





# SMART

DIE ZUKUNFT DER ENERGIEVERSORGUNG IST DEZENTRAL UND ERNEUERBAR. DABEI IST DIE WIRTSCHAFTLICHE NUTZUNG DER PHOTOVOLTAIK WELTWEIT VON ENTSCHEIDENDER BEDEUTUNG. VON PRIVATEN HAUSDACHANLAGEN BIS ZU SOLARKRAFTWERKEN IM MEGAWATTBEREICH.

DER SCHLÜSSEL: EIN INTELLIGENTES ENERGIEMANAGEMENT. MIT SMARTEN LÖSUNGEN VON SMA. WELTWEIT FÜR ALLE ANWENDUNGEN.

SMA SOLAR TECHNOLOGY AG

## SMA AUF EINEN BLICK

SMA Gruppe		2012	2011	2010	2009	2008
Umsatzerlöse	Mio. Euro	1.463,4	1.676,3	1.920,1	934,3	681,6
Auslandsanteil	%	56,3	53,6	44,9	38,4	42,3
Verkaufte Wechselrichter-Leistung	MW	7.188	7.591	7.750	3.381	2.180
Investitionen <sup>1</sup>	Mio. Euro	100,2	160,2	158,3	82,1	63,9
Abschreibungen	Mio. Euro	69,9	50,4	31,3	16,3	8,9
Operatives Ergebnis (EBIT)	Mio. Euro	102,0	240,3	516,8	228,4	167,4
EBIT-Marge	%	7,0	14,3	26,9	24,4	24,6
Konzernüberschuss	Mio. Euro	75,1	166,1	365,0	161,1	119,5
Ergebnis je Aktie <sup>2</sup>	Euro	2,16	4,79	10,52	4,64	3,44
Mitarbeiter <sup>3</sup>		5.663	5.050	3.783	2.566	1.895
im Inland		4.725	4.426	3.443	2.390	1.784
im Ausland		938	624	340	176	111

SMA Gruppe		31.12.2012	31.12.2011	31.12.2010	31.12.2009	31.12.2008
Bilanzsumme	Mio. Euro	1.328,7	1.374,3	1.251,5	718,6	469,6
Eigenkapital	Mio. Euro	820,7	789,3	728,4	407,6	280,8
Eigenkapitalquote	%	61,8	57,4	58,2	56,7	59,8
Net Working Capital <sup>4</sup>	Mio. Euro	268,0	281,7	284,6	98,6	78,0
Net Working Capital Quote	%	18,3	16,8	14,8	10,6	11,4
Nettoliquidität	Mio. Euro	446,3	473,3	523,4	344,8	239,4

<sup>1</sup> Ohne Finance Lease

<sup>2</sup> Umgerechnet auf 34.700.000 Aktien

<sup>3</sup> Im Periodendurchschnitt; ohne Zeitarbeitskräften

<sup>4</sup> Vorräte und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen minus Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

### SMA weltweit



- Hauptsitz
- Auslandsgesellschaften

**SMARTER. ZUKUNFTSWEISENDER. INNOVATIVER.** WIR GEHEN NEUE WEGE. SO SORGEN WIR FÜR EINE WIRTSCHAFTLICHE NUTZUNG DER PHOTOVOLTAIK. DENN SYSTEMTECHNIK VON SMA IST DER SCHLÜSSEL FÜR DEN ERFOLG EINER DEZENTRALEN ENERGIEVERSORGUNG MIT ERNEUERBAREN ENERGIEN - ÜBERALL AUF DER WELT.

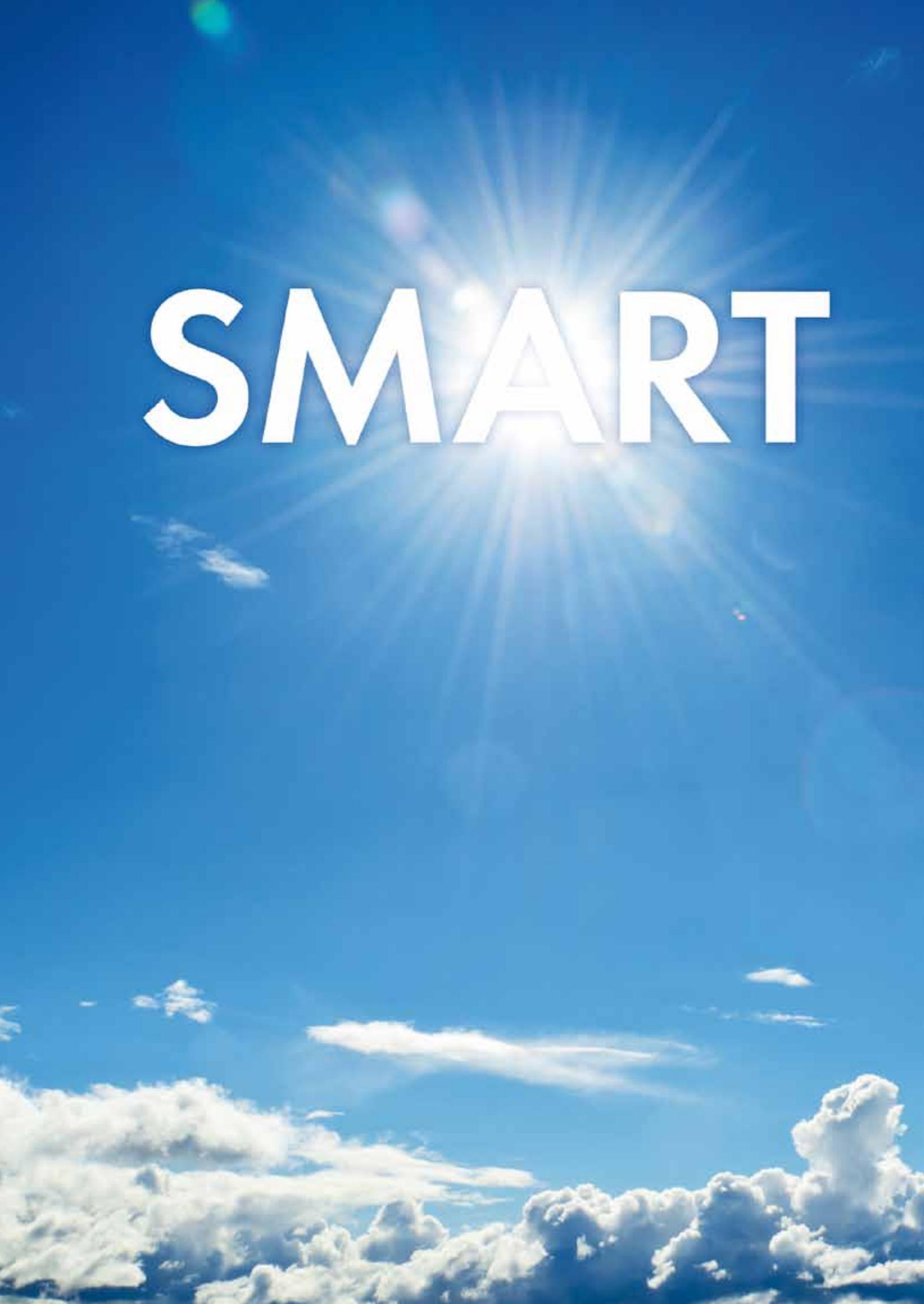






**DIE ZUKUNFT DER ENERGIEVERSORGUNG IST DEZENTRAL UND ERNEUERBAR. DABEI IST DIE WIRTSCHAFTLICHE NUTZUNG DER PHOTOVOLTAIK WELTWEIT VON ENTSCHEIDENDER BEDEUTUNG. VON PRIVATEN HAUSDACHANLAGEN BIS ZU SOLARKRAFTWERKEN IM MEGAWATTBEREICH.**

**DER SCHLÜSSEL: EIN INTELLIGENTES ENERGIEMANAGEMENT. MIT SMARTEN LÖSUNGEN VON SMA. WELTWEIT FÜR ALLE ANWENDUNGEN.**



**SMART**

INHALTSVERZEICHNIS

SMART  
HOME s. 8

SMART  
LEASING s. 16

SMART  
POWER s. 22

SMART  
HYBRID s. 30

SMART  
SERVICE s. 36



# ENERGY THAT CHANGES

SMARTE SYSTEMTECHNIK FÜR DIE ENERGIEVERSORGUNG DER ZUKUNFT

## Liebe Leserinnen und Leser,

noch vor wenigen Jahren wurde die Vision der 100-prozentigen Versorgung der Menschen mit Erneuerbaren Energien belächelt – heute sind wir auf dem besten Weg, diese Vision Wirklichkeit werden zu lassen. Erneuerbare Energien sind auf dem Vormarsch und der Umbau unserer Energieversorgung gewinnt an Fahrt – weltweit. Ein Transformationsprozess von zentralen Großkraftwerken hin zu einer dezentralen Erzeugung auf Basis Erneuerbarer Energien, der große Chancen bietet: umzudenken, neue Wege zu gehen und der Energieversorgung nach altem Muster eine völlig neue Richtung zu geben. Das Bewusstsein, dass fossile Brennstoffe nicht nur maßgeblich für den Klimawandel verantwortlich sind, sondern aufgrund ihrer Begrenztheit auch immer teurer werden, tritt dabei zunehmend in den Vordergrund. Im Gegensatz dazu stehen die Erneuerbaren Energien nicht nur unbegrenzt zur Verfügung, sondern die Kosten für ihre Nutzung sinken auch kontinuierlich. So ist beispielsweise der Einsatz der Photovoltaik in vielen Bereichen schon die wirtschaftlichere und nachhaltigere Alternative gegenüber konventionellen Stromerzeugungsarten.

In den Industrieländern gewinnt etwa der Eigenverbrauch von Solarstrom zunehmend an Bedeutung. Immer mehr Menschen in Europa und Amerika machen sich mit einer Photovoltaikanlage unabhängig von steigenden Strompreisen und nutzen „ihren“ Solarstrom selbst. Intelligente Energiemanagementsysteme mit integrierten dezentralen Speichern ermöglichen es ihnen, einen Großteil des selbst produzierten Solarstroms an Ort und Stelle zu verbrauchen. Damit entlasten sie zusätzlich die Stromnetze und sorgen dafür, dass deren Ausbau in einem angemessenen Rahmen erfolgen kann.

In den sonnenreichen Regionen der Erde stehen große Photovoltaik-Kraftwerke bereits heute erfolgreich im direkten Wettbewerb mit konventionellen Kraftwerken. Und dort, wo industrielle Verbraucher in Entwicklungs- und Schwellenländern ihre Stromversorgung aufgrund nicht vorhandener oder schwacher Stromnetze mit Dieselaggregaten absichern, ist eine Ergänzung mit Photovoltaik ebenfalls wirtschaftlich attraktiv. Der Einsatz sogenannter Solar-Diesel-Hybrid-Systeme, also die Kombination von Dieseltreibstoff und Solarstrom, senkt den Kraftstoffverbrauch industrieller Verbraucher in Gebieten mit hoher Sonneneinstrahlung erheblich – und reduziert damit auch die Kosten für die Stromversorgung.

Der Schlüssel für die wirtschaftliche Nutzung der Photovoltaik und die zunehmende Unabhängigkeit der Menschen von fossilen Energieträgern liegt in der technischen Entwicklung und der Intelligenz, die im System steckt. Denn nur so wird aus der Vision tatsächlich Wirklichkeit. Für uns ist diese Vision seit jeher der Antrieb für die Entwicklung innovativer Systemtechnik, die überall auf der Welt schon heute dazu beiträgt, die Photovoltaik wirtschaftlich zu nutzen. Dass das keine Zukunftsmusik ist, sondern schon heute Realität, belegen die zahlreichen Solaranlagen und Referenzen überall auf der Welt, die mit Systemtechnik von SMA als Leuchtturmprojekte für künftige Energieversorgungsstrukturen ihre ganz besonderen Geschichten erzählen.

Auf den folgenden Seiten erfahren Sie zum Beispiel, welche Rolle ein exzellenter Service für die Anforderungen eines auf Solarkraftwerke spezialisierten Investors spielt. Oder warum ein Minenbetreiber in Südafrika auf Systemtechnik aus Deutschland und die Kraft der Sonne schwört. Die verbindenden Elemente sind die Intelligenz im und die Erfahrung mit dem Gesamtsystem – und die Tatsache, dass uns jedes dieser Projekte der 100-prozentigen Versorgung der Menschen mit Erneuerbaren Energien einen großen Schritt näher bringt.

Damit die Energiewende gelingt, braucht sie die Akzeptanz der Bevölkerung, verlässliche Rahmenbedingungen und Innovationen, die mit smarter Technik dafür sorgen, dass die Photovoltaik zu einer tragenden Säule der künftigen Energieversorgung wird.

Die Innovationen kommen von SMA. So viel ist sicher.

Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre und gute Unterhaltung mit unseren „smarten“ Geschichten. Wir vertrauen auf Ihre Unterstützung, um das Projekt der weltweiten Energiewende gemeinsam zum Erfolg zu führen.

**Pierre-Pascal Urbon**



Vorstandssprecher  
SMA Solar Technology AG





**„... FÜR DAS WIR MIT DEM SMA SMART HOME SCHON HEUTE EIN  
AUF DEM MARKT EINZIGARTIGES, INTELLIGENTES  
SYSTEMKONZEPT ANBIETEN.“**

CHRISTIAN HÖHLE,  
ENTWICKLUNGSINGENIEUR FÜR SMA KOMMUNIKATIONSTECHNOLOGIEN

# SMART HOME





**WAS NOCH VOR ZWEI JAHREN NACH PURER UTOPIE KLANG, IST HEUTE REALITÄT.**

BETREIBER EINER SOLARANLAGE GESTALTEN DIE ENERGIEWENDE MIT. SIE NUTZEN IHREN SELBST ERZEUGTEN STROM UND MACHEN SICH SO UNABHÄNGIG VON STEIGENDEN STROMPREISEN – OHNE KOMFORTVERLUST, VÖLLIG AUTOMATISCH. VORAUSSETZUNG: TECHNIK, DIE MITDENKT – UND DAFÜR SORGT, DASS SICH DIE INVESTITION LANGFRISTIG AUCH RECHNET.

**E**s ist 10 Uhr, die Sonne scheint und die PV-Anlage auf dem Hausdach läuft auf Hochtouren. Für den Energiemanager im Haus ein klares Signal: Zeit, die Waschmaschine laufen zu lassen und den Speicher mit Solarenergie aufzufüllen. Denn für den Nachmittag ist laut Wetterprognose mit bewölktem Himmel zu rechnen. Die Standby-Geräte, der Kühl- und Gefrierschrank werden dann automatisch mit dem Strom aus dem Speicher versorgt. Und für den Betrieb des Geschirrspülers, der pünktlich vor dem Abendessen fertig sein muss, stellt der Energiemanager einfach auf Netzbezug um. Zumindest so lange, bis die Sonne wieder scheint. Die liefert ab 18 Uhr wieder genug Energie, um das Elektroauto aufzuladen. Am Abend stellt der Energiemanager fest: Fast 60 Prozent des Energiebedarfs im Haus konnten heute mit Solarstrom gedeckt werden. Und wie sieht die Prognose für morgen aus? Sogar noch ein bisschen besser, denn am Nachmittag wird sich dann kein Wölkchen zeigen.

So oder so ähnlich könnte ein Arbeitstag des Sunny Home Managers aussehen. Der Sunny Home Manager ist die zentrale Steuereinheit im SMA Smart Home. Und er sorgt dafür, dass möglichst viel günstiger und sauberer Sonnenstrom vom Dach direkt im Haushalt verbraucht wird. Auch wenn seine Aufgaben komplex sind: Seinen Nutzern verspricht er Unabhängigkeit und bestmöglichen Komfort. Warum? Weil er mitdenkt.

### **Unabhängig werden von steigenden Strompreisen**

„Energiemanagement für Privathaushalte ist vor dem Hintergrund steigender Strompreise ein hochaktuelles Thema“, erklärt Clemens Hoffmann, Leiter des Fraunhofer-Instituts für Windenergie und Energiesystemtechnik (IWES) in Kassel. Hoffmann kennt sich aus mit dezentraler Energieerzeugung: Sein Institut erforscht unter anderem die Einbindung erneuerbarer Energien in Stromnetze. Ein Untersuchungsschwerpunkt liegt dabei auf der Informations-

und Kommunikationstechnik für das Energiemanagement in Stromversorgungssystemen.

Dass immer mehr Menschen den Solarstrom vom eigenen Dach nutzen wollen, um unabhängiger zu werden, weiß auch Christian Höhle. „Bis vor Kurzem haben sich die meisten Menschen eine Photovoltaikanlage aufs Dach gebaut, um von der Einspeisevergütung zu profitieren. Mittlerweile sind die Kosten für die Photovoltaik aber so weit gesunken, dass der Strom vom Dach viel günstiger ist als der Strom aus der Steckdose. Jetzt lohnt es sich natürlich, den Solarstrom selbst zu verbrauchen“, sagt der Ingenieur, der bei SMA für die Entwicklung von Kommunikationstechnologien verantwortlich ist und sein Haus bereits zu einem Smart Home gemacht hat. Den Trend zum Eigenverbrauch hat SMA schon früh erkannt. „Mit dem SMA Smart Home bieten wir ein auf dem Markt einzigartiges intelligentes Systemkonzept an, das den Eigenverbrauch von Solarstrom erheblich steigert“, erklärt Höhle begeistert. „Aus meiner eigenen Erfahrung kann ich nur sagen: Es ist ein tolles Gefühl, kaum noch Strom von außen zu benötigen und sich an vielen Tagen des Jahres selbst zu versorgen.“

### **Ein „lernfähiger“ Energiemanager – das ist wahrer Komfort**

Doch wie funktioniert eigentlich das SMA Smart Home? Im Grunde ist es ganz einfach: Der Wechselrichter wandelt den in den Solarmodulen auf dem Dach erzeugten Gleichstrom in haushaltsüblichen Wechselstrom um. Der Sunny Home Manager überwacht die komplette Anlage und entscheidet, was mit dem Strom passiert: Wird er direkt im Haus von Waschmaschine, Trockner und Co. verbraucht, für eine spätere Verwendung zwischengespeichert oder in das Verbundnetz eingespeist? Seine Entscheidung trifft der Energiemanager anhand vieler Informationen: Wann



**„NICHT NUR DIE STROMKOSTEN SENKEN,  
SONDERN AUCH DAS VERBUNDNETZ ENTLASTEN.“**

CHRISTIAN HÖHLE,  
SMA

**„ENERGIEMANAGEMENT FÜR PRIVATHAUSHALTE  
IST VOR DEM HINTERGRUND STEIGENDER STROMPREISE  
EIN HOCHAKTUELLES THEMA.“**

CLEMENS HOFFMANN,  
FRAUNHOFER IWES

steht welche Menge Solarstrom zur Verfügung? Wann und für wie lange werden größere Verbraucher benötigt? Wie voll ist der Speicher? Und nicht zuletzt: Wie viel Strom wird momentan erzeugt, verbraucht und mit dem öffentlichen Netz ausgetauscht? Einen Großteil dieser Informationen bekommt der Sunny Home Manager vom Sunny Portal, das standort- und anlagenbezogene PV-Erzeugungsprognosen erstellt. Aber auch von seinen Nutzern, die zum Beispiel festlegen, wann die Wäsche fertig sein soll. Schließlich soll eine Waschmaschine, die im Badezimmer steht, ja nicht genau dann schleudern, wenn man entspannt in der Wanne liegt. „Und was ein absolutes Highlight ist: Der Sunny Home Manager erlernt das Verbrauchsverhalten seines Haushalts und passt sich an“, erzählt Christian Höhle. „Das meinen wir, wenn wir von Komfort reden.“

### Mit Speichern den Eigenverbrauch steigern ...

Zeit, die Beine hochzulegen, gönnen sich die Experten von SMA aber nicht – sie entwickeln das SMA Smart Home ständig weiter. „Top-Thema für uns ist die Einbindung von Speichern in unser Smart Home“, erklärt Produktmanagerin Petra Nawratil. „Noch in diesem Jahr werden wir den Sunny Boy 5000 Smart Energy auf den Markt bringen. Der erste Großserien-Wechselrichter, der an die Wand montiert werden kann und über einen integrierten Speicher verfügt.“ Die Batterie des neuen Sunny Boy speichert

rund zwei Kilowattstunden Strom. Mit dieser Energie könnte man sich etwa eine Stunde lang die Haare föhnen, zwei Maschinen Wäsche waschen oder fast 200 Stunden lang eine Energiesparlampe brennen lassen. „Wir sind schon oft gefragt worden, ob sich so ein kleiner Speicher überhaupt lohnt“, sagt Christian Höhle. „Unsere Antwort ist ganz klar: Natürlich lohnt sich das. Er ist sogar viel wirtschaftlicher als ein großer Speicher. Immerhin reicht die Energie aus, um eine vierköpfige Familie abends rund drei Stunden lang mit Strom zu versorgen.“ Der Vorteil der kleinen Batterie liegt auf der Hand: Sie ist kostengünstig und geeignet, die Eigenverbrauchsquote ganzjährig zu erhöhen. Denn während ein großer Speicher nur an ertragreichen Tagen voll genutzt werden kann, lädt sich der vergleichsweise kleine Speicher relativ schnell auf. Die Batterie wurde also so dimensioniert, dass der höchste Nutzungsgrad erreicht wird.

