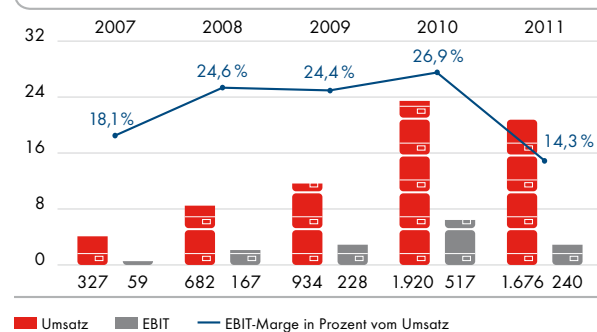
Das umsatzstärkste Segment stellte erneut Medium Power Solutions dar, erfolgreichste Produkte in diesem Segment waren SMA Wechselrichter mit hohen Leistungen. Das Segment High Power Solutions wies einen signifikanten Umsatzanstieg aus und kompensierte damit teilweise den Umsatzrückgang im Segment Medium Power Solutions. Zu den wichtigsten Produkten in diesem Segment zählte der Sunny Central 800CP.

Konzernüberschuss in Mio. Euro



Das im Geschäftsjahr 2011 erwirtschaftete Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) betrug 240,3 Mio. Euro und blieb damit deutlich unter dem Rekordwert des Vorjahres (2010: 516,8 Mio. Euro). Das EBIT lag etwa im unteren Drittel der angepassten Ergebnisprognose. Die operative Ergebnismarge belief sich auf 14,3 Prozent (2010: 26,9 Prozent). Das Ergebnis vor Steuern (EBT) verminderte sich auf 243,6 Mio. Euro (2010: 518,1 Mio. Euro). Der Konzernüberschuss betrug 166,1 Mio. Euro (2010: 365,0 Mio. Euro) und das Ergebnis je Aktie der SMA Gruppe 4,79 Euro (2010: 10,52 Euro).

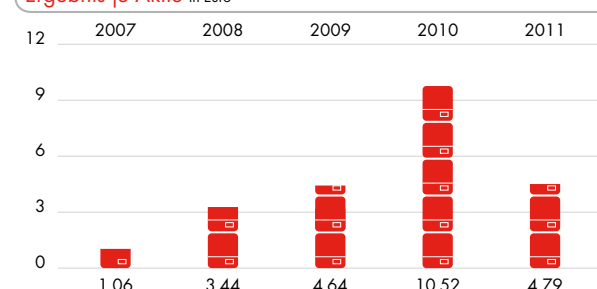
Umsatz & EBIT in Mio. Euro



Dividendenausschüttung von 1,30 Euro empfohlen

Die SMA Solar Technology AG als Muttergesellschaft der SMA Gruppe weist für das Geschäftsjahr in ihrem handelsrechtlichen Einzelabschluss einen Jahresüberschuss von 133,2 Mio. Euro aus (2010: 361,0 Mio. Euro). Der Vorstand wird dem Aufsichtsrat empfehlen, auf der Hauptversammlung am 22. Mai 2012 die Ausschüttung einer Dividende von 1,30 Euro je dividendenberechtigter Stückaktie vorzuschlagen. Die Höhe der Ausschüttung wird damit insgesamt 45,1 Mio. Euro betragen (2010: 104,1 Mio. Euro). Die Ausschüttungsquote von 33,8 Prozent ist die höchste seit dem Börsengang im Jahr 2008. SMA zählt mit der vorgeschlagenen Dividende zu den dividendenstärksten Solartiteln im TecDAX. ■

Ergebnis je Aktie in Euro



Umsatz- und Ergebnisentwicklung Segmente

Der Geschäftsbereich Photovoltaics Technology verkaufte 2011 mit 7,6 GW eine ähnlich hohe Wechselrichterleistung wie im Vorjahr (2010: 7,8 GW). Aufgrund der vom SMA Vorstand geschätzten Größe des weltweiten Photovoltaikmarktes von mehr als 23 GW lag der Marktanteil der SMA Gruppe im Berichtsjahr mit ca. 35 Prozent etwa auf Vorjahresniveau. Die Summe der internen und externen Umsatzerlöse verminderte sich um 13,1 Prozent auf 1.718,7 Mio. Euro (2010: 1.978,1 Mio. Euro).

Von den Umsätzen des Geschäftsbereichs Photovoltaics Technology entfielen 69,5 Prozent (2010: 82,2 Prozent) auf das Segment Medium Power Solutions. Dieses Segment bedient unter anderem mit den Produktlinien Sunny Boy, Sunny Mini Central und Sunny Tripower hauptsächlich die Märkte der Haus- und Gewerbeinstallationen. Durch den Trend hin zu solaren Großprojekten erhöhte sich der Umsatzanteil des Segments High Power Solutions von 17,8 Prozent in 2010 auf 30,5 Prozent in 2011. Dieses Segment bietet mit der Produktlinie Sunny Central Lösungen für Großkraftwerke an.

Durch die verhaltene Nachfrage im volumenstarken Handelsgeschäft und geringere durchschnittliche Wechselrichterpreise reduzierten sich die externen Umsatzerlöse im **Segment Medium Power Solutions** auf 1.133,7 Mio. Euro (2010: 1.553,6 Mio. Euro). Der deutsche Solarmarkt war mit einem Anteil von 54,0 Prozent auch 2011 mit Abstand der bedeutendste Absatzmarkt (2010: 58,8 Prozent). Zu den wichtigen Auslandsmärkten zählten Australien, Italien, Belgien und Nordamerika. Der Produktmix hat sich im Vergleich zum Vorjahr verändert.

So zählten der Sunny Tripower 12000TL bis 17000TL sowie der Sunny Boy 3000TL bis 5000TL zu den wesentlichen Umsatzträgern. Der neue Sunny Boy 3000HF gehörte bereits kurz nach seiner Markteinführung ebenfalls zu den Top-Produkten. Die 2010 umsatzstärkste Wechselrichterproduktfamilie Sunny Mini Central spielte erwartungsgemäß nur noch eine untergeordnete Rolle.

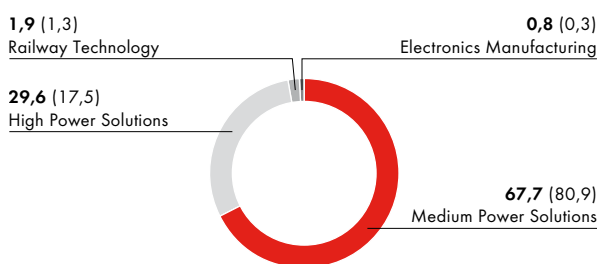
Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) verminderte sich aufgrund des veränderten Produktmixes und höherer Strukturkosten deutlich auf 111,7 Mio. Euro (2010:

392,4 Mio. Euro). Das entspricht einer EBIT-Marge von 9,3 Prozent (2010: 24,2 Prozent), bezogen auf die internen und externen Umsatzerlöse.

Das Segment High Power Solutions erwirtschaftete 49,1 Prozent des EBIT im Geschäftsbereich Photovoltaics Technology. Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) erhöhte sich auf 107,9 Mio. Euro (2010: 92,1 Mio. Euro). Die EBIT-Marge betrug 21,0 Prozent (2010: 26,0 Prozent), bezogen auf die internen und externen Umsatzerlöse.

SMA hat sich in diesem Segment mit der technologisch innovativen Produktlinie Sunny Central CP weltweit sehr erfolgreich durchgesetzt und die externen Umsatzerlöse um 47,5 Prozent auf 496,4 Mio. Euro deutlich erhöht (2010: 336,6 Mio. Euro). Das Umsatzwachstum 2011 lässt sich auch auf die erfolgreiche Erschließung wichtiger Auslandsmärkte, vor allem in Nordamerika und Indien, zurückführen. Weitere wichtige Märkte waren Deutschland, Italien und Frankreich.

Umsatz nach Segmenten 2011* in % (Vorjahreswerte)



* Brutto-Umsatzerlöse vor Erlösschmälerungen

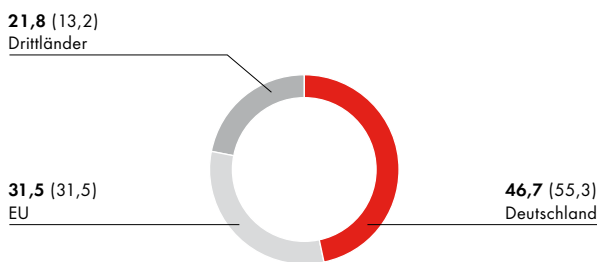
Das Segment Electronics Manufacturing war bis auf das schwache erste Quartal 2011 durchgängig gut ausgelastet. Der Anteil extern gefertigter Elektronikbaugruppen wurde entsprechend der Nachfrage angepasst. Der Gesamtumsatz aus externen und internen Umsatzerlösen lag im Geschäftsjahr 2011 bei 398,8 Mio. Euro (2010: 417,9 Mio. Euro). Das EBIT betrug 19,5 Mio. Euro (2010: 32,3 Mio. Euro). Dies entspricht, bezogen auf die internen und externen Umsatzerlöse, einer EBIT-Marge von 4,9 Prozent (2010: 7,7 Prozent).

Im Geschäftsbereich **Railway Technology** stiegen die externen Umsatzerlöse im Geschäftsjahr 2011 um 27,0 Prozent

- 28 Die SMA Gruppe:
Geschäft, Ziele und Strategien
- 57 Nachtragsbericht
- 58 Risiko- und Chancenbericht
- 71 Prognosebericht

auf 32,5 Mio. Euro (2010: 25,6 Mio. Euro). In dem von größeren Einzelprojekten geprägten Geschäft steigerten wir durch erhöhte Vertriebsaktivitäten das Auslandsgeschäft. Der Auslandsanteil betrug 69,9 Prozent (2010: 65,2 Prozent). Die internen Umsatzerlöse in Höhe von 7,6 Mio. Euro (2010: 15,4 Mio. Euro) ergaben sich hauptsächlich aus Lieferungen von Kabel- und Mechanikkomponenten an das Segment High Power Solutions. Das operative EBIT lag, bedingt durch einen Garantiefall, bei 0,8 Mio. Euro und damit deutlich unterhalb des Vorjahreswertes (2010: 4,5 Mio. Euro). Dies entspricht einer EBIT-Marge von 2,0 Prozent (2010: 11,0 Prozent), bezogen auf die internen und externen Umsatzerlöse.

Umsatzerlöse* nach Regionen Photovoltaics Technology in % (Vorjahreswerte)



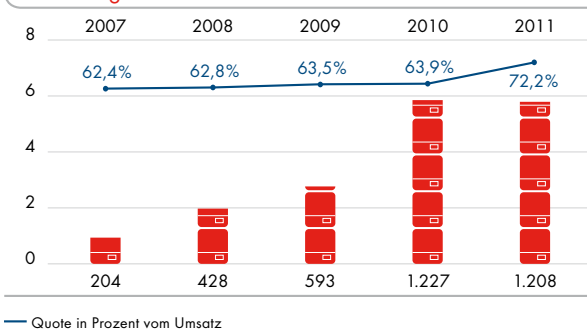
* Brutto-Umsatzerlöse vor Erlösschmälerungen

Entwicklung wesentlicher Positionen der Gesamtergebnisrechnung

Veränderter Produktmix beeinflusst den Rohertrag

Im Geschäftsjahr 2011 betragen die Herstellungskosten des Umsatzes 1.208,2 Mio. Euro (2010: 1.226,9 Mio. Euro). Dies entspricht 72,1 Prozent vom Umsatz (2010: 63,9 Prozent). Die deutliche Verminderung der Bruttomarge ist im Wesentlichen auf die Veränderung im Produktmix zurückzuführen. Der Rückgang wurde teilweise durch den Wegfall von Verpflichtungen und Erstattungen von Versicherungsansprüchen kompensiert. Ohne diese einmalige Kompensation zeigt die unterjährige Entwicklung des laufenden Geschäftsjahres, dass sich die Bruttomarge von Quartal zu Quartal kontinuierlich verbessert hat. Dies ist vor allem auf unsere Produktoptimierungs- und Prozessverbesserungsprogramme zurückzuführen. Im Geschäftsjahr 2011 entfielen von den Herstellungskosten des Umsatzes 75,1 Prozent auf Materialaufwendungen, 14,8 Prozent auf Personalaufwendungen und 10,1 Prozent auf sonstige Aufwendungen und Abschreibungen.

Herstellungskosten in Mio. Euro

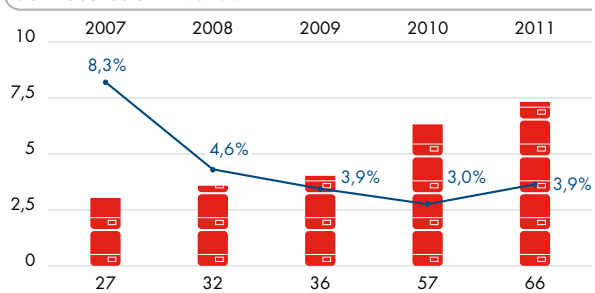


— Quote in Prozent vom Umsatz

Vertriebskosten planmäßig gestiegen

Die Vertriebskosten erhöhten sich planmäßig um 15,2 Prozent auf 65,8 Mio. Euro. Der Anstieg resultiert maßgeblich aus dem Anstieg der sonstigen Kosten. Dies ist darauf zurückzuführen, dass die Aufwendungen seit Geschäftsjahresbeginn für die Bereiche Gebäudemanagement und IT entsprechend ihrer Inanspruchnahme auf alle Funktionsbereiche umgelegt wurden. Außerdem zeigte SMA eine erhöhte Präsenz auf in- und ausländischen Messen. Darüber hinaus wurden hauptsächlich die Vertriebs- und Marketingfunktionen im Ausland sowie die weltweiten Strukturen für die Fachhandwerkerbetreuung erweitert. Außerdem wurden Gesellschaften in Thailand und Japan gegründet und andere Standorte ausgebaut. Der Aufbau des Personals unter anderem durch die Gründung weiterer Tochtergesellschaften wurde durch den Rückgang der variablen Vergütung zum Teil kompensiert. Insgesamt stieg die Vertriebskostenquote auf 3,9 Prozent (2010: 3,0 Prozent).

Vertriebskosten in Mio. Euro

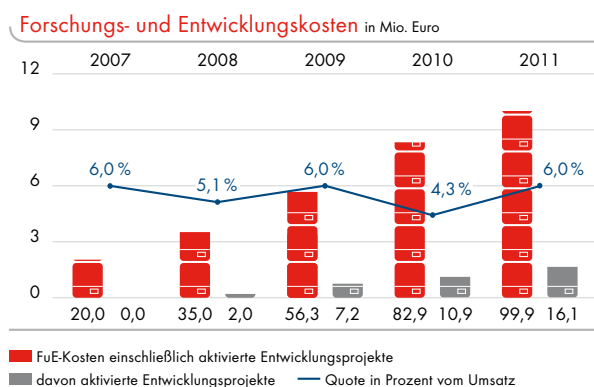


— Quote in Prozent vom Umsatz

Forschungs- und Entwicklungskosten spiegeln die hohe Bedeutung des Bereichs wider

SMA ist ein technologiegetriebenes Unternehmen. Wir haben deshalb 2011 den Entwicklungsbereich gezielt ausgebaut, um auch zukünftig innerhalb kurzer Zeit Produktneuheiten in Schlüsselmärkten anbieten zu können. Zudem haben wir die Zukunftsthemen der Solarwirtschaft in unserer Entwicklung fest verankert und arbeiten bereits heute an Lösungen, die der Markt benötigt, wenn die Photovoltaik ihre volle Wettbewerbsfähigkeit erreicht hat.

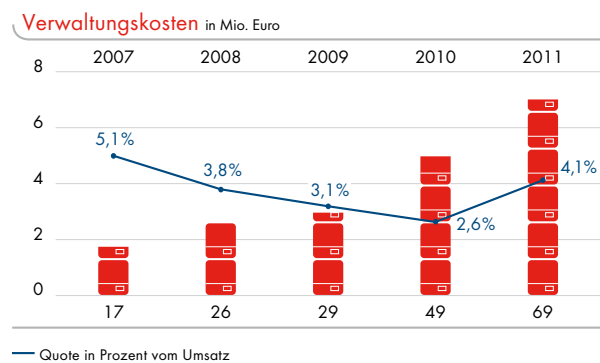
Die Forschungs- und Entwicklungskosten beliefen sich 2011 auf 83,8 Mio. Euro (2010: 72,0 Mio. Euro). Die gesamten Kosten inklusive aktivierter Entwicklungsprojekte betragen im Berichtsjahr 99,9 Mio. Euro (2010: 82,9 Mio. Euro). Die planmäßigen Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungsprojekte beliefen sich im Geschäftsjahr 2011 auf 5,6 Mio. Euro (2010: 1,1 Mio. Euro). Siehe dazu auch Punkt 16 des Anhangs. ■ Die Forschungs- und Entwicklungskosten betragen inklusive aller aktivierten Entwicklungsprojekte 6,0 Prozent vom Umsatz (2010: 4,3 Prozent) und lagen damit in etwa auf dem Niveau der Elektroindustrie in Deutschland. Die gesamten Kosten bewegen sich im Rahmen der von uns veröffentlichten Prognose.



SMA hat gezielt Strukturen in der Verwaltung aufgebaut

Die Verwaltungskosten betragen in der Berichtsperiode 68,8 Mio. Euro (2010: 49,0 Mio. Euro). Das entspricht einer Verwaltungskostenquote von 4,1 Prozent (2010:

2,6 Prozent). Der starke Anstieg der Verwaltungskosten ist insbesondere auf den personellen Ausbau der Zentralbereiche Personal, Finanzen, Recht und Compliance zurückzuführen. Während der Zeit des starken Wachstums wurden die Zentralbereiche nicht in der gleichen Geschwindigkeit angepasst, sodass 2011 neue Strukturen geschaffen wurden. Der personelle Aufbau spiegelt sich im Anstieg der Personalaufwendungen um 4,2 Mio. Euro wider. Die sonstigen Kosten erhöhten sich um 17,8 Mio. Euro aufgrund von Projekten, die im Rahmen der Internationalisierung durchgeführt wurden, sowie von Transaktionseffekten.



Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen

Der Saldo aus sonstigen betrieblichen Erträgen und sonstigen betrieblichen Aufwendungen belief sich im Geschäftsjahr 2011 auf -9,6 Mio. Euro (2010: 1,7 Mio. Euro). In diesen Berichtslinien spiegeln sich vor allem die Effekte aus der Fremdwährungsbewertung wider. Zu einem geringen Anteil erklärt sich die Veränderung zum Vorjahr aus Erträgen und Aufwendungen aus der Wertberichtigung von Forderungen.

Zweitbestes operatives Ergebnis vor Steuern und Zinsen der Unternehmensgeschichte

In einem schwierigen Gesamtmarkt erwirtschaftete SMA ein operatives Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) von 240,3 Mio. Euro (2010: 516,8 Mio. Euro) und erzielte damit 2011 das zweitbeste Ergebnis in der dreißigjährigen Unternehmensgeschichte. Die EBIT-Marge liegt mit 14,3 Prozent unter dem Vorjahreswert von 26,9 Prozent. Der Ergebnismrückgang ist maßgeblich auf die Veränderung des Produktmixes und die höheren Strukturkosten zurückzuführen.

28	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
57	Nachtragsbericht
58	Risiko- und Chancenbericht
71	Prognosebericht

Finanzergebnis

Das Finanzergebnis verbesserte sich im Jahr 2011 aufgrund deutlich gesteigener Zinserträge auf 3,3 Mio. Euro (2010: 1,3 Mio. Euro). Die wesentliche Änderung betraf die Zinserträge, die infolge eines im Vergleich zum Vorjahr leicht erhöhten durchschnittlichen Bestandes an frei verfügbaren Mitteln, gesteigener Marktzinsen sowie eines weiter professionalisierten Anlagemanagements um 3,7 Mio. Euro auf 6,5 Mio. Euro stiegen (2010: 2,8 Mio. Euro). Letzteres führte maßgeblich auch zur Erhöhung der sonstigen finanziellen Aufwendungen, die auf 1,6 Mio. Euro stiegen (2010: 0,027 Mio. Euro). Die Zinsaufwendungen für Darlehen stiegen gegenüber dem Vorjahr um 0,2 Mio. Euro auf 0,9 Mio. Euro.

Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisation (EBITDA) von 290,7 Mio. Euro führte zu einer EBITDA-Marge von 17,3 Prozent (2010: 28,5 Prozent). SMA erzielte eine Umsatzrendite (EBT in Relation zum Umsatz) von 14,5 Prozent (2010: 27,0 Prozent). Die Eigenkapitalrendite nach Steuern (Konzernüberschuss, bezogen auf das durchschnittliche Eigenkapital der Berichtsperiode) lag im Berichtsjahr bei 21,9 Prozent (2010: 64,3 Prozent), die Gesamtkapitalrendite nach Steuern (Konzernüberschuss, bezogen auf das durchschnittliche Gesamtkapital der Berichtsperiode) belief sich auf 12,7 Prozent (2010: 37,1 Prozent).

Mehrperiodenübersicht der Kennzahlen zur Ertragslage

in %	2011	2010	2009	2008	2007
EBIT-Marge	14,3	26,9	24,4	24,6	18,1
EBITDA-Marge	17,3	28,5	26,2	25,9	24,6
EBT-Marge (Umsatzrendite)	14,5	27,0	24,9	25,1	18,1
Eigenkapital- rendite nach Steuern	21,9	64,3	46,8	69,2	57,0
Gesamt- kapitalrendite nach Steuern	12,7	37,1	27,1	37,8	22,5

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.

Im Geschäftsjahr 2011 betrug die Netto-Wertschöpfung 560,7 Mio. Euro. (2010: 847,6 Mio. Euro). Der Rückgang erklärt sich hauptsächlich durch verminderte Umsatzerlöse und höhere Materialkosten als Folge von Veränderungen im Produktmix. Bei einer rückläufigen Umsatzentwicklung konnte SMA die sich aus dem Geschäftsmodell ergebenden Skaleneffekte nicht so gut nutzen wie im Vorjahr. Auf die SMA Mitarbeiter entfiel mit 56,0 Prozent der Netto-Wertschöpfung deshalb ein im Vergleich zum Vorjahr deutlich höherer Anteil (2010: 38,6 Prozent). Der geringere Ertrag in der Berichtsperiode schlägt sich auch in den Abgaben an die öffentliche Hand und in der Ausschüttung an die Aktionäre nieder. So reduziert sich der Anteil der öffentlichen Hand an der Netto-Wertschöpfung auf 13,8 Prozent (2010: 18,1 Prozent). Bei gleicher Ausschüttungsquote im Vergleich zum Vorjahr liegt der Anteil der Aktionäre an der Netto-Wertschöpfung bei 8,0 Prozent (2010: 12,3 Prozent).

Wertschöpfungsrechnung

Entstehungs- rechnung	2011 in Mio. Euro	2011 in %	2010 in Mio. Euro	2010 in %	Verän- derung in %
Umsatzerlöse	1.676,3	95,6	1.920,1	97,1	
Finanzerträge	6,6	0,4	3,2	0,1	
Sonstige Erträge	48,1	2,7	29,1	1,5	
Aktivierete Eigenleistungen	22,8	1,3	24,8	1,3	
Unternehmens- leistung	1.753,8	100,0	1.977,2	100,0	-11,3
Materialaufwand	902,6	51,5	897,9	45,4	
Bestands- veränderung	11,1	0,6	-39,4	-2,0	
Sonstige Aufwendungen	229,0	13,1	239,8	12,1	
Vorleistungen	1.142,7	65,2	1.098,3	55,5	4,0
Brutto- Wertschöpfung	611,1	34,8	878,9	44,5	-30,5
Abschreibungen	50,4	2,9	31,3	1,6	
Netto- Wertschöpfung	560,7	31,9	847,6	42,9	-33,8
Verteilungs- rechnung					
Mitarbeiter	313,8	56,0	327,6	38,6	-4,2
Kreditgeber	3,4	0,6	1,9	0,2	78,9
Öffentliche Hand	77,5	13,8	153,1	18,1	-49,4
Aktionäre	45,1	8,0	104,1	12,3	-56,7
Unternehmen	120,9	21,6	260,9	30,8	-53,7
Netto- Wertschöpfung	560,7	100,0	847,6	100,0	-33,8

Finanzlage

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

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 mittel-fristigen Anforderungen unseres operativen Geschäfts als auch auf die langfristige Unternehmensstrategie abgestimmt. Ziel unseres Finanzmanagements ist es, ausreichende Liquiditätsreserven vorzuhalten. Gerade in einer Wachstums-

branche, deren Entwicklung derzeit noch von politischen Rahmenbedingungen bestimmt wird, ist unsere konservative Ausrichtung des Finanzmanagements von großem Wert. Durch unsere solide finanzielle Basis können wir kurzfristige Schwankungen überbrücken und so von den langfristig positiven Perspektiven der Photovoltaik profitieren.

Die Finanzierung und die Liquiditätssteuerung des Konzerns verantwortet grundsätzlich die Abteilung Corporate Treasury. Die Aufbau- und Ablauforganisation des Corporate Treasury ist auf ein professionelles Finanzierungsmanagement ausgerichtet und soll die Einhaltung konzernweit gültiger Richtlinien gewährleisten. Weitere Aufgaben von Corporate Treasury, sind die strategische Ausrichtung des Kunden-Kredit-Managements und das Konzernversicherungswesen.

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 dabei ist 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

Nach der erfolgreichen Neustrukturierung der Immobilienfinanzierung im vergangenen Geschäftsjahr nutzte SMA das günstige Zinsumfeld 2011 dazu, Neubauten am Hauptsitz Niestetal durch weitere langlaufende Immobilienkredite zu finanzieren.

Dadurch erhöhte sich der Bestand an Finanzverbindlichkeiten von 21,2 Mio. Euro auf 33,9 Mio. Euro. Das Neuvolumen wurde über die Kasseler Sparkasse als verlässlichen lokalen Partner finanziert. Der überwiegende Anteil der Rückstellungen der SMA Gruppe besteht für Gewährleistungsverpflichtungen für unsere verschiedenen Produktfamilien. Die sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten umfassen haupt-

28	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
57	Nachtragsbericht
58	Risiko- und Chancenbericht
71	Prognosebericht

sächlich Bonusverbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern und Verbindlichkeiten aus Urlaubs- und Gleitzeitverpflichtungen.

Für den laufenden Geschäftsbetrieb standen seitens der fünf Kernbanken unverändert Kreditlinien (inklusive Avale) in Höhe von 45,7 Mio. Euro zur Verfügung. Aufgrund unserer anhaltend guten Liquiditätsausstattung gab es im Jahr 2011 keine nennenswerten Barkreditziehungen unter diesen Kreditlinien. Das Eigenkapital erhöhte sich gegenüber dem 31. Dezember 2010 um 60,9 Mio. Euro auf 789,3 Mio. Euro. Die hohe Eigenkapitalquote von 57,4 Prozent (2010: 58,2 Prozent) unterstreicht die Solidität der Bilanzstruktur.

Liquiditätsanalyse

SMA erzielte 2011 einen positiven Cashflow. Das ist ein ausgezeichnetes Ergebnis, denn SMA hat 2011 in größerem Umfang in die Infrastruktur investiert. Der positive Cashflow 2011 unterstreicht außerdem, dass wir mit unserem Geschäftsmodell in der Lage sind, auch in einem anspruchsvollen Marktumfeld Umsatz in frei verfügbare Mittel zu übertragen.

Der Brutto-Cashflow betrug in der Berichtsperiode 240,7 Mio. Euro und lag damit unter dem Rekordwert des Vorjahres (2010: 497,1 Mio. Euro). Der starke Rückgang ist bei gesunkenen Umsätzen vor allem auf die im Vergleich zum Vorjahr höheren Herstell- und Strukturkosten zurückzuführen. Der Brutto-Cashflow errechnet sich aus dem Ergebnis vor Ertragsteuern und Finanzergebnis zuzüglich der empfangenen Zinszahlungen, Abschreibungen, Veränderungen der Rückstellungen, Gewinne bzw. Verluste aus dem Abgang von Anlagevermögen, sonstigen nicht zahlungswirksamen Aufwendungen bzw. Erträgen sowie abzüglich geleisteter Zins- und Ertragsteuern.

Ab dem dritten Quartal erwirtschaftete SMA einen positiven Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit. Bezogen auf die gesamte Berichtsperiode, erreichte der Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit 238,9 Mio. Euro (2010: 386,3 Mio. Euro).

Der Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit betrug in der Berichtsperiode -129,1 Mio. Euro (2010: -210,7 Mio. Euro). Der Bau des weltgrößten Servicezentrums für Solar-Wechselrichter in Niestetal sowie die Erweiterung der Bürogebäude am Hauptsitz in Niestetal/Kassel zählten zu den wesentlichen Investitionen in Sachanlagen. Außerdem kam es zu

einem Mittelabfluss in Höhe von 23,0 Mio. Euro für den Kauf von dtw. Die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte betreffen in erster Linie Entwicklungsprojekte.

Der Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit in Höhe von -91,4 Mio. Euro (2010: -46,8 Mio. Euro) beinhaltet im Geschäftsjahr 2011 als wesentliche Position die Dividendenausschüttung der SMA Solar Technology AG in Höhe von 104,1 Mio. Euro und die Immobilienfinanzierung von insgesamt 16,5 Mio. Euro.

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente von 371,1 Mio. Euro (31. Dezember 2010: 354,1 Mio. Euro) umfassen 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 und festverzinslichen Wertpapieren sowie den Finanzverbindlichkeiten ergab sich eine Nettoliquidität von 473,3 Mio. Euro (31. Dezember 2010: 523,4 Mio. Euro). SMA verfügt damit über eine ausgezeichnete Liquiditätsreserve.

Mehrperiodenübersicht über die Finanzlage

in Mio. Euro	2011	2010	2009	2008	2007
Eigenkapital	789,3	728,4	407,6	280,8	64,4
Eigenkapitalquote in %	57,4	58,2	56,7	59,8	39,5
Langfristiges Fremdkapital	241,1	167,2	95,1	58,6	30,7
Kurzfristiges Fremdkapital	343,9	355,8	215,9	130,2	68,1
Anteil langfr. Rückstellungen an Bilanzsumme in %	7,9	6,4	5,7	4,5	5,8
Finanzverbindlichkeiten (inkl. Finance-Lease-Verbindlichkeiten)	33,9	21,2	20,2	21,6	11,6
Nettoliquidität	473,3	523,4	344,8	239,4	41,2
Net Working Capital	281,7	284,6	98,6	78,0	59,4
Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	238,9	386,3	221,5	188,8	53,2
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit	-129,1	-210,7	-201,5	-94,5	-20,8
Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-91,4	-46,8	-36,1	93,3	-13,0

Investitionsanalyse

Das Geschäftsmodell von SMA ist nicht kapitalintensiv. Die wesentlichen Investitionen der vergangenen Jahre entfielen auf die Errichtung neuer Produktionsstätten, des Servicezentrums, der Solar Academy sowie neuer Verwaltungsgebäude. Mit der aktuellen Infrastruktur und den sich noch in Bau befindlichen Maßnahmen ist SMA gut für die Zukunft aufgestellt.

Im Jahr 2011 betrug das Investitionsvolumen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte ohne die Zugänge aus dem Erwerb der dtw insgesamt 160,2 Mio. Euro (2010: 158,3 Mio. Euro ohne die Zugänge aus dem Erwerb der SMA Immo) und lag damit in etwa auf Vorjahresniveau. Dies entspricht einer Investitionsquote, bezogen auf den Umsatz, von 9,6 Prozent (2010: 8,2 Prozent).

Ein Großteil der Investitionen entfiel mit 132,9 Mio. Euro auf Sachanlagen (2010: 167,9 Mio. Euro). Die Investitionen in geleistete Anzahlungen/Anlagen im Bau erhöhten sich im Vergleich zum Vorjahr um 20,9 Prozent auf 107,5 Mio. Euro. Auf Grundstücke und Gebäude entfielen 21,3 Mio. Euro. Der Bau des weltgrößten Servicezentrums für Solar-Wechselrichter im Gewerbegebiet „Sandershäuser Berg“ war 2011 mit 37,1 Mio. Euro die größte Erweiterungsinvestition (2010: 25,8 Mio. Euro). Die Inbetriebnahme ist innerhalb des ersten Halbjahres 2012 vorgesehen. Weitere Investitionen von 9,5 Mio. Euro entfielen auf neue Gebäude am Hauptstandort Niestetal. Die planmäßigen Abschreibungen auf Sachanlagen erhöhten sich aufgrund der hohen Investitionstätigkeit der letzten Jahre deutlich und betrugen 39,5 Mio. Euro nach 28,7 Mio. Euro im Vorjahr.

Von den Investitionen in immaterielle Vermögenswerte von 27,3 Mio. Euro entfielen 59,1 Prozent auf aktivierte Entwicklungsleistungen und 40,9 Prozent auf sonstige immaterielle Vermögenswerte. Die planmäßigen Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte lagen mit 10,9 Mio. Euro deutlich über dem Vorjahreswert (2010: 4,7 Mio. Euro). Ursache hierfür sind die angefallenen Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungsprojekte.

Investitionen im Vergleich zu Abschreibungen und Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit

	2011	2010	2009	2008	2007
Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	238,9	386,3	221,5	188,8	53,2
Investitionen ¹	160,2	158,3	82,1	63,9	12,3
Abschreibungen	50,4	31,3	16,3	8,9	16,0

¹ Siehe Anhang Punkt 16 und 17 Seite 107 ff.

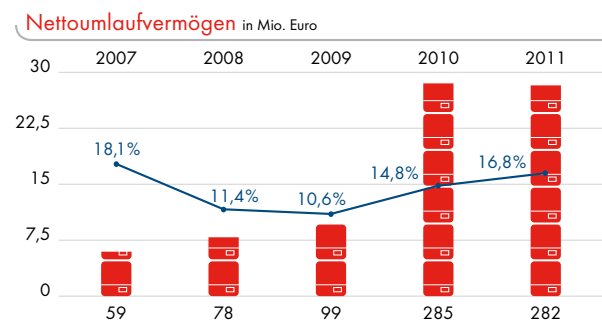
Vermögenslage

Vermögensstrukturanalyse

Die Bilanzsumme der SMA Gruppe erhöhte sich zum 31. Dezember 2011 um 9,8 Prozent auf 1.374,3 Mio. Euro (2010: 1.251,5 Mio. Euro).

Die langfristigen Vermögenswerte stiegen um 176,6 Mio. Euro auf 502,0 Mio. Euro. Der Anstieg lässt sich maßgeblich auf die hohe Investitionstätigkeit in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte sowie den Kauf von dtw zurückführen. Außerdem stiegen die sonstigen finanziellen Vermögenswerte von 3,9 Mio. Euro auf 57,9 Mio. Euro im Stichtagsvergleich.

Das Nettoumlaufvermögen reduzierte sich geringfügig auf 281,7 Mio. Euro zum 31. Dezember 2011 (31. Dezember 2010: 284,6 Mio. Euro). Bezogen auf den Umsatz, lag die Quote bei 16,8 Prozent und damit deutlich unter dem vom SMA Vorstand prognostizierten Korridor von 18 Prozent bis 20 Prozent.