### ... und die Netze entlasten

„Mit einem Speichersystem kann man nicht nur den Eigenverbrauchsanteil deutlich erhöhen, sondern gleichzeitig auch das Stromnetz entlasten“, so Christian Höhle. Er spricht aus eigener Erfahrung. Dank Sunny Home Manager und Speicher versorgt sich sein Haushalt in den Sommermonaten fast vollständig mit eigenem Solarstrom, der nicht im Stromnetz transportiert werden muss. „Zusätzlich eröffnet das SMA Smart Home ganz neue Möglichkeiten,

#### Komfort für Anwender:

Der Sunny Home Manager erlernt das Verbrauchsverhalten „seines“ Haushalts.



was den Umgang mit Energie im Haushalt betrifft“, so der Ingenieur. „Es schafft Transparenz und zeigt, wo wir noch sparen können. Ich war am Anfang wirklich erstaunt, welche Geräte richtig viel Energie fressen.“

### **Strom dann verbrauchen, wenn er am günstigsten ist**

Netzentlastung – ein Thema, das auch Clemens Hoffmann am Herzen liegt: „Um einen weiteren Anreiz für Stromkunden zu schaffen, muss es möglich werden, flexibel auf den Bedarf von Energiehandel und Netzbetrieb zu reagieren. Ein nächster Schritt wäre also die Schaffung regulatorischer Rahmenbedingungen für einen breiten Einsatz intelligenter Stromzähler.“ Und Petra Nawratil ergänzt: „Ein wichtiger Anreiz für den Stromkunden ist zusätzlich das Prinzip variabler Tarife.“ Das würde bedeuten, dass an verschiedenen Tagen oder Tageszeiten unterschiedliche Preise für die Kilowattstunde gelten. Entsprechend der Nachfrage. „Darauf sind wir auf jeden Fall vorbereitet: Der Sunny Home Manager kann heute schon zeitvariable Tarife berücksichtigen. Und mit dem Sunny Portal haben wir die technischen Rahmenbedingungen geschaffen, um einen Austausch mit dem Energiehandel – über den ja variable Tarife kommuniziert werden könnten – zu ermöglichen“, so Nawratil weiter.

### **Alles integriert – von der Wärmepumpe bis zum Elektroauto**

Clemens Hoffmann sieht noch weitere zukunftsweisende Trends im Bereich des Smart Home: „Der Einbindung von Wärmepumpen und Elektrofahrzeugen wird in Zukunft besondere Bedeutung zukommen. Beide können große Energiemengen zeitversetzt aufnehmen und eignen sich daher hervorragend, um den Eigenverbrauch noch weiter zu steigern.“

Ein Thema, an dem das Entwicklungsteam von SMA bereits mit Hochdruck arbeitet: „Bei der Integration von Wärmepumpen und Elektrofahrzeugen kooperieren wir eng mit den Experten der angrenzenden Bereiche“, erklärt Christian Höhle. „Mit den Erfahrungen aus der Haushaltsgerätebranche, der Klimatechnik und der Automobilindustrie können wir wirklich wirtschaftliche und alltagstaugliche Lösungen entwickeln. Solche eben, die den Bewohnern eines Smart Home auch den bestmöglichen Komfort bieten.“

Vor allem mit der Integration von Elektrofahrzeugen beschäftigen sich die SMA Entwickler schon seit einiger Zeit: „Viele Elektrofahrzeuge werden heute schon durch die SMA Funksteckdose unterstützt und können im Energiemanagement eingesetzt werden“, erklärt Petra Nawratil. „Außerdem beteiligen wir uns an verschiedenen Forschungs-

projekten zu diesem Thema.“ Da geht es zum Beispiel darum, herauszufinden, ob sich Elektrofahrzeuge mit Akku als Energiespeicher verwenden lassen. Ob sie sich laden und auch wieder entladen lassen – je nach Bedarf. „Im Grunde würde das Ganze dann so funktionieren: Der Akku eines Elektrofahrzeugs lädt sich auf, wenn der Strom günstig ist. Zum Beispiel nachts oder wenn die Sonne scheint und die PV-Anlage Strom liefert. Die Energie aus dem Akku könnte dann bei Bedarf wieder zur Verfügung gestellt werden – etwa für den Betrieb der Waschmaschine“, so Petra Nawratil. „Und das würde nicht nur die Stromkosten senken, sondern auch das Verbundnetz entlasten.“

### **Zentrale Steuerung für hohen Komfort**

Clemens Hoffmann skizziert eine weitere Zukunftsvision: „Es ist auch zu erwarten, dass neue Energiemanagementgeräte für weitere Dienstleistungen – wie zum Beispiel die Heizungssteuerung oder die Sicherheit – genutzt werden können.“ So könnten beispielsweise die Temperaturen in verschiedenen Räumen zentral gesteuert werden. Im Schlafzimmer wäre es dann schön kühl, im Wohnzimmer angenehm warm – ohne eine manuelle Einstellung der Heizung. „Eine gute Idee“, findet Christian Höhle. „Mit dem Sunny Home Manager haben wir eine Plattform, um solche Dienstleistungen zu realisieren. Und um das Smart Home über das Energiemanagement hinaus für den Nutzer noch komfortabler zu machen.“

### **Die Zukunft heißt „Smart Grid“ – erneuerbar, dezentral und komfortabel**

Mit dem SMA Smart Home kann sich mittlerweile jeder von steigenden Strompreisen unabhängig machen und seine persönliche Energiewende starten. Für die Stromversorgung der Zukunft ein wichtiger Schritt – denn mit dezentralen Kraftwerken aus Erneuerbaren Energien wird sich die Stromversorgung demokratisieren. „Immer wichtiger wird auch das sogenannte Smart Grid, das Stromerzeuger, Verbraucher und Speicher intelligent vernetzt. Und damit die gewohnt hohe Versorgungssicherheit gewährleistet“, meint Christian Höhle. An Bedeutung werden seiner Meinung nach auch virtuelle Kraftwerke gewinnen, die aus mehreren dezentralen Einheiten bestehen. Vernetzt durch intelligente Systemtechnik werden diese Einheiten zu einem Verbund, der sich wie ein einziges Kraftwerk verhält. So können PV-Anlagen, Windkraftwerke und andere erneuerbare Erzeuger dann nachfragegeführt Leistung abgeben – und damit die bestehenden Strukturen des Energieversorgungssystems perfekt ergänzen.





**„... UND WIR BAUEN ZUVERLÄSSIGE SOLAR-WECHSELRICHTER,  
DAMIT UNSERE PARTNER SOLCHE VERSPRECHEN  
AUCH HALTEN KÖNNEN.“**

BATES MARSHALL,  
VICE PRESIDENT MEDIUM POWER SOLUTIONS SMA AMERICA

# SMART LEASING

**DIE SONNE STRAHLT AN DIESEM DEZEMBERTAG IM KALIFORNISCHEN SAN JOSE – UND SPIEGELT SICH IN DEN SOLARZELLEN AUF DEN DÄCHERN DUTZENDER EINFAMILIENHÄUSER WIDER.**

SO WIE HIER MACHEN SICH IMMER MEHR AMERIKANER MIT PHOTOVOLTAIK VON STEIGENDEN STROMPREISEN UNABHÄNGIG. DABEI KAUFEN DIE MEISTEN VON IHNEN IHRE SOLARANLAGEN NICHT MEHR, SONDERN SIE WÄHLEN EIN KOMPLETTES SOLAR SERVICE-PAKET, AUCH ALS SOLAR LEASING BEZEICHNET. LEASEN STATT KAUFEN – WAS IN DER AUTOMOBILBRANCHE LÄNGST ETABLIERTES GESCHÄFTSMODELL IST, KÖNNTE AUCH IN DER SOLARBRANCHE ZUM WELTWEITEN ERFOLGSMODELL WERDEN. EIN INTERVIEW MIT EDWARD FENSTER, EINEM DER GRÜNDER UND GESCHÄFTSFÜHRER VON SUNRUN, UND BATES MARSHALL, LEITER DES BEREICHS MEDIUM POWER SOLUTIONS BEI SMA AMERICA.





**Herr Fenster, in Deutschland ist es üblich, Autos zu leasen. Für Solaranlagen ist das Modell noch sehr neu. Wie hat es sich in den USA entwickelt?**

Edward Fenster: Sehr erfolgreich. Wir haben das Modell 2007 in den USA eingeführt – und mittlerweile hat der Fremdbesitz von Solaranlagen dem Kauf und Eigenbesitz längst den Rang abgelaufen. Branchenexperten gehen davon aus, dass im vergangenen Jahr 70 bis 80 Prozent aller neu errichteten Hausdachanlagen in den USA auf diese Weise finanziert wurden.

**Und warum sollten Hausbesitzer eine Solaranlage leasen, anstatt sie zu kaufen?**

Edward Fenster: Ganz einfach. Weil wir uns um alles kümmern. Viele Hausbesitzer wünschen sich langfristig mehr Unabhängigkeit von steigenden Energiekosten und möchten gerne selbst sauberen und preisgünstigen Solarstrom produzieren. Häufig scheuen sie jedoch die Kosten einer Solaranlage, die Formalitäten mit Behörden und Stromversorgern sind ihnen zu kompliziert oder sie sind unsicher, was bei eventuellen Störungen der Anlage zu tun ist. Wenn sie eine Solaranlage leasen, müssen sie sich um all das nicht kümmern.

**Und wie funktioniert Solar Leasing in der Praxis?**

Edward Fenster: Wenn uns ein potenzieller Kunde anruft, stellen wir zunächst sicher, dass sich sein Dach für den rentablen Betrieb einer PV-Anlage eignet. Das können wir innerhalb weniger Minuten herausfinden. Ist das Ergebnis positiv, plant ein Installateur aus einem unserer Partnerbetriebe die Anlage beim Kunden. Wir schauen uns die Planung noch einmal an, und wenn alles stimmt, beauftragen wir den Bau. Anschließend sorgen wir mit unseren Partnern dafür, dass die Anlage über die gesamte Dauer des Vertrages, also 20 Jahre lang, den garantierten Ertrag erbringt. Das heißt, wir organisieren die kontinuierliche Überwachung und Wartung der Anlage für den Kunden. Dafür zahlt er uns monatlich einen festen Betrag – der von Anfang an und über die gesamte Vertragslaufzeit hinweg unter der Stromrechnung vom konventionellen Versorger bleibt. Den Ertrag seiner Anlage kann der Kunde übrigens jederzeit online verfolgen.

Bates Marshall: Für den Hausbesitzer ändert sich also im Alltag eigentlich kaum etwas – außer dass er nun sauberen Strom vom eigenen Dach zu einem langfristig attraktiven Preis bezieht. Das ist nicht nur gut für das Gewissen, sondern auch für den Geldbeutel, denn mit dem Modell kann er über viele Jahre hinweg Stromkosten sparen.

**20 Jahre garantierter Ertrag mit der Möglichkeit sogar noch darüber hinauszugehen, das ist eine lange Zeit. Mit welchen Partnern realisieren Sie solche anspruchsvollen Projekte?**

Edward Fenster: Ja, das ist ein langfristiges Geschäft. Für uns hat die Zufriedenheit unserer Kunden und Investoren über den gesamten Zeitraum natürlich einen sehr hohen Stellenwert. Wir geben Hausbesitzern das Versprechen, ihnen langfristig zuverlässig Strom zu einem festen Preis zu liefern. Und die Investoren, die die Anlagen finanzieren, erwarten über den gleichen Zeitraum eine angemessene Rendite bei möglichst geringem Risiko. Um das sicherzustellen, müssen wir besonders hohe Ansprüche an die Partner stellen, mit denen wir unsere Anlagen realisieren und betreiben. Wir arbeiten nur mit wenigen, sorgfältig ausgewählten Firmen zusammen. Bevor wir eine Partnerschaft eingehen, prüfen wir nicht nur die Qualität der angebotenen Produkte oder Dienstleistungen, sondern auch die Finanzkennzahlen des Unternehmens. Wir müssen schließlich sicher sein, dass zum Beispiel ein Wechselrichter-Hersteller auch nach 20 Jahren noch sein Garantieverprechen einhalten kann. Bei SMA stimmt übrigens beides, sowohl die Produktqualität als auch die finanzielle Solidität. Unsere Installationspartner arbeiten gerne mit SMA, die Wechselrichter sind äußerst zuverlässig, das Unternehmen verfügt über eine lange Erfahrung und ist finanziell gut aufgestellt. Darum beziehen wir auch den allergrößten Teil der Wechselrichter für die Anlagen von SMA.

Bates Marshall: Das freut mich zu hören, dass die Installateure gerne unsere Wechselrichter einsetzen. Wir investieren aber auch einiges in die Forschung und Entwicklung neuer Technologien und entwickeln unsere Wechselrichter so, dass sie sehr leicht und in kurzer Zeit ohne Spezialwerkzeuge zu montieren sind. Außerdem sind unsere Geräte für ihre Zuverlässigkeit und Effizienz bekannt. Und unser Service für seine Schnelligkeit. Viele Banken und Rating-Agenturen bewerten Projekte, bei denen SMA Produkte zum Einsatz kommen, mittlerweile mit einem unterdurchschnittlichen Risiko. Das bedeutet niedrigere Investitionskosten für Projektentwickler und Leasing-Unternehmen, die sich für SMA entscheiden.

**Das klingt nach einer erfolgreichen Partnerschaft. Haben Sie Pläne, das Leasing-Angebot für Hausbesitzer und Investoren gemeinsam weiterzuentwickeln?**

Edward Fenster: Ich könnte mir vorstellen, langfristig auch Batteriespeicher in unser Angebot zu integrieren, wenn die Kosten weiter sinken und die Technik ausgereift ist.



—  
**Bates Marshall und Edward Fenster sind sich einig:**  
 „Auch in Europa und den aufstrebenden Märkten Asiens und Lateinamerikas gibt es viel Potenzial für das Solar Leasing-Erfolgsmodell.“



## **„WIE DIE MEISTEN BANKEN UND RATING-AGENTUREN IST AUCH UNSER TEAM DER MEINUNG, DASS SMA PRODUKTE DAS NIEDRIGSTE AUSFALL- UND KREDITRISIKO BIETEN. DAHER REALISIEREN WIR DIE MEISTEN PROJEKTE MIT SMA PRODUKTEN.“**

EDWARD FENSTER,  
 SUNRUN

Bates Marshall: Ich würde noch einen Schritt weiter gehen und das gesamte SMA Smart Home-System mit Sunny Home Manager und Speicherlösung in das Angebot integrieren. So könnten Hausbesitzer gegen eine geringfügig höhere Leasingrate ihre selbst erzeugte Solarenergie effizienter nutzen. Und zwar ohne Komforteinbußen.

Edward Fenster: Ja, darüber sollten wir nachdenken. Das Thema Energieeffizienz allein lässt sich in den USA bisher nur schwer vermitteln. Wir haben unseren Kunden aber zeigen können, dass wir für sie Wege finden, mit denen sie Geld sparen können, ohne dass sich das negativ auf ihre Lebensqualität auswirkt. Es geht darum, sich störungsfrei und ohne Komforteinbußen gegen immer häufigere Stromausfälle abzusichern und die Stromkosten weiter zu senken. Ich kann mir gut vorstellen, dass es für eine solche Technologie ein entsprechendes Interesse gibt.

**In den USA hat sich das Solar Leasing-Modell also innerhalb weniger Jahre erfolgreich etabliert, und Sie werden es noch weiter entwickeln. Wie sieht es in anderen Ländern aus? Wird sich Solar Leasing auch dort durchsetzen?**

Edward Fenster: Wir haben durchaus den Eindruck, dass es in Märkten, in denen die Einspeisevergütungen immer radikaler sinken, einen Trend zum Fremdbesitz-Modell gibt. Wir haben zum Beispiel auch schon Anrufe aus Deutschland erhalten.

Bates Marshall: Absehbar ist, dass die Preise für konventionell erzeugten Strom weltweit weiter steigen, während die Kosten der Photovoltaik kontinuierlich sinken. Also wird es immer attraktiver, selbst Solarstrom zu erzeugen und zu verbrauchen. Vor diesem Hintergrund sehe ich in Europa ein hohes Potenzial für das Solar Leasing-Modell. Aber auch in den aufstrebenden Märkten Asiens und Lateinamerikas, in denen es noch keine zuverlässige Stromversorgung, dafür aber eine hohe Sonneneinstrahlung und einen wachsenden Energiebedarf gibt, wird Solar Leasing sicher immer attraktiver.

**Herr Fenster, Herr Marshall, vielen Dank für das Gespräch.**





**„... UND WEIL WIR DAS WISSEN, BIETET SMA WELTWEIT  
ERSTKLASSIGE PRODUKTE, UMFASSENDE SYSTEMLÖSUNGEN UND  
EXZELLENTEN PROJEKTUNTERSTÜTZUNG.“**

**DR. JÜRGEN REINERT,  
EXECUTIVE VICE PRESIDENT TECHNOLOGY SMA POWER PLANT SOLUTIONS**

# SMART POWER





**SENGENDE HITZE. SALZIGE MEERESLUFT.  
SANDSTÜRME. TROPISCHE HURRIKANS. SCHNEE UND EIS. NA UND?**

ZENTRAL-WECHSELRICHTER VON SMA ZEIGEN BEREITS IM HAUSEIGENEN TESTZENTRUM, DASS SIE ALLEN ANFORDERUNGEN GEWACHSEN SIND. UND SORGEN DAFÜR, DASS GROSSE PHOTOVOLTAIK-KRAFTWERKE UND SOLARE GROSSPROJEKTE ÜBERALL AUF DER WELT ZUNEHMEND INTERESSANT FÜR INVESTOREN WERDEN. ENTSCHEIDEND IST DIE QUALITÄT. AUCH, WENN ES UM DIE PROJEKTFINANZIERUNG GEHT. DAS SAGT MARKUS WESSEL-ELLERMANN VON DER COMMERZBANK AG. JÜRGEN REINERT, DER BEI SMA DEN GESCHÄFTSBEREICH POWER PLANT SOLUTIONS LEITET UND DIE TECHNOLOGIEENTWICKLUNG VERANTWORTET, SIEHT DAS GENAUSO. KEIN WUNDER, DENN BEIDE HABEN HOHE ANSPRÜCHE – UND DENKEN LANGFRISTIG.



---

Die zentrale Komponente jedes PV-Kraftwerks:  
Markus Wessel-Ellermann und Jürgen Reinert in der Zentral-Wechselrichter-Fertigung von SMA.

**W**er nur Standard bietet, hat bei uns keine Chance.“ Markus Wessel-Ellermann ist ein Mann klarer Worte. Gemeinsam mit seinem Team konzipiert der Abteilungsleiter Projektfinanzierung Renewable Energies der Commerzbank AG weltweit die Finanzierung für Photovoltaik-Kraftwerke. „Bevor wir ein Projekt finanzieren, schauen wir uns ganz genau an, mit wem wir es zu tun haben“, so Wessel-Ellermann. Angesichts der zeitlichen Dimension bei Großprojekten durchaus nachvollziehbar. Für eine verlässliche Finanzierung müssen die Experten der Commerzbank nicht nur über fünf, sondern in der Regel über 15 bis 17 Jahre Ertragsprognosen mit einer hohen Eintrittswahrscheinlichkeit treffen. Wessel-Ellermann bringt es auf den Punkt: „Die Qualität der Systemkomponenten, und insbesondere der Wechselrichter, muss stimmen, weil sie aufgrund ihrer vielfältigen Aufgaben verantwortlich für den Ertrag der Anlage sind – und damit für den Erfolg des Investments.“

## **„WIR SCHAUEN UNS GANZ GENAU AN, MIT WEM WIR ES ZU TUN HABEN.“**

MARKUS WESSEL-ELLERMANN,  
COMMERZBANK

Jürgen Reinert, der als Divisionssprecher auch die Technologieentwicklung für Photovoltaik-Kraftwerke verantwortet, weiß das genau. Bei SMA werden die Zentral-Wechselrichter vor der Auslieferung entsprechend auf Herz und Nieren geprüft. Der Grund liegt auf der Hand: „Diese Tests sind extrem wichtig, gerade bei großen Anlagen über 100 Megawatt. Es macht schon einen deutlichen Unterschied, ob man eine Anlage mit vier Wechselrichtern ans Netz anschließen und über viele Jahre wirtschaftlich betreiben möchte oder ein Kraftwerk mit 500 Wechselrichtern. Die Anforderungen sind hier besonders hoch, um einen stabilen Systembetrieb mit hoher Verfügbarkeit zu gewährleisten“, erläutert der Doktor der Ingenieurwissenschaften.

Reinert wechselte vor zwei Jahren aus Schweden zurück nach Deutschland zu SMA. Gereizt haben ihn das hohe Geschäftspotenzial von PV-Kraftwerken und die Herausforderung, passende Lösungen für weltweit unterschiedliche Anforderungen und extremste Umweltbedingungen zu entwickeln. „Unsere Wechselrichter müssen auch während eines tagelangen Sandsturms und im Monsunregen einwandfrei funktionieren“, so Reinert. Aber wie prüft man

einen Wechselrichter auf nahezu alle vorstellbaren Klima- und Belastungseinflüsse? Die Antwort findet sich im hauseigenen SMA Testzentrum. „Hier setzen wir unsere Wechselrichter bis zu 1.000 Stunden lang unter Volllast extremsten Hitze- und Kältegraden aus. In der Klimakammer können wir die trockene Hitze der Wüste Kaliforniens ebenso simulieren wie das feuchtschwüle Tropenklima Indiens. Das Temperaturspektrum reicht von -40 Grad Celsius bis +90 Grad Celsius. Das ist schon eine enorme Bandbreite. Außerdem beschießen wir die Wechselrichter mit Sand und beregnen sie dauerhaft. Und weil die Geräte auch in den Anden jederzeit tadellos arbeiten müssen, stellen wir in einer Unterdruckkammer den Betrieb in Höhen von bis zu 4.000 Metern nach. Die mechanische Stabilität testen wir schließlich auf einer riesigen Rüttelplatte. Denn Wechselrichter müssen in Erdbebengebieten und beim Transport in unwegsame Regionen auch größere Erschütterungen vertragen können“, beschreibt Jürgen Reinert die Stresstests in der Entwicklung.

Doch das ist noch nicht alles: Gehen die Wechselrichter nach Abschluss der Entwicklungsphase in die Serienfertigung über, verbringt jedes fertige Gerät bis zu 25 Stunden im Testzentrum, bevor es an die Kunden in aller Welt geliefert wird.

## **„KEIN WECHSELRICHTER-HERSTELLER HAT SO VIEL ERFAHRUNG WIE SMA.“**

JÜRGEN REINERT,  
SMA

Nun speisen PV-Kraftwerke in der Regel direkt in das Mittelspannungsnetz ein, entsprechend müssen die Wechselrichter eine Vielzahl anspruchsvoller Aufgaben übernehmen – Stichwort Netzmanagement. Lässt sich das auch simulieren? Reinert nickt: „Ja, das können wir auch. Um ein reales Testszenario zu konstruieren, ist das SMA Testzentrum über eine eigene Transformatorstation an das Mittelspannungsnetz angebunden. Unser Testzentrum ist einmalig in der Welt. Es gibt auch keinen Wechselrichter-Hersteller, der nur annähernd so viel Erfahrung mit Multi-megawatt-Projekten rund um den Globus hat wie SMA.“

Wie sich eine Anlage am Netz verhalten wird, wissen die SMA Experten schon lange vor der Umsetzung des Projekts. Sie können jede Anlage genau simulieren und

betrachten dabei alle elektrischen Komponenten des Systems, vom Photovoltaik-Generator bis zum Netz. „So lässt sich nicht nur berechnen, wie die Anlage aufgebaut sein muss, um den höchstmöglichen Ertrag zu erzielen, sondern auch, wie wir das Stromnetz stützen und aktiv zur Netzstabilität beitragen können. Dadurch wird es möglich, größere Mengen Photovoltaik in vorhandene Stromnetze zu integrieren“, so Reinert weiter. „Und natürlich stellen wir durch die Simulation sicher, dass die Anlage den Netzananschlussbedingungen im jeweiligen Land entspricht.“

## **„IN JUNGEN MÄRKTEN SIND WIR IM BOOT, BEVOR DIE ERSTEN PROJEKTE REALISIERT WERDEN.“**

JÜRGEN REINERT,  
SMA

Ein entscheidender Punkt für den Finanzexperten Wessel-Ellermann: „Unsere Projektpartner müssen sich mit den individuellen Netzananschlussbedingungen in unterschiedlichen Ländern auskennen. Denn schließlich müssen wir sicherstellen, dass die Systeme allen regulatorischen Anforderungen genügen und es beim Netzananschluss keine Verzögerungen gibt. Sonst würden wir gleich zu Beginn des Anlagenbetriebs Rendite verschenken.“ Kein Problem für Jürgen Reinert: „In jungen Märkten, die eine zuverlässige Stromversorgung auf Basis Erneuerbarer Energien aufbauen möchten, sitzen SMA Experten sogar häufig in den Gremien, die die Netzananschlussbedingungen definieren. Wir sind also schon im Boot, lange bevor die ersten Projekte realisiert werden.“

Gleichzeitig arbeiten die Entwickler im heimischen Niestetal daran, die Kosten für Photovoltaik-Kraftwerke noch weiter zu senken und die Wettbewerbsfähigkeit gegenüber anderen Energieerzeugungsarten weiter zu steigern. „Dafür konzentrieren wir uns in der Entwicklungsarbeit auf die weitere Senkung der Komponentenkosten und damit der Anschaffungskosten der Wechselrichter. Genauso wichtig für einen langfristig wirtschaftlichen Betrieb ist es jedoch, dass wir bereits bei der Entwicklung immer das gesamte System über die komplette Lebensdauer hinweg betrachten“, erklärt Jürgen Reinert.

Das Ergebnis: Wechselrichter, die problemlos auch an schwer zugängliche Orte transportiert und mühelos installiert werden können. Inklusive der Integration vieler Funktionalitäten, die sonst durch zusätzliche Anlagenkomponenten abgedeckt werden müssten. Damit lassen sich die Geräte harmonisch in jedes Gesamtsystem integrieren.

„Außerdem stellen wir schon bei der Entwicklung sicher, dass die Geräte leicht zu warten sind. Die Verschleißteile müssen schnell und problemlos ausgetauscht werden können. Zusätzlich berechnen wir, wie lange einzelne Verschleißteile unter bestimmten Bedingungen halten, und können dementsprechend von vornherein die Austauschintervalle mit unserem Service planen. Das reduziert die Wartungskosten und beugt Störungen vor, die zu Ertragsausfällen führen könnten“, so Reinert weiter.

„Eine hohe Ertragssicherheit ist enorm wichtig“, findet Markus Wessel-Ellermann. „Denn wenn eine Anlage im Sommer bei schönem Wetter über längere Zeit unerwartet ausfällt, spürt man das sofort empfindlich.“ Deshalb hat für ihn auch die lückenlose Überwachung der PV-Kraftwerke einen hohen Stellenwert: „Wir müssen uns hier auf einen professionellen Partner verlassen können, der das Gesamtsystem versteht und Fehler nicht nur sofort erkennt, sondern sie auch interpretieren und schnell beheben kann. Dafür ist nicht nur viel technisches Wissen, sondern auch eine umfassende Serviceinfrastruktur nötig.“

## **„WIR BRAUCHEN EINEN PROFESSIONELLEN PARTNER, DER DAS SYSTEM VERSTEHT.“**

MARKUS WESSEL-ELLERMANN,  
COMMERZBANK

Jürgen Reinert zeigt auf eine Weltkarte an der Wand: „Mit unserem weltweiten Servicenetzwerk setzen wir für jedes Kraftwerk ein lückenloses Monitoring auf und sorgen auch an den entlegensten Standorten für eine schnelle Fehlerbehebung. Und zwar nicht nur bei den Wechselrichtern, sondern bei allen Mittelspannungskomponenten“.

Das Komplettpaket von SMA von der technischen Beratung und Anlagenplanung über die Systemtechnik bis zum Rundum-Service schätzen Investoren und Projektfinanzierer auf allen Kontinenten. „Das Projektgeschäft ist global, die Akteure sind weltweit vernetzt. Es kommt nicht selten vor, dass zum Beispiel ein deutscher Projektentwickler mit einem britischen Investor ein Photovoltaik-Kraftwerk in Südafrika baut und es anschließend an einen indischen Eigentümer verkauft“, sagt Jürgen Reinert. „SMA ist ein Teil dieses globalen Netzwerks. Wir bringen verschiedene Akteure zusammen und bieten ihnen weltweit feste Ansprechpartner und kurze Entscheidungswege, um ihr Geschäft so einfach wie möglich zu gestalten.“ Für rentable Photovoltaik-Kraftwerke. Weltweit. Auch unter extremsten Bedingungen.



**„UNSERE WECHSELRICHTER  
TROTZEN AUCH TAGELANGEN  
SANDSTÜRMEN.“**

JÜRGEN REINERT,  
SMA

© Solarworld



**USA**

Die Adelanto Solar Power Plant liegt ca. 100 Kilometer nördlich von Los Angeles in der kalifornischen Wüste. In der 10,4 MW-Anlage trotzen 13 Sunny Central 800CP-Wechselrichter glühender Hitze und Sandstürmen.



© Bangchak Petroleum P.L.C



**THAILAND**

Mit einer Leistung von 44 MW ist Bangchak eines der größten Photovoltaik-Kraftwerke Südostasiens. Im tropischen Klima Thailands sorgen hier 61 Sunny Central 630 HE-Wechselrichter für eine zuverlässige Stromversorgung.



„VERBRAUCHER IN NETZFERNEN GEBIETEN BRAUCHEN EINE KOSTENGÜNSTIGE UND ABSOLUT VERLÄSSLICHE STROMVERSORGUNG ...“

JOHN BLOWES,  
GESCHÄFTSFÜHRER DIESEL CONSULT LTD.



**„... UND DESHALB LIEFERN SOLAR-DIESEL-HYBRID-ANLAGEN MIT  
SYSTEMTECHNIK VON SMA AUCH IN ENTLEGENEN REGIONEN  
EFFIZIENT UND ZUVERLÄSSIG SAUBEREN STROM.“**

VOLKER WACHENFELD,  
EXECUTIVE VICE PRESIDENT SMA HYBRID ENERGY SOLUTIONS

# SMART HYBRID

**STAUB UND GERÖLL, SO WEIT DAS AUGE REICHT. NIEMANDSLAND.**

UND MITTENDRIN: EINE CHROMERZMINE. STABILES STROMNETZ? FEHLANZEIGE. DIE ENERGIE FÜR DIE MINE KOMMT AUS DIESELGENERATOREN – UND SEIT NOVEMBER 2012 AUCH VON DER SONNE. WILKOMMEN IN THABAZIMBI, STANDORT DES ERSTEN NETZFERNEN SOLAR-DIESEL-HYBRID-SYSTEMS DER MEGAWATTKLASSE IN SÜDAFRIKA. 4.200 SOLARMODULE SOWIE 63 SUNNY TRIPOWER-WECHSELRICHTER UND INTELLIGENTE SYSTEMTECHNIK VON SMA MINIMIEREN SEIT NOVEMBER 2012 DEN EINSATZ DER DIESELAGGREGATE. DADURCH WERDEN KRAFTSTOFFKOSTEN UND CO<sub>2</sub>-AUSSTOSS GESENKT.



Die Anlage in Thabazimbi, Südafrika, ist unser Leuchtturmprojekt im industriellen Hybrid-Bereich. Und darauf werden noch sehr viele folgen“, ist Jon Ivar Ekker, der bei SMA für die Erschließung des Marktes für industrielle Solar-Diesel-Hybrid-Anwendungen verantwortlich ist, überzeugt. Und dazu hat er guten Grund, denn die Einbindung von Photovoltaik macht die Stromversorgung für Energieversorger, Industrieunternehmen, Wasserentsalzungsanlagen, Minen, Touris-  
 museinrichtungen und Farmen in sonnenreichen Gebieten effektiver, umweltfreundlicher – und vor allem kostengünstiger.

„Wo genug Platz ist und wo Erzeugungs- und Verbrauchsprofil gut übereinstimmen, ist es äußerst sinnvoll, Dieselstromversorgung mit Solarenergie zu ergänzen. Dadurch können die Kraftstoffkosten und der Schadstoffausstoß erheblich gesenkt werden“, bestätigt John Blowes. Der Brite kennt sich bestens aus mit der kosteneffizienten Energieversorgung von Großverbrauchern. Mit seiner Firma Diesel Consult Ltd. konzipiert, baut und betreibt er seit Jahrzehnten Kraftwerksprojekte für industrielle Verbraucher in entwickelten Märkten und Schwellenländern.

### Photovoltaik macht die Stromversorgung umweltfreundlicher – und kostengünstiger

Betriebe wie die Mine in Thabazimbi liegen oft weit entfernt von öffentlichen Stromnetzen. Aber auch dort, wo es in aufstrebenden Entwicklungs- und Schwellenländern Stromnetze gibt, sind diese meist nicht stabil. Immer wieder fällt der Strom für Stunden aus. Daher sind Dieselgeneratoren hier besonders beliebt. Die Anfangsinvestitionen für eine Dieselstromversorgung sind vergleichsweise niedrig und die Anlagen können relativ schnell in Betrieb gehen.

Doch die Treibstoffkosten – und damit die Betriebskosten der Anlagen – sind in den letzten Jahren dramatisch gestiegen. „Die effektiven Treibstoffkosten, also die Preise inklusive der Kosten für den Transport zum Verbraucher, liegen für Anlagenbetreiber in entlegenen Gebieten mittlerweile oft bei über einem US-Dollar pro Liter“, so Jon Ivar Ekker. „Die Preise für PV-Strom liegen in sonnenreichen Regionen darunter und sinken weiter rasant.“

Das hat dazu geführt, dass Photovoltaik in vielen sonnenreichen Gebieten im Vergleich mit konventionellen Energieträgern heute bereits die günstigere Alternative ist. Ergänzen Anlagenbetreiber in Regionen mit hoher Sonneneinstrahlung ihre Dieselstromversorgung mit Solarenergie, amortisiert sich die Investition bereits nach weniger als vier Jahren.

### Maximale Investitionssicherheit durch technologischen Vorsprung

Die Anforderungen sind dabei enorm. „Niedrige Kosten, schnelle Betriebsbereitschaft, höchste Zuverlässigkeit und Verfügbarkeit an sieben Tagen in der Woche rund um die Uhr haben für industrielle Verbraucher oberste Priorität“, erläutert John Blowes. Dabei ist jede Anlage individuell, denn die Lastprofile der Betriebe und die äußeren Gegebenheiten sind von Standort zu Standort sehr unterschiedlich. Herausforderungen, denen sich Volker Wachenfeld gerne stellt. „Über die Technologie, große und funktionsfähige Solar-Diesel-Hybrid-Systeme zu betreiben, verfügen wir bereits seit über 20 Jahren. Heute können wir wesentlich intelligenter, effizientere und kostengünstigere Systeme anbieten. Unsere Erfahrungen mit Photovoltaik-Großanlagen sichern uns einen immensen technologischen Vorsprung – und unseren Kunden maximale Investitionssicherheit“, unterstreicht der Ingenieur, der unter anderem mit Jon Ivar Ekker die SMA Division Hybrid Energy Solutions leitet.