— Nettoumlaufvermögen in Prozent vom Umsatz

28	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
57	Nachtragsbericht
58	Risiko- und Chancenbericht
71	Prognosebericht

Insgesamt lag das Vorratsvermögen mit 256,4 Mio. Euro zum 31. Dezember 2011 über Vorjahresniveau (31. Dezember 2010: 237,8 Mio. Euro). Innerhalb des Vorratsvermögens haben sich die Bestände durch unterschiedliche Effekte verändert. So hat SMA die Bestände an Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen in der Berichtsperiode auf 179,8 Mio. Euro erhöht (31. Dezember 2010: 151,1 Mio. Euro). Diese Bestände berücksichtigen auch erstmals die Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe von dtw.

Auch die Bestände für unfertige Erzeugnisse und Leistungen erhöhten sich auf 31,5 Mio. Euro (31. Dezember 2010: 17,9 Mio. Euro). Mit der Erhöhung der Bestände an Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen sowie unfertigen Erzeugnissen stellt SMA auch bei plötzlich auftretenden Nachfragespitzen kurze Lieferzeiten sicher.

Ein gegenläufiger Effekt ist bei den fertigen Erzeugnissen erkennbar. So hat SMA den Bestand, hauptsächlich von Sunny Central Wechselrichtern, konsequent reduziert. Zum Stichtag wurde der Bestand an fertigen Erzeugnissen und Waren mit 44,3 Mio. Euro bewertet (31. Dezember 2010: 68,5 Mio. Euro).

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen lagen zum Stichtag bei 141,1 Mio. Euro (31. Dezember 2010: 117,3 Mio. Euro). Davon waren Forderungen in Höhe von 9,8 Mio. Euro wertberichtigt. Im Vorjahresvergleich erhöhte sich der Forderungsbestand um 20,3 Prozent aufgrund des zunehmenden Projektgeschäfts und der Internationalisierung. Die Debitorenlaufzeit betrug zum Ende der Berichtsperiode 28 Tage (31. Dezember 2010: 22 Tage).

Die höheren Vorräte bei Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen spiegeln sich in den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen wider. Diese beliefen sich zum Stichtag auf 115,8 Mio. Euro (31. Dezember 2010: 70,6 Mio. Euro).

Bedeutung außerbilanzieller Finanzierungsinstrumente

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

in Mio. Euro	2011	2010	2009	2008	2007
Sachanlagen, immaterielles Vermögen	417,7	297,7	164,5	99,6	33,2
Finanzanlagen und langfristige Wertpapiere (inkl. Einlagen mit einer Gesamtlaufzeit von mehr als drei Monaten)	135,6	190,0	140,0	20,6	0,0
Liquide Mittel und Zahlungsmitteläquivalente (inkl. Einlagen mit einer Gesamtlaufzeit von weniger als drei Monaten)	371,1	354,1	225,0	240,7	52,8

GESAMTAUSSAGE DES VORSTANDS ZUM GESCHÄFTSVERLAUF 2011

Die SMA Gruppe erzielte 2011 das zweitbeste Ergebnis in der dreißigjährigen Unternehmensgeschichte. Der Umsatz belief sich auf 1,7 Mrd. Euro. Damit konnten wir nicht ganz an das Rekordjahr 2010 anknüpfen. Mit einem operativen Ergebnis vor Zinsen und Steuern von 240,3 Mio. Euro (14,3 Prozent EBIT-Marge) lagen wir innerhalb des vom SMA Vorstand prognostizierten Korridors.

Die Geschäftsentwicklung war 2011 wieder von hoher Dynamik in den verschiedenen Solarmärkten und Teilssegmenten geprägt. Der Vorstand reagierte schnell und flexibel auf die plötzlichen Veränderungen in der Nachfrage. So ist es SMA gelungen, die Ausbringungsmenge im zweiten Quartal im Vergleich zum Vorquartal mehr als zu verdoppeln. Diese Veränderung konnten wir nur durch die hohe Flexibilität unserer Fertigungs- und Einkaufsorganisation sowie die hohe Motivation unserer Mitarbeiter bewältigen.

Von der im Jahr 2011 fortgesetzten Internationalisierung konnte SMA profitieren, weil wir in allen wichtigen Solarmärkten mit eigenen Vertriebs- und Servicegesellschaften vertreten sind und zudem über ein vollständiges Produktangebot verfügen. So erhöhten wir unseren Auslandsanteil am Umsatz nochmals auf nunmehr 53,6 Prozent und nähern uns der Milliardengrenze mit großen Schritten. Neue Gesellschaften haben wir in Japan und Thailand gegründet.

Die regionale Verschiebung der Nachfrage führte aber auch zu einer Veränderung der Leistungsgrößen hin zu solaren Großprojekten. Durch unsere innovativen Produkte und unsere schlagkräftige Organisation konnten wir von dieser Entwicklung überdurchschnittlich profitieren. Der Anteil des High Power Solutions-Geschäfts erhöhte sich auf 29,6 Prozent und konnte so den Nachfragerückgang im volumenstarken Handelsgeschäft teilweise kompensieren.

Mit der Akquisition von dtw zum 1. August 2011 haben wir einen wichtigen Schritt in der Entwicklung von leistungsfähigen Produkten gemacht und unsere Technologieführerschaft weiter ausgebaut. Zudem haben wir fast 100 Mio. Euro in die Forschung und Entwicklung investiert und zahlreiche Produktinnovationen im Markt vorgestellt. So präsentierte SMA mit dem Sunny Tripower 20000 TL High Efficiency den ersten Wechselrichter mit Siliciumcarbid-Leistungsschaltern und erreichte damit beim Umwandlungswirkungsgrad erstmals die 99-Prozent-Marke für Seriengeräte. Gleichzeitig haben wir bei diesem Produkt die Funktionalität an den Zielmarkt der gewerblichen Solarinstallationen angepasst.

Mit dem Sunny Home Manager hat SMA auf der Messe Intersolar in München eine herstellerunabhängige Plattform für das Energiemanagement vorgestellt. Das Gerät kann den lukrativen Eigenverbrauch von Solarstrom deutlich steigern und ermöglicht ein umfassendes und intelligentes Energiemanagement auf Haushaltsebene; in Kombination mit dem Sunny Backup-System ist auch die Zwischenspeicherung von Solarstrom möglich. Bislang konkurrenzlos sind die Nutzung standortbezogener Wetterprognosen zur Vorhersage der Solarstromerzeugung sowie der intelligente „Fahrplan“ für steuerbare Stromverbraucher, den das Gerät auf Basis dieser Prognosen und der Analyse des Nutzerverhaltens erstellt. Für den schnell wachsenden Markt der solaren Großprojekte haben wir die Funktion „Optiprotect“ für die Produktlinie Sunny Central CP eingeführt. Eine zentral im Wechselrichter angeordnete Steuerung überwacht bis zu 1.600 Modul-Strings, wobei der intelligente Algorithmus tatsächliche Ausfälle von zahlreichen temporären Ereignissen unterscheiden kann. Eine aufwendige Überwachung sämtlicher Modul-Strings wie bisher nötig ist mit dieser Option überflüssig.

Insgesamt hat SMA 2011 ihre Alleinstellungsmerkmale in der Technologie, der Qualität, dem Vertrieb und dem Service nochmal geschärft. Zudem haben wir begonnen, unsere Organisation erfolgreich auf eine Spartenorganisation umzustellen. Damit sind wir auf die verschiedenen möglichen Marktszenarien gut vorbereitet und werden von der weltweiten Entwicklung der Photovoltaik profitieren.

28	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
57	Nachtragsbericht
58	Risiko- und Chancenbericht
71	Prognosebericht

NACHTRAGSBERICHT

VORGÄNGE VON WESENTLICHER BEDEUTUNG NACH SCHLUSS DES GESCHÄFTSJAHRES MIT AUSWIRKUNGEN AUF DIE ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

Neue Organisationsstruktur ab 2012

Die bisherige Organisationsstruktur ist durch das rasante Wachstum der letzten Jahre an ihre Grenzen gestoßen. Zukünftig wird sich die SMA Gruppe deshalb nach Divisionen organisieren und damit den Kunden und die verschiedenen Marktsegmente noch stärker ins Zentrum ihrer Aufmerksamkeit rücken. Die Divisionen sind mit den Funktionen ausgestattet, die für das operative Geschäft erforderlich sind. Zudem verantworten sie das Auslandsgeschäft. Im Zentralbereich werden die Aufgaben Finanzen, Personal, Recht, Interne Revision, Unternehmenskommunikation, Technologieentwicklung, Informationstechnologie und Gebäudemanagement gebündelt. Die Divisionen berichten direkt an den Vorstand. Durch diese Organisationsstruktur werden wir sicherstellen, dass stets das Gruppeninteresse im Vordergrund steht.

Gründung neuer Tochtergesellschaften

Wichtige Wachstumsimpulse gehen von den ausländischen Märkten aus. SMA wird deshalb 2012 eigene Vertriebs- und Servicegesellschaften in Südafrika und Chile gründen. Die Gesellschaft in Chile wird zudem die Marktbearbeitung der angrenzenden Märkte Brasilien, Argentinien und Peru übernehmen. Unsere globale Präsenz in dann 20 Auslandsmärkten wird für 2012 von großem Wert sein.

Veränderungen der Förderbedingungen in wichtigen Märkten

Deutschland: Am 23. Februar 2012 haben Bundesumweltminister Dr. Norbert Röttgen und Wirtschaftsminister Dr. Philipp Rösler ihren gemeinsamen Vorschlag für die zukünftige

Gestaltung der Solarförderung vorgestellt. Die Veränderungen sehen eine radikale Kürzung der Solarförderung mit einem jährlichen Ausbauziel von 2,5 GW bis 3,5 GW vor. Nach den Vorstellungen der Bundesminister soll es zukünftig nur noch drei Förderkategorien geben: Strom aus kleinen Dachanlagen bis 10 Kilowatt, der mit 19,5 Cent je Kilowattstunde vergütet werden soll, Anlagen bis 1 MW mit 16,5 Cent und große Dach- und Freiflächenanlagen bis 10 Megawatt mit 13,5 Cent. Hinzu kommt eine weitere monatliche Kürzung der Vergütungssätze ab Mai 2012 um 0,15 Cent je Kilowattstunde. Für Neuanlagen wird ein sogenanntes Marktintegrationsmodell in das Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) eingefügt. Damit wird nur noch ein bestimmter Prozentsatz des in einer Anlage erzeugten Stroms vergütungsfähig. Bei kleinen Anlagen beträgt er nur 85 Prozent und bei größeren Solarstromanlagen 90 Prozent. Außerdem fällt der Eigenverbrauchsbonus weg. Bundestag und Bundesrat sollen schnell entscheiden, damit die Umsetzung bereits im März 2012 erfolgen kann.

Die Änderungen haben nach Einschätzung des SMA Vorstands gravierende Auswirkungen auf die Solarbranche in Deutschland. Die stark gesunkene Einspeisevergütung wird sich negativ auf die Nachfrage für mittelgroße und große Solarstromanlagen auswirken. Es ist wahrscheinlich, dass Tausende Arbeitsplätze in der Solarbranche, insbesondere im Fachhandwerk, durch die Veränderungen wegfallen.

Spanien: Aufgrund des hohen Haushaltsdefizits hat die spanische Regierung im Januar 2012 beschlossen, die Förderung für alle Erneuerbaren Energien bis auf Weiteres auszusetzen (Moratorium). Aufgrund der hohen Sonneneinstrahlung und des Energiebedarfs ist jedoch denkbar, dass Photovoltaikprojekte auch ohne Förderung durchgeführt werden. Diese Marktentwicklung hängt maßgeblich von den Gestehungskosten für die Solarstromanlage sowie den Finanzierungsbedingungen ab.

Italien: Die italienische Regierung hat beschlossen, die Förderung von Photovoltaikanlagen auf landwirtschaftlichen Flächen mit einer Leistung von mehr als 1 MW auszusetzen. Wie auch in Spanien könnte aufgrund der hohen Sonneneinstrahlung und des Energiebedarfs in Italien ein Markt für ungeforderte Solarprojekte entstehen. Diese Entwicklung hängt ebenfalls von den Gestehungskosten für die Solarstromanlage sowie den Finanzierungsbedingungen ab.

RISIKO- UND CHANCENBERICHT

RISIKO- UND CHANCEN-MANAGEMENT

RISIKOMANAGEMENTSYSTEM

Der SMA Konzern ist im Rahmen seiner weltweiten Geschäftstätigkeit einer Reihe von Risiken ausgesetzt, die zu Abweichungen vom geplanten Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) führen könnten. Zwar muss SMA Risiken in gewissem Maße in Kauf nehmen, durch geeignete Gegenmaßnahmen lassen diese sich jedoch steuern und beeinflussen.

Das Risikomanagementsystem dient hierbei dazu, Risiken frühzeitig zu erkennen und nachvollziehbar zu kommunizieren. Das System orientiert sich am COSO ERM Framework, das nach einer privatwirtschaftlichen Organisation in den USA (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission) benannt wurde und heute als international bekanntester Standard für den Aufbau und die systematische Ausgestaltung eines unternehmensweiten Internen Kontrollsystems (IKS) gilt.

Ergänzend wurde 2004 das Rahmenwerk COSO ERM veröffentlicht, um die Integration von Risikomanagementsystemen und IKS zu berücksichtigen. Dies schließt nicht nur die strategischen Risiken (Produkte, Technologien, Märkte, Kunden und Veränderungen der Umweltfaktoren) ein, sondern auch alle nachgelagerten Risiken auf operationeller und prozessualer Ebene. Als integrierter Ansatz umfasst es das gesamte Unternehmensgeschehen und verbindet die Unternehmensziele und -prozesse, die Ebenen der Organisation, die Risikobewältigung sowie das IKS miteinander. COSO ERM dient als Hilfsmittel für die Formulierung einer Risikostrategie sowie für den Aufbau und das Betreiben eines systematischen Risikomanagements, um potenzielle Risiken frühzeitig erkennen und sie dadurch proaktiv steuern zu können.

INTEGRATION IN DIE BESTEHENDE AUFBAU- UND ABLAUF-ORGANISATION

Der Vorstand der SMA Solar Technology AG trägt die Gesamtverantwortung für ein effektives Risiko- und Chancenmanagement, um sicherzustellen, dass sämtliche Risiken und Chancen umfassend und einheitlich berücksichtigt werden. Der Aufsichtsrat ist dafür zuständig, die Effektivität des konzernweiten Risikomanagementsystems zu überwachen; diese Aufgabe nimmt der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats wahr. Im Rahmen ihrer regulären Tätigkeit überprüft die Interne Revision die Einhaltung der Richtlinie sowie die entsprechenden Sachverhalte der Risikomeldungen. Die Umsetzung und Weiterentwicklung des Systems wurden auf die Konzernrisikomanagementfunktion übertragen, die den zentral gesteuerten Risiko- und Chancenmanagementprozess verantwortet.

RISIKO- UND CHANCEN-IDENTIFIKATION

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. Dabei muss die Gesellschaft Risiken in einem gewissen Umfang in Kauf nehmen, um ihre Chancen nutzen zu können.

In einem für die gesamte SMA Gruppe geltenden Risikohandbuch, das allen Mitarbeitern zur Verfügung steht, hat der Vorstand die Ziele des Risikomanagements sowie die Grundsätze der Organisation, der Risikoanalyse und der Risikokommunikation festgelegt.

Zuständig für die Identifikation der Risiken und Chancen sind primär die entsprechenden Risikoverantwortlichen. Die Einbindung der Mitarbeiter im Rahmen ihrer Kompetenz stellt die aktive Identifikation, Analyse und Bewertung sicher und schafft in einer möglichen Risikosituation die entsprechende Transparenz. Zu ihrer Unterstützung wird ein Katalog potenzieller Risiken erstellt, um die Erfassung aller bestandsgefährdenden Sachverhalte zu gewährleisten.

28	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
57	Nachtragsbericht
58	Risiko- und Chancenbericht
71	Prognosebericht

RISIKO- UND CHANCEN- BEWERTUNG

Im Rahmen der quartalsweisen Risikoidentifikation ermitteln die Bereiche die Risikosituation in einem standardisierten Bottom-up-Prozess. Mithilfe einer systematischen Bewertungsmethode erfolgen eine Priorisierung sowie die Zuweisung von Ressourcen. Der jeweilige Risikoverantwortliche beurteilt bei seiner Risikoanalyse die Eintrittswahrscheinlichkeit und die Schadenshöhe der erkannten Risiken. Dabei betrachtet er die Brutto- und Nettobewertungen und berücksichtigt in diesem Zusammenhang mögliche Gegenmaßnahmen.

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.

Für jedes Einzelrisiko sind der Brutto- und der Nettorisikowert zu ermitteln. Der Bruttorisikowert stellt dabei die größtmögliche negative finanzielle Auswirkung dar, bevor Maßnahmen zur Risikobeeinflussung ergriffen werden; der Nettorisikowert berücksichtigt die Umsetzung risikomindernder Aktivitäten. Hierdurch wird sichtbar, welchen Einfluss die Gegenmaßnahmen und mögliche Entwicklungsszenarien haben. Veränderte Rahmenbedingungen können von Stichtag zu Stichtag zu einer Neubewertung der Einzelrisiken führen.

RISIKO- UND CHANCEN- STEUERUNG


SMA muss Risiken in einem gewissen Umfang in Kauf nehmen, um 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 (zum Beispiel Versicherungen). Die Entscheidung über die Umsetzung der entsprechenden Vorhaben berücksichtigt ebenfalls die Kosten in Verbindung mit der Effektivität etwaiger geplanter risikomindernder Maßnahmen.

KONTINUIERLICHE RISIKO- UND CHANCENÜBERWACHUNG UND -BERICHTERSTATTUNG

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.

Nach der Risikoanalyse melden Tochtergesellschaften, Abteilungen und Bereichsleitungen die Risiken nach vorgegebenen Kategorien zur weiteren Priorisierung und Aggregation 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 64 ff. sind die zum Bilanzstichtag wesentlichen Einzelrisiken dargestellt. Hierbei bezieht sich die Einschätzung auf einen Horizont von zwei Jahren. 

SICHERUNGSPOLITIK

Die Abteilung 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 vorgegeben, die auch die gesamte Ablauforganisation inklusive Sicherungsstrategien, Zuständigkeiten und Kontrollmechanismen regeln.

Die wesentlichen Umsätze berechnet die SMA Gruppe in Euro, jedoch nahm der Umsatzanteil in Fremdwährung auch im Geschäftsjahr 2011 schrittweise zu. Neben der Hauptfremdwährung US-Dollar wurden 2011 erstmals auch nennenswerte Umsätze in kanadischen Dollar erzielt. Deshalb ist unsere Geschäftstätigkeit teilweise den Schwankungen des Wechselkurses von Euro zum US-Dollar und zum kanadischen Dollar ausgesetzt. Dies kann einerseits dazu führen, dass bei Geschäften der Wert der erbrachten Leistung nicht mit dem Wert der erhaltenen Gegenleistung übereinstimmt, weil Ausgaben 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 sogenannte 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 abhängig vom Volumen sowie der Kunden- und Länderbonität und werten zudem historische Daten unserer bisherigen Geschäftsbeziehungen aus, um Zahlungsausfälle zu vermeiden. Bei belegbarem einwandfreiem Zahlungsverhalten in unserer bisherigen Geschäftsbeziehung legt SMA für jeden Kunden ein Standardkreditlimit fest, das sich nach dem Umsatz der vergangenen zwölf Monate, dem Marktwachstumsfaktor und den vereinbarten Zahlungsbedingungen richtet. 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 2012 gedeckt ist. Unsere umfangreichen liquiden Mittel (inklusive Finanzanlagen) in Höhe von 506,7 Mio. Euro zum 31. Dezember 2011 legen wir breit gestreut im Wesentlichen bei verschiedenen inländischen Kreditinstituten an. Unsere Wertpapiere und Fondsanteile in Höhe von 135,6 Mio. Euro zum Geschäftsjahresende werden von renommierten Geschäftsbanken gemanagt. Besondere Aufmerksamkeit schenken wir dabei der Bonität der Banken und der Anlageform, um potenzielle Risiken zu mindern.

Soweit möglich und sinnvoll, decken wir Haftungs- und Schadensrisiken über Versicherungen ab. Um stets über einen angemessenen Versicherungsschutz zu verfügen, passen wir die Deckungssummen fortlaufend den aktuellen Anforderungen an. Unsere Maßnahmen zur vorbeugenden Schadensverhütung überprüfen wir regelmäßig und bilden für identifizierte Risiken im Jahresabschluss Rückstellungen in angemessener Höhe.

28	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
57	Nachtragsbericht
58	Risiko- und Chancenbericht
71	Prognosebericht

CHANCENMANAGEMENT

Vorhandene Chancen zu nutzen, zählt zu den Kernaufgaben eines jeden Unternehmens. Diese Chancen frühzeitig und regelmäßig zu identifizieren, ist in erster Linie Aufgabe des Managements, 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.

COMPLIANCE MANAGEMENT SYSTEM

Mit Blick auf das starke Wachstum und die Internationalisierung der Geschäftstätigkeit in den letzten zwei Jahren hat SMA 2011 begonnen, ihre konzernweite Compliance Organisation auszubauen und zu verstärken sowie ihr Compliance Management System neu auszurichten. Die Compliance Abteilung ist verantwortlich für die Führung der Compliance Organisation der SMA Gruppe und für die weltweite Implementierung des SMA Compliance Management Systems.

Der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats nimmt einmal jährlich den Bericht der Compliance Abteilung entgegen, um die Wirksamkeit des Compliance Management Systems sicherzustellen. Das Compliance Steering Committee, das sich aus dem Vorstandssprecher, dem Vorstand Personal sowie den Leitern der Abteilungen Compliance und Interne Revision zusammensetzt, prüft und entscheidet Compliance Themen von grundlegender Bedeutung. Die Schlüsselprojekte für 2012 sind die Implementierung der neuen SMA Geschäftsgrundsätze, die den Standard rechtmäßigen Verhaltens für die SMA Gruppe festlegen, sowie die Durchführung entsprechender Compliance Trainings aller Mitarbeiter weltweit.

INTERNES KONTROLLSYSTEM

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

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

Das rechnungslegungsbezogene Kontrollsystem ist Teil des gesamten IKS, das in das unternehmensweite Risikomanagementsystem eingebettet ist. Es umfasst Organisations-, 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 IKS 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. Hinzu kommen als weitere Kontrollen organisatorische Überwachungsmaßnahmen wie zum

Beispiel das Vier-Augen-Prinzip, die organisatorische Funktionstrennung von Verwaltungs-, Ausführungs-, Abrechnungs- und Genehmigungsfunktionen sowie Arbeitsanweisungen. Darüber hinaus schützen wir die eingesetzten IT-Systeme durch entsprechende Berechtigungskonzepte und Zugangsbeschränkungen so weit wie möglich gegen unbefugte Zugriffe. Der Aufsichtsrat der SMA Gruppe – hauptsächlich 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 beim Vorstand 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 IKS 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 festgestellte rechnungslegungsrelevante Risiken sowie wesentliche Schwächen des Internen Kontroll- und Risikomanagementsystems zu berichten. Allen voran stellen die Prüfung des Konzernabschlusses durch den Konzernabschlussprüfer sowie die Prüfung der einbezogenen lokalen Abschlüsse der Konzerngesellschaften die wesentliche prozessunabhängige Überwachung der Rechnungslegung sicher.

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 darauf ausgerichtet, das Risiko einer Falschaussage in der Konzernbuchführung oder in der externen Berichterstattung aufzudecken. Das gesamte Risikomanagementsystem umfasst die systematische Risikofrüherkennung, -steuerung und -überwachung im gesamten Konzern. 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 Abschlussprüfer 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 IKS 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 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

28	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
57	Nachtragsbericht
58	Risiko- und Chancenbericht
71	Prognosebericht

Abteilungen arbeiten gut ausgebildete Mitarbeiter in ausreichender Anzahl; das Vier-Augen-Prinzip ist durchgängig für alle rechnungslegungsrelevanten Prozesse vorgesehen.

SMA wertet Gesetze, Rechnungslegungsstandards und andere Verlautbarungen fortlaufend bezüglich ihrer Relevanz und Auswirkung auf den Konzernrechnungslegungsprozess aus. Relevante Anforderungen kommunizieren wir zeitnah an die Gesellschaften der SMA Gruppe. 2011 wurden die verschiedenen lokalen Kontenpläne der Gesellschaften zu einem einheitlichen Kontenplan zusammengeführt. Eine einheitliche IT-Plattform, ein einheitlicher Konzernkontenplan und standardisierte Rechnungslegungsprozesse gewährleisteten so eine ordnungsgemäße und zeitnahe Erfassung der wesentlichen Geschäftsvorfälle. 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 gilt für alle am Rechnungslegungsprozess beteiligten Mitarbeiter; die Bilanzierungsvorschriften 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, Kapitalflussrechnung, 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 unterstützen zentrale Ansprechpartner im Rechnungswesen und im Controlling (Helpdesk) die für die Abschlusserstellung Verantwortlichen in den Tochtergesellschaften im In- und Ausland.

EINSATZ VON IT-SYSTEMEN

Die Erfassung von Geschäftsvorfällen bei SMA sowie allen größeren Tochtergesellschaften erfolgt durch ERP-Systeme des Herstellers SAP AG, Walldorf. Diese sind durch entsprechende Berechtigungskonzepte und Zugriffsbeschränkungen vor Missbrauch geschützt. Die vergebenen Berechtigungen werden regelmäßig überprüft und angepasst. Die zentrale Steuerung und Überwachung nahezu sämtlicher IT-Systeme, ein zentrales Change-Management und regelmäßige Systemsicherungen minimieren sowohl das Risiko des Datenverlustes als auch das Risiko eines Ausfalls rechnungslegungsrelevanter IT-Systeme. Für kleinere Gesellschaften wurden externe Dienstleister mit eigenen IT-Systemen beauftragt.

Für die Aufstellung des Konzernabschlusses der SMA Gruppe entsprechend den IFRS sowie weiteren Konzernanforderungen erstellen die Tochterunternehmen im In- und Ausland die jeweiligen Abschlüsse und erfassen weitere für den Konzernabschluss benötigte Informationen als standardisierte Berichtspakete. Im Rahmen der webbasierten Erfassung werden diese Berichtspakete dann in ein auf SAP SEM-BCS basierendes IT-Konsolidierungssystem übertragen. Der Zugriff auf die Anwendung erfolgt über eine verschlüsselte Datenleitung und Security-Token; auf Basis von Systemkontrollen werden die gemeldeten Abschlussdaten überprüft. Durch Verwendung des konzernweiten IT-Konsolidierungssystems ist sichergestellt, dass alle rechnungslegungsrelevanten Daten ordnungsgemäß und vollständig erfasst sowie konzerninterne Geschäftsvorfälle eliminiert werden. 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 allen Gesellschaften, die SAP R/3

einsetzen, können seit 2010 die Berichtsdaten direkt in das IT-Konsolidierungssystem SEM-BCS übertragen werden, wodurch manuelle Arbeitsschritte weitestgehend entfallen. Mit Einführung eines einheitlichen Kontenplans im Geschäftsjahr 2011 erzielte SMA eine weitere Vereinheitlichung der Struktur. Der Einsatz des neuen Hauptbuchs in SAP ERP Financials unterstützt die Matrixkonsolidierung und verbindet die in SAP R/3 über mehrere Applikationen verteilten Daten. Es baut auf einer verbreiterten einheitlichen Datenbasis auf: Sachkonto, Funktionsbereich und Profit Center sind in einem Datensatz enthalten. Dadurch erhöht sich die Datenqualität, Abstimmungsmaßnahmen entfallen und der Periodenabschluss lässt sich effizienter durchführen.

EINSCHRÄNKENDE HINWEISE

Das Interne Kontroll- und Risikomanagementsystem ermöglicht die Steuerung von Risiken, die dem Ziel einer regelkonformen Konzernabschlussstellung entgegenstehen könnten. Auf diese Weise lassen sich trotz festgestellter Risiken regelkonforme Abschlüsse erstellen. Dennoch garantiert eine unternehmensweite 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

Wesentliche Risiken für die Gesellschaft beschreibt der folgende Abschnitt. Im Rahmen der Einschätzung werden der mögliche Eintritt sowie damit verbundene Auswirkungen nach Ergreifen von Gegenmaßnahmen beurteilt.

Einzelrisiken

	Eintrittswahrscheinlichkeit	Mögliche finanzielle Auswirkung	Risikoeentwicklung
Externe und branchenspezifische Risiken			
Regulatorische Risiken	sehr wahrscheinlich	sehr hoch	↗
Wettbewerbsrisiken	wahrscheinlich	hoch	↗
Marktrisiken	möglich	mittel	→
Strategische Risiken			
Investitionsrisiken	unwahrscheinlich	gering	↘
Risiken aus Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten	möglich	mittel	→
Patentrisiken	möglich	mittel	→
Compliance Risiken	unwahrscheinlich	gering	→
Operative Risiken			
Beschaffungsrisiken	möglich	mittel	↘
Produktionsrisiken	unwahrscheinlich	mittel	→
Produkttrisiken	möglich	mittel	→
Personalrisiken	möglich	mittel	→
IT-Risiken	unwahrscheinlich	mittel	→
Risiken aus Umweltschäden	unwahrscheinlich	gering	→
Finanzwirtschaftliche Risiken			
Finanzierungs- und Liquiditätsrisiken	unwahrscheinlich	gering	→
Risiken durch Wechselkurschwankungen	möglich	gering	→
Risiken aus der Veränderung des allgemeinen Zinsniveaus	möglich	mittel	↗
Risiken aus dem Forderungsausfall von Kunden	möglich	mittel	↗

28	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
57	Nachtragsbericht
58	Risiko- und Chancenbericht
71	Prognosebericht

Die Bewertung der Eintrittswahrscheinlichkeit, der möglichen Auswirkung eines Risikos sowie der Entwicklung im Vergleich zum Vorjahr erfolgt hierbei nach folgenden Kriterien:

Eintrittswahrscheinlichkeit	Mögliche finanzielle Auswirkung	Risikowert	Risikowertentwicklung
unwahrscheinlich	gering	↑	höher als im Vorjahr
möglich	mittel	→	gleichbleibend zum Vorjahr
wahrscheinlich	hoch	↓	niedriger als im Vorjahr
sehr wahrscheinlich	sehr hoch		

EXTERNE UND BRANCHEN-SPEZIFISCHE RISIKEN

Regulatorische Risiken

Die Photovoltaikbranche hängt weltweit in hohem Maße von staatlichen Förderungen ab. Deutschland als weltweit größter Photovoltaikmarkt profitiert vom Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG). Die Einspeisevergütung wurde Anfang 2011 deutlich reduziert. Eine vorzeitige nochmalige Reduzierung zur Jahreshälfte fiel aber aus, nachdem in der ersten Jahreshälfte weniger Solarstromanlagen installiert worden waren als von der Regierung gewünscht. Die Photovoltaik erfährt bundesweit eine breite gesellschaftliche Unterstützung. Auf bundespolitischer Ebene sind Anfang 2012 Kürzungen aufgrund der veränderten Rahmenbedingungen beschlossen worden. ■

In zahlreichen Auslandsmärkten gibt es ebenfalls Förderprogramme für den Ausbau der Photovoltaik. Die Regierungen überprüfen diese Förderprogramme regelmäßig und richten sie nach der Marktsituation aus. Diese Anpassungen 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 mit erheblichen Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit und unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

SMA Mitarbeiter sind 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. Der Ausbau der weltweiten Servicetätigkeiten sowie verstärkte Marketingaktivitäten unterstützen dieses Vorhaben.

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 Strom aus dem Netz großer Stromversorger.

Risiko eines aggressiven Wettbewerbs

Viele Märkte bieten attraktive Förderungen für Photovoltaikanlagen. Die damit einhergehende hohe Nachfrage nach Solarstromanlagen führt 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.

Zusätzlich sorgt auch die voranschreitende Degression der Einspeisevergütung für weiteren Preisdruck. Eine Absenkung der Einspeisevergütung kann zu einer deutlichen Reduzierung des Marktvolumens führen. 2011 führten zudem Überkapazitäten sowohl bei Modul- als auch bei Wechselrichterherstellern weltweit zu einem Rückgang der Verkaufspreise. Weitere denkbare Szenarien: Wettbewerber verbessern die 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 weiteren Preisrückgängen für Produkte und Dienstleistungen der SMA Gruppe und ebenso zu einem Verlust von Marktanteilen kommen.

SMA begegnet diesem Preiswettbewerb mit Technologie- und Innovationsführerschaft. Einige 2011 vorgestellte – und zum Teil bereits ausgezeichnete – Produkte belegen dies. So wurde auf einem internationalen Fachkongress für Photovoltaik Forschung und Entwicklung, Industrie und Anwendung der Sunny Tripower 20000TL High Efficiency neu vorgestellt - ein Gerät, mit dem SMA als erster Hersteller mit 99 Prozent maximalen Wirkungsgrad erreicht. Zudem will SMA in den nächsten Jahren die Systemkosten deutlich senken. Durch den Aufbau von Auslandsgesellschaften sucht SMA die Nähe zu den Kunden vor Ort und kann schnell auf veränderte Anforderungen reagieren.

Marktrisiken

Kommt es in unseren Zielmärkten zu einer Marktsättigung, bringt dies einen Nachfragerückgang nach SMA Produkten mit sich. Die hohe Nachfrage nach Photovoltaikanlagen – und damit auch nach Produkten und Dienstleistungen der SMA Gruppe – resultierte zum Teil aus dem starken Preisanstieg für konventionelle Energieträger in der Vergangenheit. Je höher der Preis für Energie aus diesen Energieträgern, desto attraktiver ist die Gewinnung elektrischer Energie aus Sonnenlicht. Fallen die Marktpreise für konventionelle Energieträger, könnte infolgedessen die Nachfrage nach Photovoltaikanlagen und damit auch nach Produkten der SMA Gruppe sinken. Sofern es dem Unternehmen nicht gelingt, diese Nachfragerückgänge mit neuen Käufergruppen oder neuen Märkten zu schließen, wird sich die Marktsättigung nachteilig auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der SMA Gruppe auswirken.

Des Weiteren stellen Eintrittsbarrieren zu einzelnen Märkten eine Gefahr für die geplante Internationalisierung des Unternehmens dar. So gibt es in einzelnen Ländern zum Beispiel hohe Zertifizierungshürden. Die Behinderung unserer internationalen Expansion hätte jedoch wesentliche 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 Produktanpassungen erkennen und vornehmen. Außerdem verfolgt SMA die Strategie, als erster Akteur in neuen PV-Märkten vertreten zu sein, um damit die Abhängigkeit von einzelnen Märkten zu reduzieren.

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. SMA vermindert durch eine geeignete Vertriebsstrategie die Abhängigkeit von einzelnen Kunden.

STRATEGISCHE RISIKEN

Investitionsrisiken

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 würden 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 bietet Kunden ein vollständiges Produktspektrum. Dabei besteht das Risiko, dass entscheidende Technologietrends zu spät erkannt werden oder dass sich aufgrund zu langer Entwicklungsphasen die Markteinführung verzögert. Da dies zu Umsatzverlusten und sinkenden Marktanteilen führen könnte, werden große Summen in Forschung und Entwicklung investiert, um neuartige Verfahren, Technologien, Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln. Wir können nicht ausschließen, dass einzelne Entwicklungsprojekte nicht zu dem gewünschten kommerziell verwertbaren Ergebnis führen.

28	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
57	Nachtragsbericht
58	Risiko- und Chancenbericht
71	Prognosebericht

Durch unsere Patente und die 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 wirken unsere Mitarbeiter unter anderem in Normungsgremien aktiv an neuen technischen Richtlinien mit. Durch diese Vorgehensweise ist es möglich, geänderte Anforderungen an unsere Produkte frühzeitig zu erkennen und umzusetzen.

Patentrisiken

Die SMA Gruppe verfügt über eine Vielzahl von Patenten und sonstigen gewerblichen Schutzrechten, die für den 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 sonstigen gewerblichen 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.

Compliance Risiken

Basierend auf unserer maßgeblichen Stellung am Markt als Technologie- und Innovationsführer sowie dem stetig zunehmenden internationalen Geschäft ergeben sich vielfältige steuerliche, marken-, patent-, wettbewerbs-, kartell- und umweltrechtliche Risiken. Die SMA Solar Technology AG war jedoch zum 31. Dezember 2011 in keinem zivilrechtlichen Verfahren mit einem Streitwert von über 100.000 Euro Beklagte.

OPERATIVE RISIKEN

Beschaffungsrisiken

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 Bezugskonditionen oder Qualitätseinbußen führen. Denkbar sind daraus folgende Reputationsschäden oder Konventionalstrafen aufgrund nicht eingehaltener Lieferzusagen. Auch die negative Preisentwicklung bei Rohstoffen wie Kupfer, Stahl oder Aluminium könnte zu einem negativen Ergebniseffekt führen.

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, flexiblen Liefervereinbarungen, klar definierten Qualitätsstandards und der Reduzierung der Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten versucht SMA, diese Risiken zu minimieren. Darüber hinaus haben wir mit dtw 2011 einen langjährigen Zulieferer und führenden Hersteller technologisch innovativer Kernkomponenten für die Wechselrichterproduktion erworben. Der Standort soll künftig als globales Kompetenzzentrum für elektromagnetische Bauteile von SMA geführt werden.

Produktionsrisiken

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 mittels flexibler Arbeitszeitmodelle wirken wir diesen Risiken entgegen. Darüber hinaus bevorraten wir in großem Maße kritische Komponenten.

Produktisiken

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 resultieren, andererseits aus Mängeln, die den von den Lieferanten der SMA Gruppe gelieferten Vorprodukten anhaften. Dies führt sowohl direkt (zum Beispiel durch eine notwendige Rückrufaktion) als auch indirekt (beispielsweise durch den 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 stärken wir unsere Position als attraktiver Arbeitgeber sowohl für bereits bestehendes Personal als auch für potenzielle neue Mitarbeiter. Bei der Personalanwerbung kann der herrschende starke Wettbewerb um qualifizierte Akademiker sowie um 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 Überprüfung und Verbesserung der IT-Sicherheit sowie den Einsatz moderner Hard- und Softwarelösungen. Zur Abwehr von Schadsoftware werden effiziente Schutzprogramme eingesetzt. Neben der Sicherstellung von Netzwerk- und Serververfügbarkeit gilt es vor allem, den Informationsverlust durch Mitarbeiter, Dienstleister sowie externe Angriffe zu minimieren. Verteilte Rechenzentren und gespiegelte Datenbestände reduzieren das Risiko von Datenverlusten.

28	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
57	Nachtragsbericht
58	Risiko- und Chancenbericht
71	Prognosebericht

Umweltrisiken

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

FINANZWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN

Finanzierungs-, Liquiditäts- sowie Wechselkursrisiken

Als international operierendes Unternehmen ist die SMA Gruppe zwangsläufig finanzwirtschaftlichen Risiken ausgesetzt. Hierzu zählen wir Risiken aus Veränderungen des allgemeinen Zinsniveaus, Risiken durch Wechselkursschwankungen sowie Finanzierungs- und Liquiditätsrisiken. Detaillierte Informationen zu den Finanzmarktrisiken und zum Risikomanagement sind im Anhang des Konzernabschlusses auf Seite 121 ff. unter „(37) Zielsetzungen und Methoden des Finanzrisikomanagements“ und in diesem Risikobericht auf Seite 60 unter dem Punkt „Sicherungspolitik“ enthalten. ■

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 Prozent bis 80 Prozent. Hierbei zeichnet sich der Trend ab, dass klassische Fremdkapitalgeber vermehrt als aktive Investoren in den Projekten agieren und dadurch Kernentscheidungen

maßgeblich mitgestalten. 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 werden gar nicht erst umgesetzt.

Erhöhen sich zum Beispiel die Zinsen bei steigender Inflation, sinkt aufgrund höherer Fremdkapitalkosten die Rentabilität von Photovoltaikanlagen und damit sowohl die Nachfrage nach Photovoltaikanlagen allgemein 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 erreichen können und deshalb mehr Ertrag erwirtschaften. Dies wirkt sich positiv auf die Finanzierung einer PV-Anlage aus.

Risiko des Forderungsausfalls bzw. einer Insolvenz von Kunden

In nahezu allen Zielmärkten haben sich die Förderbedingungen verschlechtert und weitere Einschnitte sind geplant. Hinzu kommen die Finanz- und Wirtschaftskrise in Zusammenhang mit der europäischen Schuldenkrise sowie unstete Bedingungen auf den Finanzmärkten. Daher ergeben sich aufgrund finanzieller Probleme bei einigen Kunden mögliche Risiken. Kommen Kunden ihren Zahlungsverpflichtungen nicht mehr nach, kann sich dies nachteilig auf die Geschäftstätigkeit sowie die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der SMA Gruppe auswirken. Im Rahmen unseres Debitorenmanagements minimieren wir das Risiko von Zahlungsausfällen einzelner Kunden, indem wir gemäß den Kreditrichtlinien des Unternehmens Referenzen und Krediteinkünfte zur Bonitätsprüfung einholen und das generelle Zahlungsverhalten permanent überwachen.

GESAMTAUSSAGE ZUR RISIKOSITUATION DES KONZERNS

Das von SMA etablierte Risikomanagementsystem fasst alle Risiken zusammen, die von den Geschäftsbereichen und Auslandsgesellschaften angezeigt werden. Basierend auf unserem Risikomanagementsystem in Verbindung mit den eingesetzten Planungs-, Steuerungs- und Kontrollsystemen sowie den entsprechenden organisatorischen Voraussetzungen schätzen wir die Gesamtrisikosituation als beherrschbar ein. Es sind keine Risiken erkennbar, die einzeln oder in Wechselwirkung zu dauerhaften bzw. wesentlichen negativen Beeinträchtigungen der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage führen. Allerdings beeinflussen vor allem der steigende Wettbewerbsdruck, die unsicheren Förderbedingungen in einigen Kernmärkten und die unsteten Bedingungen auf den Finanzmärkten die Gesamtrisikolage, die sich hierdurch im Vergleich zum Vorjahr insgesamt leicht verschlechtert hat.

Unser Ziel ist es, das Risikomanagement weiter zu optimieren, um potenzielle Risiken noch schneller erkennen und ihnen zeitnah entgegenwirken zu können. Wir sind zuversichtlich, dass die SMA Gruppe strategisch und finanziell gut aufgestellt ist und die sich bietenden Chancen nutzt.

AUSBLICK

Durch die zunehmende Internationalisierung und stetig steigende Flexibilisierung von Geschäftsprozessen sowie die weitere Vereinheitlichung der Rechtsprechung wird eine Verzahnung unseres Risiko- und Chancenmanagementsystems mit effektiven internen Kontroll- und Compliance-Systemen immer wichtiger.

Allen Ansätzen gemeinsam ist das Verringern von Risiken des betrieblichen Handelns auf ein für das Unternehmen akzeptables Niveau mittels adäquater Maßnahmen und Kontrollen. Während ein effizientes und transparentes Internes Kontrollsystem die Ordnungsmäßigkeit der Prozesse sicherstellt und das Risikomanagement hierzu wesentliche Schnittstellen und Wechselwirkungen aufweist, überwacht die Compliance Organisation die Einhaltung von Gesetzen und Richtlinien im Unternehmen. Die Zusammenführung von IKS, Risikomanagement und Compliance bietet SMA somit ein integriertes Instrument zur ganzheitlichen Unternehmenssteuerung und -überwachung.

Unser Ziel ist es, die bereits bestehenden Ansätze weiter zu vereinheitlichen. Dabei stellen Risikoanalysen sowie ausgewählte Elemente des Risikomanagements die Wirksamkeit der Methodik auf operativer Ebene sicher. Darüber hinaus garantiert eine anpassungsfähige Ausgestaltung, dass infolge von sich ändernden Marktbedingungen neue Risikoindikatoren zeitnah identifiziert und Risiken entsprechend angepasst werden können.

28	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
57	Nachtragsbericht
58	Risiko- und Chancenbericht
71	Prognosebericht

PROGNOSEBERICHT

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE SITUATION

Im Jahr 2012 wird die Weltkonjunktur nach Einschätzung der Weltbank mit 3,6 Prozent (2011: 3,2 Prozent) Fahrt aufnehmen, doch drohe eine Überhitzung aufgrund des Booms der Schwellenländer. Die Weltbank prognostiziert für Schwellen- und Entwicklungsländer ein jährliches Plus von 6,3 Prozent bis 2013 (2011: +7,3 Prozent), für die Industrieländer 2,6 Prozent für 2012 und 2013 (2011: 2,2 Prozent), darunter die Euro-Zone mit lediglich 1,7 Prozent bis 1,9 Prozent Wachstum zwischen 2012 und 2013. Auf den Industrienationen lasten weiterhin eine hohe Arbeitslosigkeit und eine hohe Staatsverschuldung. Das starke Wachstum habe zu einer Reihe neuer globaler Herausforderungen geführt, z. B. höhere Rohstoffpreise und steigende Inflation. Die Weltbank schließt nicht aus, dass sich Kapitalströme destabilisieren, wenn das Zinsniveau steige.

Das Geschäftsklima für die gewerbliche Wirtschaft Deutschlands verbesserte sich Anfang 2012 laut dem ifo-Institut, obwohl die Geschäftslage der Unternehmen etwas weniger gut als im Dezember 2011 war. Die Erwartungen haben sich merklich aufgehellt. Im Verarbeitenden Gewerbe war die Auslastung der Geräte und Maschinen zum Jahresbeginn überdurchschnittlich. Der Zentralverband für die Elektroindustrie (ZVEI) rechnet 2012 ebenfalls mit weiterem Wachstum, da die Branche mit ihren zentralen Technologien Stabilitätsanker im Verarbeitenden Gewerbe sowie in der deutschen Wirtschaft sei.

KÜNFTIGE WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN IN DER PHOTOVOLTAIKINDUSTRIE

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

Trotz der gestiegenen gesellschaftlichen Unterstützung der Photovoltaik im In- und Ausland und der günstigen Finanzierungsbedingungen setzte sich das rasante Wachstum der weltweiten Nachfrage nach Solarstromsystemen 2011 nicht fort. Weltweit wurden nach Schätzungen des SMA Vorstands Photovoltaikanlagen mit einer Leistung von mehr als 23 GW neu installiert (2010: ca. 23 GW). Deutschland war auch 2011 mit einer neu installierten Leistung von ca. 7,5 GW der größte Solarmarkt weltweit (2010: ca. 7,4 GW).

Die internationalen Solarmärkte entwickelten sich 2011 aufgrund von Veränderungen bei den politischen Rahmenbedingungen uneinheitlich. Insgesamt wurde nach Einschätzung des SMA Vorstands eine Leistung von mehr als 15 GW (2010: ca. 15 GW) im Ausland neu installiert. Zu den wichtigsten Auslandsmärkten zählten 2011 Italien, Nordamerika, Belgien, Australien und Indien. Die regionale Verschiebung der Nachfrage führte auch zu einer Veränderung der Installationsgrößen. Nach Einschätzung des SMA Vorstands haben sich 2011 die Teilmärkte für Hausinstallationen (Residential) und Gewerbeinstallationen (Commercial) rückläufig entwickelt. Ihr Anteil am Gesamtmarkt sank nach eigenen Schätzungen von über 80 Prozent 2010 auf unter 70 Prozent 2011. Der Teilmarkt der solaren Großprojekte (Industrial) hingegen gewann in diesem Zeitraum an Dynamik.

Die mittelfristigen Perspektiven für die weltweite Photovoltaik sind nach Einschätzung des SMA Vorstands gut. Die Solarbranche befindet sich auf der Zielgeraden zur weltweiten Wettbewerbsfähigkeit. Vor allem Nordamerika, Südafrika und Asien weisen nach eigenen Schätzungen kurzfristig noch erhebliches Wachstumspotenzial auf. Aber auch in den europäischen Märkten werden mittelfristig die Installationen wieder zunehmen, wenn die Photovoltaik mit dem Stromtarif für Haushalte konkurrieren kann.

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 SMA Vorstand für 2012 mit einem moderaten Wachstum der weltweiten Nachfrage. Aufgrund der zahlreichen Unsicherheiten kann der SMA Vorstand einen Rückgang nicht ausschließen. Die Bandbreite der Prognose lässt sich darauf zurückführen, dass derzeit in wichtigen Solarmärkten für 2012 eine Kürzung der Förderung diskutiert wird, die

den Zubau von Solarstromanlagen bremsen würde. Zu diesen Märkten zählen beispielsweise Deutschland, Italien, Belgien und Großbritannien. Zudem ist noch nicht absehbar, welchen Einfluss die weltweite Schuldenkrise auf die Kreditvergabe hat. Die regionale Verschiebung der Nachfrage wird außerdem zu einer Veränderung der Anlagengröße führen. So rechnet der SMA Vorstand mit einem stärkeren Wachstum der Teilmärkte für solare Großkraftwerke (Industrial) und gewerbliche Anwendungen (Commercial). Diese Teilmärkte sind in den wachstumsstarken Regionen Nordamerika, Südafrika und Asien stärker ausgeprägt, als zum Beispiel in Europa.

GESAMTAUSSAGE ZUR VORAUSSICHTLICHEN ENTWICKLUNG DER SMA GRUPPE

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 19 Ländern und ihrem schnellen Service ist SMA einzigartig im Solarmarkt positioniert: SMA ist Weltmarktführer, gemessen an der verkauften Wechselrichter-Leistung von 7,6 GW 2011 (2010: 7,8 GW). Der Marktanteil der SMA Gruppe lag nach eigenen Schätzungen mit ca. 35 Prozent auf dem hohen Vorjahresniveau. Der SMA Vorstand plant, den hohen Marktanteil in den etablierten Solarmärkten auch 2012 zu halten oder sogar leicht auszubauen. Mit einem stärker wachsenden chinesischen Markt wird sich nach Einschätzung des Vorstands der Marktanteil von SMA 2012 und den Folgejahren verwässern. In China hat SMA aufgrund der lokalen Wettbewerbsbedingungen nur einen geringen Marktanteil.

Für 2012 rechnet der SMA Vorstand mit einem moderaten Wachstum des weltweiten Photovoltaikmarktes. Einen Rückgang der globalen Nachfrage kann der SMA Vorstand jedoch nicht ausschließen. Die Umsatzprognose basiert auf verschiedenen Annahmen zur Marktentwicklung in den verschiedenen Solarmärkten sowie den Teilmärkten. Alle Szenarien gehen für 2012 von einem Rückgang der

spezifischen Verkaufspreise aus. Das obere Ende der Umsatzprognose von 1,5 Mrd. Euro geht von einem leichten weltweiten Nachfrageanstieg aus. In diesem Szenario kompensieren die etablierten ausländischen Solarmärkte den zu erwartenden starken Nachfragerückgang in Europa, insbesondere in Deutschland. Zudem entwickeln sich auf Basis des aktuellen Preisniveaus für Solarstromanlagen junge Solarmärkte schneller. Das untere Ende der Umsatzprognose von 1,2 Mrd. Euro geht von einer weltweit insgesamt rückläufigen Nachfrage nach Solarstromanlagen aus.

Der Trend zu größeren Solarsystemen wird sich auch in der Umsatzverteilung niederschlagen. Nach Schätzungen des SMA Vorstands wird der Geschäftsbereich **Medium Power Solutions** (zukünftig Division Medium Power Solutions) 2012 ca. 60 Prozent bis 70 Prozent des Umsatzes ausmachen. Auf die Produktfamilie Sunny Boy, die hauptsächlich bei Solarstromanlagen mit einer Leistung von bis zu 10 kW eingesetzt wird, entfallen 2012 voraussichtlich rund 50 Prozent des Segmentumsatzes.

Solare Großkraftwerke mit einer Leistung von über 500 kW werden im Jahr 2012 rund 30 Prozent bis 40 Prozent unseres Umsatzes ausmachen. Vor allem das Auslandsgeschäft in Nordamerika, Indien und Südafrika wird 2012 einen maßgeblichen Beitrag zum Umsatz des **Segments High Power Solutions** (zukünftig: Division Power Plant Solutions) leisten. Zu den umsatzstärksten Produkten in diesem Segment zählt 2012 voraussichtlich der Sunny Central Compact Power. Diese Produktfamilie zeichnet sich durch besonders günstige Systemkosten, ihren vorteilhaften Eingangsspannungsbereich und die einfache Installation im Feld aus.

Das Servicegeschäft wird 2012 weiter von der großen Anzahl der Inbetriebnahmen der Division Power Plant Solutions profitieren. Der SMA Vorstand rechnet allerdings nicht damit, dass das Servicegeschäft 2012 einen signifikanten Beitrag zum Umsatz leisten wird. Da die Standardgaranzzeit der volumenstarken Jahrgänge erst in zwei bis drei Jahren abläuft, wird die neue Division Service erst mittelfristig einen positiven Ergebnisbeitrag leisten.

Für die Folgejahre rechnet der Vorstand in allen Geschäftsbereichen mit einem Umsatzwachstum. Aufgrund der absehbaren Veränderungen in verschiedenen Förderprogrammen und der allgemein hohen Dynamik in den weltweiten Solarmärkten sind exakte Prognosen für die Folgejahre derzeit nicht möglich.

28	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
57	Nachtragsbericht
58	Risiko- und Chancenbericht
71	Prognosebericht

Nach Einschätzung des SMA Vorstands führt die regionale Nachfrageverschiebung zu einer Verschiebung im Produktmix. Diese Entwicklung wird sich auch im Rohertrag widerspiegeln. Für 2012 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. Gleichzeitig wird das Produktportfolio bereinigt.

SMA plant, ihre Technologieführerschaft durch Produktinnovationen weiter auszubauen. Die Forschungs- und Entwicklungsschwerpunkte liegen auf der weiteren Systemkostenreduktion, der Netzintegration sowie dem Energiemanagement. Die Produkte und Lösungen werden auf den Leitmessern in Deutschland und den USA vorgestellt. Um dieses Ziel zu erreichen, erhöhen wir 2012 unsere Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen (inkl. aktivierter Entwicklungsprojekte) auf bis zu 110 Mio. Euro. Zusätzlich wird SMA das Netzwerk strategischer Forschungs- und Entwicklungskooperationen gezielt ausbauen.

Von den ausländischen Märkten werden zukünftig die wesentlichen Wachstumsimpulse ausgehen. Unsere bewährte Strategie, als einer der ersten Solar-Wechselrichter-Hersteller in jungen Märkten vertreten zu sein, werden wir daher auch in den nächsten Jahren fortsetzen. Für 2012 planen wir den Aufbau von Vertriebs- und Servicegesellschaften für das Solargeschäft in Chile und Südafrika. Für die SMA Railway Technology GmbH gründen wir 2012 Gesellschaften in Brasilien und Asien.

SMA wird die erfolgreiche Strategie beibehalten, erst nach Auftragseingang zu produzieren. Ein Ausbau der weltweiten Produktionskapazitäten von 11,5 GW ist derzeit nicht vorgesehen. Um die Produktionskapazitäten auch kurzfristig voll auslasten zu können, bevorraten wir 2012 größere Mengen an Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen sowie unfertigen Erzeugnissen. Die Bevorratungsstrategie wird sich in einer leicht höheren Net-Working-Capital-Quote von 19 Prozent bis 21 Prozent niederschlagen. Die Umsetzung der in Bau befindlichen Gebäude sowie die Anschaffung von Maschinen und Ausrüstungen führen 2012 zu Investitionen von ca. 100 Mio. Euro bis 150 Mio. Euro. SMA strebt an, dass die jährlichen Gesamtinvestitionen mittelfristig bis zu zehn Prozent des Umsatzes betragen sollen.

SMA hat in den letzten Jahren die sich aufzeigenden Chancen und Möglichkeiten im Solarmarkt konsequent genutzt. Um unsere Schlagkraft zu erhöhen, werden wir ab dem Geschäftsjahr 2012 unsere Unternehmensstruktur auf eine Spartenorganisation umstellen und die Zentralbereiche ausbauen. Zukünftig stellen wir die unterschiedlichen Kunden und die verschiedenen Marktanforderungen noch stärker in das Zentrum unseres Handelns. Mit eindeutiger Verantwortlichkeit und weitgehend dezentralisierten Entscheidungen wird SMA die Schlagkraft deutlich erhöhen.

Die Fortsetzung unserer Internationalisierungsstrategie und unsere Konzentration auf die Entwicklung innovativer Produkte für Solaranwendungen und das Energiemanagement werden zu höheren Fixkosten führen. Den Umsatzrückgang und den hohen Preisdruck können wir voraussichtlich nicht vollständig durch neue Produkte, günstigere Einkaufspreise und angepasste Organisationsstrukturen ausgleichen. Der SMA Vorstand rechnet im Geschäftsjahr 2012 mit einer rückläufigen EBIT-Marge von 5 Prozent bis 10 Prozent. Mittelfristig strebt SMA eine EBIT-Marge von ca. 10 Prozent an. Die vom SMA Vorstand angestrebten Profitabilitätsziele liegen damit oberhalb des Durchschnitts der deutschen Elektroindustrie. Den Schlüssel für die im Vergleich zur Branche hohe Profitabilität sehen wir in der technischen Weiterentwicklung und Kostenoptimierung von Solar-Wechselrichtern sowie dem Angebot von Energiemanagementlösungen.

Niestetal, 2. März 2012

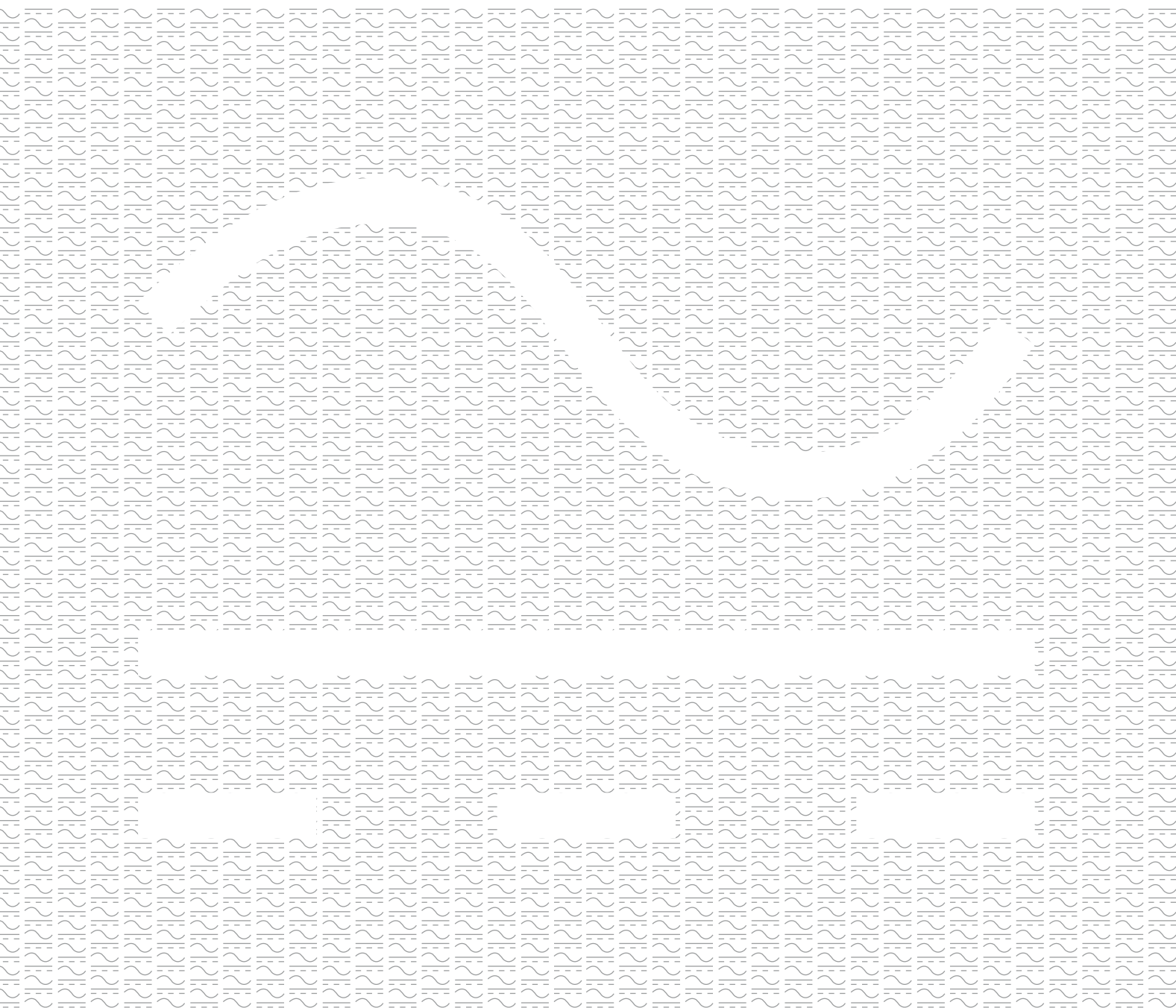
SMA Solar Technology AG

Der Vorstand

ENERGY
THAT
CHANGES



Dinge wandeln!~~sich~~



Dinge wandeln!~~sich~~

2 Editorial

- 4 Zukunftsmusik?
- 8 Utopisch?
- 12 Zu teuer?
- 16 Unberechenbar?
- 20 Ein deutsches Hirngespinnst?
- 24 Nur für Auserwählte?
- 28 Unzuverlässig?
- 32 Servicewüste?
- 36 Unbeteiligt?





Liebe Leserinnen und Leser,

die Energiewende wird sich nicht mehr aufhalten lassen – und bietet große Chancen für Technologien und Produkte „made in Germany“, die in der ganzen Welt als Musterbeispiel für eine saubere und sichere Energieversorgung gelten. Eine neue dezentrale Energiewirtschaft ist entstanden – und die konventionellen Energieversorger müssen ihre Geschäftsmodelle anpassen, um den Weg in die Dezentralität aktiv mitgehen zu können.

Eine umweltfreundliche, sichere und dezentrale Erzeugung auf Basis Erneuerbarer Energien, zum Beispiel in Kombination mit dem Eigenverbrauch von Solarstrom, demokratisiert die Energieversorgung. So sinken nicht nur die Kosten für die Verbraucher – es entsteht auch mehr und mehr Unabhängigkeit von den großen Energieversorgern. Ob in Japan, Indien oder Deutschland. Immer mehr Verbraucher setzen deshalb auf Erneuerbare Energien und fordern deren weiteren Ausbau.

Die Photovoltaik zum Beispiel kann in den Industrieländern heute schon erfolgreich mit Haushaltsstrom und in den Entwicklungs- und Schwellenländern mit Dieselaggregaten konkurrieren. Deshalb haben wir uns frühzeitig nicht nur auf Europa konzentriert, sondern vor allem auch auf die großen Wachstumsmärkte USA und Asien. SMA ist in 19 Ländern auf vier Kontinenten präsent und bietet die passende Lösung für nahezu jede Leistungsklasse oder Länderanforderung.

Um die sich bietenden Chancen hier bestmöglich zu nutzen, gilt es vor allem, in Technologien für das Netz- und Energiemanagement sowie in nachhaltige Speicherlösungen zu investieren. Der Wechselrichter ist hier die entscheidende Komponente und intelligente Schlüsselfunktion. SMA Wechselrichter können durch den Einsatz innovativer Technologien beispielsweise die Netzaufnahmefähigkeit heute schon nahezu verdoppeln. Das ist für die Versorgungssicherheit von großer Bedeutung – und trägt zur Reduzierung der Netzausbaukosten bei.

Die Menschen, die auf den folgenden Seiten zu Wort kommen, sorgen dafür, dass sich die Dinge wandeln. Sie entwickeln Alternativen zu hochriskanten Technologien wie der Atomkraft. Sie arbeiten daran, dass wir unsere Energieversorgung dezentralisieren und demokratisieren – und uns dabei vollständig auf Erneuerbare Energien verlassen können. Und sie setzen sich dafür ein, dass Technologien wie die Photovoltaik sich heute auf der Zielgeraden zur Wettbewerbsfähigkeit befinden.

Kurz: Sie alle wollen etwas bewegen. Mit Energie, die verändert.

Pierre-Pascal Urbon
Vorstandssprecher und Vorstand Finanzen
SMA Solar Technology AG






ZUKUNFTSMUSIK?

Die Gemeinde Alheim lebt es vor: Die Energiewende ist machbar

5.300 Einwohner. 10 Ortsteile. 1 Biogasanlage. 1 Wasserkraftwerk. 3 Solarparks. Und Photovoltaikmodule auf unzähligen Wohnhäusern und Scheunen. In der Gemeinde Alheim bei Rotenburg an der Fulda hat die Energiewende längst begonnen. Die Bürger nehmen ihre Energieversorgung selbst in die Hand – durch die intelligente Kombination von Erneuerbaren Energien. Dabei gliedert sich die Photovoltaik nicht nur hervorragend in den historischen Ortskern ein – sie steht auch für das gelungene Zusammenspiel von verbraucher-naher Energieerzeugung und moderner Technologie. Sven Bremicker, Director Platform Development bei SMA, wohnt hier also genau richtig. Seine eigene Photovoltaikanlage hat er 2003 in Betrieb genommen. Seitdem wetteifert er mit seinen Nachbarn um die höchsten Erträge.

 Gelebte Energiewende: Die Bürger der Gemeinde Alheim decken rund 80 Prozent ihres Energieverbrauchs über regenerative Ressourcen aus eigenen Anlagen ab.

Deutschland ist Vorreiter und Vorbild beim Ausbau der Erneuerbaren

Bei Sven Bremicker gehen nie die Lichter aus. „Meine Solaranlage produziert mittags mehr Strom, als wir hier im Haus verbrauchen. Die überschüssige Energie fließt nicht nur ins Netz, sondern auch in ein Speichersystem“, erklärt der Elektroingenieur. „So steht uns Energie rund um die Uhr zur Verfügung – und wir sind unabhängiger von den großen Energieversorgern. Das ist ein tolles Gefühl, denn die Geschichte vom sauberen und billigen Atomstrom glaube ich schon längst nicht mehr.“

Immer mehr Menschen nehmen ihre Energieversorgung selbst in die Hand

So wie Sven Bremicker nehmen nicht nur in der Solarhochburg Alheim immer mehr Menschen ihre Stromversorgung selbst in die Hand. Kein Wunder, denn der Strom aus Sonne und Co. wird immer günstiger. Die Kosten für Kohle- und Atomstrom steigen dagegen weiter an. Nicht nur, dass fossile Brennstoffe und Uran größtenteils aus politisch unsicheren Ländern importiert werden – die weltweiten Vorräte gehen langsam, aber sicher zur Neige. Eine Studie¹ von Shell prognostiziert, dass die Gewinnung von leicht zugänglichem Öl und Gas schon 2015 nicht mehr mit der steigenden Nachfrage mithalten kann.

Laut einer Umfrage von TNS Infratest vom Juli 2011 unterstützen 94 Prozent der Bundesbürger den verstärkten Ausbau der Erneuerbaren Energien. Als wichtigste Gründe dafür nennen sie neben einer sicheren Zukunft für ihre Kinder und dem Klimaschutz die Chance, sich selbst an der Stromversorgung zu beteiligen. Genau das funktioniert bei Sven Bremicker und in Alheim schon.

Speicher sichern die Vollversorgung mit Erneuerbaren Energien

„Dagegen schickt allein die Sonne ein Vielfaches der Energie auf die Erde, wie wir weltweit benötigen“, so Sven Bremicker. „Es wäre doch eine Verschwendung, eine solch unendliche und saubere Energiequelle nicht auszuschöpfen.“ Neben der Sonne nutzen seine Alheimer Mitbürger weitere Erneuerbare Energiequellen wie Biogas und Wasserkraft. Nimmt man noch Windkraft hinzu, ergibt sich genau die Kombination, die für die Energieversorgung der Zukunft steht. Denn in Verbindung mit Speichern können die Erneuerbaren Energien rund um die Uhr eine Vollversorgung mit sauberem Strom gewähr-

leisten. Die Technik dafür wird immer ausgereifter und kostengünstiger. „Erneuerbaren Energien gehört die Zukunft“, ist sich Bremicker sicher.

Erneuerbare Energien schaffen Arbeitsplätze in einer Zukunftsbranche

Ein weiterer positiver Effekt der Erneuerbaren Energien ist dabei noch nicht einmal berücksichtigt: Die Schaffung von sicheren Arbeitsplätzen in einer Zukunftsbranche. Über 300.000 Menschen arbeiten in Deutschland im Bereich Erneuerbare Energien. Sie exportieren Spitzentechnologie



¹ Shell Energy Scenarios to 2050.

in alle Erdteile. Denn weltweit steigt die Akzeptanz für die Erneuerbaren rasant. Und deutsche Unternehmen sind Vorreiter in der Entwicklung von Technologien zu ihrer Nutzung. „Wir erwirtschaften schon über 50 Prozent unserer Umsätze im Ausland. Diesen Anteil werden wir weiter ausbauen“, bestätigt Lars Kirchner, Gründer und Geschäftsführer der Kirchner Solar Group, die ihren Hauptsitz in Alheim hat und in aller Welt Solarprojekte plant und installiert.

Wenn solche Geschichten Schule machen, gehören Ereignisse wie das Atomunglück in Fukushima hoffentlich endgültig der Vergangenheit an. Irgendwann wird Alheim überall sein. ■

☞ Nicht bloß von Berufs wegen von der Photovoltaik überzeugt: SMA Elektroingenieur Sven Bremicker produziert mit seiner PV-Anlage eigenen Solarstrom.



UTOPISCH?

Menschen weltweit wollen Erneuerbare Energien – jetzt!

Es ist der 11. März 2011. Die Erde bebt vor der japanischen Küste. Heftiger und länger, als man es sonst in Japan gewohnt ist. Das, was dann passiert, erschüttert die Menschen weltweit: Ein verheerender Tsunami zerstört Existenzen und ganze Landstriche, die berstenden Reaktorblöcke von Fukushima Daiichi verstrahlen den Nordosten des Landes. Danach ist nichts mehr, wie es war. Japan im Ausnahmezustand.

Die Japaner, die als besonders diplomatisch, diszipliniert und besonnen gelten, gehen auf die Straße. Sie protestieren gegen die Atomkraft und ihre Folgen. Denn spätestens jetzt wird allen deutlich: Atomkraft ist endlich, gefährlich und unberechenbar. Dabei gibt es Alternativen: Eine dezentrale, zuverlässige und 100-prozentige Energieversorgung aus erneuerbaren Ressourcen ist zeitnah möglich. In Japan und weltweit. Die Zeit ist reif.



☞ Höchste Zeit für die Energiewende:
In Japan wächst der Widerstand gegen
unberechenbare Atomkraftwerke.