### Intelligente Systemtechnik zur effektiven Synchronisation der Energieerzeuger

„Um einen jederzeit zuverlässigen Anlagenbetrieb und eine hohe Haltbarkeit der Komponenten bei minimalem Kraftstoffverbrauch zu gewährleisten, müssen beide Systeme harmonisch zusammenarbeiten“, gibt John Blowes zu bedenken. „Kein Problem, wenn man das System intelligent steuert. Das machen wir mit dem SMA Fuel Save Controller“, entgegnet Volker Wachenfeld prompt. Auf den ersten Blick ist der Fuel Save Controller ein unscheinbarer Metallkasten – doch der hat es in sich: Als zentraler Bestandteil der SMA Hybrid-Lösung ist er die Schnittstelle zwischen den Solar- und den Dieselgeneratoren. Im Zusammenspiel mit den SMA Wechselrichtern regelt der Fuel Save Controller die Solareinspeisung so, dass je nach Leistungsanforderung immer genug Energie zur Verfügung steht und gleichzeitig die Dieselleistung auf ein Minimum begrenzt wird. „Dafür lernt das intelligente System die Erzeugungs- und Verbrauchsmuster der Anlage und setzt diese dann in die Anlagensteuerung um“, erklärt Volker Wachenfeld.

Nur durch diese intelligente Steuerung ist es möglich, ein optimales Verhältnis der installierten Photovoltaikleistung zur Leistung der gleichzeitig betriebenen Dieselgeneratoren herzustellen. Und damit die Anlage maximal sicher und wirtschaftlich zu betreiben. „Ohne intelligente Steuerung kann man höchstens 20 Prozent Photovoltaik in ein solches System integrieren. Darüber gerät die Netzstabilität in Gefahr“, sagt Jon Ivar Ekker. „Mit dem SMA

**„UM DIE SYSTEMVERFÜGBARKEIT ZU GEWÄHRLEISTEN,  
MÜSSEN SICH DIE ANLAGENBETREIBER JEDERZEIT AUF EINEN  
KOMPETENTEN SERVICE VERLASSEN KÖNNEN.“**

JOHN BLOWES,  
DIESEL CONSULT

**„EGAL OB IN EUROPA, AMERIKA ODER SÜDAFRIKA –  
UNSERE MITARBEITER SIND IMMER SCHNELL ZUR STELLE.“**

VOLKER WACHENFELD,  
SMA



Fuel Save Controller können wir dagegen bei garantierter Netzstabilität bis zu 60 Prozent Photovoltaik realisieren.“ Dafür ist pro Anlage nur ein Fuel Save Controller nötig. „Setzen wir zusätzlich Batteriespeicher ein, die überschüssige Solarenergie zwischenspeichern, können wir den Anteil der Photovoltaik, und damit die Wirtschaftlichkeit der Anlagen, noch weiter erhöhen. An einer solchen Lösung arbeiten wir gerade“, fügt Wachenfeld an. „Und selbstverständlich haben wir unsere Systemtechnik von Anfang an so entwickelt, dass wir solche Erweiterungen jederzeit mühelos in bestehende Anlagen implementieren können.“

### Von der Wirtschaftlichkeitsbetrachtung bis zum Service – alles aus einer Hand

Damit jeder Kunde genau die Anlage bekommt, die exakt auf seine Bedürfnisse abgestimmt ist, beraten die Experten von SMA die Anlagenbetreiber bereits vor dem Projektstart vor Ort. Der erste Schritt ist ein Energieaudit. Die SMA Experten analysieren dafür den Lastfluss im System des Kunden und die Stabilität des vorhandenen Diesel-Generatoren-Netzes. Anschließend erstellen sie

eine Wirtschaftlichkeitsbetrachtung. Daraus wird unter anderem ersichtlich, wann sich die Anlage amortisiert hat. „Kurze Amortisationszeiten sind ein wichtiger Faktor bei der Entscheidung für Solar-Diesel-Hybrid. Außerdem dient die Wirtschaftlichkeitsbetrachtung als Grundlage für die Gespräche mit der Bank über die Finanzierung der Systemerweiterung“, führt Jon Ivar Ekker aus.

Geht es schließlich an die Realisierung des Projekts, liefert SMA nicht nur die Wechselrichter und Kontrollsysteme: „Dank unserer globalen Aufstellung können wir die besten Partner vor Ort für den Anlagenbau empfehlen. Unser Vertriebsteam für neue Märkte hat die richtigen Kontakte und weiß, wer in der Lage ist, die jeweiligen Pläne erfolgreich umzusetzen“, so Ekker weiter. „Gemeinsam mit dem Anlagenbauer sorgen wir dafür, dass die zusätzlichen Komponenten optimal in das Generatorsystem eingepasst sind, nur dann funktioniert das Gesamtsystem wirklich sicher und zuverlässig“, ergänzt Volker Wachenfeld.

### Service vor Ort oder Fernüberwachung – für einen zuverlässigen Betrieb weltweit

Nach der Fertigstellung der Anlagen müssen sich die Betreiber jederzeit auf einen kompetenten Service verlassen können. „Das ist extrem wichtig. Die Systemverfügbarkeit muss gegeben sein, egal wo die Anlage steht“, betont John Blowes. Deshalb hat SMA ein weltweites Servicenetzwerk aufgebaut. „Sollte es Störungen geben, sind unsere Mitarbeiter immer schnell zur Stelle – egal ob im Mittleren Osten, im asiatisch-pazifischen Raum, in Südamerika oder Südafrika“, sagt Jon Ivar Ekker. „Doch nicht nur das; wir können jede Anlage auch fernüberwachen. Die Kollegen in unserem Service Center in Niestetal verfolgen zum Beispiel gerade online am Bildschirm, wie die Anlage in Südafrika läuft. So entdecken sie nicht nur Störungen sofort, sondern können auch Empfehlungen geben, um den Anlagenbetrieb noch weiter zu optimieren.“

### Thabazimbi war erst der Anfang

„Das ist ein hervorragender Ansatz“, bemerkt John Blowes. „Ein über mindestens ein Jahr gut dokumentierter, wirtschaftlicher und zuverlässiger Anlagenbetrieb wird sicher weitere Anlagenbetreiber und Finanzinstitute vom Solar-Diesel-Hybrid-Modell überzeugen. Ich sehe hier über die kommenden Jahre viel Potenzial.“ Volker Wachenfeld und Jon Ivar Ekker haben keinen Zweifel daran, dass SMA dieses Potenzial erschließen wird: „Thabazimbi war erst der Anfang. Unser Hybrid-Modell wird sich durchsetzen – weil es keine bessere Alternative gibt.“



Volker Wachenfeld, Jon Ivar Ekker und John Blowes sind überzeugt: „Solar-Diesel-Hybrid ist ein Erfolgsmodell.“



„PV-KRAFTWERKE LASSEN SICH NUR DANN LANGFRISTIG  
RENTABEL BETREIBEN, WENN DER SERVICE STIMMT ...“

PETER BRUMM,  
GESCHÄFTSFÜHRER RENEWABLE ENERGY CAPITAL PARTNERS GMBH



**„... UND DARUM BIETEN WIR UNSEREN KUNDEN  
MIT UNSEREM GLOBALEM SERVICENETZWERK MAXIMALE  
INVESTITIONSSICHERHEIT.“**

FRANZ SISTEMICH,  
EXECUTIVE VICE PRESIDENT DEVELOPMENT & SALES SMA SERVICE

# SMART SERVICE

## 13.000 KILOMETER LUFTLINIE. DAS IST DIE ENTFERNUNG ZWISCHEN KASSEL IN HESSEN UND THABAZIMBI IN SÜDAFRIKA.

FÜR DIE MITARBEITER VON FRANZ SISTEMICH, DER BEI SMA DEN WELTWEITEN SERVICE VERANTWORTET, IST DAS KEINE ENTFERNUNG. SIE HABEN SÜDAFRIKAS ERSTES SOLAR-DIESEL-HYBRID-SYSTEM IM MEGAWATTBEREICH JEDERZEIT PER MONITOR IM BLICK – UND KÖNNEN BEI BEDARF SCHNELL AUF DIE ANLAGE ZUGREIFEN. DAS FUNKTIONIERT NICHT NUR IN THABAZIMBI, SONDERN AN NAHEZU JEDEM ORT DER WELT. DIE FERNÜBERWACHUNG VON PV-KRAFTWERKEN IST FÜR INVESTOREN UND ANLAGENBETREIBER NUR EINE DER ENTSCHEIDENDEN SERVICELEISTUNGEN, WENN ES UM DIE WAHL DES RICHTIGEN PROJEKTPARTNERS GEHT. DENN LÄNGST IST GUTER SERVICE WEIT MEHR ALS DIE SCHNELLE REPARATUR VON WECHSELRICHTERN. VON DER UNTERSTÜTZUNG BEI DER INBETRIEBNAHME VON PV-KRAFTWERKEN BIS ZUR ERLEDIGUNG KOMPLIZIERTER ZOLLFORMALITÄTEN – EIN GUTER SERVICE SCHAFFT INVESTITIONSSICHERHEIT UND IST HEUTE EIN ENTSCHEIDENDES KRITERIUM FÜR DIE WIRTSCHAFTLICHKEIT VON PHOTOVOLTAIKANLAGEN.

**T**echnisches Know-how, kurze Reaktionszeiten, individuelle Lösungen und globale Präsenz.“ Peter Brumm muss nicht lange überlegen, wenn man ihn danach fragt, was ein guter Servicepartner für PV-Kraftwerke mitbringen muss. Der Geschäftsführer der Renewable Energy Capital Partners GmbH ist für den Ankauf und die Finanzierung von Erneuerbare Energien-Projekten verantwortlich und hat auch schon einige Solarprojekte selbst mitentwickelt.

Das sind hohe Anforderungen, die nicht jeder Anbieter erfüllen kann. „Service ist eben nicht gleich Service. Investoren müssen schon ganz genau hinschauen, wenn sie verschiedene Angebote miteinander vergleichen. Oft ist ein Angebot auf den ersten Blick günstiger. Wenn man genau hinschaut, sind aber nicht alle Leistungen enthalten. Dann wird es später teuer“, weiß Franz Sistemich aus Erfahrung. Sistemich entwickelt mit seinem Team die Serviceleistungen von SMA ständig weiter. „Schon häufig haben mir Kunden berichtet, dass unser Servicepaket ein wichtiges Kriterium dafür war, dass sie sich bei der Planung von Photovoltaikprojekten für SMA entschieden haben“, erzählt Sistemich.

### **Großprojekte sind nur dann eine gute Geldanlage, wenn sie auf lange Sicht die gewünschte Leistung bringen**

Das Spektrum ist in der Tat umfassend: Die Servicemitarbeiter von SMA unterstützen ihre Kunden bei der Inbetriebnahme ihrer Anlage an jedem noch so abgelegenen Ort, überwachen und warten Anlagen in der ganzen Welt, geben an der Service Line telefonisch Rat und tauschen defekte Komponenten und ganze Geräte aus. „Die Bedeutung umfassender und zuverlässiger Serviceleistungen sollte man auf keinen Fall unterschätzen. Denn ein PV-Projekt ist nur dann eine gute Geldanlage, wenn es auf lange Sicht die gewünschte Leistung bringt. Und die gewährleistet nun mal neben der hohen Qualität der Systemkomponenten der Service“, bestätigt Peter Brumm.

### **Zu jeder Zeit schnell an jedem Ort – mit maßgeschneidertem Angebot**

Doch wie schafft man ein weltweites Servicenetzwerk mit entsprechender Qualität? „Voraussetzung dafür, weltweit ein komplettes Servicepaket anbieten zu können, ist eine gewisse Größe. Ohne eine hohe installierte Basis ist es nicht möglich, ein engmaschiges globales Servicenetzwerk mit effizienten Strukturen aufzubauen“, sagt Franz Sistemich. Der Wirtschaftswissenschaftler hat den Geschäftsbereich mit seinem Team als eigenständigen Servicedienstleister aufgestellt. „Mit über 25 Gigawatt installierter Wechselrichter-Leistung weltweit

ist SMA besser aufgestellt als jeder andere Wechselrichter-Hersteller. Vor allen Dingen ist eine solche globale Servicestruktur nicht zu kopieren“, beschreibt Sistemich die Alleinstellungsmerkmale von SMA. Mittlerweile sind die Servicetechniker von SMA nicht nur jederzeit und an jedem Ort schnell beim Kunden – sie haben auch jeweils maßgeschneiderte Lösungen im Gepäck.

### **Auf den Servicepartner muss Verlass sein – 20 Jahre lang**

„Das ist ein entscheidender Faktor. Wir müssen uns 20 Jahre lang darauf verlassen können, dass unser Servicepartner uns genau die Leistungen liefert, die wir brauchen, und dass er für einen störungsfreien Anlagenbetrieb sorgt. Nur so lässt sich ein PV-Kraftwerk rentabel betreiben“, sagt Brumm. Für SMA versteht sich das von selbst. Kunden können ihre Servicegarantien von fünf auf bis zu 20 Jahre verlängern. Bei Bedarf übernimmt das Unternehmen auch die komplette operative Betriebsführung eines PV-Kraftwerks. „Das heißt, wir erledigen als Vertragspartner des Kunden alle operativen Aufgaben, die für einen reibungslosen Anlagenbetrieb nötig sind. Wir überwachen die Anlage, warten sie regelmäßig, ersetzen Verschleißteile und sorgen dafür, dass alle Komponenten immer in einem einwandfreien Zustand sind, sodass die Anlage über die gesamte Vertragsdauer hinweg die gewünschte Leistung bringt“, erklärt Franz Sistemich. Ein Rundum-Service, den vor allem Betreiber von Großanlagen in den USA nachfragen.

### **Fernüberwachung von Kalifornien bis Australien: Fehlerbehebung in Echtzeit**

Andere Kunden wiederum wählen einzelne, individuell auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Servicemodule aus. Etwa einen Wartungsvertrag oder eine Ersatzteilgarantie, mit der sie sicher sein können, dass sie auch nach 20 Jahren noch das gewünschte Bauteil für ihre Anlage erhalten. Immer beliebter wird der Remote Service.

„Die Fernüberwachung war ein echter Meilenstein für uns. Wir überwachen aber nicht nur die Wechselrichter, sondern zukünftig auch die gesamte PV-Anlage des Kunden aus der Ferne. Von Kalifornien über Südafrika bis Australien – von unserem Service Center in Niestetal aus können wir nahezu in Echtzeit online verfolgen, was gerade in einer Anlage irgendwo auf der Welt passiert. Und sehen oft schon lange vor dem Betreiber der Anlage, wenn etwas nicht stimmt. Häufig lassen sich die Fehler auch schon aus der Ferne beheben. Wenn nicht, bekommt der Anlagenbetreiber umgehend Lösungsvorschläge von uns“, erläutert Franz Sistemich.

# 900

SERVICEMITARBEITER



## 90 Servicestationen auf der ganzen Welt – und Expertenrat auf kurzen Wegen

Und das in 13 Sprachen. Dafür sorgen die Experten der SMA Service Line. „Dank unseres globalen ServiceNetzwerks können wir unseren Kunden in allen Zeitzonen am Telefon schnell professionellen Rat geben. Bei Fragen während der Installation einer Anlage ebenso wie bei allen technischen Fragen während des Anlagenbetriebs“, beschreibt Franz Sistemich die Serviceleistung. Und wenn ein Fehler nicht aus der Ferne behoben werden kann, ist in kurzer Zeit ein Servicetechniker zur Stelle. 90 Servicestationen weltweit sorgen für kurze Wege zum Kunden. In ganz entlegenen Gebieten, in denen SMA noch nicht vor Ort vertreten ist, oder wenn die SMA Experten vor Ort Unterstützung brauchen, kommt das Global Support Team zum Einsatz – Technikexperten, die vom australischen Outback bis in die chilenischen Anden unterwegs sind, um die Ausfallzeiten von PV-Anlagen niedrig zu halten.

### Bausteine für Service-Excellence: schneller Austausch plus effiziente Logistik

Ebenso wichtig: der schnelle Austausch einzelner Komponenten oder ganzer Wechselrichter. „Dafür halten wir ständig Ersatzteile und Austauschgeräte für bis zu 120 Wechselrichter-Typen vor. Fällt ein String-Wechselrichter aus, schicken wir in Deutschland innerhalb von

24 Stunden ein Austauschgerät, im Ausland dauert der Versand 48 Stunden“, so Franz Sistemich. „Das ist schon eine logistische Herausforderung. Deshalb haben wir im vergangenen Jahr neben einem hochmodernen Reparaturzentrum für Wechselrichter auch ein zentrales Logistikzentrum in Betrieb genommen. Innerhalb dieser Infrastruktur haben wir schnelle, schlanke Prozesse etabliert. Und können so jederzeit flexibel auf die Anforderungen unserer Kunden in aller Welt reagieren, um längere Ertragsausfälle zu vermeiden.“

Der Ausbau der Logistik für den SMA Service ist eine Investition – und Franz Sistemich hat eine klare Vision. „In den kommenden Jahren wird bei immer mehr Wechselrichtern die Standard-Garantiezeit auslaufen. Selbstverständlich möchten wir unsere Kunden auch dann partnerschaftlich mit individuellen Serviceangeboten begleiten – und das wollen wir schneller, globaler und flexibler tun als jeder andere Anbieter“, sagt Franz Sistemich. Man hat keinen Zweifel daran. Die Investition wird sich lohnen.



---

„Nicht jeder Anbieter kann die hohen Serviceanforderungen der Investoren erfüllen.“  
Franz Sistemich und Peter Brumm im hochmodernen SMA Reparaturzentrum für Wechselrichter.



## IMPRESSUM

### HERAUSGEBER

SMA Solar Technology AG

### KONZEPT UND DESIGN

SMA Solar Technology AG

### TEXT

SMA Solar Technology AG

### FOTOGRAFIE

Carsten Herwig

Stefan Daub

Max Lautenschläger

Stefanie Aumiller

Andreas Berthel

Solarworld

Bangchak Petroleum PLC

Getty Images

Corbis

Istockphoto

### DRUCK

Silber Druck, Niestetal

## 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](mailto:info@SMA.de)

[www.SMA.de](http://www.SMA.de)





ENERGY  
THAT  
CHANGES



**SMA Solar Technology AG**  
Sonnenallee 1  
34266 Niestetal  
Germany  
Tel.: +49 561 9522-0  
Fax: +49 561 9522-100  
E-Mail: [info@SMA.de](mailto:info@SMA.de)



# INHALTSVERZEICHNIS

<b>2</b>	<b>An unsere Aktionäre</b>
4	Begrüßung durch den Vorstand
10	Die Aktie
15	Corporate-Governance-Bericht
<b>20</b>	<b>Konzernlagebericht</b>
<b>86</b>	<b>Konzernabschluss</b>
94	Anhang
135	Versicherung der gesetzlichen Vertreter
<b>136</b>	<b>Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers</b>
<b>137</b>	<b>Bericht des Aufsichtsrats</b>
<b>142</b>	<b>Sonstige Informationen</b>

# AN UNSERE AKTIONÄRE

GESCHÄFTSJAHR 2012 – FAKTEN ZUR AKTIE

**0,60** EURO  
DIVIDENDENVORSCHLAG

**27,7**%  
AUSSCHÜTTUNGSQUOTE



# 660

**MIO. EURO**  
**MARKTKAPITALISIERUNG\***

\*am 28. Dezember 2012





## **BEGRÜSSUNG DURCH DEN VORSTAND**

## *Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,*

ein sich weltweit schnell und nachhaltig wandelnder Energiesektor, Verschiebung der Nachfrage in die außereuropäischen Märkte, zunehmender Preis- und Wettbewerbsdruck, das Erreichen der Wettbewerbsfähigkeit von Solarstrom in Teilsegmenten und China als aufkommender weltweit größter Solarmarkt: Wir blicken auf ein ereignisreiches und herausforderndes Jahr für die Solarbranche zurück, in dem die Weichen für die Zukunft neu gestellt wurden.