Innovative Technologien sind der Schlüssel für eine erfolgreiche Energiewende

Makiko Hayashi-Witolla ist besorgt. „Unsere Angst vor der Atomkraft wächst“, sagt die Japanerin, die aus Nagoya kommt und heute in Luxemburg lebt. Ihre Eltern, Familie und Freunde wohnen dagegen in Nagoya und müssen mit einem völlig neuen Alltag umgehen: mit der Angst vor strahlenbelastetem Gemüse und mit der ständigen Sorge vor radioaktiver Strahlung. „Kinder gehen mit Strahlungsmessgeräten raus zum Spielen und schon die Kleinen wissen, dass sie nach Hause müssen, wenn die Strahlung bestimmte Werte erreicht.“ Sorge bereitet ihrer Familie auch das Atomkraftwerk, das rund 160 Kilometer entfernt ist und – ähnlich wie Fukushima – nah an der Küste steht. „Der Tsunami und Fukushima sind die eine Katastrophe. Die Unsicherheit, in der meine Familie und Freunde jetzt leben müssen, ist die zweite.“

Das Bewusstsein für Erneuerbare wächst

Die Katastrophe von Fukushima hat die Gefahr, die von Atomkraft ausgeht, verdeutlicht. „Vor dem Desaster habe ich gar nicht über Energie nachgedacht. Sie war einfach da. Jetzt fragen sich viele Menschen in Japan, warum man eigentlich nicht schon früher stärker auf Strom aus Erneuerbaren Energien gesetzt hat“, erklärt Makiko Hayashi-Witolla. Die Frage ist berechtigt. Denn bis vor wenigen Jahren war Japan führend z. B. bei der Entwicklung und Produktion von Solarmodulen.

Energieversorgung aus 100 Prozent Erneuerbaren ist möglich

Jetzt richtet Japan seinen Blick erneut auf Erneuerbare Energien. Auch Makiko Hayashi-Witolla ist zuversichtlich: „Wir werden uns künftig mit Wind-, Wasser- und Sonnenkraft noch intensiver auseinandersetzen – ähnlich wie Deutschland es seit Jahren macht.“ In Industrieländern wie Japan, USA oder Deutschland ist ein Umsteigen auf 100 Prozent Erneuerbare Energien zeitnah möglich. „Aus heutiger Sicht kann ich eigentlich nicht mehr nachvollziehen, wieso wir nicht schon viel früher versucht haben, ganz auf die Erneuerbaren umzusteigen“, ergänzt Makiko Hayashi-Witolla.

Die Energiewende ist machbar – durch innovative Technologien und intelligentes Energiemanagement

Doch wie gelingt die Energiewende? Durch die Anstrengung und das Umdenken aller und durch weitere Investitionen in Forschung und Entwicklung. Vorreiter bei Erneuerbaren Energien wie Deutschland arbeiten daran, dass die Voraussetzungen für die Energiewende zeitnah erfüllt werden:

Voraussetzung 1: Energiemanagement- und Speichersysteme

Intelligente Steuerungssysteme im Haushalt sorgen dafür, dass der Energieverbrauch zeitlich möglichst gut mit der Erzeugung abgestimmt wird. So können sie flexible Haushaltsgeräte wie die Waschmaschine automatisch dann in Betrieb nehmen, wenn ausreichend selbst erzeugte Energie zur Verfügung steht. Die Vorteile liegen auf der Hand: Entlastung des regionalen Verteilnetzes, mehr Unabhängigkeit vom Energieversorger und – ganz nebenbei – ein bewussterer Umgang mit den verfügbaren Energieressourcen. Verbleibende Überschüsse der eigenen Stromerzeugung werden idealerweise von Speichersystemen aufgenommen und bei einem späteren Bedarf wieder zur Verfügung gestellt.

Voraussetzung 2: Smart Metering mit variablen Stromtarifen

Happy Hour für Strom: Was man heute schon von Flugticket- und Spritpreisen kennt, wird irgendwann auch beim Strom Normalität sein: Preise, die sich an Angebot und Nachfrage orientieren. Die Idee: Ist das Stromangebot größer als der Verbrauch, verringert sich der Preis automatisch. Zu Zeiten mit großem Energiebedarf und knappem Angebot müsste der Stromkunde hingegen mehr bezahlen. Durch diese indirekte Verbrauchersteuerung wird es in Zukunft möglich, die Energieflüsse nicht nur im eigenen Haus, sondern im gesamten Stromnetz zu optimieren.

Voraussetzung 3: Das intelligente Stromnetz

Eine zentrale Voraussetzung für das Gelingen der Energiewende ist schließlich der Aufbau eines „intelligenten“ Stromnetzes. Denn wenn die Energieerzeugung nicht mehr in wenigen Großkraftwerken, sondern dezentral in unzähligen Erzeugungsanlagen unterschiedlicher Art und Größe stattfindet, ist auch die hierarchisch-zentralistische Struktur und Steuerung des Stromnetzes hinfällig. Das Smart Grid der Zukunft funktioniert dagegen durch den intelligenten Austausch von Energie und Informationen zwischen verschiedensten Teilnehmern: Erzeuger, Verbraucher, Speicherbetreiber und Prognoseanbieter stehen miteinander in Kontakt, während eine hochflexible Infrastruktur dafür sorgt, dass die Energie in jede Richtung verteilt und ausgetauscht werden kann. Im Ergebnis steht zu jedem Zeitpunkt ausreichend Energie zur Verfügung – günstig, umweltfreundlich und sicher.



„Zu Erneuerbaren Energien gibt es keine Alternative.“ Makiko Hayashi-Witolla hofft auf die Energiewende.

Erneuerbare in Japan: Der Anfang ist gemacht

Ob intelligentes Netzmanagement oder der bewusste Umgang mit Energie – was in deutschen Modellgemeinden wie Alheim bereits Alltag ist, steckt in Japan noch in den Kinderschuhen: Bislang werden nur rund 3,5 Prozent des Stromverbrauchs aus erneuerbaren Ressourcen gedeckt. Im Vergleich dazu kommen in Deutschland bereits rund 17 Prozent des Stroms aus regenerativen Quellen.

Doch der Anfang ist gemacht: Ob Energieeffizienzprogramme, Abfallvermeidung oder eben ein bewussterer Umgang mit Energie – Japan steigt konsequent um. Da passt es, dass auch SMA vor kurzem eine japanische Auslandsgesellschaft eröffnet hat. „Bei aller Verunsicherung habe ich auch Hoffnung. Einfach, weil das Bewusstsein, dass wir unsere Energieversorgung ändern müssen, endlich da ist“, sagt Makiko Hayashi-Witolla. „Unsere Energie muss sicher und nutzbar für uns sein, aber vor allem darf sie uns nie wieder schaden.“ ■






ZU TEUER?

Solarstrom wird bereits 2017 wettbewerbsfähig sein. Dass die Preise für Solaranlagen seit 2006 bereits um 60 Prozent gefallen sind, liegt vor allem an der Entwicklung innovativer Technologien

Photovoltaik ist teuer und ineffizient. So viel zum gängigen Vorurteil. Fakt ist, dass die Kosten so schnell sinken wie bei kaum einer anderen neuen Technologie. Seit 2006 sind die Preise für eine Solarstromanlage um fast 60 Prozent gesunken.

Während die Kosten für Kohle- und Atomstrom ständig weiter steigen, wird Solarstrom immer preiswerter. Kein Wunder, dass immer mehr Menschen diese schier unerschöpfliche Energiequelle für ihre Stromversorgung nutzen – und zunehmend unabhängig von den großen Energieversorgern werden. Für die nötigen Kostensenkungen sorgen innovative Technologien deutscher Unternehmen, die konsequent in die Entwicklung investieren. Wie zum Beispiel SMA. Beim Thema „Kostenreduktion“ zählt hier nicht allein der Komponentenpreis, sondern das Gesamtsystem.

 Er senkt die Kosten des Gesamtsystems „Solaranlage“ um 35 Prozent: Der Sunny Central CP von SMA macht Solarstrom günstiger.

Es geht nicht um isolierte Komponentenpreise. Sondern um das „System Solaranlage“

Produktmanager Frank Niebling denkt pragmatisch: „Die meisten Menschen haben beim Thema Kosten nur eine einzelne Komponente im Kopf. Das ist aber zu kurz gedacht. Wenn wir bei SMA Lösungen zur Kostenreduktion entwickeln, betrachten wir grundsätzlich das komplette System der Solaranlage.“ Es liegt auf der Hand: Wenn die Energiewende gelingen soll, müssen die Preise für Solaranlagen in den nächsten Jahren noch weiter sinken. „Und Technologie“, so Niebling, „ist der Schlüssel dazu.“ Wie das geht? Zum Beispiel, indem man – wie bei einem der größten SMA Zentral-Wechselrichter, dem Sunny Central CP – den Fokus auf die Integration von Bauteilen – externen Komponenten und Funktionen, die Gewichtsreduzierung und die einfache Installation legt. „Bislang waren Wechselrichter dieser Leistungsklasse in massiven Betonstationen untergebracht – mit einem Gewicht von 30 Tonnen. Sollten sie dann im Feld installiert werden, mussten manchmal erst die Zufahrtswege asphaltiert werden, damit die Geräte zum Einsatzort gebracht werden konnten.“ Im Vergleich dazu ist der Sunny Central CP – CP steht für Compact Power – mit 1.800 Kilogramm fast ein Leichtgewicht. „Zudem haben wir die Anlagenüberwachung komplett in das Gerät integriert, das spart zusätzlich Installationszeit und Kosten“, ergänzt Niebling.

Sunny Central CP – 35 Prozent Kostensenkung für das Gesamtsystem

Compact Power beschreibt die Vorzüge des Zentral-Wechselrichters, der in großen PV-Kraftwerken zum Einsatz kommt: Neueste Technologien sorgen für höhere Erträge, Langlebigkeit und geringes Gewicht durch Wegfall der Betonstation. Ein weiterer Vorteil: In das Gerät integriert sind auch Funktionen zur Anlagenüberwachung. Bisher wurden diese Funktionen im Feld verteilt installiert – auch dieser zusätzliche Kosten- und Zeitaufwand entfällt beim Sunny Central CP. All das reduziert nicht nur die reinen Komponentenpreise einer PV-Anlage, sondern alle Kosten, die beim Betrieb der Anlage anfallen – bei Transport, bei der Installation, dem Service und sogar dem Recycling. „Mit dem Sunny Central CP haben wir ein Produkt auf den Markt gebracht, das zu diesem Zeitpunkt weltweit kein anderer Hersteller anbieten konnte. Viele der Kunden haben die Vorteile des neuen Zentral-Wechselrichters sofort erkannt und sogar ihre anstehenden Projekte umgeplant, um das neue Gerät einsetzen zu können“, erinnert sich Frank Niebling. Tatsächlich sparen Investoren mit dem Einsatz des Sunny Central CP bis zu 35 Prozent an Kosten für das Gesamtsystem.



Die SMA Maxime: durch Innovationen Kosten für Solarstrom reduzieren

Nicht die erste Kostenreduktion, die SMA durch innovative Technologien realisiert. Denn wenn es darum geht, Solarstrom günstiger und damit wettbewerbsfähig gegenüber konventionellen fossilen Energieträgern zu machen, dann sind Innovationen und Investitionen in Forschung und Entwicklung zwei wesentliche Faktoren. Nach dieser Maxime handelt SMA seit mehr als 30 Jahren. Mit sichtbarem Erfolg: „Unsere Innovationen haben wesentlich dazu beigetragen, dass Solaranlagen und damit Solarstrom insgesamt immer günstiger werden“, erklärt Niebling. Allein seit 2006 sind die Preise für PV-Systeme um fast 60 Prozent gesunken.

Die Erfindung der String-Technologie ist der Durchbruch für den breiten Einsatz der PV

Das Fundament für einen flächendeckenden Einsatz der Photovoltaik legte SMA vor fast 20 Jahren: 1995 entwickelte ein Team aus Technikern und Ingenieuren die sogenannte



☞ Auch ein Verdienst der mehr als 1.000 Mitarbeiter des Bereichs Technologieentwicklung bei SMA: Seit 2006 sind die Kosten für Solarstromanlagen um fast 60 Prozent gesunken (Quelle: BSW).

String-Technologie, auf der der erste Wechselrichter der SMA Sunny Boy-Familie basiert: Konnten bislang nur Elektroingenieure eine PV-Anlage planen und installieren, wird beides nun einfacher, günstiger und auch von einer Elektrofachkraft durchführbar. Mit dieser Innovation trägt SMA wesentlich zu einem breiten Einsatz der Photovoltaik bei.

Wegweisende Technologien kommen von SMA

Im Laufe der Jahre hat SMA viele Produkte entwickelt, die wegweisend für die gesamte Branche wurden: Wechselrichter, die die Installation und Inbetriebnahme revolutionieren, weil sie handlich, leicht und einfach zu bedienen sind – wie der Sunny Boy 5000TL. Oder Produkte, mit denen man PV-Anlagen kabellos und aus der Ferne überwachen kann, wie die Sunny WebBox mit Bluetooth®. All diese Innovationen tragen dazu bei, dass Solaranlagen immer einfacher und schneller montiert werden können, dass man weniger Komponenten im Feld, also außerhalb des Wechselrichters, installieren muss und die Geräte immer präziser auf die unterschiedlichen Kunden- und Länderanforderungen zugeschnitten sind.

Sinkende Systemkosten machen die Photovoltaik für Investoren interessant

In der Tradition der Effizienzsteigerung und Kostenreduktion steht heute auch der Sunny Tripower, mit dem SMA als erster Hersteller 99 Prozent Spitzenwirkungsgrad bei einem Seriengerät erreicht. Damit holt der Sunny Tripower mehr Strom aus jedem Sonnenstrahl als bislang jedes andere Gerät am Markt. Grund genug für die Fachzeitschrift Photon Profi, den Wechselrichter mit der Note „sehr gut +“ zu bewerten und ihm das Attribut „Spitzenreiter“ zu verleihen. Durch seinen attraktiven spezifischen Preis und den hohen Spitzenwirkungsgrad trägt der Wechselrichter wiederum zur Senkung der Kosten bei – und macht die Photovoltaik damit immer interessanter für Investoren. Und die Energiewende rückt in greifbare Nähe. Denn teuer war gestern. ■






UNBERECHENBAR?

Durch Solarprognosen und intelligentes Energiemanagement wird Sonnenstrom zu einer festen Größe. Und Netzausbaukosten bleiben überschaubar

Klirrende Kälte. Die Mittagssonne strahlt vom Himmel. Ein Wintertag wie aus dem Bilderbuch in Bad Wünnenberg. Der ideale Zeitpunkt zum Wäschewaschen. Das hat der Sunny Home Manager, den Christian Höhle und seine Familie für SMA testen, bereits vor einigen Stunden anhand der Wetterprognose entschieden. Und schon springt die Waschmaschine an, gefolgt von der Spülmaschine. Denn die Photovoltaikanlage auf dem Dach des Einfamilienhauses produziert bei Sonne und niedrigen Temperaturen besonders viel günstigen und sauberen Sonnenstrom. Höhles sparen Kosten und gewinnen ein Stück Unabhängigkeit von den großen Energieversorgern. So sieht intelligentes Energiemanagement in der Praxis aus.

 Intelligentes Energiemanagement ist alltagstauglich: Der SMA Sunny Home Manager weiß genau, wann es sich lohnt, mit Strom aus der eigenen PV-Anlage Wäsche zu waschen.

SMA macht aus ganz normalen Wohnhäusern „Smart Homes“. Und entlastet das Stromnetz

Feste Waschtage gehören bei Familie Höhle der Vergangenheit an. Wann die Wäsche gewaschen wird, richtet sich nach dem Wetter und danach, welche anderen Geräte im Haushalt gerade Strom verbrauchen. „Dafür ist der Sunny Home Manager in unserem Keller verantwortlich“, erklärt Christian Höhle. „Er stellt sicher, dass die Geräte dann laufen, wenn es finanziell und ökologisch am sinnvollsten ist. Und dass wir einen möglichst hohen Anteil des Stroms aus unserer Photovoltaikanlage selbst nutzen können. Und wir müssen uns um nichts kümmern, das ist schon komfortabel.“

Der Sunny Home Manager hat das typische Verbraucherverhalten des Haushalts erlernt und weiß zum Beispiel, wann Energie zum Kochen gebraucht wird. Außerdem empfängt er regelmäßig Wetterprognosen für Bad Wünnenberg, aus denen er die Solarstromerzeugung für die nächsten Stunden berechnet. Auf dieser Basis plant und steuert der intelligente Energiemanager die Elektrogeräte der Familie Höhle.

Solarstrom selbst erzeugen und verbrauchen – das schont den Geldbeutel und die Umwelt

Im Internet oder auf seinem Smart Phone kann Christian Höhle den Einsatz seiner Elektrogeräte und ihren exakten Stromverbrauch in Echtzeit verfolgen. Überall auf der Welt. Alle Daten fließen im Internetportal Sunny Portal von SMA zusammen. Dort sieht Höhle auch, wie viel Strom zwischen seiner Photovoltaikanlage, dem Stromnetz und den Elektrogeräten fließt. Die Entwickler bei SMA haben noch weiter gedacht und den Energiemanager bereits auf künftige Anforderungen ausgelegt: „Sobald variable Stromtarife eingeführt werden, berücksichtigt der Sunny Home Manager auch die bei der Steuerung meiner Geräte. Dann fällt meine Stromrechnung noch niedriger aus“, freut sich der Softwareentwickler. Das Einfamilienhaus der Höhle entwickelt sich so immer mehr zu einem „Smart Home“, in dem alle Geräte nach einem optimierten Fahrplan laufen.

Die Zukunft der Energieversorgung? Verbraucher werden unabhängig

Das Sunny Backup-System von SMA, das ebenfalls im Keller der Familie installiert ist, bezieht der Sunny Home Manager schon heute in das Energiemanagement des Haushalts ein. „Mit dem Speichersystem kann ich überschüssigen Strom aus meiner Photovoltaikanlage zwischenspeichern und zum Beispiel abends oder nachts nutzen. Der Sunny Home



Manager berücksichtigt die Ladezeit der Batterien bei der Einsatzplanung für die Elektrogeräte. An Tagen mit hoher Sonneneinstrahlung können wir uns dadurch komplett selbst versorgen und brauchen keinen Strom aus dem Netz. Das spart uns nicht nur Kosten, sondern macht uns auch Schritt für Schritt unabhängiger von den großen Energieversorgern“, berichtet Christian Höhle. Die Stromerzeugung in direkter Nähe zu den Verbrauchern entlastet zusätzlich die Verteilernetze. Denn Strom, der direkt am Ort der Erzeugung verbraucht wird, muss gar nicht erst transportiert werden.

Innovative Technologien: Schlüssel für den Erfolg der Energiewende

„Lokale Speicher sind ein wesentlicher Baustein auf dem Weg zur Vollversorgung mit Erneuerbaren Energien“, unterstreicht auch Volker Wachenfeld, Executive Vice President Off-Grid Solutions bei SMA. „Denn mit dem Fortschreiten der Energiewende strömt immer mehr Energie aus erneuerbaren Quellen ins Netz. Die Stromversorgung dezentralisiert sich, ich würde sogar von einer Demokratisierung der Energieversorgung sprechen. Um die Energieflüsse zu steuern und Einspeisung und Verbrauch im Stromnetz ins Gleichgewicht zu bringen,



sind Speicher natürlich die ideale Lösung: Ist zu viel Energie im Netz, laden sie sich auf, steht zu wenig Leistung zur Verfügung, geben sie Energie ins Netz ab. Ein massiver Netzausbau wird so unnötig und die Kosten bewegen sich auf einem moderaten Niveau.“

Erneuerbare Energien sind in sonnenreichen Regionen heute schon wettbewerbsfähig

An der Integration der Speicher ins Stromnetz der Zukunft arbeiten Wachenfeld und sein Team mit Hochdruck. Denn die SMA Entwicklungen werden heute schon auf die künftigen Anforderungen nach dem Erreichen der Wettbewerbsfähigkeit zugeschnitten „Was wir hier in Niestetal an neuen Technologien entwickeln, ist international gefragt. Erneuerbare Energien sind in sonnenreichen Regionen heute schon wettbewerbsfähig. Jetzt braucht man entsprechende Technologien, um die Energiewende umzusetzen. Ist schon toll, ein so gigantisches Zukunftsprojekt mitzugestalten“, schmunzelt Wachenfeld und macht sich wieder an die Arbeit. Die weltweite Energiewende ist schließlich nicht mehr aufzuhalten – und wird auch ein bisschen seine Handschrift tragen. ■

☞ Ob integrierte Speicher oder intelligente Eigenverbrauchsoptimierung: Volker Wachenfeld (Mitte), Executive Vice President Off-Grid Solutions, steht bei SMA für die Demokratisierung der Energieversorgung und entwickelt Produkte für die Energiewende.

Erfahrungsberichte im Blog

Auf dem SMA Unternehmensblog www.SMA-Sunny.com berichtet Christian Höhle von seinen Erfahrungen mit dem Verbrauch von Eigenstrom und dem Sunny Home Manager.

3801
ENTERPRISE
PARK






EIN DEUTSCHES HIRNGESPINST?

Die Energiewende ist eine globale Bewegung

Sie hat das Zeug dazu, eine tragende Säule unserer Energieversorgung zu werden: Die Photovoltaik steht kurz vor der flächendeckenden Wettbewerbsfähigkeit und funktioniert überall. Dass die verbrauchernahe und umweltschonende Energieerzeugung mit Solarstrom auch Potenzial für den weltweiten Einsatz mitbringt, erkennt man schon früh bei SMA. Denn die Sonne scheint nicht nur über Deutschland.

Im Jahr 2000 wagt das Unternehmen den Sprung über den „Großen Teich“ und eröffnet in Kalifornien die erste Auslandsgesellschaft – der gelungene Auftakt einer konsequenten Internationalisierungsstrategie. Heute ist SMA ein Begriff in den USA und in 19 weiteren Ländern auf vier Kontinenten. Ob Australien, Japan, Indien oder Südafrika – wo attraktive Solarmärkte entstehen, eröffnet SMA eine Service- und Vertriebsgesellschaft. Meistens als der „First Mover“ im Land. Tendenz steigend.

 Global Player: Die erste Auslandsgesellschaft in den USA war der gelungene Auftakt einer erfolgreichen Internationalisierung. Mittlerweile ist SMA in 19 Ländern auf vier Kontinenten vertreten.

SMA ist in der Welt zu Hause

Jeffrey Philpott ist Mitarbeiter Nummer zwölf in den USA. Und ein Solarsympathisant der ersten Stunde. Gemeinsam mit elf Kollegen hat er SMA America aufgebaut: „Angefangen haben wir in einem kleinen Container“, schmunzelt Philpott. Die Sunny Boy-Wechselrichter „made in Germany“ werden in Amerika schnell zu Bestsellern. „Wir hatten damals einen geschätzten Marktanteil von mehr als 80 Prozent – nicht schlecht für eine kleine Niederlassung aus den kalifornischen Bergen.“ Zu den Bestsellern heute gehört der Sunny Boy HF, der sich dank seines schlanken Gehäuses hervorragend für den Einsatz in amerikanischen Häusern eignet. Oder zukünftig auch der neue Sunny Boy 240, der vor allem beim Einsatz in kleinen PV-Systemen unter zwei Kilowatt punktet. Alle Geräte für den amerikanischen Markt werden mittlerweile bei SMA in Denver (Colorado) gefertigt.

Weltweit erfolgreich mit „German Engineering“

Die Photovoltaik und damit auch die USA-Niederlassung werden zu einer Erfolgsgeschichte: Mit wachsendem Bewusstsein für die endlichen fossilen Energien wächst nämlich auch der Zuspruch für die Stromerzeugung aus den unendlichen erneuerbaren Ressourcen. Auch wenn es in den USA derzeit noch kein landesweit einheitliches Förderprogramm gibt, kommt Dynamik auf. Ob Kalifornien, Nevada oder New Jersey – viele Bundesstaaten gründen eigene PV-Initiativen.

Zum Beispiel haben viele US-Staaten sogenannte Renewable Portfolio Standards (RPS) festgesetzt, die speziell Großanlagen für Energieversorger attraktiv machen. Kalifornien hat sich das Ziel gesetzt, 33 Prozent seines Energiebedarfs bis 2020 vollständig aus Erneuerbaren Energien zu decken.

„In New Mexico ist der Solarmarkt 2011 im Vergleich zum Vorjahr um 1.700 Prozent gewachsen. 1.700 Prozent! Eine unvorstellbare Entwicklung“, erklärt Philpott. Wie hervorragend eine Stromversorgung mit Photovoltaik funktioniert, beweist Jeffrey Philpott selbst: Zusammen mit seiner Familie lebt er in einem autarken Solarhaus, das ausschließlich über SMA Wechselrichter mit Strom versorgt wird. „Ich bin immer noch in der PV-Branche, weil mich der Gedanke, dass man ein PV-Modul in der Sonne aufstellen und damit Strom erzeugen kann, nach wie vor fasziniert.“

Mit dem „Segen von oben“: Solarstrom wird zur attraktiven Alternative gegenüber fossilen Energieträgern

Doch auch anderswo entwickelt sich die Photovoltaik rasant. Vor allem die Regierungen zahlreicher Entwicklungs- und Schwellenländer in Asien und Südamerika erkennen zunehmend das Potenzial der Photovoltaik: Eine sichere und

zuverlässige Energieversorgung ist der Schlüssel zu wirtschaftlichem Wachstum und gesellschaftlicher Entwicklung. Der stetig steigende Bedarf an Energie kann mit Erneuerbaren und insbesondere mit Photovoltaik gedeckt werden. Zu den aufstrebenden Solarationen gehören auch viele südamerikanische Staaten. Wachsender Energiebedarf, gute Einstrahlungswerte und zum Teil fehlende Vorkommen an eigenen fossilen Energieressourcen machen die Energieerzeugung aus Solarstrom zu einer attraktiven Alternative. Und zwar mit dem „Segen von oben“, denn Regierungen von Ländern wie Chile, Peru oder Brasilien sehen die Photovoltaik als festen Bestandteil einer umweltfreundlichen Energieversorgung der Zukunft.

Auch Südafrika macht sich auf den Weg in eine kostengünstige, saubere Energieversorgung

Sonnige Aussichten auch für Südafrika: Das Land gehört zu den wirtschaftlichen Schwergewichten Afrikas und gilt als Vorbild für andere afrikanische Staaten – auch im Hinblick auf seine Energieversorgung. Durch seine starke wirtschaftliche Entwicklung steigen der Energiebedarf und die Kosten, diesen zu decken. Für die südafrikanische Regierung spielt vor allem Photovoltaik eine entscheidende Rolle, wenn es darum geht, eine kostengünstige, saubere Energieversorgung zu etablieren. Südafrika hat das Potenzial, sich zu einem dynamischen PV-Markt der Zukunft zu entwickeln. Ähnliches Potenzial steckt auch in vielen asiatischen Ländern wie zum Beispiel Japan. Nicht nur aufgrund der jüngsten Ereignisse in Fukushima werden auch hier neue Anreize für die Energieerzeugung mit Photovoltaik geschaffen. Für SMA Grund genug, in all diesen Ländern frühzeitig eigene Niederlassungen zu gründen.

Stromversorgung, die den Bedürfnissen der Menschen entspricht

Das enorme Potenzial der Photovoltaik hat SMA auch in Indien längst erkannt: „Wir haben einen riesigen Hunger nach Energie und die Photovoltaik könnte ihn stillen“, ist Rakesh Khanna, der die 2011 in Mumbai gegründete SMA Auslandsgesellschaft leitet, überzeugt. Auf lokaler und nationaler Ebene hat Indien viele Förderprogramme verabschiedet, um die PV stärker voranzubringen. Mit 300 Sonnentagen im Jahr bietet der Subkontinent hervorragende Einstrahlungsbedingungen und mögliche Solarerträge, die um rund 60 Prozent über denen in Deutschland liegen. SMA India liefert Serviceleistungen, ein breites Trainingsangebot und ein indienspezifisches Produktspektrum. Im Land gibt es einen starken Markt für Großanlagen mit einer Vielzahl von geplanten und bereits installierten Projekten im Megawattbereich. Daneben sind vor allem die Absatzmöglichkeiten im Bereich der Stromversorgung netzferner Gebiete in Indien vielversprechend. Denn noch immer muss ein Großteil der indischen Bevölkerung



täglich mit Stromausfällen leben oder hat gar keinen Zugang zum elektrischen Netz. SMA Produkte wie der Insel-Wechselrichter Sunny Island sind hier die Lösung: Damit lässt sich auch fernab öffentlicher Netze ein Wechselspannungsnetz aufbauen, das sich ganz einfach an die Bedürfnisse der Menschen anpassen lässt.

Auch wenn SMA India und SMA Japan gerade erst beginnen, sich ihre Märkte zu erobern, stehen die Erfolgschancen nicht schlecht. Schließlich hat auch SMA America aus einem Container heraus klein angefangen. ■

☞ Energieerzeugung mit Photovoltaik funktioniert zuverlässig: Jeffrey Philpotts Haus wird netzunabhängig mit Strom aus der eigenen Solaranlage versorgt.






NUR FÜR AUERWÄHLTE?

Solarenergie bringt Lebensqualität für Millionen Menschen weltweit

Unvorstellbar: Ob in Indien, Bangladesch, China oder Mali – weltweit müssen noch rund zwei Milliarden Menschen ohne Zugang zur Elektrizität auskommen. Für die meisten ein Leben unter widrigsten Bedingungen und oft ohne Perspektive. Denn ohne Stromnetz funktioniert kein Licht im Schulhaus, kein medizinisches Gerät auf der Krankenstation und kein Radio. Dabei gibt es eine kostengünstige, komfortable Lösung: Strom aus Erneuerbaren Energien. Gerade in Entwicklungs- und Schwellenländern, die noch ohne eine zuverlässige Energieversorgung auskommen müssen, ermöglichen SMA Produkte die Teilhabe an wirtschaftlicher Entwicklung und schaffen die Voraussetzungen für Bildung und Wohlstand.

 Steigender Energiebedarf: In „Boom-Ländern“ wie Indien sind Erneuerbare Energien wie Photovoltaik der Schlüssel zur weiteren wirtschaftlichen Entwicklung.

SMA erschließt neue, vielversprechende Märkte weltweit – und bringt Solarstrom überall dorthin, wo er gebraucht wird

Matthias Hermes ist überall dort, wo SMA (noch) nicht ist. Der Vertriebsprofi bei SMA leistet echte Pionierarbeit: Er betreut im Bereich Vertrieb die sogenannten Neuen Märkte. Das sind Regionen, in denen sich bereits eine erste Nachfrage nach SMA Wechselrichtern abzeichnet, die aber noch keine eigene SMA Auslandsgesellschaft haben. Dazu baut Hermes zum Beispiel Kontakte zu potenziellen Kunden, Behörden sowie Vertretern aus Politik und Wirtschaft auf. „Unser Team New Markets bearbeitet diese Länder, auch um festzustellen, ob und wann eine Gründung einer Auslandsgesellschaft aus wirtschaftlicher Sicht für SMA sinnvoll wird.“

Da sein, wo SMA (noch) nicht ist

Hermes' Aufgabe besteht also im Wesentlichen darin, sich selbst überflüssig zu machen. „Sobald eine Auslandsgesellschaft im Land gegründet und die Mitarbeiter eingearbeitet sind, ist meine Arbeit erledigt“, sagt Hermes. Eine unbefriedigende Situation, könnte man meinen. Doch nicht für Hermes, der seine Arbeit als große Herausforderung sieht: „Ich trage dazu bei, dass Solarstrom auch in sogenannten Schwellen- und Entwicklungsländern populärer wird. Das macht Sinn.“ Die innovativen Technologien, die bei SMA entwickelt werden, helfen den Menschen dabei, tragfähige Lösungen für ihre Energieversorgung umzusetzen. Durch die Gründung von Auslandsgesellschaften kann SMA dann seine Kunden vor Ort in allen wichtigen Bereichen unterstützen: bei der technischen Beratung, mit Trainings, beim Service und bei der Projektierung von PV-Anlagen.

Riesige Flächen und hohe Sonneneinstrahlung: Indien ist ein vielversprechender Markt für solare Großprojekte

So war das auch bei Indien. Der Sales Manager hatte den Subkontinent schon lange vor der eigentlichen Gründung der Auslandsgesellschaft betreut. Heute unterstützt er die indischen Kollegen noch punktuell und bei Bedarf. „Indien ist ein riesiger Solarmarkt, der gerade zum Leben erwacht. Man kann die Situation mit der Vorstellung vergleichen, dass der ganze europäische Solarmarkt innerhalb kürzester Zeit quasi aus dem Nichts entsteht.“ Hunderte von Investoren, Entwicklern, Systemintegratoren und Unternehmen sowie Tausende von Installateuren wollen in diesem Markt erfolgreich sein. „Doch im Gegensatz zu Europa gab es hier kaum technisches Know-how, hohe Importzölle und eine ausgeprägte Bürokratie“, erklärt Hermes. Und dennoch lassen sich die



angestoßenen und umgesetzten Projekte bereits als erste Erfolge in Indien verbuchen. SMA ist der führende Zulieferer von Solar-Wechselrichtern in Indien. Insbesondere der Markt für solare Großprojekte hat ein riesiges Potenzial in Indien – nicht zuletzt aufgrund der enormen Flächen und der guten Einstrahlung, die bei über 1.600 kWh/kWp liegt. Zum Vergleich: In Deutschland liefert die Sonne im Jahresdurchschnitt je nach Region nur etwas mehr als die Hälfte davon.

Die Vision: zuverlässige Stromversorgung für alle – auf der Basis Erneuerbarer Energien

Ein enormes Potenzial für Schwellen- und Entwicklungsländer sieht Matthias Hermes aber auch im Bereich Off-grid, also in der Versorgung von Gebieten, die weit entfernt vom nächsten öffentlichen Stromnetz liegen. Rund zwei Milliarden Menschen



☞ Unterwegs, vielversprechende Solarmärkte zu erobern: Matthias Hermes sorgt dafür, dass aus Ländern wie Indien oder Thailand Solarnationen werden.

weltweit leben noch ohne elektrische Energie. „Die Menschen behelfen sich oft mit Diesel, aber nicht immer ist das Geld da, um welches zu kaufen. Außerdem machen Diesellgeneratoren Lärm und haben nur eine begrenzte Lebensdauer. Solarstrom könnte hier in Zukunft eine wichtige Rolle für eine zuverlässige Versorgung spielen.“ Denn mit sogenannten Insel- und Diesel-Hybridsystemen lässt sich mithilfe von Photovoltaik und weiteren regenerativen Ressourcen wie zum Beispiel Wind eine netzunabhängige Stromversorgung realisieren. Mit Sunny Island-Wechselrichtern von SMA können Inselssysteme aufgebaut und je nach Bedarf modular erweitert werden. Die Vision einer zuverlässigen Stromversorgung für alle – im Übrigen eine der Gründungsideen von SMA – wird so Stück für Stück Wirklichkeit.


Das Ziel ist klar: neue Märkte erobern

Doch Matthias Hermes ist mit seinen Gedanken bereits ganz woanders. Denn noch heute Abend geht es für den Vertriebsmann wieder weiter. Wohin? Nach Asien. „In einigen Jahren werden wir sehen, dass viele asiatische Länder zu richtigen Solarnationen aufsteigen werden. Wir von SMA müssen dann in jedem Fall vor Ort sein.“ Welche Länder das sind, darf Hermes noch nicht verraten. Doch eins ist sicher: Wo Matthias Hermes und das Team New Markets war, entwickelt sich schon bald ein Markt für Photovoltaik. ■

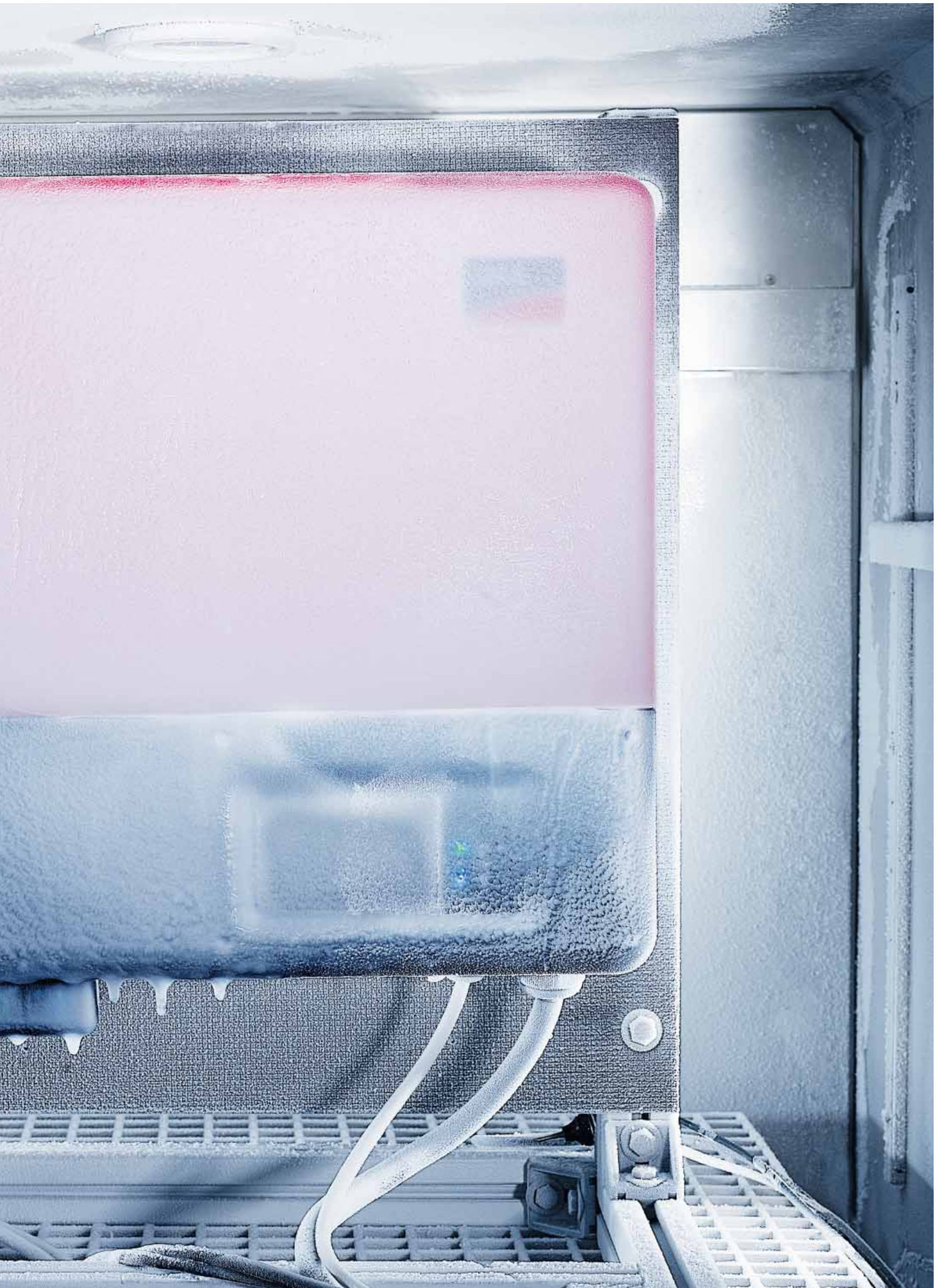
UNZUVERLÄSSIG?

SMA Wechselrichter funktionieren 20 Jahre und länger. Auch unter widrigsten Bedingungen

Minus 25 Grad und Schneesturm. Feuchte Hitze bei 40 Grad im Schatten. Ob Wüstensand oder Salzwasser – SMA Wechselrichter kennen die Herausforderungen nahezu jeder Klimazone, die sich auf dem Globus findet. Denn die Geräte kommen weltweit in mehr als 100 Ländern zum Einsatz – in Uganda genauso wie an der Nordseeküste, in China oder in der Princess Elisabeth-Polarstation am Südpol. Jeder Einsatzort wartet mit anderen Umwelt- und Klimabedingungen auf. Und auch die weltweit unterschiedlichen Stromnetze und Anschlussbedingungen wollen berücksichtigt werden. Trotzdem muss jeder SMA Wechselrichter 20 Jahre und länger einwandfrei funktionieren. Wie sich das sicherstellen lässt? Im Prinzip ist es ganz einfach. SMA Wechselrichter gehen in die ganze Welt – also holt SMA die Welt nach Niestetal.

 Einwandfreier Betrieb unter härtesten Bedingungen: SMA Wechselrichter sind für eine Lebensdauer von 20 Jahren ausgelegt und meistern die Herausforderungen jeder Klimazone.





SMA Produkte werden auf Herz und Nieren geprüft

Billy Akpebu ist anspruchsvoll. Dem Leiter des Testzentrums bei SMA entgeht nichts. Hier müssen die Wechselrichter beweisen, was in ihnen steckt – unter härtesten Testbedingungen. „Das Testzentrum“, so Billy Akpebu, „ist im Grunde auch ein Qualitätszentrum. Denn wir arbeiten dafür, dass SMA Wechselrichter mindestens 20 Jahre lang funktionieren – egal in welchem Land, in welchem Klima und an welchem Stromnetz.“ Wie das geht? „Zum Beispiel, indem wir den Alterungsprozess beschleunigen“, erklärt Akpebu. „Wer viel Stress hat, altert schneller – das gilt zum Glück auch für Wechselrichter“, bemerkt er mit einem Schmunzeln. „Wir können ja nicht zehn

oder zwanzig Jahre abwarten, ob alles so funktioniert wie geplant“, beschreibt er die Herausforderung. „Wir müssen der Zeit nachhelfen – und das funktioniert eben am besten unter extremen Bedingungen.“

20 Jahre im Zeitraffer – vom Death Valley bis zum Südpol

Das neueste Testgerät sieht aus wie ein überdimensionierter Doppelstockbackofen. Ein leises Summen dringt aus dem mächtigen grauen Metallkasten, auf dem Bedienfeld blinkt eine Leuchtanzeige: 96 Grad Celsius. Durch das Sichtfenster aus Isolierglas fällt der Blick auf eine Platine mit diversen Elektronikbauteilen. „Der Prüfling ist erst seit zwei Stunden



dort drin“, erläutert Billy Akpebu. „Er wird jetzt noch 15 Mal abwechselnd erhitzt und abgekühlt – ein sogenannter Stresstest.“ So erweist sich der vermeintliche Doppelstockbackofen als Schocktestkammer. Sie bringt Wechselrichter oder einzelne Bauteile abwechselnd auf Temperaturen von +200 bis –70 Grad Celsius. Damit ist vom amerikanischen Death Valley bis zum Südpol jede Klimazone abgedeckt. Ein eingebauter Aufzugsmechanismus transportiert die Prüflinge in sechs Sekunden von der Hitze- in die Kältezone – das macht fast 50 Grad Temperaturänderung pro Sekunde. „Dieser schnelle Temperaturwechsel ist eine extreme Belastung für die Bauteile, denn verschiedene Materialien dehnen sich unterschiedlich stark aus“, erklärt Akpebu das Prinzip. „Daher zeigt uns so ein Temperaturschocktest sehr schnell, an welcher Stelle irgendwann ein Fehler auftreten könnte.“



Links: Das SMA Qualitätsversprechen: Nur wer bei Billy Akpebu, Chef des SMA Testzentrums, alle Härte-Tests besteht, kann ein echter SMA Wechselrichter werden.

Oben: Neueste Technologien in der EMV-Kammer: EMV steht für Prüfung der elektromagnetischen Verträglichkeit.

Das Gegenteil von Mittelmaß: maximale Belastung für höchste Qualität

Szenenwechsel: Für eine Solaranlage in Zentralchina werden SMA Wechselrichter geliefert. Nach über 20.000 Kilometern per Seecontainer führt der letzte Teil der Reise mit dem LKW über unwegsame Straßen. Geradezu ein Spaziergang gegenüber dem, was der Shaker im Testzentrum den Wechselrichtern abverlangt. Der Shaker ist eine gigantische Rüttelmaschine. „Mechanischer Belastungstest“ liest man auf dem Türschild. Spätestens hier zeigt sich, ob die Wechselrichter den Strapazen des weltweiten Einsatzes gewachsen sind. „Sie sind es“, stellt Akpebu trocken fest. „Jeder neue SMA Wechselrichter hat bei uns so ziemlich alles durchlaufen, was einem Solar-Wechselrichter passieren kann.“

Die SMA Formel für Zuverlässigkeit? Präzision, gepaart mit einzigartiger Technik


Billy Akpebu steht vor einem der fünf mächtigen schwarzen Schränke, die den Raum im Nachbarlabor fast vollständig ausfüllen. Hier untersuchen seine Kollegen die elektrische Funktion der SMA Wechselrichter – dabei geht es zum Beispiel um die Erfüllung der deutschen Mittelspannungsrichtlinie oder um die exakte Bestimmung des europäischen Wirkungsgrades. Bei den Messungen geht es um Stromänderungen in Bruchteilen einer Tausendstelsekunde, also um allerhöchste Präzision. „Zweihunderttausend Messungen pro Sekunde“, betont Billy Akpebu mit leuchtenden Augen. Tatsächlich bilden die schwarzen Metallschränke das Herzstück des Testzentrums. „Die Anlage hier dürfte momentan einzigartig sein. So etwas hat außer uns niemand. Da steckt vor allem sehr viel Erfahrung drin“, sagt er. Sein Kollege hat eine Tastaturschublade herausgezogen und gibt die Startwerte für den nächsten Testlauf ein. „Wir prüfen jetzt die Notabschaltung bei einem Stromausfall“, sagt er und schaltet den Netzsimulator auf Madagaskar. Es klappt auf Anhieb.

Und irgendwie wundert man sich nicht, dass der „PV-WR 1500“ noch heute funktioniert. Der Vorgänger der heutigen Sunny Boy-Generation ist der erste in Serie gefertigte Solar-Wechselrichter. Und seit zwanzig Jahren im Einsatz. ■

SERVICEWÜSTE?

Wir sind nicht überall. Aber immer da, wo wir gebraucht werden

Die Region Murcia in Spanien. Unendliche Weite. Strahlend blauer Himmel. Unerträgliche Hitze. Kein Wind. Wer verirrt sich hierher, um das PV-Kraftwerk zu warten? Das wird schwierig – könnte man fast meinen. Nicht für SMA. Denn durch ein weltweit etabliertes Servicenetzwerk ist SMA jederzeit nah am Kunden – in Regionen wie Murcia, aber genauso auch in Australien, Indien oder mit mehr als 40 Servicestationen in Deutschland. Und weil guter Service bei SMA zum Selbstverständnis gehört, entsteht am Stadtrand von Kassel ein neues Service- und Reparaturzentrum, in dem alle Fäden zusammenlaufen. Schnelle Austauschzeiten und eine exzellente Dienstleistung auch bei steigender Anzahl an ausgelieferten Wechselrichtern sind damit garantiert.

 Nah am Kunden: Dank des engmaschigen internationalen Servicenetzes sind die SMA Servicetechniker im Fall der Fälle schnell vor Ort – wie hier in Murcia, Spanien.





Unser Service Center bündelt Kompetenzen. Und sorgt für kurze Austauschzeiten

SMA Wechselrichter sind für ihre außergewöhnliche Qualität bekannt. Und die weltweit installierte Basis wächst konstant. Da liegt es auf der Hand, dass auch der Service zunehmend an Bedeutung gewinnt. Pascal Jäger verstärkt das Team seit 2010 und ist weltweit im Auftrag der Kunden unterwegs. „Wer auf Serviceeinsatz ist, braucht Gelassenheit, Flexibilität, Neugier und viel Optimismus. Wir sind schließlich weltweit vertreten und haben das Ziel, unsere Kunden umfassend zu betreuen und schnell vor Ort zu sein. Kurz, wir sind immer da wo man uns braucht“, sagt der 23-jährige Elektroniker für Betriebstechnik.

Immer vor Ort beim Kunden: ob in Arizona oder Niederbayern

Globale Präsenz und Kundennähe – keine leeren Floskeln, sondern die wesentlichen Säulen des SMA Service. Mit derzeit 85 internationalen Stützpunkten in 19 Ländern ist der SMA Service für seine Kunden weltweit erreichbar: In Ländern mit Auslandsgesellschaften kümmern sich lokale SMA Mitarbeiter um den Serviceaufendienst und beantworten Kundenanfragen an der jeweiligen Service Line. Allein in Deutschland hat SMA mehr als 40 Servicestützpunkte – von der Nordsee bis Niederbayern. Überall dort, wo Auslandskollegen zusätzliche Unterstützung benötigen, oder in Regionen, in denen bereits SMA Wechselrichter eingesetzt werden, es aber noch keine SMA Servicegesellschaft gibt, kommen das Global Support Team und Kollegen wie Pascal Jäger zum Einsatz. So entsteht ein engmaschiges Servicenetz, das Kunden weltweit schnell und zuverlässig bedienen kann. Acht Wochen Inbetriebnahme eines PV-Kraftwerks in Arizona (USA), zwei Wochen Einsatz in Bulgarien, eine Woche Wartung und Pflege in Frankreich – Pascal Jäger kommt viel rum. „Mein Favorit ist Osteuropa. Bulgarien zum Beispiel – ein tolles Land. Die Menschen dort sind offen und geradeaus, drucksen nicht lange rum. Viel Diskussion gibt's da nicht, da wird eher angepackt und einfach gemacht. Das mag ich“, erklärt Jäger.

Die installierte Basis wächst – die Servicequalität wächst mit

SMA Wechselrichter sind weltweit gefragt – ihre installierte Zahl im Feld nimmt ständig zu. Damit Pascal Jäger und seine Kollegen vom SMA Service ihre Arbeit auch bei einer steigenden installierten Basis weiterhin schnell, zuverlässig und effizient überall auf der Welt erledigen können, hat SMA am Hauptstandort in Deutschland das bislang größte Servicezentrum für Solar-Wechselrichter gebaut. „Die Zeiten wandeln

sich, und auch unser Service entwickelt sich weiter: Was früher in einem ganzen Jahr an Wechselrichtern produziert wurde, verlässt heute innerhalb einer Woche die Fertigung“, erklärt SMA Projektleiter Konrad Wunderlich.

Effizienz auf knapp drei Fußballfeldern


Die Infrastruktur, die den schnellen, weltweiten Service sicherstellt, wird zunehmend wichtiger und daher entsprechend ausgebaut. Das neue Gebäude hat eine Grundfläche von 24.000 Quadratmetern und ist damit knapp drei Fußballfelder groß. Alle Prozesse werden so an einem Ort gebündelt, denn der schnelle Service gehört zu den Alleinstellungsmerkmalen von SMA. Die Wechselrichter werden in Deutschland innerhalb von 24 Stunden ausgetauscht, weltweit in spätestens 48 Stunden. Entscheidend für die Kunden – anspruchsvoll für Servicetechniker wie Pascal Jäger, die ihre Arbeit entsprechend effizient planen müssen. Denn im Service gilt es besondere Herausforderungen zu bewältigen: Einerseits müssen rund 120 Gerätetypen – zum Teil in mehreren Varianten – zum Austausch bereitstehen und unverzüglich versendet werden können. Andererseits müssen die versendeten Geräte sofort nachproduziert werden, damit das Angebot an Austauschgeräten vollständig bleibt. Dazu werden die vom Kunden eingesandten Wechselrichter geprüft, gereinigt und anschließend entweder repariert oder komplett mit neuen Komponenten aufbereitet.

1.000 Durchläufe pro Tag – weltweiter Versand

„Mit dem Neubau stellen die Kollegen sicher, dass dieser Service auch bei einer weiter zunehmenden Anzahl an weltweit ausgelieferten Wechselrichtern weiterhin reibungslos und schnell klappt“, erklärt Wolfgang Royer, der bei SMA für den internationalen Service verantwortlich ist. Entsprechend gibt es ein Komponentenlager, eine Produktionsstraße und eigene Prüfeinrichtungen. „De facto betreibt der Service eine vollwertige Wechselrichter-Produktion für bis zu 250 Geräte am Tag, nur dass die Variantenvielfalt bei uns deutlich größer ist“, ergänzt Royer. Das neue Service Center ist für diese Anforderungen gemacht. Das spiegelt sich auch in der Zahl der möglichen Gerätedurchläufe wider. „Unser Planungsziel sind bis zu 1.000 Durchläufe pro Tag im Zweitschichtbetrieb“, erklärt Royer.

Vom neuen Servicezentrum profitieren Kunden in aller Welt. Und natürlich Servicemitarbeiter wie Pascal Jäger, der sich schon auf seine nächsten Einsätze freut. „Nach Ost- und Südeuropa wäre Afrika mein absoluter Servicefavorit. Ein Einsatz in Uganda zum Beispiel. Weil Uganda einfach ein Land ist, das sicher ganz anders ist als das, was ich bislang kennen gelernt hab. Ein Einsatzort in Afrika wäre super.“ ■



 Bauen das größte Servicezentrum für Solar-Wechselrichter: Konrad Wunderlich (I.) und Kollegen auf Inspektionstour durch die neuen Hallen.





UNBETEILIGT?

Ob aktuelle Marktlage, strategische Entscheidungen oder finanzieller Erfolg – SMA Mitarbeiter partizipieren

Das Atrium in Gebäude 61 ist bis auf den letzten Stuhl besetzt. SMA Vorstandssprecher Pierre-Pascal Urbon und Vertriebsvorstand Marko Werner informieren heute die Mitarbeiter der Elektronikfertigung über die neuesten Entwicklungen an den internationalen Photovoltaikmärkten und ihre Auswirkungen auf SMA. Anschließend beantworten die beiden SMA Vorstände zahlreiche Fragen aus dem Publikum. Ihre Vorstandskollegen stehen derweil ein paar Gebäude weiter den Servicemitarbeitern Rede und Antwort. Bei SMA ist eine direkte und offene Kommunikation wichtiger Baustein der Unternehmenskultur. Alle Mitarbeiter mitzunehmen gehört genauso dazu wie die Beteiligung am Unternehmenserfolg.

☞ „Nur wer beteiligt wird und mitreden darf, kann Entscheidungen auch mittragen.“ Pierre-Pascal Urbon, SMA Vorstandssprecher und Vorstand Finanzen, setzt auf Dialog und Transparenz.



Regelmäßiger Austausch zwischen Vorstand und Mitarbeitern

Motivierte Mitarbeiter sind der Schlüssel für unseren Erfolg

„Mitarbeiterinformation: veränderte Rahmenbedingungen in der Photovoltaik“ wirft der Beamer an die Leinwand. 250 SMA'ler verfolgen die Präsentation von Pierre-Pascal Urbon und Vertriebsvorstand Marko Werner genau. Unter ihnen auch Hartmut Meyer. Er hebt die Hand. Ob SMA denn plane, in weitere Geschäftsfelder vorzustoßen, will er wissen. „Leistungselektronik für die Photovoltaik ist das, was wir richtig gut können, und im Zuge der Energiewende kommt gerade in diesem Feld eine ganze Reihe von spannenden Aufgaben auf uns zu. Deshalb werden wir uns auch künftig genau darauf konzentrieren“, antwortet Urbon. Meyer, der in der Leiterplattenbestückung arbeitet und schon seit zwölf Jahren bei SMA ist, findet den regelmäßigen Dialog mit der Unternehmensführung gut: „SMA ist ein sehr kooperatives und soziales Unternehmen.“

Ich finde es toll, dass ich ganz offen mit dem Vorstand reden kann. Nach allem, was ich so mitbekomme, werden in anderen Firmen die Mitarbeiter nicht so mitgenommen wie hier.“


Viele Nationalitäten – eine Unternehmenskultur

Offenheit, Toleranz und Transparenz auf allen Ebenen sind seit der Gründung von SMA nicht nur wichtige Säulen der Unternehmenskultur, sondern auch entscheidende Faktoren für den Unternehmenserfolg. Und mittlerweile ein Exportgut. Denn das, was am Hauptstandort in Niestetal gelebt wird, setzt sich in den 20 über den ganzen Globus verteilten Auslandsgesellschaften fort. Trotz kultureller Unterschiede. „Arbeiten in meinem Büro fühlt sich an, als ob ich mit meinen Kollegen in Deutschland Tür an Tür sitzen würde. Wir sind natürlich auch nicht immer einer Meinung. Aber irgendwie haben die Kollegen einen sehr fairen Umgang untereinander. Es ist wichtig, gemeinsam die beste Lösung zu finden“, beschreibt David Lawson, Marketing Director bei SMA France, das Arbeitsklima bei SMA.



Sehen, woran man noch arbeiten muss: Führungskräfte haben eine Schlüsselrolle

Eine erfolgreiche Strategie, die sich in einer besonders hohen Motivation der Mitarbeiter und seit Jahren auch in vorderen Plätzen beim „Great Place to Work®“-Wettbewerb widerspiegelt. 2011 und 2012 belegte SMA sogar den ersten Platz in der Kategorie der Großunternehmen. „Zwei Drittel unseres Erfolgs bei Great Place to Work® basieren auf einer anonymen Umfrage unter unseren Mitarbeitern“, betont Personalvorstand Jürgen Dolle. „Das macht den Wettbewerb für uns besonders wertvoll. Denn wir sehen nicht nur, wo wir besonders gut sind, sondern auch, woran wir noch arbeiten müssen.“ Die Führungskräfte übernehmen dabei eine Schlüsselrolle: „Wer als Führungskraft annimmt, alles am besten zu können, liegt falsch. Und vertut auch die Chance, durch eigenverantwortlich handelnde Mitarbeiter erfolgreich zu sein. Voraussetzung ist aber, dass alle umfassend informiert sind. Dafür sensibilisieren wir unsere Führungskräfte immer wieder“, erklärt Stefan Brinck, Bereichsleiter im Personalressort.

 Schlüsselfunktion Führungskraft: Teamleiter Muhamed Karalic und Abteilungsleiter Bernd Gäbler tauschen sich regelmäßig über die Abläufe in der Montage aus.

Im Dialog mit allen Interessengruppen – schnelle und direkte Kommunikation auf allen Ebenen

Informationen sind schon bei der Stellensuche ein wichtiger Entscheidungsfaktor – potenzielle Bewerber schauen sich ihren möglichen neuen Arbeitgeber schon im Bewerbungsprozess genau an. Wer ein Gefühl für SMA bekommen möchte, wird zum Beispiel im Mitarbeiterblog „Sonnenallee“ fündig. Unter www.SMA-Jobblog.com berichten SMA Kollegen aus dem Alltag im Unternehmen und geben potenziellen Bewerbern Tipps zum Bewerbungsprozess oder zum Leben in Nordhessen. Weitere spannende Einblicke gibt es auf dem Unternehmensblog www.SMA-Sunny.com, den Leonie Blume als Social Media-Managerin koordiniert. Ihr Statement zur Kultur bei SMA: „Wir arbeiten hier zusammen an der Energiewende, was schon mal toll ist. Und durch den Einsatz von Social Media haben wir die Möglichkeit, mit allen Interessengruppen, ob innen oder außen, direkt, schnell und transparent zu kommunizieren. Der Dialog, der so entsteht, passt zu den neuen Kommunikationsanforderungen – und zu uns.“ ■

IMPRESSUM

Herausgeber

SMA Solar Technology AG

Konzept und Design

SMA Solar Technology AG

Umsetzung

Kirchhoff Consult AG

Text

SMA Solar Technology AG

Fotografie

Stefanie Aumiller, Andreas Berthel, Stefan Daub

Druck

Druckerei Fritz Kriechbaumer

Veröffentlichung

29. März 2012

SMA Solar Technology AG

Sonnenallee 1

34266 Niestetal

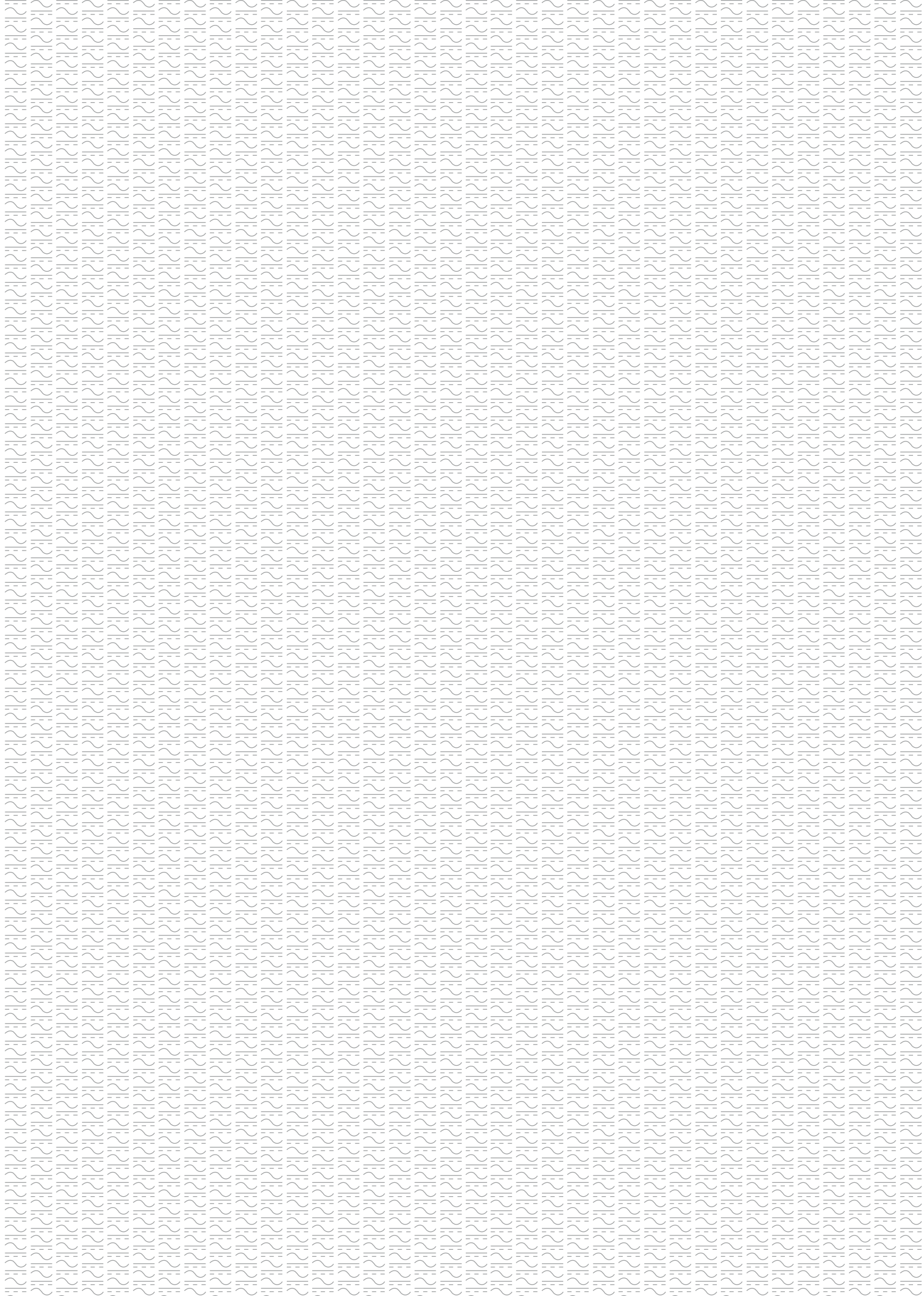
Germany

Tel.: +49 561 9522-0

Fax: +49 561 9522-100

E-Mail: info@SMA.de

www.SMA.de



KONZERNABSCHLUSS

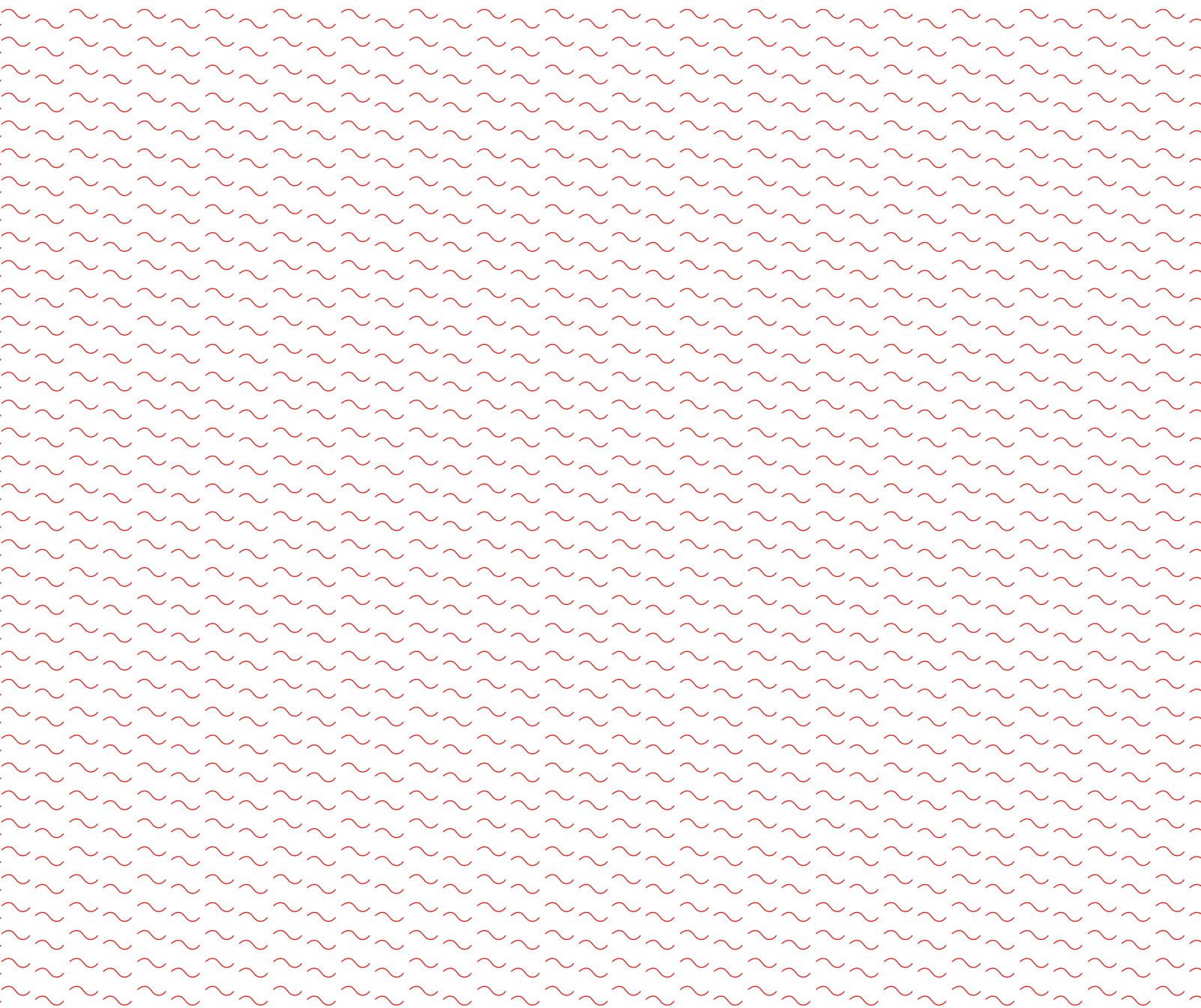
Geschäftsjahr 2011 – erfolgreiche Internationalisierung

20 Auslandsgesellschaften

35 Prozent Weltmarktanteil

54 Prozent Auslandsanteil

1.000 neue Arbeitsplätze weltweit



INHALTSVERZEICHNIS KONZERNABSCHLUSS

80	Gewinn- und Verlustrechnung SMA Konzern
80	Gesamtergebnisrechnung SMA Konzern
81	Bilanz SMA Konzern
82	Kapitalflussrechnung SMA Konzern
83	Eigenkapitalveränderungsrechnung SMA Konzern
84	Anhang SMA Konzern
84	1. Grundlagen
84	2. Konsolidierung
84	2.1. Konsolidierungsgrundsätze
85	2.2. Konsolidierungskreis
86	2.3. Umrechnung von Fremdwährungsabschlüssen
87	3. Bilanzierungsmethoden und Neuerungen der Rechnungslegungsvorschriften
87	3.1. Neu herausgegebene Rechnungslegungsvorschriften des IASB
90	3.2. Angaben zu den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden
96	3.3. Wesentliche Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen
98	4. Unternehmenszusammenschlüsse
99	5. Segmentberichterstattung
102	Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung SMA Konzern
102	6. Herstellungskosten des Umsatzes
103	7. Vertriebskosten
103	8. Forschungs- und Entwicklungskosten
103	9. Allgemeine Verwaltungskosten
104	10. Sonstige betriebliche Erträge
104	11. Sonstige betriebliche Aufwendungen
104	12. Leistungen an Arbeitnehmer und Zeitarbeitskräfte
104	13. Finanzergebnis
105	14. Ertragsteuern
106	15. Ergebnis je Aktie

107 Erläuterungen zur Bilanz SMA Konzern

- 107 16. Immaterielle Vermögenswerte
- 108 17. Sachanlagen
- 109 18. Vorräte
- 109 19. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und übrige Forderungen
- 111 20. Sonstige finanzielle Vermögenswerte
- 111 21. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente
- 111 22. Eigenkapital
- 112 23. Rückstellungen
- 112 24. Finanzverbindlichkeiten
- 113 25. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen
- 113 26. Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten
- 113 27. Übrige Verbindlichkeiten
- 114 28. Zusätzliche Angaben zu den Finanzinstrumenten
- 117 29. Verpflichtungen aus Leasingverhältnissen und sonstige finanzielle Verpflichtungen
- 118 30. Haftungsverhältnisse

118 Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung SMA Konzern

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

120 Sonstige Erläuterungen

- 120 35. Ereignisse nach dem Abschlussstichtag
 - 120 36. Beziehungen zu nahestehenden Personen und Unternehmen
 - 121 37. Zielsetzungen und Methoden des Finanzrisikomanagements
 - 124 38. Honorare des Abschlussprüfers
 - 124 39. Erklärung gemäß § 161 AktG zum Deutschen Corporate Governance Kodex
 - 124 40. Konzernabschluss
- 125 Versicherung der gesetzlichen Vertreter

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG SMA KONZERN

in TEUR	Anhang	2011	2010
Umsatzerlöse	5	1.676.342	1.920.117
Herstellungskosten des Umsatzes	6	1.208.205	1.226.914
Bruttoergebnis vom Umsatz		468.137	693.203
Vertriebskosten	7	65.779	57.118
Forschungs- und Entwicklungskosten	8	83.758	71.953
Allgemeine Verwaltungskosten	9	68.765	49.067
Sonstige betriebliche Erträge	10	23.307	16.445
Sonstige betriebliche Aufwendungen	11	32.860	14.704
Operatives Ergebnis (EBIT)		240.282	516.806
Finanzielle Erträge		6.635	3.151
Finanzielle Aufwendungen		3.368	1.850
Finanzergebnis	13	3.267	1.301
Ergebnis vor Ertragsteuern		243.549	518.107
Ertragsteuern	14	77.495	153.066
Konzernüberschuss		166.054	365.041
davon auf andere Gesellschafter entfallend		0	0
davon den Aktionären der SMA AG zustehend		166.054	365.041
Ergebnis je Aktie, unverwässert (EUR)	15	4,79	10,52
Ergebnis je Aktie, verwässert (EUR)	15	4,79	10,52
Anzahl der Stammaktien (in tausend Stück)		34.700	34.700