SMA konnte sich in diesem anspruchsvollen Marktumfeld gut behaupten und lag mit einem Umsatz von 1,5 Mrd. Euro und einem Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) von 102 Mio. Euro innerhalb der Prognose für das Geschäftsjahr 2012. Erneut profitierte SMA von ihrer soliden Finanzstruktur und konnte Investitionen aus dem Cashflow finanzieren. Zudem ist SMA mit einem Weltmarktanteil von nahezu 25 Prozent und mehr als 400 weltweiten Patentanmeldungen unangefochtener Markt- und Technologieführer sowie Entwicklungsweltmeister der Photovoltaikbranche.

### **Strategische Fokussierung auf weltweite Wachstumsmärkte**

Wir haben unsere Unternehmensstrategie frühzeitig auf die künftigen Anforderungen des Energiesektors zugespißt. Durch die Entwicklung innovativer Systemtechnik und Energiemanagementlösungen sowie unternehmensweite Aktivitäten zur Kostenreduktion und eine konsequente Internationalisierung sehen wir uns außerordentlich gut positioniert, um die sich bietenden Chancen in den internationalen Solarmärkten zu nutzen. Denn eines steht fest: Die weltweite Transformation im Energiesektor von zentralen Kraftwerken hin zu dezentralen Energieerzeugern ist nur mit innovativer Systemtechnik möglich. Auf diesen weltweiten Wachstumsmarkt haben wir uns strategisch fokussiert.

Im Geschäftsbericht 2011 konnten Sie zum ersten Mal unsere neuen Ansätze kennenlernen, um künftige Energieversorgungsstrukturen mit innovativer Systemtechnik von SMA aktiv mitzugestalten. Mit diesem Geschäftsbericht können wir Ihnen bereits die ersten Produktinnovationen und erfolgreich umgesetzten Referenzprojekte vorstellen.

### **Unabhängigkeit von steigenden Strompreisen – intelligentes Energiemanagement von SMA macht es möglich**

Die Solarstromanlage auf dem eigenen Haus- oder Gewerbedach ist heute aufgrund der stark gesunkenen Gestehungskosten für Betreiber oftmals eine günstigere Alternative zum konventionell hergestellten Haushaltsstrom. Vor allem in Europa, Japan und den USA steigt daher das Interesse an einem intelligenten Energiemanagement zur Optimierung des Eigenverbrauchs. Ein weiterer entscheidender Anreiz für die Investition ist die zunehmende Unabhängigkeit von steigenden Strompreisen und Energieversorgern. SMA präsentierte entsprechend auf der Intersolar 2012 erstmals das speziell auf diesen Anwendungsbereich zugeschnittene SMA Smart Home. Das ganzheitliche Systemkonzept stimmt – auf Basis des Sunny Home Managers, eines optionalen Batteriespeichers sowie weiterer Systembausteine – den Stromverbrauch im Haushalt automatisch und ohne Komfortverlust für die Bewohner auf die Solarstromerzeugung ab. Dies führt zu einer signifikanten Steigerung der Eigenverbrauchsquote, zu Einsparungen bei den Stromkosten sowie zu einer Entlastung der Verbundnetze. Die für das Fachpublikum interessanteste Neuvorstellung von SMA war in diesem Kontext der Wechselrichter Sunny Boy 5000 Smart Energy, ein wandmontierbarer Solar-Wechselrichter mit integrierter Batterie, der Solarstrom zwischenspeichert und die zeitversetzte Nutzung, zum Beispiel in den Abendstunden, ermöglicht.

### **Kraftstoff- und Kostenreduktion durch Solar-Diesel-Hybrid-Systeme von SMA**

Auch im industriellen Bereich gewinnen intelligente Energiemanagementlösungen zunehmend an Bedeutung. So trägt Photovoltaik in sonnenreichen Regionen heute schon dazu bei, den Kraftstoffverbrauch eines Stromaggregats und damit die Betriebskosten deutlich zu reduzieren. SMA hat das enorme Potenzial frühzeitig erkannt und das erste Solar-Diesel-Hybrid-System speziell für diesen Anwendungsbereich entwickelt. Heute ergänzt die erste Solaranlage im Megawattbereich die Dieselstromversorgung einer Chromerzmine in Südafrika mit jährlich bis zu 1,8 Gigawattstunden Sonnenenergie. Für das Leuchtturmprojekt lieferte SMA 63 Sunny Tripower 17000TL und stellte im November mit dem Fuel Save Controller die intelligente Steuerungslösung fertig.

4 Begrüßung durch den Vorstand

10 Die Aktie

15 Corporate-Governance-Bericht

## Schlüsselfertige Systemtechnik für den Wachstumsmarkt solarer Großprojekte

Um auch den wachsenden Markt der solaren Großkraftwerke optimal bedienen zu können, haben wir uns auf die Entwicklung schlüsselfertiger Lösungen für internationale Anforderungen konzentriert. Die SMA Transformer Compact-Stationen zum Beispiel sind das optimale Bindeglied zwischen SMA Zentral-Wechselrichtern und dem Mittelspannungsnetz und ermöglichen eine hochflexible Planung und einen noch schnelleren Anschluss von solaren Großprojekten. 2012 präsentierte SMA zudem erstmals einen Wechselrichter der Megawattklasse. Mit dem Sunny Central 900CP XT konnten im Vergleich zum Vorgängermodell die Systemkosten durch die höhere Leistung sowie die Möglichkeit der Installation im Freien erheblich gesenkt werden. Mit ihren umfangreichen technischen Funktionen erfüllen die Zentral-Wechselrichter von SMA zudem bereits in zahlreichen Ländern die Anforderungen und Regelungen der länderspezifischen Netzanschlussbedingungen. Als im Bereich der Netzintegration arbeiten Experten von SMA weltweit in verschiedenen Gremien und Arbeitsgruppen zur Festlegung notwendiger Netzanschlussbedingungen mit.

## Exzellenter Service – Universaldienstleistungen für maximale Ertragssicherheit

Mit dem Ausbau unserer Serviceaktivitäten haben wir unsere Alleinstellungsmerkmale 2012 weiter geschärft. Neben hochwertiger und langlebiger Systemtechnik sichern unsere Universaldienstleistungen Anwendern in allen Segmenten eine hohe Investitionssicherheit sowie maximale Wirtschaftlichkeit und reduzieren Störisrisiken in Solarkraftwerken auf ein Minimum. Wir profitieren dabei von unserer breiten, weltweit installierten Basis, der ausgezeichneten Serviceinfrastruktur sowie den über viele Jahre etablierten Prozessen. Mithilfe modernster Kommunikationstechnik zur Anlagenfernüberwachung und intelligenter Analysewerkzeuge im Sunny Portal können wir mögliche Leistungsverluste und Anlagenstörungen frühzeitig identifizieren. Auf diese Weise erhöhen wir nicht nur die technische Verfügbarkeit, sondern auch die Energieausbeute solarer Großprojekte – und differenzieren uns erfolgreich vom Wettbewerb.

## Umfassendes Kostenreduktionsprogramm sichert mittelfristig die Ertragskraft

Mit Blick auf die sich rasch verändernden Markt- und Wettbewerbsbedingungen haben wir auch die Kostenreduktion noch stärker in den Vordergrund gestellt. So ist es unser oberstes Entwicklungsziel, durch den Einsatz neuartiger Technologien und einen höheren Anteil von Gleichteilen die Herstellungskosten signifikant zu reduzieren. Mit dem Auf- und Ausbau unserer Einkaufsbüros in Deutschland, Polen, USA und China haben wir zudem die Voraussetzung geschaffen, neue Beschaffungswege zu eröffnen und neue Lieferanten zu zertifizieren. Darüber hinaus hat der Vorstand zusammen mit den Führungskräften mehrere Projekte zur Erhöhung der Produktivität konzipiert. Mit unserem neuen Logistikzentrum wird es uns zum Beispiel erstmals möglich sein, alle Wareneingangs- und Versorgungsaktivitäten am Standort in Kassel zusammenzufassen und die Transport- und Liegezeiten unserer Solar-Wechselrichter so deutlich zu reduzieren. Um mittelfristig die Ertragskraft der Unternehmensgruppe sicherzustellen, sind aber auch zusätzliche Personalanpassungen unumgänglich. SMA hat deshalb angekündigt, insbesondere die administrativen Funktionen über ein freiwilliges Abfindungsprogramm an das veränderte Umsatzniveau anzupassen. So werden wir im laufenden Jahr die Stellen von insgesamt mindestens 500 befristet und festangestellten Mitarbeitern im In- und Ausland abbauen und weitere kurzfristig wirkende Personalmaßnahmen umsetzen.

## Großartiges Mitarbeiterengagement auch in schwierigen Zeiten

Für den Erfolg unseres Unternehmens ist das Engagement unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von zentraler Bedeutung. Das vergangene Jahr hat uns gezeigt, dass die SMA'lerinnen und SMA'ler notwendige Veränderungen mittragen, dass sie hinter dem Unternehmen stehen – und gerade auch in schwierigen Zeiten einen großartigen Beitrag zum Unternehmenserfolg leisten. Es ist dabei auch in Zukunft unser erklärtes Ziel, die einzigartige SMA Kultur der Kooperation und der offenen Kommunikation zu erhalten und weiterzuentwickeln.

## Nachhaltige Positionierung durch Präsenz in den weltweiten Wachstumsmärkten

Die Internationalisierungsstrategie von SMA hat sich auch und gerade unter den veränderten Rahmenbedingungen als goldrichtig erwiesen: SMA ist in 21 Ländern in allen wichtigen Solarmärkten weltweit vertreten und kann insbesondere von den Wachstumsmärkten USA, Japan und China langfristig profitieren. Mit der Gründung von neuen Auslandsgesellschaften in Südafrika und Chile sind wir in weiteren aufstrebenden Solarmärkten präsent und reduzieren so sukzessive die Abhängigkeit von den derzeit rückläufigen Märkten vor allem in Europa. Unser Ziel ist es entsprechend, die Vertriebs- und Servicestrukturen in Nordamerika sowie im asiatisch-pazifischen Raum zu erweitern, um unseren Marktanteil in diesen Wachstumsregionen langfristig auszubauen.

Der US-amerikanische Markt ist vor allem durch Projektgeschäfte für Großanlagen geprägt. Hier ist SMA mit einem Marktanteil von über 50 Prozent hervorragend positioniert, um auch von künftigem Wachstum zu profitieren. Der neue Sunny Central CP-US ist mit seiner UL-Zertifizierung und dem Outdoor-Gehäuse ebenso gefragt wie die schlüsselfertige MV Power Platform, die wir ebenfalls speziell für den US-amerikanischen Markt konzipiert haben.

Auch im Wachstumsmarkt Japan konnte sich SMA erfolgreich positionieren. Ein wichtiger Entwicklungserfolg wurde mit der Zertifizierung des Sunny Boy 3500TL-JP und Sunny Boy 4500TL-JP erzielt. SMA ist damit der erste internationale Solar-Wechselrichter-Hersteller, der die anspruchsvollen Zertifizierungsaufgaben von JET (Japan Electrical Safety & Environment Technology Laboratories) erfüllt. Für das schnell wachsende Marktsegment der solaren Großprojekte in Japan haben wir 2012 den Sunny Central 500CP-JP entwickelt und im vierten Quartal bereits die ersten Aufträge im Kraftwerkssegment erhalten.

Mit der Akquisition von Zeversolar konnte SMA nicht zuletzt die Voraussetzungen für den Zugang zum wachstumsstarken chinesischen Solarmarkt schaffen. Zeversolar bietet Produkte an, die speziell auf die Anforderungen des chinesischen Solarmarktes zugeschnitten sind, und wird in erster Linie den chinesischen Markt bedienen. Durch den Marktzugang kann SMA zukünftig Entwicklungen und Strategien bei chinesischen Wettbewerbern schneller erkennen und im Kontakt zu lokalen Behörden und Energieversorgern Markt- und Netzanschlussbedingungen aktiv mitentwickeln.

## Bestens aufgestellt, um die sich bietenden Chancen zu nutzen

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, auch wenn 2013 mit Sicherheit kein einfaches Jahr wird, bewertet der SMA Vorstand die mittel- bis langfristigen Perspektiven für eine erfolgreiche Neustrukturierung des Energiesektors hin zu einer dezentralen Energieversorgung auf Basis erneuerbarer Energien als überaus positiv. SMA ist auf künftige Anforderungen bestens vorbereitet und wird das enorme Potenzial neuer Märkte und Geschäftsmodelle und die sich daraus ergebenden Chancen optimal zu nutzen wissen: als Technologieführer, der vollkommen neue Produktplattformen und Systemlösungen in den Markt einführt, die die Energieversorgung von morgen maßgeblich unterstützen. Als Universaldienstleister, der mit seinem weltweiten Servicenetzwerk und hochmodernen Fernüberwachungslösungen weltweit für maximale Verfügbarkeit und Ertragssicherheit sorgt. Und nicht zuletzt als international agierender Energiemanagementkonzern, der die neuen dezentralen Energieversorgungsstrukturen weltweit erfolgreich vorantreibt und prägt.



**Pierre-Pascal Urbon**  
Vorstandssprecher  
SMA Solar Technology AG

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

### **Jürgen Dolle,**

#### **Vorstand Personal und operatives Geschäft**

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 die Bereiche Personal und operatives Geschäft verantwortlich.

### **Roland Grebe,**

#### **Vorstand Technologie**

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 Technologie.

### **Lydia Sommer,**

#### **Vorstand Finanzen, Recht und Compliance**

Lydia Sommer (\*1960) war innerhalb der letzten 30 Jahre in verschiedenen Managementpositionen mit Schwerpunkt Finanzen und Controlling bei international operierenden Konzernen im In- und Ausland tätig.

Vor ihrem Wechsel zu SMA leitete Lydia Sommer als Country Director und als Vorsitzende der Geschäftsführung die deutsche Nokia Siemens Networks Geschäftseinheit. Seit November 2012 verantwortet sie bei SMA als Vorstand die Bereiche Finanzen, Recht und Compliance. Hier konzentriert sich Lydia Sommer insbesondere auf die Prozessoptimierung zur systematischen Kostenreduktion und den Ausbau des Compliance-Systems.

### **Pierre-Pascal Urbon,**

#### **Vorstandssprecher**

Pierre-Pascal Urbon (\*1970) studierte Betriebswirtschaft und war bis 2005 in der M&A-Beratung tätig. Seither ist er bei SMA und wurde 2006 zum Vorstand bestellt. Pierre-Pascal Urbon hat den Börsengang der SMA konzipiert und die Internationalisierung maßgeblich vorangetrieben. Im Anschluss an die Hauptversammlung 2011 übernahm er das Amt des Vorstandssprechers. Er ist im Vorstand für die strategische Ausrichtung des Unternehmens und die Weiterführung der Internationalisierung verantwortlich.

### **Marko Werner,**

#### **Vorstand Vertrieb**

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. 2009 wurde Marko Werner zum Vorstand Vertrieb bestellt.

# DIE AKTIE

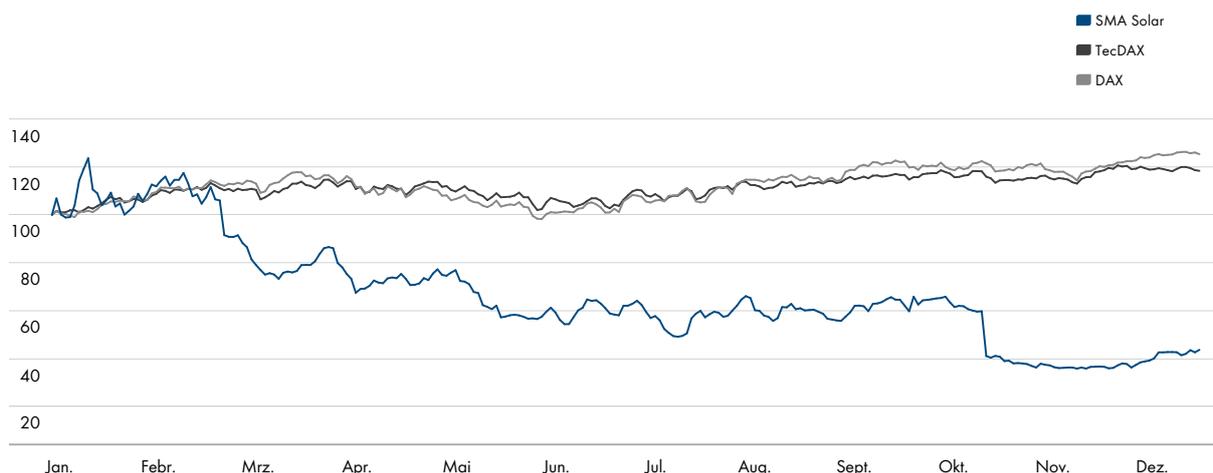
## AKTIENMÄRKTE TROTZEN DER SCHULDENKRISE

Die Aktienmärkte waren im Börsenjahr 2012 stark durch internationale Ereignisse geprägt, insbesondere durch die Finanz- und Schuldenkrise in Europa und den USA. Die gute Konjunktur in Deutschland konnte diese negativen Effekte zu Jahresbeginn ausgleichen. Der DAX startete mit 6.075,52 Punkten erfolgreich in das Börsenjahr 2012 und durchbrach am 14. März 2012 kurzzeitig die 7.000-Punkte-Marke. Die weiterhin trübten Konjunkturaussichten in Europa ließen den DAX zur Jahresmitte auf seinen Jahrestiefststand von 5.969,40 Punkten sinken. Gute Nachrichten zur Erhaltung des Euroraums, allen voran der vom Bundesverfassungsgericht gebilligte Europäische Stabilitätsmechanismus (ESM), hatten in der zweiten Jahreshälfte positive Wirkung auf die DAX-Entwicklung. In der Folge überwand der deutsche Leitindex im August immer wieder die 7.000-Punkte-Marke und bewegte sich im weiteren Verlauf des dritten Quartals auf die 7.500-Punkte-Marke zu. Am 21. September verbuchte der DAX ein Zwischenhoch mit 7.451,62 Punkten. Aufgrund der weiter bestehenden Unsicherheiten an den Kapitalmärkten bezüglich der US-Haushaltspolitik und der weiteren Entwicklung in den Euro-Krisenländern fiel der DAX bis Mitte November wieder unter die wichtige 7.000-Punkte-Marke. Der gestiegene Optimismus an den Aktienmärkten über eine rechtzeitige Lösung des Haushaltsstreites in den USA sowie positive Nachrichten der US-Notenbank, die mit

einem neuen Zinsversprechen die Fortführung der Niedrigzinspolitik unter bestimmten Voraussetzungen plant, führte in der Folge zu einer positiven Entwicklung des deutschen Leitindex. Am 20. Dezember 2012 erreichte der DAX sein Jahreshoch von 7.672,10 Punkten. Zum Ende des Berichtszeitraums schloss der DAX am 28. Dezember 2012 mit 7.612,39 Punkten. Dies entspricht im Vergleich zum Jahresanfang einem Kursanstieg von 25,30 Prozent.