GESAMTERGEBNISRECHNUNG SMA KONZERN

in TEUR	2011	2010
Konzernüberschuss	166.054	365.041
Veränderung des beizulegenden Zeitwerts von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten	-67	0
Ertragsteuern	20	0
Veränderung des im Eigenkapital erfassten Betrags (Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte)	-47	0
Unrealisierte Gewinn (+) / Verluste (-) aus der Währungsumrechnung ausländischer Tochtergesellschaften	-1.011	890
Veränderung des im Eigenkapital erfassten Betrags (Währungsumrechnung)	-1.011	890
Gesamtergebnis	164.996	365.931
davon auf andere Gesellschafter entfallend	0	0
davon den Aktionären der SMA AG zustehend	164.996	365.931

80	Gewinn- und Verlustrechnung
80	Gesamtergebnisrechnung
81	Bilanz
82	Kapitalflussrechnung
83	Eigenkapitalveränderungsrechnung

BILANZ SMA KONZERN

in TEUR	Anhang	31.12.2011	31.12.2010
Langfristige Vermögenswerte			
Geschäfts- oder Firmenwerte	16	311	0
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	16	56.489	29.242
Sachanlagen	17	360.932	268.507
Sonstige Finanzanlagen		75	73
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	20	57.864	3.890
Latente Steuern	14	26.309	23.687
		501.980	325.399
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte	18	256.402	237.838
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	19	141.101	117.268
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	20	86.149	196.798
Ertragsteuerforderungen	14	6.832	4.161
Übrige Forderungen		10.697	15.901
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	21	371.101	354.083
		872.282	926.049
Gesamtvermögen		1.374.262	1.251.448
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital		34.700	34.700
Kapitalrücklage		119.200	119.200
Gewinnrücklagen		635.404	574.508
Anteile anderer Gesellschafter		2	2
	22	789.306	728.410
Langfristiges Fremdkapital			
Rückstellungen	23	108.502	80.651
Finanzverbindlichkeiten	24	31.475	19.452
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	26	2.078	0
Übrige Verbindlichkeiten	27	80.693	53.840
Latente Steuern	14	18.369	13.292
		241.117	167.235
Kurzfristiges Fremdkapital			
Rückstellungen	23	68.260	86.686
Finanzverbindlichkeiten	24	2.420	1.748
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	25	115.760	70.554
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	26	75.030	133.279
Ertragsteuerverbindlichkeiten	14	36.970	39.468
Übrige Verbindlichkeiten	27	45.399	24.068
		343.839	355.803
Gesamtkapital		1.374.262	1.251.448

KAPITALFLUSSRECHNUNG SMA KONZERN

in TEUR	Anhang	2011	2010
Konzernüberschuss		166.054	365.041
Ertragsteuern		77.495	153.066
Finanzergebnis		-3.267	-1.301
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte		50.381	31.318
Veränderung von Rückstellungen		9.424	95.641
Verluste aus dem Abgang von Anlagevermögen		1.441	1.158
Sonstige nicht zahlungswirksame Aufwendungen/Erträge		13.694	344
Empfangene Zinszahlungen		5.771	2.682
Geleistete Zinszahlungen		-87	-33
Geleistete Ertragsteuerzahlungen		-80.209	-150.827
Brutto-Cashflow		240.697	497.089
Zunahme Vorräte		-14.801	-126.455
Zunahme Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		-27.341	-59.680
Zunahme/-Abnahme Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		40.412	-2.200
Veränderung übriges Nettovermögen/Sonstige nicht zahlungswirksame Vorgänge		-93	77.559
Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	31	238.874	386.313
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen		-134.213	-139.725
Einzahlungen aus dem Abgang von Sachanlagen		470	135
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte		-27.128	-18.615
Auszahlungen für Investitionen in Finanzanlagen		-2	0
Auszahlungen für den Erwerb von Unternehmen abzüglich übernommener Zahlungsmittel/Auszahlungen für den Erwerb von Geschäftseinheiten	4	-23.020	-2.500
Einzahlungen aus dem Abgang von Wertpapieren und sonstigen finanziellen Vermögenswerten		190.000	0
Auszahlungen für den Erwerb von Wertpapieren und sonstigen finanziellen Vermögenswerten		-135.152	-50.000
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit	32	-129.045	-210.705
Veränderung der Anteile anderer Gesellschafter		0	2
Aufnahme von finanziellen Verbindlichkeiten		16.502	0
Rückzahlung von finanziellen Verbindlichkeiten		-3.807	-1.649
Dividendenzahlung der SMA Solar Technology AG		-104.100	-45.110
Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	33	-91.405	-46.757
Nettozunahme/-abnahme von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		18.424	128.851
Nettozunahme/-abnahme durch Wechselkursänderungen		-1.406	222
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am 01.01.		354.083	225.010
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am 31.12.	34	371.101	354.083

80	Gewinn- und Verlustrechnung
80	Gesamtergebnisrechnung
81	Bilanz
82	Kapitalflussrechnung
83	Eigenkapitalveränderungsrechnung

EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

SMA KONZERN

in TEUR	Anhang	Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital					Summe	Anteile anderer Gesellschafter	Konzern-eigenkapital
		Gezeichnetes Kapital	Kapital-rücklagen	Markt-bewertung Wertpapiere	übrige Gewinn-rücklagen				
Eigenkapital zum 01.01.2010		34.700	119.200	0	253.687	407.587	0	407.587	
Ausschüttung bei der SMA Solar Technology AG		0	0	0	-45.110	-45.110	0	-45.110	
Konzernüberschuss		0	0	0	365.041	365.041	0	365.041	
Differenzen aus der Währungsumrechnung	22	0	0	0	890	890	0	890	
Gesamtergebnis								365.931	
Veränderungen der Minderheitenanteile	22	0	0	0	0	0	2	2	
Eigenkapital zum 31.12.2010		34.700	119.200	0	574.508	728.408	2	728.410	
Ausschüttung bei der SMA Solar Technology AG		0	0	0	-104.100	-104.100	0	-104.100	
Konzernüberschuss		0	0	0	166.054	166.054	0	166.054	
Differenzen aus der Währungsumrechnung	22	0	0	0	-1.011	-1.011	0	-1.011	
Sonstige erfolgsneutrale Veränderungen	22	0	0	-47	0	-47	0	-47	
Gesamtergebnis								164.996	
Veränderungen der Minderheitenanteile		0	0	0	0	0	0	0	
Eigenkapital zum 31.12.2011	22	34.700	119.200	-47	635.451	789.304	2	789.306	

ANHANG SMA KONZERN

1. GRUNDLAGEN

Der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2011 der SMA Solar Technology AG wurde in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, sowie in Anwendung der Regelungen des § 315 a HGB 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, Deutschland. 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.

Der Konzernabschluss wird auf Grundlage des Anschaffungskostenprinzips aufgestellt. Davon ausgenommen sind Rückstellungen, latente Steuern, Leasingverhältnisse, derivative Finanzinstrumente und zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere.

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 2. März 2012 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 entwickelt, produziert und vertreibt Solar-Wechselrichter, Transformatoren, Drosseln, Überwachungs- und Energiemanagementsysteme für Solarstromanlagen sowie leistungselektronische Komponenten für Schienenverkehrstechnik.

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 (bei SMA angewendet) 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- oder Firmenwert. Negative Unterschiedsbeträge, die aus der Kapitalkonsolidierung zum Erwerbszeitpunkt entstehen, werden sofort erfolgswirksam erfasst.

84 Allgemeine Angaben

102	Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
107	Erläuterungen zur Bilanz
118	Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
120	Sonstige Erläuterungen

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

2.2. Konsolidierungskreis

Der Konsolidierungskreis zum 31. Dezember 2011 wurde gegenüber dem 31. Dezember 2010 durch die neu hinzugekommenen Gesellschaften SMA Japan Kabushiki Kaisha (Tokio) und SMA Solar Thailand Co. Ltd. (Bangkok) sowie den Unternehmenserwerb der dtw Sp. z o.o. (Zabierzów, Polen) erweitert, Näheres dazu unter Kapitel 4. ■ Sämtliche Gesellschaften werden vollkonsolidiert. Die bestehenden Beteiligungen werden aufgrund ihrer untergeordneten Bedeutung nicht konsolidiert. Die bisher unter der Bezeichnung SMA Czech Republic s.r.o. tätige Gesellschaft wurde in SMA Central and Eastern Europe s.r.o. (Prag) umfirmiert. Die Anteile anderer Gesellschafter am Eigenkapital der konsolidierten Gesellschaften werden innerhalb des Eigenkapitals gesondert ausgewiesen.

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

Name	Sitz	Beteiligungsquote	Konsolidierung
Muttergesellschaft			
SMA Solar Technology AG	Niestetal, Deutschland		V
Anteile an verbundenen Unternehmen			
dtw Sp. z o.o.	Zabierzów, Polen	100%	V
SMA America Holdings LLC	Denver, USA	100%	V
SMA America Production LLC	Denver, USA	100%	V

Name	Sitz	Beteiligungsquote	Konsolidierung
SMA Beijing Commercial Co. Ltd.	Peking, Volksrepublik China	100%	V
SMA Benelux BVBA	Brüssel, Belgien	100%	V
SMA Central and Eastern Europe 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 Japan Kabushiki Kaisha	Tokio, Japan	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.	Milton Keynes, Großbritannien	100%	V
SMA Solar Technology America LLC	Rocklin, USA	100%	V
SMA Australia Pty Ltd	Sydney, Australien	100%	V
SMA Solar Thailand Co. Ltd.	Bangkok, Thailand	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, Volksrepublik China	10%	N
IdE Institut dezentrale Energietechnologien gemeinnützige GmbH	Kassel, Deutschland	10%	N
Uni Kassel International Management School KIMS GmbH; Kassel	Kassel, Deutschland	10%	N

V= vollkonsolidiert; N= nicht konsolidiert

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

Alle Unternehmen des SMA Konzerns erstellen ihren Jahresabschluss nach lokalem Recht zum 31. Dezember mit Ausnahme unserer indischen Tochtergesellschaft SMA Solar India Private Limited, die ihren Abschluss zum 31. März erstellt.

Die SMA Immo GmbH & Co. KG hat von den Befreiungsvorschriften gemäß § 264 b 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 periodisch zum Durchschnittskurs des jeweiligen Monats 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. als 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:

in Euro	Durchschnittskurs		Stichtagskurs	
	2011	2010	31.12.2011	31.12.2010
1 US-Dollar (USD)	0,71890	0,75470	0,77567	0,74968

84 Allgemeine Angaben

102	Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
107	Erläuterungen zur Bilanz
118	Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
120	Sonstige Erläuterungen

3. BILANZIERUNGSMETHODEN UND NEUERUNGEN DER RECHNUNGSLEGUNGSVORSCHRIFTEN

3.1. Neu herausgegebene Rechnungslegungsvorschriften des IASB

Erstmals im Geschäftsjahr anzuwendende Standards und Interpretationen

Standard/Interpretation			Zeitpunkt verpflichtende Anwendung ¹	Endorsement (bis 31.12.2011) ²
Änderung	IAS 1	Änderung an IAS 1 Erstmalige Anwendung	01.01.2011	ja
Änderung	IAS 24	Angaben zu nahestehenden Unternehmen und Personen	01.01.2011	ja
Änderung	IAS 27	Änderungen an IAS 27 (2008)	01.07.2010	ja
Änderung	IAS 32	Klassifizierung von Bezugsrechten	01.02.2010	ja
Änderung	IAS 34	Änderungen an IAS 34	01.01.2011	ja
		Erstmalige Anwendung nach IFRS: - begrenzte Befreiung für erstmalige Anwender von Vergleichsangaben nach IFRS 7 - Änderungen in Folge der jährlichen Verbesserungen der IFRS vom Mai 2010	01.07.2010	ja
Änderung	IFRS 1		01.01.2011	ja
Änderung	IFRS 3	Änderungen an IFRS 3 (2010)	01.07.2010	ja
Änderung	IFRS 7	Änderungen an IFRS 7	01.01.2011	ja
Änderung	IFRIC 13	Änderungen an IFRIC 13	01.01.2011	ja
Änderung	IFRIC 14	Freiwillig vorausgezählte Beiträge im Rahmen von Mindestdotierungsvorschriften	01.01.2011	ja
Neu	IFRIC 19	Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten durch Eigenkapitalinstrumente	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.

IAS 1 Darstellung des Abschlusses

Die Überleitung des sonstigen Ergebnisses je Position kann in der Eigenkapitalveränderungsrechnung oder in den Anhangangaben erfolgen. SMA hat sich für die Darstellung in der Eigenkapitalveränderungsrechnung entschieden.

IAS 24 Angaben zu nahestehenden Unternehmen und Personen

IAS 24 hat eine Konkretisierung der Definition des nahestehenden Unternehmens und der nahestehenden Person erfahren. Daneben wurden die Angabepflichten für Unternehmen, die dem Einfluss der öffentlichen Hand unterliegen, vereinfacht. Die Änderungen hatten keine Auswirkungen auf die Angabepflichten des Konzerns.

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.

IAS 32 Klassifizierung von Bezugsrechten

Bei der Erfüllung bestimmter in IAS 32 konkretisierter Voraussetzungen können Rechte, Optionen und Bezugsrechte als Eigenkapitalinstrumente behandelt werden, wenn sie zum Tausch gegen nicht derivative Eigenkapitalinstrumente des Emittenten berechtigen. Im Berichtszeitraum ergab sich keine Bedeutung für SMA.

IFRS 3 Unternehmenszusammenschlüsse

Der Standard führt eine Änderung bei der Bewertung nicht beherrschender Anteile ein. Es wird klargestellt, dass die Wahl zwischen beizulegendem Zeitwert und beteiligungsproportionalem Anteil nur besteht, wenn die nicht beherrschenden Anteile gegenwärtig bestehen. Darüber hinaus wurden die Bewertung anteilsbasierter Vergütungen und die Behandlung bedingter Kaufpreiszahlungen geregelt. Die neuen Regelungen hatten keine Auswirkungen bei der Anwendung des IFRS 3 auf den Unternehmenszusammenschluss mit dtw Sp. z o. o.

IFRS 7 Finanzinstrumente: Angaben

Es werden neue Angabepflichten bei Übertragung von Finanzinstrumenten verlangt, insbesondere im Hinblick auf beim übertragenden Unternehmen verbleibende Risiken sowie bei überproportionalen Übertragungen zum Ende der Berichtsperiode.

IFRIC 13 Kundenbindungsprogramme

Die Änderungen im Rahmen der jährlichen Verbesserungen betrafen die Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes, hierbei sind Vergünstigungen zu berücksichtigen, die Kunden erhalten, die nicht am Kundenbindungsprogramm teilnehmen. SMA wendet IFRIC 13 erstmals 2011 in dieser Form auf das SMA Bonusprogramm an. Wesentliche Einflüsse auf den Konzernabschluss ergaben sich dadurch nicht.

Die weiteren neuen Rechnungslegungsstandards und Interpretationen nehmen keinen Einfluss auf den Konzernabschluss 2011 der SMA Gruppe.

84 Allgemeine Angaben

102	Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
107	Erläuterungen zur Bilanz
118	Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
120	Sonstige Erläuterungen

Veröffentlichte, aber noch nicht verpflichtend anzuwendende Standards und Interpretationen

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

Standard/Interpretation			Zeitpunkt verpflichtende Anwendung ¹	Endorsement (bis 31.12.2011) ²
Änderung	IAS 1	Änderungen an IAS 1 (2011)	01.07.2012	nein
Änderung	IAS 12	Rückgewinnung der zu Grunde liegenden Vermögenswerte	01.01.2012	nein
Änderung	IAS 19	Änderungen an IAS 19	01.01.2013	nein
Änderung	IAS 27	Separate Abschlüsse (2011)	01.01.2013	nein
Änderung	IAS 28	Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures	01.01.2013	nein
Änderung	IAS 32	Aufrechnungsvorschriften	01.01.2014	nein
Änderung	IFRS 1	Umstellungszeitpunkte für IFRS-Erstanwender	01.07.2011	nein
Änderung	IFRS 1	Starke Hochinflation	01.07.2011	nein
Änderung	IFRS 7	Aufrechnungsvorschriften	01.01.2013	nein
Änderung	IFRS 7	Angaben bei der Übertragung finanzieller Vermögenswerte	01.01.2011	ja
Neu	IFRS 9	Finanzinstrumente – Klassifikation und Bewertung	01.01.2015	nein
Neu	IFRS 10	Konzernabschlüsse	01.01.2013	nein
Neu	IFRS 11	Gemeinsame Vereinbarungen	01.01.2013	nein
Neu	IFRS 12	Angaben zur Beteiligung an anderen Unternehmen	01.01.2013	nein
Neu	IFRS 13	Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes	01.01.2013	nein
Neu	IFRIC 20	Abraumkosten in der Produktionsphase einer über Tagebau erschlossenen Mine	01.01.2013	nein

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 und Interpretationen werden sich die nachfolgend dargestellten voraussichtlich auf den Abschluss des SMA Konzerns auswirken. Die Umsetzung erfolgt spätestens im Jahr der erstmals 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 November 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 Wertminderungen/Wertaufholungen. Der Standard ist nach Übernahme in EU-Recht voraussichtlich ab 2015 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.

IFRS 10 Konzernabschlüsse

Der voraussichtlich ab 2013 anzuwendende IFRS 10 löst die Chancen- und Risiken-Abwägung des SIC 12 ab. Allein entscheidender Aspekt für die Konsolidierung wird die Beherrschung über das Beteiligungsunternehmen sein. IFRS 10 wird retrospektiv anzuwenden sein, dies wird aus der derzeitigen Sicht zu keinen Änderungen in der Darstellung des SMA Konzerns führen.

IFRS 11 Gemeinsame Vereinbarungen

IFRS 11 befasst sich mit Gemeinschaftsunternehmen und gemeinschaftlichen Tätigkeiten und deren unterschiedlicher Bilanzierung, er schafft die Möglichkeit der Quotenkonsolidierung ab. Er wird voraussichtlich ab 2013 anwendbar sein. Ob gemeinschaftliche Vereinbarungen in Zukunft für SMA relevant werden, kann gegenwärtig nicht abgesehen werden.

IFRS 12 Angaben zu Beteiligungen an anderen Unternehmen

Der neue IFRS 12 fasst die Angabepflichten aus IAS 27, 28 und 31 zusammen und fügt weitere Angabepflichten hinzu. Mit Übernahme in der EU wird SMA IFRS 12 anwenden.

IFRS 13 Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes

IFRS 13 definiert als eine Art Grundlagenstandard die Vorgehensweise bei der Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes. Ob zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten ist, wird weiterhin in den einzelnen Standards geregelt sein. Zur Ermittlung ist vorrangig auf einen aktiven Markt und damit auf einen Veräußerungspreis abzustellen. Bei fehlendem aktiven Markt können nachrangig drei weitere Bewertungsmethoden herangezogen werden.

3.2. Angaben zu den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Der Konzernabschluss wird auf Grundlage des Anschaffungskostenprinzips aufgestellt. Davon ausgenommen sind Rückstellungen, latente Steuern, Leasingverhältnisse, derivative Finanzinstrumente und zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere.

Erworbene immaterielle Vermögenswerte mit bestimmbarer Nutzungsdauer werden zu Anschaffungskosten bewertet. Sie vermindern sich um planmäßige lineare Abschreibungen und kumulierte Wertminderungen.

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 Projektes 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

84 Allgemeine Angaben

- 102 Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
- 107 Erläuterungen zur Bilanz
- 118 Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
- 120 Sonstige Erläuterungen

immateriellen Vermögenswert fertig zu stellen 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.

Mit dem Kauf der dtw Sp. z o. o. hat der Konzern einen **Geschäfts- oder Firmenwert** gebildet, Näheres dazu in Kapitel 4. ■ Weitere immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer lagen in den berichteten Perioden nicht vor.

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.

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 zu Grunde:

	Nutzungsdauer
Mietereinbauten	10 Jahre
Gebäude	25 bis 33 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.

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 Betrages 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 Betrages für einzelne Vermögenswerte nicht möglich ist, da die Cashflows abhängig sind von denen anderer Vermögenswerte, erfolgt die Bestimmung des Cashflows für die nächsthöhere 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 Zinseffektes und der spezifischen Risiken des Vermögenswertes widerspiegelt, auf ihren Barwert abgezinst. Zur Bestimmung des beizulegenden Zeitwertes abzüglich der Veräußerungskosten wird ein angemessenes Bewertungsmodell angewandt. Dieses stützt sich auf Bewertungsmultiplikatoren, Börsenkurse börsengehandelter Anteile von Gesellschaften 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 2011 und 2010 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 Wertminderungsaufwandes eine Änderung in den Annahmen ergeben hat, die bei der Bestimmung des erzielbaren Betrages 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 Erwerbes 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 zu Grunde. 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 auseinan-

84 Allgemeine Angaben

102	Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
107	Erläuterungen zur Bilanz
118	Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
120	Sonstige Erläuterungen

derfallen, 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 Finanzinstrumentes wird. Bei marktüblichen Käufen oder Verkäufen (Käufe oder Verkäufe im Rahmen eines Vertrages, dessen Bedingungen die Lieferung des Vermögenswertes innerhalb eines Zeitraumes 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 Umfeldes sowie des Marktumfeldes 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 zu Grunde 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 Konzern-Kapitalflussrechnung wird entsprechend der obigen Definition abgegrenzt und umfasst die in Anspruch genommenen Kontokorrentkredite, soweit vorhanden.

Zuwendungen der öffentlichen Hand für Vermögenswerte werden abgegrenzt in der Position übrige Verbindlichkeiten 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.

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 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 den Finanzaufwendungen erfasst.

Die Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis enthält, wird auf Basis des wirtschaftlichen Gehaltes 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 Leasinggegenstandes 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.

84 Allgemeine Angaben

102	Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
107	Erläuterungen zur Bilanz
118	Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
120	Sonstige Erläuterungen

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 bereitstehen, zu den Herstellungskosten dieser Vermögenswerte hinzugerechnet. Als qualifizierende Vermögenswerte gelten solche Vermögenswerte, die notwendigerweise einen längeren Zeitraum benötigen, bis sie zur beabsichtigten Nutzung oder Verkauf zur Verfügung stehen. Alle anderen Fremdkapitalkosten werden erfolgswirksam in der Periode erfasst, in der sie anfallen. In der aktuellen Berichtsperiode wurden keine Fremdkapitalkosten aktiviert.

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 Dienstleistungen erbracht sind. 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 Finanzinstrumentes auf den Nettobuchwert des finanziellen Vermögenswertes abgezinst werden). Dividenden werden mit der Entstehung des Rechtsanspruches 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 Betrages werden die Steuersätze und Steuergesetze zu Grunde 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 Steueranspruches 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 Steuer-

vorschriften zu Grunde 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.

3.3. 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 Unternehmensleitung hat eine Ermessensentscheidung getroffen bei der erstmaligen Kategorisierung der sonstigen finanziellen Vermögenswerte, Näheres dazu in Kapitel 28. ■

84 Allgemeine Angaben

102	Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
107	Erläuterungen zur Bilanz
118	Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
120	Sonstige Erläuterungen

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 den 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 16,1 Mio. Euro (2010: 10,9 Mio. Euro) aktiviert. Die zunehmende Aktivierung reflektiert die zunehmende Entwicklungstätigkeit von SMA zur Erhaltung der Technologieführerschaft. Die im Aufwand erfassten Forschungs- und Entwicklungskosten sind in 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- bzw. zehnjährige Verpflichtung zu Grunde 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 2011 149,5 Mio. Euro (2010: 118,1 Mio. Euro). Abgegrenzte erhaltene Zahlungen für entgeltliche Garantien werden linear über die Garantiedauer 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, sodass die Verlustvorträge tatsächlich genutzt werden können. Bei der Ermittlung der Höhe der aktiven latenten Steuern ist eine wesentliche Ermessensausübung der Unternehmensleitung bezüglich des erwarteten Eintrittszeitpunktes und der Höhe des künftig zu versteuernden Einkommens sowie der zukünftigen Steuerplanungsstrategien erforderlich. Aktive latente Steuern auf Verlustvorträge wurden in Höhe von 0,4 Mio. Euro (2010: 6,9 Mio. Euro) vollständig erfasst.

4. UNTERNEHMENSZUSAMMEN- SCHLÜSSE

Zum 1. August 2011 wurden 100 Prozent der stimmberechtigten Anteile an dtw Sp. z o. o. (Zabierzów, Polen) erworben. Mit der Akquisition ihres langjährigen Zulieferers sichert SMA die Technologieführerschaft im Bereich der Solar-Wechselrichter ab. dtw ist auf die Herstellung technologisch innovativer Kernkomponenten, wie Induktivitäten und Transformatoren, für die Wechselrichter-Produktion spezialisiert. In den vergangenen Jahren verzeichnete dtw ein starkes Wachstum und erwirtschaftete 2010 einen Umsatz von 74 Mio. Euro. Die Akquisition stellt für SMA einen strategisch wichtigen Schritt zur Entwicklung leistungsfähiger Produkte und zum weiteren Ausbau der Technologieführerschaft dar. SMA wird die Entwicklungsprozesse bei Mechanik, elektromagnetischen Bauteilen und Leistungselektronik aufeinander abstimmen und damit die Entwicklungszeiten deutlich verkürzen. Zudem werden in verschiedenen Entwicklungsprojekten neue Magnetwerkstoffe mit neuartigen Legierungen untersucht. Der Vorstand von SMA ist davon überzeugt, sich durch den Erwerb von dtw zukünftig noch deutlicher vom Wettbewerb differenzieren zu können.

Der beizulegende Zeitwert der identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden der dtw Sp. z o. o. zum 1. August 2011 setzte sich folgendermaßen zusammen:

Erworbene Vermögenswerte und Schulden

in Mio. Euro	Buchwerte vor Übernahme	Anpassungsbetrag	Beizulegende Zeitwerte zum Akquisitionszeitpunkt
Geschäfts- oder Firmenwerte	1,2	-0,9	0,3
Forschungs- und Entwicklungsprojekte	-	8,9	8,9
Sachanlagen	2,4	0,4	2,8
Vorräte	10,2	1,6	11,8
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	5,2	-	5,2
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	10,5	-	10,5
Sonstige Forderungen	1,5	-	1,5
Sonstige Verbindlichkeiten	-5,4	-	-5,4
Latente Steuern	-	-2,1	-2,1
Nettovermögen	25,6	7,9	33,5
Kaufpreis			33,5
Übernommene Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente			10,5
Nettoabfluss aus Akquisitionen			23,0

Der Geschäfts- oder Firmenwert (Goodwill) in Höhe von 0,3 Mio. Euro umfasst die Synergieeffekte durch Kosteneinsparungen, resultierend aus abgestimmter Entwicklungsarbeit. Der Kaufpreis wurde ausschließlich mit Barmitteln beglichen. Unter Berücksichtigung der erworbenen Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente der dtw Sp. z o. o. beträgt der Nettomittelabfluss aus dem Unternehmenserwerb 23,0 Mio. Euro.

Der Bruttobetrag der Forderungen entspricht dem Marktwert. Da SMA Hauptkunde der dtw war, handelt es sich überwiegend um werthaltige Forderungen gegenüber SMA. Für die übrigen Forderungen besteht kein Anlass zur Annahme einer Uneinbringlichkeit.

84 Allgemeine Angaben

102	Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
107	Erläuterungen zur Bilanz
118	Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
120	Sonstige Erläuterungen

Durch die Einbeziehung der dtw hat sich der Umsatz des Konzerns um 1,1 Mio. Euro und das Ergebnis nach Steuern um 0,3 Mio. Euro erhöht. Wäre die dtw bereits zum 1. Januar 2011 in den Konzern einbezogen worden, wäre der Konzernumsatz um 6,6 Mio. Euro und das Ergebnis nach Steuern um 1,8 Mio. Euro höher ausgefallen.

Es wird für den aus diesem Erwerb resultierenden Geschäfts- oder Firmenwert keine steuerliche Abzugsfähigkeit erwartet. Der zum Geschäftsjahresende durchgeführte Werthaltigkeitstest des Geschäfts- oder Firmenwertes bestätigte dessen Wert.

5. SEGMENTBERICHT-ERSTATTUNG

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 Bestimmungsländprinzip zugerechnet. Auf eine Darstellung der langfristigen Aktiva nach dieser Gliederung wird verzichtet. Die SMA Solar Technology AG entwickelt und fertigt ihre Produkte überwiegend in Deutschland. Die Produktionsstätten außerhalb Deutschlands in Nordamerika und Polen sind nicht kapitalintensiv und daher unwesentlich. Eine Aufteilung der Vermögenswerte nach Regionen ist daher auch nicht Bestandteil der internen Berichterstattung.

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 Segment-schulden 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 unter anderem aufgrund von diskontinuierlichen Förderprogrammen.

Kennzahlen nach Segmenten und Regionen

Segmente	Photovoltaics Technology			
	Medium Power Solutions		High Power Solutions	
	2011	2010	2011	2010
in TEUR				
Umsatzerlöse extern	1.133,7	1.553,6	496,4	336,6
Umsatzerlöse intern	70,6	70,1	18,0	17,8
Summe Umsatzerlöse	1.204,3	1.623,7	514,4	354,4
Abschreibungen	20,1	22,5	2,9	3,5
Operatives Ergebnis (EBIT)	111,7	392,4	107,9	92,1
Segmentvermögen	270,4	217,9	161,0	156,6
Segmentsschulden	40,8	18,2	30,6	19,6
Investitionen	27,5	41,2	5,0	7,9
Umsatzerlöse nach Regionen				
Deutschland	632,9	951,3	146,0	131,3
EU	350,2	455,2	176,6	161,1
Drittländer	188,6	211,1	175,9	47,1
Erlösschmälerungen	-38,0	-64,0	-2,1	-2,9
Summe externe Umsatzerlöse	1.133,7	1.553,6	496,4	336,6

84 Allgemeine Angaben

- 102 Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
 107 Erläuterungen zur Bilanz
 118 Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
 120 Sonstige Erläuterungen

Railway Technology		Electronics Manufacturing		Überleitung		Fortzuführendes Geschäft	
2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010
32,5	25,6	12,5	4,3	1,2	0,0	1.676,3	1.920,1
7,6	15,4	386,3	413,6	-482,5	-516,9	0,0	0,0
40,1	41,0	398,8	417,9	-481,3	-516,9	1.676,3	1.920,1
0,5	0,4	4,1	4,9	22,8	0,0	50,4	31,3
0,8	4,5	19,5	32,3	0,4	-4,5	240,3	516,8
18,5	14,0	90,0	99,3	834,4	763,7	1.374,3	1.251,5
2,0	1,9	15,6	11,4	496,0	472,0	585,0	523,1
0,7	0,7	1,9	6,9	112,5	130,7	147,6	187,4
9,8	8,9	8,1	4,0	0,0	0,0	796,8	1.095,5
15,7	10,0	0,0	0,1	1,2	0,0	543,7	626,4
7,0	6,7	4,4	0,3	0,0	0,0	375,9	265,2
0,0	0,0	0,0	-0,1	0,0	0,0	-40,1	-67,0
32,5	25,6	12,5	4,3	1,2	0,0	1.676,3	1.920,1

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

in Mio. Euro	2011	2010
Summe Segmentergebnisse (EBIT)	239,9	521,3
Eliminierungen	0,4	-4,5
Konzern-EBIT	240,3	516,8
Finanzergebnis	3,3	1,3
Ergebnis vor Ertragsteuern	243,6	518,1
Summe Segmentvermögen	539,9	487,7
Sonstige zentrale Posten und Eliminierungen	275,4	165,1
Zahlungsmittel und lfr. Termingelder	506,3	544,1
Nicht zugeordnete Finanzinstrumente und sonstige Vermögenswerte	19,5	30,8
Latente Steueransprüche und Forderungen aus Ertragsteuern	33,1	23,7
Sonstige Finanzanlagen	0,1	0,1
Konzern-Vermögenswerte	1.374,3	1.251,5
Summe Segmentsschulden	89,0	51,1
Sonstige zentrale Posten und Eliminierungen	26,8	19,5
Nicht zugeordnete Finanzinstrumente, Schulden und Rückstellungen	413,9	399,8
Schulden aus Ertragsteuern und latenten Steuerschulden	55,3	52,7
Konzern-Schulden	585,0	523,1

In der Überleitung werden Sachverhalte ausgewiesen, die definitionsgemäß nicht Bestandteil der Segmente sind. Darüber hinaus sind darin nicht allokierte Teile der Konzernzentrale, unter anderem Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, sowie Gebäude enthalten, deren Aufwendungen den Segmenten zugeordnet werden. Geschäftsbeziehungen zwischen den Segmenten werden in der Überleitung eliminiert.

Im Geschäftsjahr 2011 wurde, wie auch im Vorjahr, mit keinem Kunden ein Anteil von mehr als 10 Prozent des Konzernumsatzes erzielt.

ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG SMA KONZERN

6. HERSTELLUNGSKOSTEN DES UMSATZES

in TEUR	2011	2010
Materialaufwand	907.033	854.570
Personalaufwand	178.710	192.464
Abschreibungen	44.082	21.778
Sonstige	78.380	158.102
	1.208.205	1.226.914

Die Herstellungskosten des Umsatzes enthalten als Einzelkosten die produktbezogenen Materialaufwendungen sowie alle weiteren Aufwendungen der Bereiche Produktion, Einkauf, Service und für Gebäudemanagement und IT. Trotz eines Rückganges der verkauften Wechselrichter-Leistung um 2,1 Prozent erhöhte sich der Materialaufwand in der Berichtsperiode im Vergleich zum Vorjahr infolge der Produktmixverschiebung um 6,1 Prozent. 2011 wurden gezielt die Bereiche Einkauf und Service ausgebaut. Dieser Aufbau wird jedoch überkompensiert durch die Verminderung der variablen Vergütung für Mitarbeiter sowie den gesunkenen Aufwand für Zeitarbeitskräfte. Dies führt zu einem Rückgang des Personalaufwands um 7,1 Prozent.

Die Entwicklung der Abschreibungen ist insbesondere von den Investitionen in Gebäude und Maschinen während der letzten zwölf Monate geprägt. In dieser Position sind auch die Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungsprojekte in Höhe von 5,6 Mio. Euro (2010: 1,1 Mio. Euro) enthalten.

Die Veränderung der sonstigen Aufwendungen resultiert im Wesentlichen aus den im Vergleich zum Vorjahr geringer dotierten Rückstellungen für Verpflichtungen aus Absatzgeschäften und der Reduktion der Fracht- und Versandkosten. Darüber hinaus werden seit Beginn des Jahres die Aufwendungen für die Bereiche Gebäudemanagement und IT entsprechend ihrer Inanspruchnahme auf alle Funktionsbereiche umgelegt. Diese Veränderung führt zu einer Entlastung der sonstigen Aufwendungen in der Berichtsperiode.

84	Allgemeine Angaben
102	Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
107	Erläuterungen zur Bilanz
118	Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
120	Sonstige Erläuterungen

7. VERTRIEBSKOSTEN

in TEUR	2011	2010
Materialaufwand	926	890
Personalaufwand	34.292	33.914
Abschreibungen	508	1.538
Sonstige	30.053	20.776
	65.779	57.118

Zu den Vertriebskosten zählen die Aufwendungen für die weltweiten Vertriebsaktivitäten, den Vertriebsinnendienst sowie das Marketing. SMA hat im Vergleich zum Vorjahr ihre weltweiten Vertriebs- und Marketingstrukturen planmäßig ausgebaut, um von der weltweiten Entwicklung der Solarmärkte zu profitieren. Der infolge des Mitarbeiterzuwachses gestiegene Aufwand für laufende Löhne und Gehälter wird durch den verminderten Aufwand für variable Vergütung kompensiert. Der Rückgang der Abschreibungen ergibt sich aus der Veränderung des Umlageverfahrens. Die sonstigen Aufwendungen enthalten seit Beginn des Jahres anteilig die Kosten für das Gebäudemanagement und IT, welche entsprechend ihrer Inanspruchnahme auf alle Funktionsbereiche umgelegt werden. Der Anstieg von 9,3 Mio. Euro ist auf diese Veränderung des Umlageverfahrens und die gestiegenen weltweiten Marketingaktivitäten zurückzuführen. Durch gezielte Marketingmaßnahmen unterstützt SMA das Fachhandwerk beim Vertrieb von Solarstromanlagen und nimmt damit Einfluss auf den Entscheidungsprozess.

8. FORSCHUNGS- UND ENTWICKLUNGSKOSTEN

in TEUR	2011	2010
Materialaufwand	5.637	2.900
Personalaufwand	58.786	63.468
Abschreibungen	4.983	4.872
Sonstige	30.481	11.626
	99.887	82.866
Aktivierungspflichtige Entwicklungsprojekte	-16.129	-10.913
	83.758	71.953

In den Forschungs- und Entwicklungskosten sind die Kosten der Produktentwicklung, der entwicklungsnahe Testbereiche und des Produktmanagements enthalten. SMA hat den Entwicklungsbereich konsequent erweitert, um die Technologieführerschaft weiter zu stärken. Im Vergleich zum Vorjahr beschäftigt SMA 30 Prozent mehr Mitarbeiter. Der gestiegene Aufwand für laufende Löhne und Gehälter wird von dem verminderten Aufwand für variable Vergütung kompensiert und führt zu einem Rückgang des Personalaufwandes von 7,4 Prozent. Die sonstigen Aufwendungen enthalten seit Beginn des Jahres anteilig die Kosten für das Gebäudemanagement und IT, die entsprechend ihrer Inanspruchnahme auf alle Funktionsbereiche umgelegt werden. Der Anstieg in dieser Position ergibt sich aus dieser Veränderung des Umlageverfahrens. Daneben setzt SMA auf Entwicklungskooperationen, um die Entwicklungszeiten zu reduzieren. Dabei wurden Entwicklungsleistungen fremdvergeben.

9. ALLGEMEINE VERWALTUNGSKOSTEN

in TEUR	2011	2010
Materialaufwand	128	123
Personalaufwand	41.998	37.753
Abschreibungen	808	3.128
Sonstige	25.831	8.063
	68.765	49.067

Die Verwaltungskosten beinhalten die Aufwendungen für den Vorstand und die Bereiche Finanzen, Personal, Recht und Compliance, Unternehmenskommunikation und Qualitätsmanagement. Der starke Anstieg der Verwaltungskosten ist insbesondere auf den personellen Ausbau der Zentralbereiche Personal, Finanzen, Recht und Compliance zurückzuführen. Während der Zeit des starken Wachstums wurden die Zentralbereiche nicht adäquat angepasst, sodass 2011 neue Strukturen geschaffen wurden. Der personelle Aufbau wird zum Teil kompensiert durch den Rückgang der variablen Vergütung. Insgesamt steigt der Personalaufwand um 4,2 Mio. Euro an. Der Rückgang der Abschreibungen ergibt sich aus der Veränderung des Umlageverfahrens. Die Veränderung der sonstigen Aufwendungen ist im Wesentlichen auf die Umstellung des Umlageverfahrens zu Beginn des Jahres sowie die Durchführung von strategisch wichtigen Projekten zurückzuführen.

10. SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

in TEUR	2011	2010
Erträge aus Währungsumrechnung	20.997	12.900
Zuwendungen der öffentlichen Hand	715	790
Sonstige Erträge	1.595	2.755
	23.307	16.445

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

11. SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

in TEUR	2011	2010
Aufwand aus Währungsumrechnung	19.739	12.022
Sonstige Aufwendungen	13.121	2.682
	32.860	14.704

In den sonstigen Aufwendungen sind insbesondere Aufwendungen aus der Zuführung zu Wertberichtigungen auf Forderungen enthalten.

12. LEISTUNGEN AN ARBEITNEHMER UND ZEITARBEITSKRÄFTE

in TEUR	2011	2010
Löhne und Gehälter	232.741	221.831
Aufwendungen für Zeitarbeitskräfte	42.895	70.096
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Unterstützung	38.150	35.672
	313.786	327.599

Die freiwilligen Beiträge zur privaten Altersversorgung 2011 betragen 1,3 Mio. Euro (2010: 0,8 Mio. Euro).

Die durchschnittliche Beschäftigtenzahl im Konzern betrug:

	2011	2010
Forschung und Entwicklung	867	665
Produktion und Service	2.631	1.860
Vertrieb und Verwaltung	1.108	874
	4.606	3.399
Auszubildende und Praktikanten	444	384
Zeitarbeitskräfte	1.316	1.736
	6.366	5.519

13. FINANZERGEBNIS

in TEUR	2011	2010
Zinserträge	6.486	2.829
Sonstige finanzielle Erträge	106	21
Erträge aus Zinsderivaten	43	301
Finanzielle Erträge	6.635	3.151
Zinsaufwendungen	944	720
Sonstige finanzielle Aufwendungen	1.572	27
Aufwendungen aus Zinsderivaten	463	689
Zinsanteil aus der Bewertung von Rückstellungen	389	414
Finanzielle Aufwendungen	3.368	1.850
Finanzergebnis	3.267	1.301

Die Gesamtzinserträge aus finanziellen Vermögenswerten, die nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, betragen im Geschäftsjahr 6,5 Mio. Euro (2010: 2,9 Mio. Euro). Der Zinsaufwand aus finanziellen Verbindlichkeiten, die nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, belief sich auf 0,9 Mio. Euro (2010: 0,7 Mio. Euro). Die Auswirkungen von Zinssatzänderungen haben keinen wesentlichen Einfluss auf das Konzernergebnis.

84	Allgemeine Angaben
102	Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
107	Erläuterungen zur Bilanz
118	Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
120	Sonstige Erläuterungen

14. ERTRAGSTEUERN

Als Ertragsteuern sind die gezahlten oder geschuldeten Steuern auf Einkommen und Ertrag sowie die latenten Steuern erfasst. Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag umfassen dabei in Deutschland Gewerbesteuer, Körperschaftsteuer und Solidaritätszuschlag sowie im Ausland die entsprechenden Einkommen- bzw. Ertragsteuern. Sie teilen sich wie folgt auf:

in TEUR	2011	2010
Tatsächliche Ertragsteuern		
für laufendes Geschäftsjahr	78.411	162.772
für Vorjahre	-1.516	-1.152
Latente Steuern		
aus temporären Differenzen	-5.916	-1.844
aus Verlustvorträgen	6.516	-6.710
Steueraufwand	77.495	153.066

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

in TEUR	2011	2010
Konzernergebnis vor Ertragsteuern	243.549	518.107
Steuersatz des Konzernmutterunternehmens	30,3%	30,2%
Erwarteter Steueraufwand	73.796	156.468
Steuersatzbedingte Abweichungen im In- und Ausland	-302	-1.319
Auswirkung von Steuersatzänderungen	57	44
Steuerfreie Erträge	-12	-7
Nicht abziehbare Betriebsaufwendungen	557	700
Steuern für Vorjahre	2.618	-1.162
Sonstige Effekte	781	-1.658
Steueraufwand laut Gewinn- und Verlustrechnung	77.495	153.066
Effektiver Konzernsteuersatz	31,8%	29,5%

Bei in Deutschland ansässigen Kapitalgesellschaften sind der Körperschaftsteuersatz von 15 Prozent sowie der Solidaritätszuschlagsatz von 5,5 Prozent anzuwenden. Zusätzlich unterliegen inländische Kapital- und Personengesellschaften der Gewerbesteuer, deren Höhe von gemeinspezifischen Hebesätzen beeinflusst wird. Der auf Ebene des Konzernmutterunternehmens anzuwendende durchschnittliche Gewerbesteuersatz hat sich auf 14,5 Prozent (2010: 14,4 Prozent) leicht erhöht. Der Gesamtsteuersatz des Konzernmutterunternehmens beläuft sich damit auf 30,3 Prozent (2010: 30,2 Prozent).

In der Überleitungsrechnung sind unter den steuersatzbedingten Abweichungen im In- und Ausland die Auswirkungen von Abweichungen zwischen den jeweiligen Steuersätzen auf Ebene der in- und ausländischen Konzern-Tochterunternehmen und dem Steuersatz des Konzernmutterunternehmens ausgewiesen. Die Steuern für Vorjahre beinhalten einen Betrag von 4,1 Mio. Euro, der auf einer bereits vorzeitig möglichen Realisierung entsprechender latenter Steueransprüche aufgrund von Verlustvorträgen beruht.

Für thesaurierte Gewinne ausländischer Tochterunternehmen einschließlich aufgelaufener Umrechnungsdifferenzen wurden keine latenten Steuern gebildet, da diese Ergebnisse und Umrechnungsdifferenzen entweder keiner entsprechenden Besteuerung unterliegen oder in absehbarer Zukunft nicht ausgeschüttet werden sollen.

Zum 31. Dezember 2011 waren laufende Ertragsteuerforderungen in Höhe von 6,8 Mio. Euro (2010: 4,2 Mio. Euro) und laufende Ertragsteuerschulden in Höhe von 37,0 Mio. Euro (2010: 39,5 Mio. Euro) vorhanden.

Die latenten Steueransprüche und Steuerschulden wurden in Höhe von 0,02 Mio. Euro (2010: 0,00 Mio. Euro) direkt im Eigenkapital erfasst. Die aktiven und passiven latenten Steuern verteilen sich auf folgende Positionen:

in TEUR	31.12.2011		31.12.2010	
	Latente Steueransprüche	Latente Steuerschulden	Latente Steueransprüche	Latente Steuerschulden
Immaterielle Vermögenswerte	184	-10.740	202	-5.673
Sachanlagen	864	-3.981	147	-5.617
Finanzanlagen	0	-3	197	0
Vorräte	4.142	-1.140	6.212	-1.268
Sonstige Aktiva	1.016	-1.057	142	-493
Sonstige Rückstellungen	13.599	-716	8.661	-236
Übrige Verbindlichkeiten	6.123	-732	1.229	-5
Verlustvorträge	381	0	6.897	0
	26.309	-18.369	23.687	-13.292
davon langfristig	10.869	-15.440	10.190	-11.290

Die latenten Steueransprüche sind vollständig erfasst und werden als ausnahmslos realisierbar angesehen, da hinreichend hohes künftig zu versteuerndes Einkommen zu erwarten ist.

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 2011 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 2011 ein Ergebnis von 4,79 Euro je Aktie bei einer durchschnittlichen gewichteten Anzahl von 34,7 Mio. Aktien sowie 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.

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 Handelsgesetzbuches und des Aktiengesetzes aufgestellten Jahresabschluss der SMA Solar Technology AG ausgewiesen wird.

84 Allgemeine Angaben

102 Erläuterungen zur
Gewinn- und Verlustrechnung

107 Erläuterungen zur Bilanz

118 Erläuterungen zur
Kapitalflussrechnung

120 Sonstige Erläuterungen

ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ SMA KONZERN

16. IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Die immateriellen Vermögenswerte entwickelten sich in den Geschäftsjahren wie folgt:

in TEUR	Geschäfts- oder Firmenwerte	Entwicklungsprojekte	Lizenzen	Software	Geleistete Anzahlungen	Summe
Anschaffungskosten						
01.01.2011	0	20.923	3	17.996	1.000	39.922
Währungsänderungen	0	-473	0	0	0	-473
Zugänge aus Akquisitionen	311	8.815	0	78	0	9.204
Zugänge	0	16.129	0	11.181	0	27.310
Abgänge	0	0	0	89	0	89
Umbuchungen	0	4.566	0	-1.658	-383	2.525
31.12.2011	311	49.960	3	27.508	617	78.399
Abschreibungen						
01.01.2011	0	1.074	3	9.603	0	10.680
Währungsänderungen	0	-8	0	4	0	-4
Zugänge aus Akquisitionen	0	0	0	78	0	78
Zugänge	0	5.599	0	5.314	0	10.913
Abgänge	0	0	0	76	0	76
Umbuchungen	0	6.681	3	14.915	0	21.599
31.12.2011						
Nettowert 31.12.2010	0	19.849	0	8.393	1.000	29.242
Nettowert 31.12.2011	311	43.279	0	12.593	617	56.800
Anschaffungskosten						
01.01.2010	0	8.955	3	11.849	500	21.307
Zugänge	0	10.913	0	2.377	6.242	19.532
Umbuchungen	0	1.055	0	3.770	-5.742	-917
31.12.2010	0	20.923	3	17.996	1.000	39.922
Abschreibungen						
01.01.2010	0	0	3	5.932	0	5.935
Zugänge	0	1.074	0	3.671	0	4.745
31.12.2010	0	1.074	3	9.603	0	10.680
Nettowert 31.12.2009	0	8.955	0	5.917	500	15.372
Nettowert 31.12.2010	0	19.849	0	8.393	1.000	29.242

Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte befinden sich in der Gewinn- und Verlustrechnung unter den Herstellungskosten des Umsatzes, soweit es sich um Entwicklungsprojekte handelt. Die Abschreibungen auf

Software werden abhängig von der Nutzung auf die Funktionsbereiche verteilt. Der Geschäfts- oder Firmenwert resultiert aus der Einbeziehung der dtw Sp. z o. o. zum 1. August 2011 in den Konzernabschluss der SMA.

17. SACHANLAGEN

Das Sachanlagevermögen entwickelte sich im Geschäftsjahr 2011 wie folgt:

in TEUR	Grundstücke und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	Technische Anlagen/ Maschinen	Andere Anlagen, Betriebs-/ Geschäftsaus- stattung	Geleistete Anzahlungen/ Anlagen im Bau	Summe
Anschaffungskosten					
01.01.2011	125.932	46.299	116.714	42.369	331.314
Währungsänderungen	572	-71	352	32	885
Zugänge aus Akquisitionen	157	2.905	925	230	4.217
Zugänge	21.373	838	3.233	107.459	132.903
Abgänge	77	498	6.840	735	8.150
Umbuchungen	33.289	2.794	36.132	-74.740	-2.525
31.12.2011	181.246	52.267	150.516	74.615	458.644
Abschreibungen					
01.01.2011	11.752	11.593	39.462	0	62.807
Währungsänderungen	128	-18	166	0	276
Zugänge aus Akquisitionen	15	1.027	371	0	1.413
Zugänge	9.984	4.627	24.857	0	39.468
Abgänge	74	425	5.753	0	6.252
Umbuchungen	0	0	0	0	0
31.12.2011	21.805	16.804	59.103	0	97.712
Nettowert 31.12.2010	114.180	34.706	77.252	42.369	268.507
Nettowert 31.12.2011	159.441	35.463	91.413	74.615	360.932

Der Zugang zu Grundstücken und Bauten ist insbesondere auf den Neubau eines Bürogebäudes, die Erweiterung des Parkhauses und Mieterein- und -umbauten zurückzuführen.

In den geleisteten Anzahlungen zum 31. Dezember 2011 sind Investitionen für die Errichtung des neuen Service-Centers am Sandershäuser Berg sowie die Errichtung von Bürogebäuden in Höhe von 43,9 Mio. Euro enthalten.

Für die Erweiterung unserer Produktionsstätte in den USA wurden weitere Investitionen in Höhe von 3,8 Mio. Euro vorgenommen.

Von den Finanzverbindlichkeiten sind ca. 27,6 Mio. Euro (2010: 25,4 Mio. Euro) durch Grundpfandrechte gesichert.

84	Allgemeine Angaben
102	Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
107	Erläuterungen zur Bilanz
118	Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
120	Sonstige Erläuterungen

Das Sachanlagevermögen entwickelte sich im Geschäftsjahr 2010 wie folgt:

in TEUR	Grundstücke und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	Technische Anlagen/Maschinen	Andere Anlagen, Betriebs-/Geschäftsausstattung	Geleistete Anzahlungen/Anlagen im Bau	Summe
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

¹ Einschließlich Veränderungen Zugänge Konsolidierungskreis.

18. VORRÄTE

Das Vorratsvermögen des SMA Konzerns setzt sich wie folgt zusammen:

in TEUR	31.12.2011	31.12.2010
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	179.831	151.103
Unfertige Erzeugnisse und Leistungen	31.472	17.895
Fertige Erzeugnisse und Waren	44.326	68.536
Geleistete Anzahlungen	773	304
	256.402	237.838

Die Vorräte sind zum niedrigeren Wert aus Anschaffungs- und Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert bewertet. SMA hat 2010 begonnen, gezielt Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe aufzubauen, um eine hohe Lieferfähigkeit zu gewährleisten. Die im Aufwand als Herstellungskosten berücksichtigte Veränderung der Wertberichtigung auf Vorräte beträgt 8,1 Mio. Euro (2010: 1,2 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:

in TEUR	Buchwert	Weder überfällig noch wertgemindert	Überfällig, aber nicht wertgemindert			
			<30 Tage	30 bis 60 Tage	60 bis 90 Tage	> 90 Tage
2011	141.101	98.641	18.336	12.786	4.298	6.449
2010	117.268	76.538	22.441	15.052	312	2.834

Zum 31. Dezember 2011 waren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im Nennwert von 9,8 Mio. Euro (2010: 1,2 Mio. Euro) wertgemindert.

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

in TEUR	Einzelwert- berichtigung	Wertberichtigung auf Portfoliobasis	Summe
Stand 01.01.2010	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
Aufwandswirksame Zuführungen (netto)	6.981	2.103	9.084
Inanspruchnahme	-75		-75
Auflösung	-447	0	-447
Währungsdifferenz	53	11	64
Stand 31.12.2011	7.546	2.247	9.793

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

84	Allgemeine Angaben
102	Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
107	Erläuterungen zur Bilanz
118	Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
120	Sonstige Erläuterungen

20. SONSTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Die sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte zum 31. Dezember 2011 enthalten insbesondere Finanzanlagen, Termingelder mit einer Laufzeit von mehr als drei Monaten sowie Zinsabgrenzungen in Höhe von insgesamt 80,0 Mio. Euro (2010: 190,0 Mio. Euro). Die sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte enthalten im Wesentlichen Finanzanlagen in Höhe von 55,6 Mio. Euro (2010: 0,0 Mio. Euro) sowie eine Mietsicherheit für Gebäude in den USA in Höhe von 2,5 Mio. USD (2010: 5,0 Mio. USD).

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 2011 verfügte der Konzern über nicht in Anspruch genommene Kreditlinien in Höhe von 22,0 Mio. Euro (2010: 27,0 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 Eigenkapitalpiegel dargestellt.

Es handelt sich bei den Aktien der SMA AG um Stückaktien ohne Nennwert.

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 mehrmals 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 Erwerbes 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 Ausgabebetrages 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 Prozent 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 Inhaltes der Aktienrechte und der Bedingungen der Aktienausgabe festzulegen.

Die Hauptversammlung der SMA Solar Technology AG hat am 26. Mai 2011 die Ausschüttung einer Dividende für das Geschäftsjahr 2010 in Höhe von 3,00 Euro je dividendenberechtigter Stückaktie beschlossen (2009: 1,30 Euro).

Der Vorstand schlägt zur Abstimmung auf der nächsten Hauptversammlung vor, eine Dividende in Höhe von 1,30 Euro je dividendenberechtigter Aktie auszuschütten. Das entspricht einer Ausschüttungsquote von 33,8 Prozent.

Ziel des Kapitalmanagements sind die Erhaltung der finanziellen Substanz von SMA sowie die Sicherstellung der notwendigen Flexibilität.

Zur Messung der finanziellen Sicherheit von SMA wird auch die Eigenkapitalquote herangezogen. Dabei wird das in der Konzernbilanz ausgewiesene Eigenkapital ins Verhältnis zur Bilanzsumme gesetzt. Die Finanzierungsstruktur ist danach durch eine als konservativ zu bezeichnende Kapitalstruktur, in der die Eigenfinanzierung dominiert, geprägt. Zum Bilanzstichtag beträgt die Eigenkapitalquote 57,4 Prozent (2010: 58,2 Prozent). Die Fremdfinanzierung erfolgt fast ausschließlich über Verbindlichkeiten, die aus dem operativen Geschäft kommen.

23. RÜCKSTELLUNGEN

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

in TEUR	Gewährleistungen	Sonstige Verpflichtungen aus Absatzgeschäften	Übrige	Summe
Stand 01.01 2011	118.091	44.342	4.904	167.337
Zuführung	73.122	0	19.197	92.319
Inanspruchnahme	37.755	10.163	307	48.225
Auflösung	4.982	30.793	0	35.775
Aufzinsung	323	0	66	389
Währungsänderungen	671	26	20	717
Stand 31.12.2011	149.470	3.412	23.880	176.762
Kurzfristig 2011	50.812	3.412	14.036	68.260
Langfristig 2011	98.658	0	9.844	108.502
	149.470	3.412	23.880	176.762
Kurzfristig 2010	42.332	44.342	12	86.686
Langfristig 2010	75.759	0	4.892	80.651
	118.091	44.342	4.904	167.337

Bei den Gewährleistungsrückstellungen handelt es sich um allgemeine Gewährleistungsverpflichtungen (Zeitraum 5 bis 10 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 ausgewiesen, die in Höhe der erwarteten Inanspruchnahme gebildet werden. Die Reduzierung im Vergleich zum 31. Dezember 2010 ergibt sich im Wesentlichen aus der Auflösung von Rückstellungen und führt zu einer entsprechenden Ergebnisverbesserung. SMA hat im Geschäftsjahr 2010 mit der strategischen Bevorratung von Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen begonnen. In diesem Kontext wurden mit Lieferanten Vereinbarungen über Abnahmeverpflichtungen getroffen, deren Auswirkungen sich in den Veränderungen der übrigen Rückstellungen widerspiegeln. Darüber hinaus sind in den übrigen Rückstellungen Verpflichtungen für Betriebsjubiläen, Sterbegeld und Altersteilzeit sowie Serviceleistungen enthalten.

24. FINANZVERBINDLICHKEITEN

in TEUR	31.12.2011	31.12.2010
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	32.617	20.655
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	1.277	535
Finance Lease-Verbindlichkeiten	1	10
	33.895	21.200

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten wurden für die Finanzierung von Immobilien der SMA Immo aufgenommen und haben eine durchschnittliche Laufzeit von elf Jahren.

Bei den derivativen finanziellen Verbindlichkeiten handelt es sich um Zinsderivate im Zusammenhang mit der Finanzierung der SMA Immo.

84	Allgemeine Angaben
102	Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
107	Erläuterungen zur Bilanz
118	Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
120	Sonstige Erläuterungen

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

in TEUR	31.12.2011	31.12.2010
Verbindlichkeiten aus dem Personalbereich	64.261	99.468
Verbindlichkeiten aus dem Vertriebsbereich	9.753	32.699
Übrige	3.094	1.112
	77.108	133.279
Kurzfristig	75.030	133.279
Langfristig	2.078	0
	77.108	133.279

Die Verbindlichkeiten aus dem Personalbereich enthalten Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern für erfolgsabhängige Boni, Urlaubs- und Gleitzeitguthaben sowie variable Gehaltsanteile und Berufsgenossenschaftsbeiträge. Der Betrag hat sich aufgrund der geringeren Profitabilität im laufenden Geschäftsjahr reduziert. Die Verbindlichkeiten aus dem Vertriebsbereich enthalten im Wesentlichen Verpflichtungen gegenüber Kunden aus Vorauszahlungen und Bonusvereinbarungen.

27. ÜBRIGE VERBINDLICHKEITEN

in TEUR	31.12.2011	31.12.2010
Abgrenzungsposten für verlängerte Garantien	78.992	53.397
Verbindlichkeiten aus erhaltenen Anzahlungen	44.262	19.661
Verbindlichkeiten gegenüber Finanzbehörden	1.364	3.116
Verbindlichkeiten aus erhaltenen Zuschüssen	1.327	1.524
Sonstige	147	210
	126.092	77.908
Kurzfristig	45.399	24.068
Langfristig	80.693	53.840
	126.092	77.908

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

in TEUR	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	31.12.2011		31.12.2010	
		Marktwert	Buchwert	Marktwert	Buchwert
Aktiva					
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	371.101	371.101	354.083	354.083
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	141.101	141.101	117.268	117.268
Sonstige Finanzanlagen	AfS	75	75	73	73
Sonstige finanzielle Vermögenswerte		143.741	144.013	200.688	200.688
davon Schuldverschreibungen	AfS	50.608	50.608	0	0
davon institutionelle Publikumsfonds	FAHFT	49.410	49.410	0	0
davon Schuldverschreibungen	HiM	25.284	25.556	0	0
davon übrige	LaR	18.306	18.306	200.688	200.688
davon Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHFT	133	133	0	0
Passiva					
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	115.760	115.760	70.554	70.554
Finanzverbindlichkeiten		33.895	33.895	21.201	21.201
davon Verb. gegenüber Kreditinstituten	FLAC	32.617	32.617	20.656	20.656
davon Verb. aus Finanzierungsleasing	n. a.	1	1	10	10
davon Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHFT	1.277	1.277	535	535
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	77.108	77.108	133.279	133.279
Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39:					
Loans and Receivables	LaR	530.508	530.508	672.039	672.039
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost	FLAC	225.485	225.485	224.489	224.489
Financial Assets Held for Trading	FAHFT	49.543	49.543	0	0
Financial Liabilities for Trading	FLHFT	1.277	1.277	535	535
Financial Assets Held to Maturity	HiM	25.284	25.556	0	0
Available for Sale Financial Assets	AfS	50.683	50.683	73	73

84	Allgemeine Angaben
102	Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
107	Erläuterungen zur Bilanz
118	Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
120	Sonstige Erläuterungen

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie Forderungen aus Lieferungen und Leistungen 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 Zeitwertes möglich war, erfolgte die Bewertung zu den jeweiligen Stichtagen zu Anschaffungskosten.

Der beizulegende Zeitwert für die bis zur Endfälligkeit zu haltenden Finanzinvestitionen wird mithilfe von an aktiven Märkten notierten Preisen bestimmt. Eine Wertminderung der bis zur Endfälligkeit zu haltenden Finanzinvestitionen ist nicht erforderlich, da keine andauernde Wertminderung vorliegt.

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 in der Bilanz zum Marktwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zu den drei Stufen der Fair-Value-Hierarchie:

2011	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Gesamt
Finanzielle Vermögenswerte, bewertet zum Marktwert				
Schuldverschreibungen	50.608	-	-	50.608
Institutionelle Publikumsfonds	49.410	-	-	49.410
Derivative Finanzinstrumente	-	133	-	133
Finanzielle Verbindlichkeiten, bewertet zum Marktwert				
Derivative Finanzinstrumente	-	1.277	-	1.277
2010				
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 (zum Beispiel Preise) oder indirekt (zum Beispiel abgeleitet aus Preisen) beobachtbar sind

Stufe 3: Informationen über Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die nicht auf beobachtbaren Marktdaten basieren.

Die Übersicht der Nettoergebnisse 2011 aus Finanzinstrumenten stellt sich wie folgt dar:

in TEUR	aus Zinsen	aus Folgebewertung		aus Abgang	Nettoergebnis
		Währungs- umrechnung	Wert- berichtigung		
Loans and Receivables (LaR)	2.252	4.096	-8.637	-52	-2.341
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost (FLAC)	-944	0	0	0	-944
Financial Assets Held for Trading (FAHfT)	1.557	133	-574	-2.971	-1.855
Financial Liabilities Held for Trading (FLHfT)	0	0	-339	-81	-420
Held to Maturity (HiM)	549	0	0	0	549
Available for Sale (AfS)	2.128	0	-804	0	1.324
Summe	5.542	4.229	-10.354	-3.104	-3.687

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 2010 aus Finanzinstrumenten stellt sich wie folgt dar:

in TEUR	aus Zinsen	aus Folgebewertung		aus Abgang	Nettoergebnis
		Währungs- umrechnung	Wert- berichtigung		
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 (HiM)	0	0	0	0	0
Available for Sale (AfS)	0	0	0	0	0
Summe	1.721	878	-771	-55	1.773

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.

84	Allgemeine Angaben
102	Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
107	Erläuterungen zur Bilanz
118	Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
120	Sonstige Erläuterungen

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

in TEUR	Buchwert	Summe	< 1 Jahr	1 bis 3 Jahre	4 bis 5 Jahre	> 5 Jahre
2011						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	115.760	115.760	115.760	0	0	0
Finanzverbindlichkeiten	33.895	42.467	4.359	6.729	6.533	24.846
aus Verb. gegenüber Kreditinstituten	32.617	41.189	3.081	6.729	6.533	24.846
aus Finance Lease-Verhältnissen	1	1	1	0	0	0
aus Derivate ohne Hedge-Beziehung	1.277	1.277	1.277	0	0	0
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	32.618	32.618	32.618	0	0	0
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 Derivate ohne Hedge-Beziehung	535	535	535	0	0	0
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	133.279	133.279	133.279	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 im Berichtsjahr 20,0 Mio. Euro (2010: 16,4 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:

in TEUR	31.12.2011	31.12.2010
Fälligkeit unter 1 Jahr	16.883	13.615
Fälligkeit 1 bis 5 Jahre	40.769	32.286
Fälligkeit über 5 Jahre	24.716	42.732
	82.368	88.633

Die SMA America Production LLC (Denver) hat im Oktober 2009 Leasingverträge zur Anmietung von Gebäuden und Außenflächen abgeschlossen. Die Grundmietzeit beträgt 11 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 zu Grunde gelegt. Kaufoptionen sind nicht vorgesehen. Diese Vereinbarung wurde als ein Operating Lease-Verhältnis klassifiziert.

Die Verpflichtung aus Finance Lease ist innerhalb eines Jahres fällig.

Darüber hinaus bestanden finanzielle Verpflichtungen gegenüber Dritten aus dem Bestellobligo für erteilte Investitionsaufträge in Höhe von 50,3 Mio. Euro (2010: 67,3 Mio. Euro). Finanzielle Verpflichtungen für immaterielle Vermögenswerte liegen in Höhe von 1,2 Mio. Euro (2010: 2,1 Mio. Euro) vor. Die übrigen finanziellen Verpflichtungen liegen im geschäftsüblichen Rahmen.

30. HAFTUNGSVERHÄLTNISSE

Zum Abschlussstichtag 31. Dezember 2011 ergaben sich keine Veränderungen zum Vorjahr (0,05 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 240,7 Mio. Euro (2010: 497,1 Mio. Euro) zeigt den betrieblichen Einnahmeüberschuss vor Mittelbindung.

Der Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit verringerte sich im Geschäftsjahr 2011 auf 238,9 Mio. Euro (2010: 386,3 Mio. Euro). Der Rückgang ist hauptsächlich auf den im Vorjahresvergleich verminderten Brutto-Cashflow (-252,6 Mio. Euro) zurückzuführen.

Die Veränderung des Nettoumlaufvermögens resultiert hauptsächlich aus einer gezielten Erhöhung der Rohmaterialbestände kritischer Bauteile. Die für die Kapitalflussrechnung relevante Veränderung des Vorratsvermögens beläuft sich auf 14,8 Mio. Euro. Des Weiteren ergab sich eine für die Kapitalflussrechnung relevante Erhöhung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um 40,4 Mio. Euro. Bei den Veränderungen des übrigen Nettovermögens handelt es sich insbesondere um Effekte aus der Auszahlung variabler Gehaltsanteile an Mitarbeiter, zukünftige Leistungszusagen aus Garantieverlängerungen sowie Verbindlichkeiten aus erhaltenen Anzahlungen.

84	Allgemeine Angaben
102	Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
107	Erläuterungen zur Bilanz
118	Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
120	Sonstige Erläuterungen

32. NETTO-CASHFLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT

Der Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit reduzierte sich im Geschäftsjahr 2011 auf -129,1 Mio. Euro nach -210,7 Mio. Euro im Vorjahr. Die Mittelabflüsse für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte beliefen sich auf 161,3 Mio. Euro (2010: 158,3 Mio. Euro).

Zum 1. August 2011 wurden 100 Prozent der stimmberechtigten Anteile an der dtw Sp. z o.o. (Zabierzów, Polen) erworben. Abzüglich der erworbenen Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente der dtw Sp. z o.o. betrug der Nettomittelabfluss aus dem Unternehmenserwerb 23,0 Mio. Euro.

Gemäß IAS 7.17 werden Geldanlagen mit einer Laufzeit von über drei Monaten dem Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit zugewiesen.

33. NETTO-CASHFLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT

Der Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit beinhaltet im Geschäftsjahr 2011 die Dividendenausschüttung der SMA Solar Technology AG in Höhe von 104,1 Mio. Euro (2010: 45,1 Mio. Euro).

Im Zusammenhang mit der Immobilienfinanzierung der SMA Immo wurden Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 16,5 Mio. Euro aufgenommen.

34. ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 371,1 Mio. Euro (2010: 354,1 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 und sonstigen Finanzanlagen ergibt sich ein Mittelbestand von 506,7 Mio. Euro (2010: 544,1 Mio. Euro). Zum Stichtag verfügte der Konzern über nicht in Anspruch genommene Kreditlinien in Höhe von 22,0 Mio. Euro (2010: 27,0 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, soweit sie aus den Aussagen im Konzernlagebericht und -anhang als solche dargestellt bzw. ersichtlich sind.

36. BEZIEHUNGEN ZU NAHE- STEHENDEN PERSONEN UND UNTERNEHMEN

Nahestehende Personen im Sinne von IAS 24 sind Personen, die für die Planung, Leitung und Überwachung der Tätigkeiten des Unternehmens zuständig und verantwortlich sind. Nahestehende Personen umfassen folglich die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats der SMA Solar Technology AG sowie deren nahe Familienangehörige.