Eine ähnliche Entwicklung nahm auch der deutsche Technologieindex, in dem SMA gelistet ist. Der TecDAX startete mit 699,66 Punkten erfolgreich in das Börsenjahr 2012. Nach einem starken ersten Quartal mit einem Plus von 12,89 Prozent lag der TecDAX am 30. März 2012 bei 789,87 Punkten. Der Technologiewert gab bis zur Jahresmitte nach und schloss am 29. Juni 2012 bei 743,74 Punkten. Aufgrund von über den Erwartungen liegenden Konjunkturdaten aus der Eurozone sowie positiven US-Arbeitsmarktdaten stieg der Technologiewert in der zweiten Jahreshälfte am 5. Oktober 2012 auf sein Zwischenhoch mit 829,72 Punkten. Bis zum 16. November 2012 fiel der TecDAX, ähnlich wie der DAX, aufgrund schlechter Nachrichten aus den USA und den Euro-Krisenländern auf 790,99 Punkte. Im weiteren Verlauf des vierten Quartals erhielt der Technologieindex positive Impulse durch die US-Regierung, die eine mögliche Lösung der US-Haushaltsblockade in Aussicht stellte. Am 29. November 2012 erreichte der TecDAX sein Jahreshoch von 844,09 Punkten. Zum Jahresende lag der TecDAX am 28. Dezember 2012 bei 828,11 Punkten und damit 18,36 Prozent über dem Stand zu Beginn des Jahres 2012.

Kursverlauf der SMA Aktie 2012 in %



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

### 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

## SCHWIERIGES MARKTUMFELD BEEINFLUSST DIE KURSENTWICKLUNG DER SMA AKTIE

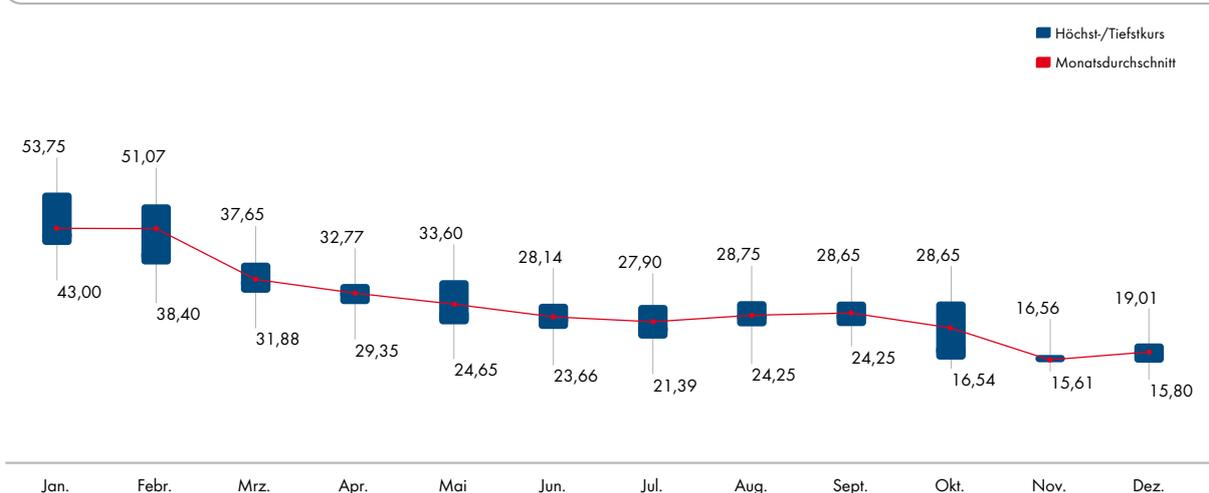
Die SMA Aktie startete mit 43,48 Euro positiv in das Jahr 2012 (2. Januar 2012, Schlusskurs Xetra-Handel). Im Februar 2012 kündigte die Bundesregierung an, die Solarförderung vorzeitig und drastisch zu reduzieren. Dies führte zu einer negativen Entwicklung des SMA Aktienkurses und zu starken Verunsicherungen an den Kapitalmärkten. Am 2. März 2012 veröffentlichte der Vorstand der SMA Solar Technology AG erstmals eine genaue Prognose für das Geschäftsjahr 2012. Aufgrund der zu erwartenden veränderten Förderbedingungen rechnete der Vorstand für 2012 mit einem Umsatz von 1,2 Mrd. Euro

bis 1,5 Mrd. Euro und einer EBIT-Marge zwischen 5 Prozent bis 10 Prozent. Der Kurs der SMA Aktie sank daraufhin um 5,89 Prozent auf 35,40 Euro (Schlusskurs Xetra-Handel). Am 29. März 2012 verabschiedete der Deutsche Bundestag das EEG-Änderungsgesetz zur Photovoltaik. Außerdem gab SMA die endgültigen Zahlen für das Geschäftsjahr 2011 bekannt und bestätigte die Umsatz- und Ergebnisprognose für das Jahr 2012. Obwohl sich die Geschäftszahlen im Rahmen der Erwartungen bewegten, gab der Kurs der SMA Aktie nach und fiel bis Anfang April 2012 unter die 30-Euro-Marke (29,35 Euro Schlusskurs Xetra-Handel am 4. April 2012).

## INSOLVENZELLE IN DER SOLARBRANCHE WIRKT SICH AUCH AUF SMA AKTIENKURS AUS

Im weiteren Verlauf des zweiten Quartals ging das Interesse der Anleger an Solarwerten aufgrund von zahlreichen Insolvenzen in der Solarbranche deutlich zurück. Der Kurs der SMA Aktie sank am 12. Juni auf 23,33 Euro (Schlusskurs Xetra-Handel). Positive Impulse erhielt die SMA Aktie Mitte Juni durch die erneute Bestätigung der Umsatz- und Ergebnisprognose 2012 sowie zahlreicher Innovationen, die SMA auf der Intersolar, der Leitmesse der Photovoltaikindustrie, präsentierte. Zum Ende des ersten Halbjahres 2012 lag der Kurs der SMA Aktie bei 26,99 Euro (29. Juni 2012, Schlusskurs Xetra-Handel).

Höchst- und Tiefsturse der SMA Aktie 2012 in €



Auch im dritten Quartal verlief die Kursentwicklung aufgrund der schwierigen Lage im Solarsektor negativ. Die SMA Aktie verbuchte am 17. Juli 2012 mit 21,38 Euro (Schlusskurs Xetra-Handel) ein Zwischentief im Berichtszeitraum. Mit der Veröffentlichung der Halbjahreszahlen am 9. August 2012 erhöhte der Vorstand das untere Ende der Umsatz- und Ergebnisprognose für 2012 auf 1,3 Mrd. Euro bis 1,5 Mrd. Euro Umsatz bei einem operativen Ergebnis (EBIT) von 100 Mio. Euro bis 150 Mio. Euro. Dennoch gab der Kurs der SMA Aktie an diesem Tag um 7,7 Prozent auf 26,20 Euro (Schlusskurs Xetra-Handel) nach. Positive Impulse erhielt der SMA Aktienkurs aufgrund der erwarteten Bekanntgabe vorläufiger Umsatz- und Ergebniszahlen im Rahmen des für Ende September 2012 geplanten Capital Markets Day. Die SMA Aktie lag am 27. September 2012 bei 28,65 Euro (Schlusskurs Xetra-Handel).

## AUSBLICK DER SMA FÜR 2013 IST VON VORAUSSICHTLICH STARK RÜCKLÄUFIGER MARKTENTWICKLUNG IN EUROPA GEPRÄGT

Am 18. Oktober 2012 veröffentlichte der SMA Vorstand erstmals einen Ausblick für das Geschäftsjahr 2013. Aufgrund der massiven Förderkürzungen für die Solarindustrie in Europa und eines voraussichtlich stark zunehmenden Preisdrucks rechnet der SMA Vorstand für 2013 mit einem deutlichen Umsatzrückgang und kann einen möglichen Verlust nicht ausschließen. Der SMA Aktienkurs fiel in der Folge unter die 20-Euro-Marke. Am 8. November 2012 veröffentlichte SMA die Umsatz- und Ergebniszahlen für das dritte Quartal 2012 und bestätigte erneut die Prognose für das laufende Geschäftsjahr. Von dieser Meldung konnte die SMA Aktie nicht profitieren. Aufgrund der trüben Marktaussichten für 2013 verbuchte die SMA Aktie am 27. November 2012 den Tiefststand seit dem Börsengang 2008 mit 15,66 Euro (Schlusskurs Xetra-Handel). Einen positiven Impuls erhielt die SMA Aktie schließlich durch die Meldung vom 20. Dezember 2012, mit der SMA den Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung von 72,5 Prozent an der Jiangsu Zeversolar New Energy Co., Ltd. bekannt gab, einem führenden Wechselrichter-Hersteller in China. Bis zum Jahresende legte die Aktie auf 19,01 Euro zu (28. Dezember 2012, Schlusskurs Xetra-Handel). Dies entspricht einem Minus von 56,28 Prozent im Vergleich zum Jahresbeginn.

## RÜCKLÄUFIGE BERICHTERSTATTUNG FÜR BÖRSENNOTIERTE SOLARWERTE WELTWEIT

SMA agiert als Solar-Wechselrichter-Hersteller und Energiemanagement-Konzern in einem anspruchsvollen Marktumfeld.

Im vergangenen Jahr verzeichneten börsennotierte Solarwerte weltweit deutliche Verluste hinsichtlich ihrer Marktkapitalisierung. Viele Investmentbanken passten dementsprechend ihre Research-Aktivitäten für den Solarsektor an. Obwohl SMA als Marktführer weiterhin für Analysten interessant ist, verringerte sich die Zahl der regelmäßig berichtenden Banken und Wertpapierhäuser im Berichtszeitraum von 25 auf 13.

### Research-Coverage

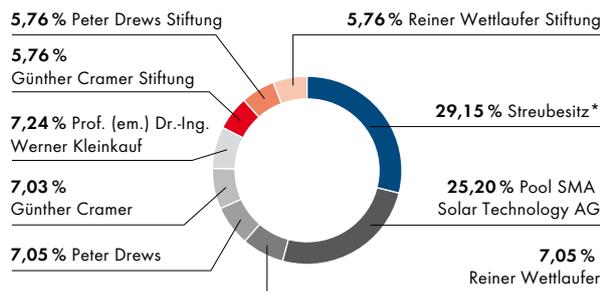
Institut	Name
Bank of America/Merrill Lynch	Claus Roller
Citi	Jason Channell
Commerzbank	Lauren Licuanan
Deutsche Bank	Alexander Karnick
DZ Bank	Sven Kürten
Equinet Bank	Stefan Freudenreich
HSBC Trinkaus & Burkhardt	Christian Rath
Independent Research	Sven Diermeier
Macquarie Group	Robert Schramm-Fuchs
Main First	Andreas Thielen
Metzler	Daniel Seidenspinner
Natureo Finance	Ingo Queiser
Warburg Research	Christopher Rodler

## STABILE AKTIONÄRSSTRUKTUR

Die Aktionärsstruktur blieb im Berichtszeitraum konstant. So befinden sich 29,15 Prozent der Aktien in Streubesitz und 25,20 Prozent sind in einem Poolvertrag gebündelt. Rund 28 Prozent der Aktien werden durch die Gründer der SMA Solar Technology AG Günther Cramer, Peter Drews, Reiner Wettlaufer und Prof. (em.) Dr.-Ing. Werner Kleinkauf gehalten. Die drei Erstgenannten üben als alleinige Vorstände der von ihnen gegründeten Stiftungen bei weiteren rund 17 Prozent der Aktien die Stimmrechte aus.

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

### Aktionärsstruktur in %



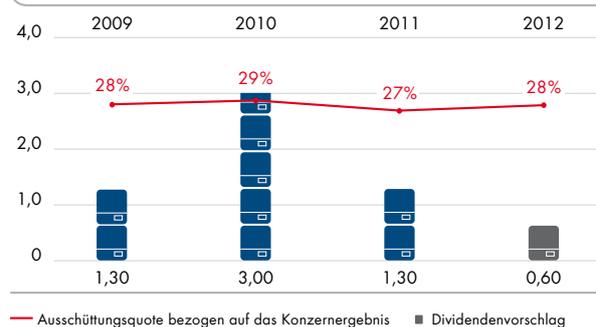
\* Streubesitz berechnet gemäß Leitfaden zu den Aktienindizes der Deutschen Börse

## HAUPTVERSAMMLUNG – GROSSE MEHRHEIT BEI ALLEN BESCHLÜSSEN

Am 22. Mai 2012 fand im Kongress Palais Kassel die Hauptversammlung von SMA statt, an der mehr als 450 Aktionäre teilnahmen. Die Aktionäre entlasteten Vorstand und Aufsichtsrat mit großer Mehrheit von nahezu 100 Prozent und beschloss eine Dividende von 1,30 Euro je dividendenberechtigte Stückaktie. Dies entspricht einer Ausschüttungsquote von 33,8 Prozent und ist somit die höchste Ausschüttungsquote seit dem Börsengang im Jahr 2008. Auch in Zukunft legt SMA großen Wert darauf, die Aktionäre an der Unternehmensentwicklung zu beteiligen, und strebt daher eine Ausschüttungsquote von 20 Prozent bis 40 Prozent an. Alle relevanten Informationen und Unterlagen zur Hauptversammlung 2012 sowie die Rede des Vorstandssprechers Pierre-Pascal Urbon sind auf der Internetseite [www.SMA.de/Hauptversammlung](http://www.SMA.de/Hauptversammlung) verfügbar.

Die nächste Hauptversammlung der SMA Solar Technology AG findet am 23. Mai 2013 im Kongress Palais Kassel statt.

### Dividende in Euro



— Ausschüttungsquote bezogen auf das Konzernergebnis ■ Dividendenvorschlag

## SMA ÜBERZEUGT AUF DEM CAPITAL MARKETS DAY MIT ZAHLREICHEN INNOVATIONEN FÜR WACHSTUMSMÄRKTE

Am 26. September 2012 fand am Rande der 27. EU PVSEC in Frankfurt am Main der Capital Markets Day 2012 statt. Im Rahmen der Managementpräsentation sprach Vorstandssprecher Pierre-Pascal Urbon über die im laufenden Geschäftsjahr veränderten Rahmenbedingungen in wichtigen europäischen Märkten im Solarsektor bezüglich der veränderten Nachfrage nach Solar-Wechselrichtern. Zudem erläuterte er die veränderten Nachfragetreiber für die Solarindustrie von der reinen Renditeorientierung hin zu einer wirtschaftlichen Energieversorgung. Darüber hinaus gab er vorläufige Umsatz- und Ergebniszahlen für das dritte Quartal 2012 bekannt und bestätigte den Jahresausblick für 2012. Zusätzlich wies Pierre-Pascal Urbon darauf hin, dass derzeit die Planung für 2013 konkretisiert werde und eine Prognose für das kommende Geschäftsjahr erst nach Abschluss der Analyse bekannt gegeben werden könne. Darüber hinaus zeigte Volker Wachenfeld, Executive Vice President Off-Grid Solutions, umfassende Lösungen für die Steuerung von Solar-Diesel-Hybrid-Systemen und deren Potenzial in sonnenreichen Ländern auf. Am Beispiel des ersten Referenzprojektes in Südafrika erläuterte er die intelligente Systemlösung von SMA. Der SMA Fuel Save Controller bildet dabei die intelligente Schnittstelle zwischen den Solar- und den Dieselgeneratoren. Liefert die Sonne tagsüber genügend Energie, lassen sich der Verbrauch fossiler Kraftstoffe und der CO<sub>2</sub>-Ausstoß auf ein Minimum reduzieren. Abschließend präsentierte Greg Smith, Trainer

der U.S. Solar Academy, die neuesten Produkte speziell für den stark wachsenden nordamerikanischen Markt und erläuterte anhand von zahlreichen Beispielen die technologischen Alleinstellungsmerkmale von SMA. Im Anschluss an die Managementpräsentation führte Technologievorstand Roland Grebe bei einem Rundgang über den SMA Stand auf der EU PVSEC die Produktlösungen von SMA für die wichtigen Zukunftsthemen vor.

## FOKUS AUF WESENTLICHE VERANSTALTUNGEN

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](http://www.IR.SMA.de) informiert umfassend und aktuell über das Unternehmen, unter anderem mit Finanzpublikationen und einem Finanzkalender. Ein interaktives Aktienchart ermöglicht den Vergleich des SMA Aktienkurses mit ausgewählten Börsenindizes. Zusätzlich zu den Publikationen wendet sich Vorstandssprecher Pierre-Pascal Urbon regelmäßig in Videobotschaften an den Kapitalmarkt.

Bereits zu Beginn des Geschäftsjahrs 2012 rechnete der Vorstand mit einem abnehmenden Interesse für börsennotierte Solarwerte. Dies zeigte sich auch an der sinkenden Zahl von regelmäßig berichtenden Banken und Wertpapierhäusern. Aus diesem Grund konzentrierten der Vorstand und das Investor-Relations-Team die Aktivitäten auf wesentliche Konferenzen und nahmen im Geschäftsjahr 2012 an zwei Investorenkonferenzen in Frankfurt teil. Themenschwerpunkte waren unter anderem die Megatrends in der Solarindustrie 2012, die Alleinstellungsmerkmale von SMA, die technologischen Ansätze zur Kostenreduktion und Produktinnovationen von SMA. Am 26. September 2012 veranstaltete SMA ihren Capital Markets Day und präsentierte Analysten und institutionellen Investoren innovative SMA Technologien für wichtige Zukunftsthemen und Wachstumsmärkte wie zum Beispiel die Sunny Central Compact Power-Serie, die mit ihrem wetterfesten Gehäuse unter sehr anspruchsvollen Klimabedingungen zum Einsatz kommt. Im Oktober 2012 folgte eine Investorenkonferenz in London.

Neben zahlreichen Telefonkonferenzen mit institutionellen Investoren setzt SMA verstärkt neue Medienkanäle wie zum Beispiel den SMA Corporate Blog [www.SMA-Sunny.com](http://www.SMA-Sunny.com) für die Information der Aktionäre ein.