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

Dipl.-Ing. Günther Cramer,
Vorstandssprecher (bis 26. Mai 2011)

Dipl.-Soz.Päd. Jürgen Dolle,
Vorstand Personal

Dipl.-Ing. Peter Drews,
Vorstand Systematische Produktkostenreduktion
(bis 26. Mai 2011)

Dipl.-Ing. Roland Grebe,
Vorstand Entwicklung

Dipl.-Ing. Uwe Hertel,
Vorstand Operatives Geschäft (bis 31. Dezember 2011)

Dipl.-Kfm. Pierre-Pascal Urbon,
Vorstandssprecher (ab 26. Mai 2011) und Vorstand Finanzen

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

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

Dipl.-Ing. Günther Cramer,
Stiftungsvorstand (Vorsitzender ab 26. Mai 2011)

Dr. jur. Erik Ehrentraut,
Unternehmensberater
(Vorsitzender bis 26. Mai 2011,
Stellvertretender Vorsitzender ab 26. Mai 2011)

Dipl.-Ing. Peter Drews,
Stiftungsvorstand (ab 26. Mai 2011)

Dipl.-Ing. Reiner Wettlaufer,
Stiftungsvorstand

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

Siegfried L. Druker,
Geschäftsführer (bis 26. Mai 2011)

Dr. Winfried Hoffmann,
Berater

Dr.-Ing. Martin Hoppe-Kilpper,
Geschäftsführer (bis 26. Mai 2011)

Dr. Günther Häckl,
Arbeitnehmervertreter

Dipl.-Ing. Johannes Häde,
Arbeitnehmervertreter

Mirko Zeidler,
Arbeitnehmervertreter

Joachim Schlosser,
Arbeitnehmervertreter

Ullrich Meßmer,
Gewerkschaftssekretär

Alexander Naujoks,
Gewerkschaftssekretär

84	Allgemeine Angaben
102	Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
107	Erläuterungen zur Bilanz
118	Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
120	Sonstige Erläuterungen

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 2,7 Mio. Euro, davon 0,5 Mio. Euro variable Bezüge (2010: 2,5 Mio. Euro, davon 1,0 Mio. Euro variable Bezüge). Die im Zusammenhang mit dem Ausscheiden aus dem Vorstand gezahlten Bezüge belaufen sich auf 0,2 Mio. Euro. Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Aufsichtsrats betragen im Berichtsjahr 0,5 Mio. Euro (2010: 0,4 Mio. Euro). Darin enthalten sind variable Vergütungen in Höhe von 0,3 Mio. Euro (2010: 0,2 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. ■

Mitglieder des Aufsichtsrats bekleiden die nachstehend genannten Mandate in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten und vergleichbaren Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen:

Dipl.-Ing. Günther Cramer
Mitglied des Aufsichtsrats
der EnBW Energie Baden-Württemberg AG

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

Prof. (em.) Dr.-Ing. Werner Kleinkauf
Mitglied des Aufsichtsrates
der Seeger Engineering AG

Nahestehendes 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 Arbeitnehmer-Überlassungsvertrag zu Zeitarbeitskräften geschlossen. Alleinige Gesellschafterin und Geschäftsführerin ist die Ehefrau eines der Vorstandsmitglieder. Zur Höhe der Konditionen des aktuellen Vertrages wurde eine Fairness Opi-

nion eingeholt. Im Geschäftsjahr 2011 wurden Geschäfte in Höhe von 47,1 Mio. Euro (2010: 82,8 Mio. Euro) im Rahmen des Vertrages abgewickelt. Die Verbindlichkeiten gegenüber der team-time GmbH betragen zum 31. Dezember 2011 2,5 Mio. Euro (2010: 14,2 Mio. Euro).

Weitere nahestehende Unternehmen sind die Günther Cramer Stiftung, Peter Drews Stiftung und Reiner Wettlaufer Stiftung, welche gemeinsam die gGmbH SMA Stiftungsverbund gegründet haben. In der Berichtsperiode wurden keine unter IAS 24 angabepflichtigen Geschäfte getätigt.

37. ZIELSETZUNGEN UND METHODEN DES FINANZ-RISIKOMANAGEMENTS

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. Des Weiteren setzt der Konzern derivative Finanzinstrumente im Rahmen der Währungskursabsicherung ein. 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 abgezinst worden, sodass 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 ist sicher kalkulierbar.

Währungsrisiko

Währungsrisiken bestehen zurzeit aus dem US-Dollar- und Kanada-Dollar-basierten Geschäft mit den Tochterunternehmen in Nordamerika. 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; wechsellkursbedingte 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 zu Grunde. Durch Einsatz von Sicherungsgeschäften (Derivate) zur Absicherung des Grundgeschäftes 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 2011 hätte zu einer positiven Veränderung der Währungsderivate von 2,2 Mio. Euro (2010: 0,0 Mio. Euro) geführt. Ein um 5 Prozent schwächerer Euro am 31. Dezember 2011 hätte zu einer Reduzierung des Werts der Währungsderivate von 2,5 Mio. Euro (2010: 0,0 Mio. Euro) geführt. Eine fünfprozentige Steigerung des Euro gegenüber dem Kanada-Dollar am 31. Dezember 2011 hätte zu einer positiven Veränderung der entsprechenden Derivate von 0,2 Mio. Euro geführt. Demgegenüber hätte ein um 5 Prozent schwächerer Euro eine Wertminderung von 0,2 Mio. Euro zur Folge gehabt. Das kumulierte Ergebnis aus Kursdifferenzen und Kursicherungen beträgt im Geschäftsjahr -5,3 Mio. Euro (2010: 5,0 Mio. Euro).

Gemäß IFRS treten Wechselkursrisiken bei monetären Finanzinstrumenten auf, die auf eine fremde Währung lauten, das heißt 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

84	Allgemeine Angaben
102	Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
107	Erläuterungen zur Bilanz
118	Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
120	Sonstige Erläuterungen

Währung entgegenstehen, wird das operative Fremdwährungsrisiko in der SMA Gruppe begrenzt. Eine konzerninterne Richtlinie stellt sicher, dass die SMA Landesgesellschaften ihre Fremdwährungsrisiken an Corporate Treasury melden. Das verbleibende Gruppenrisiko wird von diesem 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 2011 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 Geschäftes und des spezifischen Kunden- und Länderrisikos Sicherheiten verlangt werden. Begleitend werden die Erfahrungen aus der bisherigen Geschäftsbeziehung, unter anderem auch das Zahlungsverhalten und zusätzliche Kreditauskünfte genutzt, um Zahlungsausfälle zu vermeiden. 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 allen weiteren sonstigen finanziellen Vermögenswerten des Konzerns, wie Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten, zur Veräußerung verfügbaren Finanzinvestitionen und derivativen Finanzinstrumenten, 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 werden, 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 Prozent liegen. Im Berichtsjahr betrug die Eigenkapitalquote des SMA Konzerns 57,4 Prozent (2010: 58,2 Prozent), die Net Working Capital Quote 16,8 Prozent (2010: 14,8 Prozent).


38. HONORARE DES ABSCHLUSSPRÜFERS

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

in TEUR	2011	2010
Abschlussprüfungsleistungen	187	148
Andere Bestätigungsleistungen	14	13
Sonstige Leistungen	7	0
	208	161

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 Aufwendungen für die prüferische Durchsicht der Konzernzwischenabschlüsse. Die Honorare für die sonstigen Leistungen enthalten Aufwendungen für vereinbarte Einzelprüfungs- und Beratungshandlungen, die 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 6. Dezember 2011 abgegeben und den Aktionären dauerhaft auf der Internetseite unter www.SMA.de zugänglich gemacht. 

40. KONZERNABSCHLUSS

Die SMA Solar Technology AG stellt als oberstes Mutterunternehmen zum 31. Dezember 2011 für den größten Kreis einen Konzernabschluss auf, der beim Betreiber des elektronischen Bundesanzeigers eingereicht und nachfolgend im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht wird.

Niestetal, den 2. März 2012

SMA Solar Technology AG
Der Vorstand

Jürgen Dolle

Roland Grebe

Pierre-Pascal Urbon

Marko Werner

84	Allgemeine Angaben
102	Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
107	Erläuterungen zur Bilanz
118	Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
120	Sonstige Erläuterungen

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 2. März 2012

SMA Solar Technology AG
Der Vorstand

Jürgen Dolle Roland Grebe

Pierre-Pascal Urbon Marko Werner

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

„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 2011 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 § 315 a 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 § 315 a 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 2. März 2012

Deloitte & Touche GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

(Scharpenberg)
Wirtschaftsprüfer

(Schwibinger)
Wirtschaftsprüfer

BERICHT DES AUF SICHTSRATS

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

der Aufsichtsrat hat den Vorstand während des Geschäftsjahres 2011 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 den Aufsichtsrat durch schriftliche und mündliche Berichte regelmäßig, zeitnah und umfassend über die Geschäftsentwicklung, die Lage, den Umsatz und die Ertragsituation des Unternehmens und des Konzerns, die beabsichtigte Geschäftspolitik und andere grundsätzliche Fragen der Unternehmensplanung, insbesondere der Finanz-, Investitions-, Produktions-, Personal- und strategischen Planung, sowie 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, sowie das Risikomanagement, die Risikolage und Compliance informiert. Ferner berichtete der Vorstand über die Situation auf den für SMA wesentlichen Märkten, über Produktentwicklungen und das Qualitätsniveau der Produkte. Der jeweilige Vorsitzende des Aufsichtsrats stand auch außerhalb der Sitzungen mit dem Vorstand in Kontakt und besprach mit ihm wesentliche Geschäftsvorfälle und anstehende Entscheidungen. Die Mitglieder des Aufsichtsrats nahmen die für ihre Aufgaben erforderlichen Aus- und Fortbildungsmaßnahmen eigenverantwortlich wahr und wurden dabei von der Gesellschaft angemessen unterstützt.

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 fünf der sechs Sitzungen nahmen jeweils sämtliche Mitglieder des Aufsichtsrats teil. Somit hat kein Mitglied des Aufsichtsrats 2011 mehr als eine Sitzung versäumt. Der Aufsichtsrat hat zudem einen Beschluss im schriftlichen Verfahren gefasst.

Zur Vorbereitung der Sitzungen erhielt der Aufsichtsrat regelmäßig und rechtzeitig vom Vorstand schriftliche Berichte. In allen Sitzungen waren die aktuelle Geschäftsentwicklung, die Entwicklung der wesentlichen Märkte für den SMA Konzern und die Unternehmensplanung Gegenstand der Beratungen. Vorstandsmitglieder nahmen an allen Sitzungen des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse teil.

In seiner Sitzung am 21. Februar 2011 befasste sich der Aufsichtsrat schwerpunktmäßig mit dem im Geschäftsbericht 2010 wiedergegebenen Corporate-Governance-Bericht und dem Bericht des Aufsichtsrats.

In der Sitzung am 10. März 2011 stellte der Aufsichtsrat den Jahresabschluss 2010 fest und billigte den Konzernabschluss. Ferner befasste er sich mit der Tagesordnung und den Beschlussvorschlägen für die Hauptversammlung am 26. Mai 2011. Auf Vorschlag des Nominierungsausschusses beschloss der Aufsichtsrat, der Hauptversammlung die Wahl von Herrn Cramer und Herrn Drews in den Aufsichtsrat vorzuschlagen. Herr Drueker und Herr Dr. Hoppe-Kilpper hatten zuvor ihren Rücktritt aus dem Aufsichtsrat erklärt. Des Weiteren wurden die Zielwerte für die Vorstandsvergütung 2011 festgelegt.



 v. l. n. r.: Prof. (em.) Dr.-Ing. Werner Kleinkauf, Dr. Erik Ehrentraut (stellv. Vorsitzender), Joachim Schlosser, Mirko Zeidler, Johannes Häde, Peter Drews, Günther Cramer (Vorsitzender), Dr. Winfried Hoffmann, Reiner Wettlaufer, Dr. Günther Häckl, Ulrich Meßmer, Alexander Naujoks

Insbesondere den Bericht des Vorstands zu ethischen Grundsätzen, Corporate Social Responsibility und Nachhaltigkeit, aber auch den Fortgang der Akquisition der dtw Sp. z o. o. erörterte der Aufsichtsrat am 25. Mai 2011.

Unmittelbar im Anschluss an die Hauptversammlung am 26. Mai 2011 wählte der Aufsichtsrat in einer Sitzung Herrn Cramer zum neuen Vorsitzenden und Herrn Dr. Ehrentraut, der zuvor seinen Rücktritt vom Amt des Vorsitzenden erklärt hatte, zu dessen Stellvertreter. Herr Drews und Herr Dr. Ehrentraut wurden zu neuen Mitgliedern des Nominierungsausschusses, Herr Drews zu dessen Vorsitzendem gewählt. Des Weiteren wurde der Prüfungsauftrag an den Abschlussprüfer erteilt und die Höhe der Vorstandsvergütungen festgesetzt.

Mittels einer am 28. Juli 2011 vom Vorsitzenden festgestellten schriftlichen Beschlussfassung stimmte der Aufsichtsrat einstimmig dem Erwerb aller Geschäftsanteile der dtw Sp. z o. o. zu.

Am 31. August 2011 wurde der Bericht des Vorstands zur Produktqualität sowie zum Fortgang des Projektes Herkules zur Realisierung einer neuen Unternehmensstruktur diskutiert. Der Vorstand berichtete zudem von ausgewählten Auslandsmärkten. Weiterhin wurde der in der Geschäftsordnung des Vorstands verankerte Katalog der Zustimmungsvorbehalte einer ersten Prüfung unterzogen.

In der letzten Sitzung des Geschäftsjahres am 6. Dezember 2011 beschloss der Aufsichtsrat nach einer ausführlichen Strategiediskussion die Budgets für das Geschäftsjahr 2012. Darüber hinaus berichtete der Vorstand über die Entwicklung des Qualitätsniveaus der verschiedenen Produktfamilien, die Erschließung von Auslandsmärkten und über die erwartete Technologieentwicklung. Ferner beschlossen Vorstand und Aufsichtsrat eine Entsprechenserklärung gemäß § 161 Abs. 1 Satz 1 AktG zur Einhaltung der Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex. In diesem Zusammenhang wurden auch die Vorgaben des Kodex zur Vielfalt

(„Diversity“) in der Besetzung der Organe der Gesellschaft diskutiert und Ziele zur Zusammensetzung des Aufsichtsrats festgelegt. (Eine Darstellung der Ziele und des Stands ihrer Umsetzung findet sich im Corporate-Governance-Bericht 2011, abgedruckt im Geschäftsbericht auf Seite 15 ff.) ■ Schließlich beschloss der Aufsichtsrat eine Klarstellung in der Geschäftsordnung des Vorstands.

In der Sitzung am 22. Februar 2012 diskutierte der Aufsichtsrat die Entwürfe des Corporate-Governance-Berichts sowie des Berichts des Aufsichtsrats und befasste sich mit dem vorläufigen Jahresabschluss 2011.

Ausschusssitzungen

Zur Steigerung der Effizienz der Aufsichtsratsarbeit unterhält der Aufsichtsrat vier ständige Ausschüsse: Präsidialausschuss, Prüfungsausschuss, Nominierungsausschuss und Vermittlungsausschuss. Die personelle Besetzung der Ausschüsse finden Sie auf unserer Internetseite www.IR.SMA.de ■ sowie im Corporate-Governance-Bericht 2011 (abgedruckt im Geschäftsbericht auf Seite 15 ff.). ■

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. Alle Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten die über die Beschlussfassungen der Ausschüsse erstellten Niederschriften.

Der Präsidialausschuss trat 2011 vier Mal zusammen.

Der Ausschuss überprüfte in seiner Sitzung am 16. Februar 2011 die Vergütung der Vorstände und überarbeitete die Entwürfe des Corporate-Governance-Berichts und des Berichts des Aufsichtsrats.

In seiner Sitzung am 10. März 2011 beschloss der Präsidialausschuss einen Vorschlag für die Zielwerte der Vorstandsvergütung für 2011 und in seiner Sitzung am 25. Mai 2011 einen Vorschlag für die Höhe der Vorstandsvergütung.

In seiner Sitzung am 5. Dezember 2011 diskutierte der Präsidialausschuss ausführlich das Ausscheiden von Herrn Hertel aus dem Vorstand und sprach eine Empfehlung an den Aufsichtsrat zum weiteren Vorgehen aus. Daneben beschloss der Präsidialausschuss eine Empfehlung an den Aufsichtsrat zur Festsetzung der Ziele der Zusammensetzung des Aufsichtsrats. Zusätzlich überprüfte der Präsidialausschuss die Angemessenheit der Vorstandsvergütung, unter anderem auch vor dem Hintergrund einer angestellten Analyse von Vergleichsgruppen in anderen Solar- und TecDAX-Unternehmen, und beschloss, die Analysen und Vorschläge dem gesamten Aufsichtsrat zur Diskussion und Bewertung vorzulegen. Zudem überprüfte der Präsidialausschuss die Geschäfte mit nahestehenden Unternehmen und bereitete Empfehlungen an den Aufsichtsrat für eine neue Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex gemäß § 161 AktG sowie zu einer Klarstellung in der Geschäftsordnung des Vorstands vor.

Der Prüfungsausschuss trat 2011 sieben Mal zusammen, davon drei Mal per Telefonkonferenz.

Am 16. Februar 2011 erörterte der Prüfungsausschuss den Bericht der Internen Revision zum Geschäftsjahr 2010 und informierte sich über den Fortschritt der Jahresabschlussprüfung.

Am 9. März 2011 besprach der Prüfungsausschuss in Gegenwart des Abschlussprüfers den Entwurf des Jahresabschlussberichts und des Konzernabschlussberichts und diskutierte u.a. die Schwerpunkte der Abschlussprüfung. Daneben wurde der Vorschlag zur Wahl des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2011 erörtert. Des Weiteren erörterte der Prüfungsausschuss den Risikobericht für das Geschäftsjahr 2010.

In seiner Sitzung am 31. August 2011 behandelte der Prüfungsausschuss die Halbjahresberichte der Internen Revision und des Risikomanagements. Daneben informierte der Vorstand über die aktuelle Wettbewerbsposition der Gesellschaft.

In seiner letzten Sitzung im Geschäftsjahr am 5. Dezember 2011 wurde dem Prüfungsausschuss vom Abschlussprüfer die Planung zur Abschlussprüfung für das Geschäftsjahr 2011 sowie vom Leiter der Internen Revision die Prüfplanung der Internen Revision für das Geschäftsjahr 2012 vorgestellt und nach umfassender Diskussion vom Ausschuss genehmigt. Darüber hinaus diskutierte der Prüfungsausschuss die Wirksamkeit des Internen Kontrollsystems (IKS), des Risikomanagementsystems und der Internen Revision. Unter anderem wurden dabei die Risikokategorien und Schwellenwerte des Risikomanagementsystems behandelt. Anschließend informierte sich der Prüfungsausschuss über den Status der Implementierung eines Compliance-Management-Systems und diskutierte den Budgetvorschlag für das Geschäftsjahr 2012 sowie die Ergebnisse einer Selbstprüfung hinsichtlich der Effizienz seiner Arbeit.

Zusätzlich erörterte der Prüfungsausschuss in drei Telefonkonferenzen am 11. Mai 2011, am 10. August 2011 und am 9. November 2011 die jeweiligen Quartals- und Halbjahresfinanzberichte mit dem Vorstand.

Der Nominierungsausschuss trat 2011 einmal am 10. März 2011 zusammen, um den Vorschlag an die Hauptversammlung für die Wahl in den Aufsichtsrat zu erörtern. Er beschloss, dem Aufsichtsrat vorzuschlagen, der nächsten Hauptversammlung die Wahl der Herren Cramer und Drews in den Aufsichtsrat zu empfehlen.

Der Vermittlungsausschuss wurde im Geschäftsjahr 2011 nicht einberufen.

Corporate Governance

Der Aufsichtsrat hat sich in 2011 mehrfach mit den Inhalten des Deutschen Corporate Governance Kodex befasst. Im Juni und Dezember 2011 wurden von Aufsichtsrat und Vorstand Entsprechenserklärungen gemäß § 161 AktG zur Einhaltung der Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex 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 (Corporate-Governance-Bericht) ist auf unserer Internetseite www.IR.SMA.de dauerhaft zugänglich gemacht und zusätzlich auf den Seiten 15 ff. des Geschäftsberichts aufgeführt. Dort werden auch Aussagen zu Interessenkonflikten und deren Behandlung getroffen.

Jahres- und Konzernabschluss

Der vom Vorstand aufgestellte Jahresabschluss zum 31. Dezember 2011 und der Lagebericht für das Geschäftsjahr 2011 sowie der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2011 und der Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2011 wurden von der Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hannover, geprüft. Den Prüfauftrag hatte der Aufsichtsrat entsprechend dem Beschluss der Hauptversammlung am 26. Mai 2011 vergeben. Vor Unterbreitung des entsprechenden Wahlvorschlags 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 § 315 a 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 12. März 2012 und sodann vom Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 13. März 2012, 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 13. März 2012 die vom Vorstand aufgestellten Abschlüsse und jeweiligen Lageberichte für das Geschäftsjahr 2011. Damit ist der Jahresabschluss der Gesellschaft nach § 172 AktG festgestellt.

Schließlich stimmte der Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 13. März 2012 dem Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns zu. Er diskutierte in diesem Zusammenhang die Liquiditätslage der Gesellschaft und die Finanzierung der geplanten Investitionen und die voraussichtliche Marktentwicklung. Dabei kam der Aufsichtsrat zu dem Schluss, dass der Vorschlag im Sinne der Gesellschaft und im Interesse der Aktionäre ist.

Veränderungen im Aufsichtsrat

Herr Drucker und Herr Dr. Hoppe-Kilpper hatten ihr Mandat als Mitglieder des Aufsichtsrats mit Wirkung zum Abschluss der Hauptversammlung am 26. Mai 2011 niedergelegt. Auf der nächsten Hauptversammlung war daher eine Ergänzungswahl zum Aufsichtsrat durchzuführen. Der Aufsichtsrat hatte in seiner Sitzung am 10. März 2011 vorgeschlagen, die Herren Cramer und Drews zu Aufsichtsratsmitgliedern der Aktionäre zu wählen. Dabei schloss 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 Prozent der Stimmrechte der Gesellschaft halten, und dem Kandidatenvorschlag des Nominierungsausschusses an. Herr Cramer und Herr Drews hatten bereits in 2010 angekündigt, ihre Vorstandsmandate zum Ende der Hauptversammlung 2011 niederlegen und sich für eine Tätigkeit im Aufsichtsrat zur Verfügung stellen zu wollen. Die Hauptversammlung am 26. Mai 2011 wählte sodann Herrn Cramer und Herrn Drews zu Mitgliedern des Aufsichtsrats.

SMA hat sich nach Einschätzungen des Aufsichtsrats im stark veränderten Markt- und Wettbewerbsumfeld ausgezeichnet behauptet. Der Vorstand hat diese Veränderungen frühzeitig erkannt und die Organisation neu ausgerichtet. Die für den zukünftigen Erfolg von SMA nötige Internationalisierung wurde ebenso wie die Technologieentwicklung weiter vorangetrieben. Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für das außergewöhnliche Engagement im vergangenen Geschäftsjahr. Hierdurch war es möglich, die sich ergebenden Chancen in einem von schwer vorhersehbaren Veränderungen geprägten Markt zu nutzen und ein gutes Jahresergebnis zu erzielen.

Niestetal, 13. März 2012

Der Aufsichtsrat

Günther Cramer
Vorsitzender

EINZELABSCHLUSS

SMA SOLAR TECHNOLOGY AG – GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG NACH HGB*

in TEUR	2011	2010
Umsatzerlöse	1.489.611	1.894.729
Veränderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	-12.003	23.387
	1.477.608	1.918.116
Andere aktivierte Eigenleistungen	6.603	13.851
Sonstige betriebliche Erträge	74.862	35.157
Materialaufwand	855.119	963.149
Personalaufwand	224.413	219.391
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	38.147	26.409
Sonstige betriebliche Aufwendungen	246.295	238.462
Finanzergebnis	4.138	2.066
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	199.237	521.779
Außerordentliches Ergebnis	0	621
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	65.618	161.377
Sonstige Steuern	399	48
Jahresüberschuss	133.220	360.975
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	436.057	179.182
Bilanzgewinn	569.277	540.157

* Der vollständige Einzelabschluss der SMA Solar Technology AG ist einsehbar auf www.SMA.de.

SMA SOLAR TECHNOLOGY AG – BILANZ NACH HGB*

Aktiva in TEUR	31.12.2011	31.12.2010
A. Anlagevermögen		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände	18.474	10.278
II. Sachanlagen	292.194	209.130
III. Finanzanlagen	74.829	25.980
	385.497	245.388
B. Umlaufvermögen		
I. Vorräte	185.257	181.925
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	174.566	224.158
III. Wertpapiere	118.824	0
IV. Flüssige Mittel	330.500	513.298
	809.147	919.381
C. Aktiver Rechnungsabgrenzungsposten	612	139
	1.195.256	1.164.908
Passiva in TEUR	31.12.2011	31.12.2010
A. Eigenkapital		
I. Gezeichnetes Kapital	34.700	34.700
II. Kapitalrücklage	124.200	124.200
III. Gewinnrücklage		
1. Gesetzliche Rücklage	400	400
2. Andere Gewinnrücklagen	3.136	3.136
IV. Bilanzgewinn	569.277	540.157
	731.713	702.593
B. Sonderposten für Investitionszuschüsse	425	585
C. Rückstellungen	266.409	296.620
D. Verbindlichkeiten	121.503	111.713
E. Passiver Rechnungsabgrenzungsposten	75.206	53.397
	1.195.256	1.164.908

* Der vollständige Einzelabschluss der SMA Solar Technology AG ist einsehbar auf www.SMA.de.

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.

BDEW

Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft e. V.

BDEW-Mittelspannungsrichtlinie

Die Mittelspannungsrichtlinie fordert, dass Solar-Wechselrichter sich seit 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, sodass 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 Bauteil 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.

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).

Compliance

Rechtskonformes Handeln.

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.

Dünnschichtmodule

Verglichen mit Solarzellen aus kristallinem Silicium benötigen Dünnschichtmodule deutlich weniger Halbleitermaterial, denn hier wird eine nur wenige Mikrometer dicke Halbleiterschicht auf einen geeigneten mechanischen Träger (z. B. eine Glasscheibe) abgeschieden. Sie sind deshalb wesentlich günstiger in der Herstellung, liefern bei gleicher Größe allerdings zurzeit noch etwas weniger Strom als kristalline Module. Da bei PV-Großanlagen der Platzbedarf meist eine untergeordnete Rolle spielt, werden Dünnschichtmodule dort bevorzugt eingesetzt.

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.

Europäisches Verbundnetz

Ist ein europaweites engmaschiges Stromnetz aus Hoch- und Höchstspannungsleitungen zur Verteilung von elektrischer Energie.

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.

kVA

Kilovoltampere (Maßeinheit für elektrische Scheinleistung).

Lebenszykluskosten

Siehe Total Cost of Ownership.

Mittelspannung

Spannungsgröße von 1.000 Volt bis 60.000 Volt.

MPP-Tracking (Maximum Power Point)

Punkt maximaler Leistung

Multi-String-Wechselrichter

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

Netzfrequenz

Bezeichnet die Frequenz der Wechselspannung im öffentlichen Stromnetz, also die Geschwindigkeit, mit der sich die Polarität der Spannung regelmäßig umkehrt. Wird dem Netz mehr Energie entnommen als eingespeist, verringert sich die Netzfrequenz, bei einem Überschuss an Erzeugungsleistung steigt sie an. Für einen sicheren Betrieb des Stromnetzes muss die Frequenz in engen Grenzen konstant gehalten werden, in Europa liegt der Sollwert bei 50 Hertz (= 100 Polaritätswechsel pro Sekunde).

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)

Netzparität ist gegeben, wenn die Herstellungskosten für Strom aus einer Photovoltaikanlage den Abgabepreisen für Haushaltsstrom aus dem öffentlichen Versorgungsnetz entsprechen.

Niederspannung

Spannungsgröße bis 1.000 Volt.

Niederspannungsrichtlinie

Siehe VDE-Anwendungsregel 4105.

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 Photovoltaikzellen.

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).

Schaltanlage

Anlage, in der elektrische Energie verteilt oder umgespannt wird.

Siliciumcarbid-Leistungsschalter

Leistungsschalter aus Halbleitermaterialien sind zentrale Komponenten in jedem Wechselrichter: Mithilfe einer geschickten Anordnung mehrerer Leistungsschalter und ihrer präzisen Ansteuerung wird der Gleichstrom in Wechselstrom umgewandelt. Schalter aus Siliciumcarbid zeichnen sich durch besonders geringe Schaltverluste aus, sodass sich im Vergleich mit herkömmlichen Schaltern aus Silicium entweder schneller schaltende (kleiner, leichter, günstiger) oder effizientere Wechselrichter realisieren lassen.

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.

Solar Academy

SMA schult in speziell auf die Bedürfnisse von Fachhandwerkern zugeschnittenen Seminaren umfassend zum Thema Solartechnik.

Solargenerator

Als Solargenerator bezeichnet man die elektrisch miteinander verbundenen Solarmodule einer Photovoltaikanlage. Die Solarmodule werden dabei in Reihe zu sog. Strings verschaltet, darüber hinaus lassen sich Strings gleicher Länge auch parallel schalten. Damit ist es möglich, Leistung, Spannung und Strom des Solargenerators auf den gewünschten Wert einzustellen. Größere Solargeneratoren werden oft in elektrisch voneinander unabhängige Teilgeneratoren unterteilt, die auch unterschiedlich ausgerichtet sein können.

Spezifischer Verkaufspreis pro Watt

Verkaufspreis in Euro dividiert durch die Nennleistung je Wechselrichtertyp in Watt.

String

Verbindung/Zusammenschaltung mehrerer Solarmodule.

String-Wechselrichter

Bei der String-Technologie wird der PV-Generator in einzelne Modulflächen unterteilt und jedem dieser einzelnen „Strings“ ein eigener String-Wechselrichter zugeordnet.

Total Cost of Ownership (TCO)

Die Kosten eines Wechselrichters über den gesamten Lebenszyklus hinweg – von der Anschaffung über Installation, Inbetriebnahme und Wartung bis zur Entsorgung.

Übertragungsnetzbetreiber

Dienstleistungsunternehmen, die die Infrastruktur der überregionalen Stromnetze zur elektrischen Energieübertragung operativ betreiben, für bedarfsgerechte Instandhaltung und Dimensionierung sorgen und Stromhändlern/-lieferanten Zugang zu diesen Netzen gewähren.

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.).

Umwandlungswirkungsgrad

Der Umwandlungswirkungsgrad ist eine Eigenschaft des Solar-Wechselrichters und beschreibt, welcher Anteil der eingehenden Gleichstromleistung ausgangsseitig als Wechselstromleistung zur Verfügung steht. Spitzengeräte von SMA erreichen Umwandlungswirkungsgrade von mehr als 99 Prozent. Zum Vergleich: Moderne PKW-Dieselmotoren haben Wirkungsgrade von bis zu 45 Prozent.

VDE-Anwendungsregel 4105

Die VDE-AR-N 4105 ist ein technisches Regelwerk für Stromerzeuger, die ihre Energie in das Niederspannungsnetz einspeisen, und betrifft daher alle kleinen und mittleren Solaranlagen in Deutschland. Sie ist für alle seit dem 1. Januar 2012 installierten Neuanlagen verbindlich und beschreibt das Verhalten und die Einstellmöglichkeiten, die ein Wechselrichter haben muss, um die Stabilität des Stromnetzes zu unterstützen.

Verteilnetz

Verteilt den Strom, empfangen vom Höchstspannungsnetz, an die jeweiligen Verbraucher:

Hochspannungsnetz → Industrie

Mittelspannungsnetz → Industrie/Gewerbe

Niederspannungsnetz → Haushalte/kleine Gewerbe

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 Wechselfspannung bzw. Gleichstrom in Wechselstrom umwandelt.

Wp

Abkürzung für Watt Peak. Maßeinheit für die genormte Nennleistung einer Photovoltaikzelle oder eines Photovoltaikmoduls unter Standardbedingungen.

Xetra

Exchange Electronic Trading – vollelektronisches Handelssystem an der Frankfurter Wertpapierbörse (FWB) für den Kassamarkt. Mehr als 90 Prozent 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 Ertragsteuern 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 Ertragsteuerzahlungen.

Bruttoergebnis vom Umsatz

Umsatz abzüglich Herstellungskosten.

EBIT

Operatives Ergebnis (Earnings Before Interest and Taxes).

EBITDA

Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen auf Sachanlagen und Amortisation von immateriellen Wirtschaftsgütern (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization).

EBIT-Marge

$$\frac{\text{Operatives Ergebnis}}{\text{Umsatz}} \times 100$$

(je höher der Prozentwert, desto höher die Ertragskraft).

EBT

Ergebnis vor Steuern (Earnings Before Taxes).

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 Standards, 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 sind internationale Rechnungslegungsstandards, die vom IASB aufgestellt werden.

Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit

Abfluss/Zufluss flüssiger Mittel, unbeeinflusst durch Investitions-, Desinvestitions-, Finanzierungstätigkeiten.

Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit

Abfluss/Zufluss flüssiger Mittel aus der Eigen- und Fremdkapitalfinanzierung.

Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit

Abfluss/Zufluss flüssiger Mittel aus Investitionen und Desinvestitionen.

Nettoliiquidität

Flüssige Mittel und Wertpapiere des Umlaufvermögens abzüglich zins-tragender Finanzverbindlichkeiten.

Nettoumlaufvermögen

Siehe Net Working Capital.

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).

Umsatzrendite

Verhältnis des Gewinns vor Steuern (EBT) zum Umsatz.

Haftungsausschluss

Der Geschäftsbericht, insbesondere der Prognosebericht als Teil des Lageberichts, enthält verschiedene Prognosen und Erwartungen sowie Aussagen, die die zukünftige Entwicklung des SMA Konzerns und der SMA Solar Technology AG betreffen. Diese Aussagen beruhen auf Annahmen und Schätzungen und können mit bekannten und unbekanntem Risiken und Ungewissheiten verbunden sein. Die tatsächlichen Entwicklungen und Ergebnisse sowie die Finanz- und Vermögenslage können daher wesentlich von den geäußerten Erwartungen und Annahmen abweichen. Gründe hierfür können, neben anderen, Marktschwankungen, die Entwicklung der Weltmarktpreise für Rohstoffe sowie der Finanzmärkte und Wechselkurse, Veränderungen nationaler und internationaler Gesetze und Vorschriften oder grundsätzliche Veränderungen des wirtschaftlichen und politischen Umfelds sein. Es ist weder beabsichtigt, noch übernimmt SMA eine gesonderte Verpflichtung, zukunftsbezogene Aussagen zu aktualisieren oder sie an Ereignisse oder Entwicklungen nach dem Erscheinen dieses Geschäftsberichts anzupassen.

FINANZKALENDER 2012

29. März 2012	Veröffentlichung Geschäftsbericht SMA Gruppe 2011 und Einzelabschluss SMA Solar Technology AG 2011 Analyst Conference Call: 09:00 Uhr (CET)
29. März 2012	Bilanzpressekonferenz, Frankfurt am Main
10. Mai 2012	Veröffentlichung Quartalsfinanzbericht Januar bis März 2012 Analyst Conference Call: 09:00 Uhr (CET)
22. Mai 2012	Hauptversammlung 2012, Kassel, Kongress Palais
14. Juni 2012	Capital Markets Day 2012, München
9. August 2012	Veröffentlichung Halbjahresfinanzbericht Januar bis Juni 2012 Analyst Conference Call: 09:00 Uhr (CET)
8. November 2012	Veröffentlichung Quartalsfinanzbericht Januar bis September 2012 Analyst Conference Call: 09:00 Uhr (CET)

IMPRESSUM

Herausgeber SMA Solar Technology AG

Konzept und Design SMA Solar Technology AG

Text SMA Solar Technology AG

Umsetzung Kirchhoff Consult AG

Fotografie Stefanie Aumiller, Andreas Berthel, Stefan Daub

Druck Druckerei Fritz Kriechbaumer

Veröffentlichung 29. März 2012

KONTAKT

SMA Solar Technology AG

Sonnenallee 1
34266 Niestetal
Germany
Tel.: +49 561 9522-0
Fax: +49 561 9522-100
E-Mail: info@SMA.de
www.SMA.de

Investor Relations

Stephanie Kniep
Tel.: +49 561 9522-2222
Fax: +49 561 9522-2223
E-Mail: IR@SMA.de

SMA Solar Technology AG

Sonnenallee 1

34266 Niestetal

Germany

Tel.: +49 561 9522-0

Fax: +49 561 9522-100

E-Mail: info@SMA.de

www.SMA.de