Auch für das kommende Jahr wird SMA an ihrer Strategie der Fokussierung festhalten und nur an wesentlichen Konferenzen teilnehmen sowie Roadshows auf die Finanzzentren Frankfurt, London und Zürich begrenzen. Zukünftig wird Lydia Sommer als neuer Vorstand Finanzen, Recht und Compliance den Bereich Investor Relations und die Kommunikation mit Analysten und Investoren verantworten.

### Kennzahlen zur SMA Aktie

		2012	2011
Jahresschlusskurs (Xetra)	€	19,01	43,17
Jahreshoch (Xetra)	€	46,47	89,25
Jahrestief (Xetra)	€	15,66	36,05
Anzahl der Aktien	Mio. Stück	34,7	34,7
Marktkapitalisierung zum Jahresende	Mio. €	659,65	1.498,00
Ergebnis je Aktie	€	2,16	4,79
Dividende je Aktie	€	0,60*	1,30
Dividendensumme	Mio. €	20,8	45,11
Ausschüttungsquote	%	27,7	33,8
Dividendenrendite am Jahresende	%	3,2	3,0
Kurs-Gewinn-Verhältnis am Jahresende	€	8,8	9,0
Durchschnittliches Handelsvolumen je Handelstag (basierend auf der Anzahl der auf Xetra gehandelten Aktien)	Tsd. Stück	83,8	102,0
Rang im TecDAX am Jahresende			
nach Marktkapitalisierung		23	12
nach Handelsvolumen		9	7

\* Dividendenvorschlag

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“). Vorstand und Aufsichtsrat haben sich umfassend mit dessen Anforderungen befasst, insbesondere den Änderungen vom Mai 2012. Auf Basis der Beratungen wurde am 5. Dezember 2012 von Vorstand und Aufsichtsrat nachfolgend wiedergegebene, gegenüber der Entsprechenserklärung vom 6. Dezember 2011 geänderte Entsprechenserklärung gemäß § 161 Abs. 1 Satz 1 AktG abgegeben und auf unserer Internetseite [www.SMA.de](http://www.SMA.de) 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 6. Dezember 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 der nachfolgend unter Ziffer (1) genannten Ausnahme entsprochen. Den Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ in der Fassung vom 15. Mai 2012, veröffentlicht im elektronischen Bundesanzeiger am 15. Juni 2012, hat die Gesellschaft mit den nachfolgend genannten Ausnahmen entsprochen und wird ihnen künftig mit den nachfolgend genannten Ausnahmen entsprechen:

- (1) Mit Herrn Günther Cramer, Herrn Peter Drews und Herrn Reiner Wettlaufer gehören dem Aufsichtsrat abweichend von Ziffer 5.4.2 Satz 3 DCGK mehr als zwei ehemalige Vorstandsmitglieder 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. Vor dem Hintergrund, dass es sich um Hauptaktionäre handelt, ist es gerechtfertigt, dass dem Aufsichtsrat mehr als zwei ehemalige Mitglieder des Vorstands angehören.

- (2) Nach Ziffer 5.4.6 Satz 5 DCGK soll eine erfolgsorientierte Vergütungskomponente für die Mitglieder des Aufsichtsrats auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung ausgerichtet sein. Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten neben einem Auslagenersatz und einer festen Vergütung auch eine variable, auf den Unternehmenserfolg bezogene jährliche Vergütung. Dies entspricht nach herrschender Literaturmeinung nicht den Erfordernissen von Nachhaltigkeit und bedeutet somit eine Abweichung von der Empfehlung der Ziffer 5.4.6 Satz 5 DCGK.

Vorstand und Aufsichtsrat erwägen daher, die Struktur der Aufsichtsratsvergütung im Laufe des Jahres 2013 einer Prüfung zu unterziehen.

Niestetal, 5. Dezember 2012

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](http://www.SMA.de) bereitgestellt.  Die Berichterstattung zur Geschäftslage und zu den Ergebnissen der Geschäftstätigkeit erfolgt im Geschäftsbericht, in der jährlichen Bilanzpressekonferenz sowie in den Quartals- und Halbjahresfinanzberichten. 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 Beratungen und Beschlüsse 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 bestanden 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 Wirtschaftsprüfungsunternehmen, dass das Vertragsangebot der team-time GmbH als finanziell angemessen zu erachten sei. An der Beschlussfassung betreffend die Zusammenarbeit mit der team-time GmbH war das betroffene Vorstandsmitglied nicht beteiligt. Die team-time GmbH hat den Rahmenvertrag zur Überlassung von Zeitarbeitskräften zum 31. Dezember 2012 gekündigt.
- Die SMA Solar Technology AG hat mit Herrn Günther Cramer einen auf die Mitgliedschaft von Herrn Cramer im Vorstand des Bundesverbandes für Solarwirtschaft e. V. (BSW) 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 Beratungstätigkeit erfolgt nicht, Herr Cramer erhält einen Aufwendersatz (Einzelheiten sind im Vergütungsbericht auf Seite 30 ff.  abgedruckt). Dem Abschluss des Vertrages hatte der Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 26. Mai 2011 zugestimmt. An der Abstimmung hatte sich Herr Cramer nicht beteiligt.
- Die SMA Solar Technology AG hat mit Herrn Dr. Winfried Hoffmann einen inhaltlich begrenzten Beratervertrag geschlossen. Danach erhält Herr Hoffmann für die Dauer seiner Vorstandstätigkeit bei der European Photovoltaic Industry Association (EPIA) für diese Tätigkeit einen Fahrt- und Reisekostenersatz und Spesen. Eine Vergütung der

Tätigkeit erfolgt nicht. Dem Abschluss des Vertrages hat der Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 27. August 2012 zugestimmt. An der Abstimmung hat sich Herr Dr. Hoffmann nicht beteiligt.

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 (2011: 46,4 Prozent) aller ausgegebenen Aktien. Vorstandsmitglieder halten insgesamt einen Anteil von 0,6 Prozent (2011: 0,6 Prozent) und Aufsichtsratsmitglieder einen Anteil von 45,8 Prozent (2011: 45,8 Prozent) des Grundkapitals.

## VERGÜTUNGSBERICHT

Der Vergütungsbericht ist Bestandteil des geprüften Konzernlageberichts und ist auf den Seiten 30 ff.  abgedruckt.

## ORGANE DER GESELLSCHAFT 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

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

Unternehmensstrategie sowie über die kurz- und mittelfristige Finanzplanung. Der Vorstand ist zuständig für die Aufstellung der Quartals- und Halbjahresfinanzberichte sowie die 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](http://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 einstimmige 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.

Im März 2012 wurde Herr Pierre-Pascal Urbon mit Wirkung zum 1. Oktober 2012 für weitere fünf Jahre zum Mitglied des Vorstands bestellt. Frau Lydia Sommer wurde im Oktober 2012 neu zum Mitglied des Vorstand bestellt. Seit dem 1. November 2012 besteht der Vorstand damit aus fünf Mitgliedern: Roland Grebe (Technologie), Jürgen Dolle (Personal und operatives Geschäft), Lydia Sommer (Finanzen, Recht und Compliance), Pierre-Pascal Urbon (Vorstandssprecher und Strategie) und Marko Werner (Vertrieb).

## 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 werden. 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 (Vorsitzender), Peter Drews, Dr. Erik Ehrentraut (stellvertretender Vorsitzender), Dr. Winfried Hoffmann, Prof. (em.) Dr.-Ing. Werner Kleinkauf und Reiner Wettlaufer als Vertreter der Anteilseigner.

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 den Leitern von Interner Revision oder Compliance 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 137 ff.).  Die Geschäftsordnung des Aufsichtsrats finden Sie auf unserer Internetseite [www.IR.SMA.de](http://www.IR.SMA.de).  Die Mitglieder des Aufsichtsrats nehmen die für ihre Aufgaben erforderlichen Aus- und Fortbildungsmaßnahmen eigenverantwortlich wahr und werden dabei von der Gesellschaft angemessen unterstützt.

Auf seiner Sitzung am 6. Dezember 2011 hat der Aufsichtsrat Ziele für seine zukünftige Zusammensetzung beschlossen. Die Zielsetzung wurde in der Sitzung am 5. Dezember 2012 redaktionell angepasst und lautet wie folgt:

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 Führungspositionen 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 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. Dem fünfköpfigen Vorstand gehört mit Frau Lydia Sommer nunmehr eine Frau an.
- Zu 2-5 Nach Einschätzung des Aufsichtsrats sind diese Ziele bereits heute umgesetzt.
- Zu 6 Aktuell sind wenigstens drei Anteilseignervertreter 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](http://www.IR.SMA.de) einsehbar. 

# KONZERN- LAGEBERICHT

GESCHÄFTSJAHR 2012 –  
SMA ERZIelt EINEN POSITIVEN FREE CASHFLOW\*

**7,2** GW  
VERKAUFTE  
WECHSELRICHTER-LEISTUNG

**102** MIO. EURO  
OPERATIVES ERGEBNIS

**1,5** MRD. EURO  
UMSATZ

\*vor Dividendenzahlung



**446,3** MIO. EURO  
NETTOLIQUIDITÄT

# INHALTSVERZEICHNIS

## KONZERNLAGEBERICHT

<b>24</b>	<b>Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien</b>
24	Geschäftstätigkeit
24	SMA ist Weltmarktführer für Photovoltaik-Wechselrichter und intelligente Energiemanagementsysteme
25	Unsere Vision und Mission
26	Produktportfolio
28	Wesentliche Absatzmärkte und Wettbewerbssituation
29	Organisationsstruktur
35	Ziele, Unternehmensstrategie und -steuerung
35	Finanzielle Ziele
37	Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren
47	Unternehmensstrategie
50	Unternehmenssteuerung
51	Das Geschäftsjahr 2012
51	Wirtschaftliche Rahmenbedingungen
54	Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage
64	Gesamtaussage des Vorstands zum Geschäftsverlauf 2012

**67 Nachtragsbericht**

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

**69 Risiko- und Chancenbericht**

- 69 Risiko- und Chancenmanagement  
71 Compliance-Management-System  
71 Internes Kontrollsystem  
74 Einzelrisiken  
81 Gesamtaussage zur Risikosituation des Konzerns

**82 Prognosebericht**

- 82 Gesamtwirtschaftliche Situation  
82 Künftige wirtschaftliche Rahmenbedingungen in der Photovoltaikindustrie  
83 Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung der SMA Gruppe

# DIE SMA GRUPPE: GESCHÄFT, ZIELE UND STRATEGIEN

## GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

### SMA IST WELTMARKTFÜHRER FÜR PHOTOVOLTAIK-WECHSELRICHTER UND INTELLIGENTE ENERGIE-MANAGEMENTSYSTEME

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 Photovoltaikanlage und 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. Solar-Wechselrichter von SMA zeichnen sich durch einen besonders hohen Wirkungsgrad von bis zu 99 Prozent aus, der ein entscheidender Faktor für die Wirtschaftlichkeit des gesamten Systems ist. 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 technisch passenden Solar-Wechselrichter für unterschiedliche regionale Anforderungen weltweit anbieten – sowohl für netzgekoppelte Anwendungen als auch für den Inselbetrieb.

SMA ist darüber hinaus gut aufgestellt, um vom Wachstumspotenzial des weltweiten PV-Marktes langfristig zu profitieren und den wirtschaftlichen Einsatz der Photovoltaik durch die Entwicklung innovativer Technologien voranzutreiben. Der Eigenverbrauch, also der Anteil des Stroms aus der PV-Anlage, den ein Haushalt selbst nutzen kann, gewinnt in Europa und Amerika künftig stark an Bedeutung. Speziell für dieses Wachstumssegment bietet SMA mit dem SMA Smart Home eine ganzheitliche Energiemanagementlösung an. Der Sunny Home Manager für eine intelligente Eigenverbrauchsoptimierung und der Sunny Boy Smart

Energy zur Zwischenspeicherung des Solarstroms sind als wichtige Komponenten des SMA Smart Home genau auf die zukünftige Energieversorgung zugeschnitten. So ist es mit innovativer SMA Systemtechnik zum Beispiel möglich, Vorhersageinstrumente mit dem Verbrauchsverhalten von Endanwendern sowie Speichertechnologien zu verknüpfen. Gerade in Solarmärkten mit variablen Stromtarifen sorgt SMA dafür, die Rentabilität einer Solarstromanlage zu erhöhen. SMA Technologien ermöglichen es den Endverbrauchern somit, den Stromverbrauch in höherem Maße durch die eigene PV-Anlage zu decken und die Abhängigkeit von steigenden Strompreisen zu verringern. Darüber hinaus werden auf diese Weise die Übertragungsnetze entlastet und der kostenintensive Ausbau der Niederspannungsnetze kann wesentlich verringert werden.

In sonnenreichen Regionen bietet die Ergänzung stationärer Dieselgeneratoren mit Photovoltaik, sogenannte Solar-Diesel-Hybrid-Lösungen, ein weiteres großes Potenzial und trägt dazu bei, den Kraftstoffverbrauch eines Stromaggregats und damit die Kosten deutlich zu reduzieren. SMA Technologien wie der Fuel Save Controller sichern die wirtschaftliche Energieversorgung bei Solar-Diesel-Hybrid-Systemen ohne bzw. mit eingeschränktem Netzzugang. Im Zusammenspiel mit SMA Wechselrichtern übernimmt er die bedarfsgerechte Steuerung der Solarstromeinspeisung abhängig von Last- und Erzeugungsprofilen. Der SMA Fuel Save Controller ermöglicht zudem eine Überwachung des Systems per Ferndiagnose und bietet mit einem optimalen Energiemanagement ein hohes Maß an Effizienz und Flexibilität für den Anlagenbetreiber. Gemeinsam mit dem SMA Fuel Save Controller erfüllen SMA Wechselrichter zudem umfangreiche Netzmanagementfunktionen. Das Hybrid-System lässt sich jederzeit modular erweitern und damit den spezifischen Bedingungen der jeweiligen Anlage anpassen. Mit ihrer außerordentlichen Kompetenz in der Systemtechnologie und mehr als 20 Jahren Erfahrung mit Hybrid-Lösungen verfügt SMA über hervorragende Voraussetzungen, um das hohe Potenzial dieser neuen Märkte erfolgreich zu erschließen.

Darüber hinaus profitieren SMA Kunden auf der ganzen Welt von umfangreichen Serviceleistungen: von der Unterstützung bei der Installation und Inbetriebnahme von Photovoltaikanlagen über einen schnellen und unkomplizierten Geräte-Austauschservice bis hin zur kostenlosen SMA Service Line für technische Fragen. Zudem schult SMA im

24	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
67	Nachtragsbericht
69	Risiko- und Chancenbericht
82	Prognosebericht

Rahmen der SMA Solar Academy Anlagenplaner, Installateure sowie Elektrofachkräfte und Solarinteressierte in Seminaren rund um die Photovoltaik.

SMA ist in 21 Ländern auf sechs Kontinenten in allen wichtigen Märkten präsent und profitiert deshalb von der weltweiten Entwicklung des Solarmarktes. Kein anderer Wechselrichter-Hersteller verfügt über eine vergleichbare internationale Präsenz. Moderne Produktionsstätten mit einer Gesamtjahreskapazität von bis zu 11,5 Gigawatt (GW) sorgen in Niestetal und Kassel (Deutschland) sowie Denver (USA) und Mississauga bei Toronto (Kanada) für lokale Wertschöpfung. Das Kompetenzzentrum für Wickelgüter (elektromagnetische Komponenten) liegt in Zabierzów bei Krakau (Polen). SMA unterhält darüber hinaus eigene Einkaufsorganisationen in Deutschland, Polen, den USA und in China. Des Weiteren wurde Ende Dezember 2012 ein Vertrag über den Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung von 72,5 Prozent an der Jiangsu Zevsolar New Energy Co., Ltd., einem führenden Wechselrichter-Hersteller in China, mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. Januar 2013 geschlossen.

SMA ist 2012 – gemessen am Jahresumsatz von 1,5 Mrd. Euro – der weltweit größte und umsatzstärkste Solar-Wechselrichter-Hersteller. Der Marktanteil von SMA beträgt nach eigenen Schätzungen nahezu 25 Prozent. Mit einem operativen Ergebnis (EBIT) von 102 Mio. Euro konnte SMA das Jahr erfolgreich abschließen. Die EBIT-Marge von 7 Prozent liegt innerhalb der Ergebnisprognose (2011: 14,3 Prozent). Der Konzernüberschuss betrug 75 Mio. Euro. Zum 31. Dezember 2012 beschäftigte SMA weltweit 5.584 Mitarbeiter (ohne Zeitarbeitskräfte). SMA erreichte 2012 eine verkaufte Wechselrichter-Leistung von 7,2 Gigawatt (GW). Das entspricht der Versorgung von 1,9 Millionen Haushalten mit Energie.

SMA ist seit dem 27. Juni 2008 im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse (S92) gelistet. Mit einer Marktkapitalisierung von 660 Mio. Euro<sup>1</sup> ist SMA das größte Solarunternehmen im TecDAX. Die SMA Gruppe wurde in den vergangenen Jahren mehrfach für ihre herausragenden Leistungen als Arbeitgeber ausgezeichnet und erreichte erneut im Jahr 2012 beim bundesweiten Wettbewerb „Great Place to Work®“ den ersten Platz.

## 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 Gestehungskosten 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 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 mehr als eine Milliarde 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 der Systemtechnik machen wir die Installation, den Betrieb und die Wartung von Solarstrom-

<sup>1</sup> Schlusskurs am 28. Dezember 2012

anlagen noch einfacher, zuverlässiger, sicherer und vor allem wirtschaftlicher. Mit innovativen Energiemanagementlösungen sowohl auf Haushaltsebene als auch im Gewerbe- und Industriebereich sorgen wir für eine hohe Zufriedenheit unserer Kunden und ermöglichen zugleich die wirtschaftliche Nutzung der Photovoltaik in den weltweiten Solarmärkten. Dabei haben wir nicht nur die spezifischen Preise unserer Solar-Wechselrichter im Blick, sondern auch die Lebenszykluskosten des Gesamtsystems über ihre gesamte Betriebsdauer. Hier erhöhen wir die Energieausbeute durch immer höhere Wirkungsgrade und reduzieren die Kosten durch einfachere Installation 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 attraktiver Arbeitgeber.

## PRODUKTPORTFOLIO

### Produkte für die dezentrale Energieversorgung

SMA verfügt als einziger Hersteller weltweit über ein vollständiges Produktportfolio von Solar-Wechselrichtern und Systemtechnik für netzgekoppelte Photovoltaikanlagen. Das Produktspektrum reicht von String-Wechselrichtern mit einer Leistung von 700 Watt über Zentral-Wechselrichter mit einer Leistung von 1,8 Megawatt (MW) bis hin zu intelligenten Energiemanagementlösungen, die optimal auf die

Anforderungen unserer künftigen Energieversorgung zugeschnitten sind. Damit liefert SMA die technisch passenden Wechselrichter für alle Anforderungen, Leistungsbereiche und Modultypen. Ferner verfügt SMA über einen schnellen und flexiblen Service. Dieser gewährleistet eine hohe technische Verfügbarkeit der Photovoltaikanlagen. Außerdem umfasst das Produktspektrum innovative leistungselektronische Umrichtertechnik für dezentrale Energieversorgungssysteme im schienenengebundenen Nah- und Fernverkehr sowie Transformatoren und Drosseln.

SMA bietet zudem Schlüsseltechnologien für zukünftige photovoltaische Systeme an. Hierzu zählen zum Beispiel der Batterie-Wechselrichter Sunny Island für die Realisierung von netzfernen Inselsystemen oder der Fuel Save Controller als zentraler Bestandteil für Solar-Diesel-Hybrid-Systeme. Der Sunny Island spielt dabei nicht nur eine entscheidende Rolle für die Energieversorgung entlegener, netzferner Gebiete, sondern zunehmend auch für den stark wachsenden Markt der Zwischenspeicherung von Solarstrom für netzgekoppelte Systeme. Mithilfe des Fuel Save Controllers lässt sich PV hervorragend in Dieselnetze integrieren und dadurch der Verbrauch an Kraftstoffen deutlich reduzieren.

SMA bietet zusätzlich moderne Überwachungssysteme für Solarstromanlagen und Schlüsseltechnologien für intelligente Energieversorgungsstrukturen an. Diese Technologien ermöglichen es Endverbrauchern, ihren Stromverbrauch in höherem Maße durch die eigene Solarstromanlage zu decken und durch die Optimierung des Eigenverbrauchs ihre Abhängigkeit von Energieversorgern und steigenden Strompreisen zu reduzieren. Dies ist besonders in den Märkten sehr interessant, in denen die Photovoltaik bereits erfolgreich mit konventionellen Strompreisen auf Haushaltsebene, aber auch im Bereich der gewerblichen Nutzung konkurrieren kann.

Die **Division Medium Power Solutions** verantwortet die Produktfamilien Sunny Boy, Sunny Mini Central und Sunny Tripower. Außerdem entwickelt und vertreibt die Division Produkte zur Überwachung von Photovoltaikanlagen sowie zum Energiemanagement. Die Produktfamilien umfassen insgesamt 82 Wechselrichter und 15 Kommunikationsprodukte. SMA bietet einphasige und dreiphasige Wechselrichter an,

24	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
67	Nachtragsbericht
69	Risiko- und Chancenbericht
82	Prognosebericht

deren Leistung von 700 Watt bis 20 Kilowatt (kW) reicht. Mit der dezentralen Auslegung der SMA Wechselrichter können problemlos die Leistungsebenen für Haus- und Gewerbeinstallationen von bis zu 500 kW bedient werden.

Zusätzlich bietet SMA mit dem SMA Smart Home 2013 eine im Solarmarkt einzigartige Lösung für das Energiemanagement an. Mit dem Sunny Boy 5000 Smart Energy, der Solarstrom zwischenspeichert, und dem Sunny Home Manager, der Stromverbraucher im Haushalt intelligent steuert, ermöglicht SMA zukünftig eine dezentrale und erneuerbare Energieversorgung auf Haushaltsebene. Die Division bedient im Wesentlichen Kunden aus dem Handelsgeschäft. Laut der Umfrage von IMS Research (vom 19. Dezember 2012) zählt SMA zu den beliebtesten Wechselrichter-Marken im Handelsgeschäft.

Die **Division Power Plant Solutions** bedient mit den Zentral-Wechselrichtern der Produktfamilie Sunny Central den Markt für solare Großkraftwerke mit einer Leistung von 500 kW bis zu mehreren Megawatt. Die Produktfamilie umfasst zwölf Zentral-Wechselrichter, deren zahlreiche Varianten für jedes Großprojekt die optimale technische Lösung und maximale Investitionssicherheit bieten. Die Wechselrichter zeichnen sich unter anderem durch umfassende Netzmanagementfunktionen wie zum Beispiel die Bereitstellung von Blindleistung und einen weiten Eingangsspannungsbereich aus. Zusätzlich führt SMA in ihrem Produktportfolio Zentral-Wechselrichter, die dank robustem Gehäuse für den direkten Einsatz in klimatisch anspruchsvollen Regionen geeignet sind. Als Marktführer in diesem Segment bietet SMA schlüsselfertige Komplettlösungen an, die eine Einspeisung unmittelbar in das Mittelspannungsnetz der Energieversorger ermöglichen. Die Division bedient hauptsächlich Kunden aus dem Projektgeschäft.

Mit der **Division Service** bietet SMA den Kunden im In- und Ausland umfangreiche Servicedienstleistungen an, um die technische Verfügbarkeit der SMA Produkte während der Lebensdauer von mehr als 20 Jahren zu gewährleisten. Die Dienstleistungen umfassen Garantieleistungen, Service- und Wartungsverträge sowie Inbetriebnahmen. Im Rahmen der 50,2-Hz-Umrüstung von PV-Anlagen in Deutschland präsentiert sich der SMA Service als Universaldienstleister. Dabei

unterstützt SMA die Energieversorgungsunternehmen bei der Datenerhebung und kümmert sich um die gesamte Abwicklung der Umrüstung – vom Erstkontakt mit dem Anlagenbetreiber bis hin zur Qualitätssicherung und den Berichtswesen. Im nordamerikanischen Markt wird SMA zukünftig gemeinsam mit starken Partnern neben dem bisher angebotenen primären Servicedienstleistungen für den Wechselrichter bzw. die Mittelspannungskomponenten zunehmend auch einen Komplettanlagenservice (Operation & Maintenance) anbieten. Durch die Übernahme sämtlicher Serviceaktivitäten rund um das Solarkraftwerk wird eine Leistungsoptimierung des Gesamtsystems erreicht. SMA kann durch ihr weltweites Netzwerk von insgesamt 90 Servicehubs eine kurze Reaktionszeit für die weltweit installierten SMA Wechselrichter mit einer Gesamtleistung von mehr als 25 GW sicherstellen. Die Servicestruktur und -prozesse von SMA stellen aus Sicht des Vorstands einen erheblichen Wettbewerbsvorteil dar. Kein anderer Wechselrichter-Hersteller verfügt über eine vergleichbare Servicestruktur. Dies bestätigt auch die von IMS Research (vom 19. Dezember 2012) durchgeführte Studie zu den Entscheidungskriterien der Kunden.

Unter den **Ergänzenden Geschäftsbereichen** werden die Geschäftsaktivitäten von dtw, Off-Grid Solutions, zukünftig Hybrid Energy Solutions, sowie Railway Technology zusammengefasst.

dtw Sp. z o.o. („dtw“) konzentriert sich auf die Herstellung technologisch innovativer Kernkomponenten, wie Induktivitäten und Transformatoren, für die Wechselrichter-Produktion. Der Geschäftsbereich Off-Grid Solutions (zukünftig Hybrid Energy Solutions) entwickelt Insel-Wechselrichter der Baureihe „Sunny Island“ für die PV-gestützte Inselstromversorgung sowie Systemlösungen für Solar-Diesel-Hybrid-Systeme. Diese Systemtechnik erlaubt die intelligente Interaktion von Dieselgeneratoren mit Photovoltaikanlagen und ermöglicht die anfallenden Kraftstoffkosten und den CO<sub>2</sub>-Ausstoß zu minimieren. Bei der Railway Technology werden Umrichter als Einzelgeräte sowie komplette Energieversorgungssysteme für Reisezugwagen und Triebzüge für den schienengebundenen Nah- und Fernverkehr hergestellt.

## WESENTLICHE ABSATZMÄRKTE UND WETTBEWERBSITUATION

### SMA ist auf Verschiebung der Nachfrage ins außereuropäische Ausland bestens vorbereitet

Im Jahr 2012 wurden nach eigenen Schätzungen weltweit Solarstromanlagen mit einer Leistung von circa 31 GW neu installiert. Damit stieg die weltweite Nachfrage nach Photovoltaikanlagen stark an und erreichte ein neues Rekordniveau (2011: circa 29 GW). Besonders von den außereuropäischen Märkten Nordamerika, Japan und China ging eine hohe Nachfrage aus. Für 2013 rechnet SMA mit einem leichten Wachstum der weltweit neu installierten PV-Leistung. Die regionale Verteilung der Nachfrage wird sich nach Einschätzung des SMA Vorstands weiter fortsetzen. Der chinesische Markt wird mit einer neu installierten Leistung von bis zu 10 GW voraussichtlich der am schnellsten wachsende und größte Markt 2013 sein.

Deutschland war 2012 erneut mit einer neu installierten Leistung von circa 7,6 GW der weltweit größte Photovoltaikmarkt (2011: circa 7,5 GW). Insbesondere in den ersten sechs Monaten war die Nachfrage nach Solar-Wechselrichtern durch Nachholeffekte sowie eine vorgezogene Nachfrage geprägt. Ursache dafür waren die kaufmännischen Inbetriebnahmen aus dem Vorjahresmonat Dezember 2011 sowie die von der Bundesregierung geplanten massiven Förderkürzungen. Die Einschnitte bei der Solarförderung wirkten sich bereits im dritten Quartal 2012 negativ auf die Nachfrage aus. Für 2013 rechnet der Vorstand mit einer installierten Leistung von ca. 4 GW.

Die internationalen Solarmärkte entwickelten sich im abgelaufenen Kalenderjahr durch Veränderungen der politischen Rahmenbedingungen uneinheitlich. Europa (ohne Deutschland) machte nach Einschätzung des SMA Vorstands 2012 fast 2/5 der weltweiten Nachfrage aus. Die Solarmärkte in Nordamerika und China vereinten im Berichtszeitraum rund ein Drittel der weltweiten Nachfrage auf sich und trugen maßgeblich zum Wachstum bei. Weitere Wachstumsimpulse gingen insbesondere von den Märkten Japan und Indien aus.

Die ausländischen Märkte werden auch zukünftig wesentlich zum Wachstum beitragen. Insbesondere die Märkte China, Japan und USA haben das Potenzial, den Rückgang in den europäischen Märkten zu kompensieren. SMA wird deshalb die Internationalisierung außerhalb Europas konsequent vorantreiben. 2012 wurden neue Auslandsgesellschaften in Chile und Südafrika gegründet. Im Dezember unterzeichnete SMA den Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung von 72,5 Prozent an dem chinesischen Wechselrichter-Hersteller Jiangsu Zeversolar New Energy Co., Ltd. mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. Januar 2013. Mit diesem Erwerb sichert sich SMA Zugang zum Wachstumsmarkt China und baut damit ihre Stellung als Weltmarktführer strategisch aus.

Die regionale Verschiebung der Nachfrage führte auch zu einer Veränderung der Installationsgrößen hin zu größeren Solarstromsystemen. Innerhalb der Division Medium Power Solutions erwirtschaftete die Produktfamilie Sunny Tripower, ein Solar-Wechselrichter, der hauptsächlich in mittelgroßen Solarstromanlagen verbaut wird, mehr als 50 Prozent des Divisionsumsatzes. Der Teilmarkt der solaren Großprojekte mit einer Leistung bis in den Multimegawattbereich (Industrial), der in der Division Power Plant Solutions abgebildet wird, gewann 2012 an Dynamik. Maßgeblich dafür verantwortlich waren die Auslandsmärkte Nordamerika, Indien sowie Deutschland. Insbesondere in Nordamerika wurden zahlreiche Projekte realisiert. Mit einem Marktanteil von circa 50 Prozent ist SMA in Nordamerika Marktführer im Bereich der Großanlagen.

### SMA ist Weltmarktführer

SMA ist Weltmarktführer gemessen an der 2012 verkauften Wechselrichter-Leistung von 7,2 GW (2011: 7,6 GW). Nach eigenen Schätzungen vereint SMA nahezu 25 Prozent der weltweiten Nachfrage auf sich. Der hohe Marktanteil ist in der Solarindustrie einzigartig. SMA ist mit ihrem breiten Produktspektrum, ihrer hohen Produktqualität und Flexibilität, ihrer Präsenz in 21 Ländern sowie ihrem einzigartigen Service im weltweiten Solarmarkt ausgezeichnet positioniert. Zudem hat SMA mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Stromgewinnung aus dem kombinierten Einsatz von erneuerbaren Energien und fossilen Kraftstoffen und bietet intelligente Energiemanagementlösungen für die Anforderungen der künftigen Energieversorgungssysteme an.

24	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
67	Nachtragsbericht
69	Risiko- und Chancenbericht
82	Prognosebericht

## ORGANISATIONSSTRUKTUR

### 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 Beteiligung wurde nicht konsolidiert.

Der Konzernabschluss bezieht die Muttergesellschaft und alle 29 (2011: 24) Tochtergesellschaften ein, davon sechs inländische Gesellschaften und 23 mit Sitz im Ausland. Im Jahr 2012 hat SMA fünf Gesellschaften neu gegründet und erstmals in den Konsolidierungskreis einbezogen. Dies sind zunächst die Vertriebs- und Servicegesellschaften SMA South America SpA (Chile) und SMA Solar Technology South Africa Pty. Ltd. (Südafrika). Des Weiteren gründete die SMA Gruppe über die Gesellschaft SMA Railway Technology GmbH sowie einer weiteren inländischen Gesellschaft die brasilianische Vertriebs- und Servicegesellschaft SMA Brasil Tecnologia Ferroviária Ltda. Diese wurde ebenfalls erstmals in den Konsolidierungskreis einbezogen. Im Inland gründete SMA zwei weitere Gesellschaften und bezog diese in den Konsolidierungskreis ein.

### Aktuelle Organisationsstruktur

Die bisherige Organisationsstruktur war durch das rasante Wachstum der letzten Jahre an ihre Grenzen gestoßen. Die SMA Gruppe hat sich deshalb 2012 nach den Divisionen Medium Power Solutions, Power Plant Solutions und Service organisiert und damit die Anforderungen der Kunden und der verschiedenen Marktsegmente noch stärker ins Zentrum der Aufmerksamkeit gerückt. Die Divisionen wurden mit den Funktionen ausgestattet, die für das operative Geschäft erforderlich sind. Zudem verantworten sie das Auslandsgeschäft. Im Zentralbereich hat SMA die Aufgaben Finanzen, Personal, Recht, Interne Revision, Unternehmenskommunikation, Informationstechnologie, Technologieentwicklung und Gebäudemanagement gebündelt. Die Divisionen berichten direkt an den Vorstand.

Seit dem Geschäftsjahr 2012 hat SMA die Berichterstattung nach den Divisionen Medium Power Solutions, Power Plant Solutions und Service gegliedert. Die Geschäftsaktivitäten von dtw, Off-Grid Solutions (zukünftig Hybrid Energy Solutions) 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.

### Vorstand erweitert

Seit November 2012 ist Frau Lydia Sommer als neuer Vorstand für den Bereich Finanzen, Recht und Compliance zuständig. Bis zum 31. Oktober 2012 verantwortete Pierre-Pascal Urbon den Bereich. Der Vorstand setzt sich seitdem aus folgenden Mitgliedern zusammen: Roland Grebe (Technologie), Jürgen Dolle (Personal und operatives Geschäft), Lydia Sommer (Finanzen, Recht und Compliance), Pierre-Pascal Urbon (Vorstandssprecher und Strategie) und Marko Werner (Vertrieb).

### Zusammensetzung des Aufsichtsrats

Der paritätisch besetzte SMA Aufsichtsrat besteht auf der Aktionärsseite aus Günther Cramer (Vorsitzender), 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, Ullrich Meßmer, Alexander Naujoks, Joachim Schlosser und Mirko Zeidler vertreten.

## 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 einzelnen 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 des Zielwerts 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 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 des Zielwerts 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 Nettozahlbetrag 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.

24	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
67	Nachtragsbericht
69	Risiko- und Chancenbericht
82	Prognosebericht

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 Roland Grebe, Pierre-Pascal Urbon und Marko Werner jeweils 0,470 Mio. Euro (2011: 0,386 Mio. Euro), für Jürgen Dolle 0,450 Mio. Euro (2011: 0,386 Mio. Euro) und für Lydia Sommer 0,385 Mio. Euro (Basis Jahresgehalt). 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 2012 2,076 Mio. Euro (2011: 2,617 Mio. Euro zzgl. einer Einmalzahlung von 0,215 Mio. Euro), davon 0,534 Mio. Euro (2011: 0,543 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 <sup>1</sup>		Nebenleistungen <sup>2</sup> / Sonstige		Gesamt	
	2012	2011	2012 <sup>3</sup>	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011
Günther Cramer (bis 26.05.2011)	-	102	-	104	-	-	-	10	-	216
Peter Drews (bis 26.05.2011)	-	102	-	104	-	-	-	9	-	215
Uwe Hertel (bis 31.12.2011)	-	350	-	67	-	-	23 215 <sup>4</sup>	-	-	440 215 <sup>4</sup>
Jürgen Dolle	350	350	48	67	67	-	21	21	486	438
Roland Grebe	350	350	48	67	89	-	22	21	509	438
Pierre-Pascal Urbon	350	350	48	67	89	-	10	15	497	432
Marko Werner	350	350	48	67	89	-	22	21	509	438
Lydia Sommer (ab 01.11.2012)	58	-	8	-	-	-	9	-	75	-
<b>Gesamt</b>	<b>1.458</b>	<b>1.954</b>	<b>200</b>	<b>543</b>	<b>334</b>	<b>-</b>	<b>84</b>	<b>335</b>	<b>2.076</b>	<b>2.617 215<sup>4</sup></b>

<sup>1</sup> Betrifft den langfristigen Bonus für die Geschäftsjahre 2010 bis 2012.

<sup>2</sup> Die Beiträge zur D&O-Versicherung in Höhe von insgesamt 126.140 Euro in 2012 (2011: 42.000 Euro) sind nicht enthalten, da sie sich auf die Organmitglieder aller Gesellschaften der SMA Gruppe beziehen und eine Zurechnung auf einzelne Versicherte nicht erfolgt.

<sup>3</sup> Enthält Restzahlungen von jeweils 1.000 Euro (gerundet) für das Geschäftsjahr 2012 (gilt nicht für Frau Sommer).

<sup>4</sup> Herr Hertel ist zum 31.12.2011 aus dem Vorstand ausgeschieden. Herrn Hertel wurde in diesem Zusammenhang eine Einmalzahlung in Höhe von 215 Tsd. Euro ausgezahlt. Mit dieser Zahlung sind alle Ansprüche von Herrn Hertel aus seiner Vorstandstätigkeit und alle im Zusammenhang mit seinem Ausscheiden aus dem Vorstand stehenden Ansprüche abgegolten.

### 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 seine Vergütung um ein Drittel gemäß den satzungsmäßigen Bestimmungen.

Aufsichtsratsmitglieder, die einem Ausschuss angehören, erhalten zusätzlich 1.500 Euro je Sitzungstag, jeder Vorsitzende 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. Die Aufsichtsräte haben im Berichtsjahr auch keine Kredite und Vorschüsse erhalten.

Die erfolgsabhängige Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder enthält keine auf den langfristigen Unternehmenserfolg bezogenen Bestandteile (zum Beispiel Aktienoptionen oder Phantom Stocks). Elf der Mitglieder des Aufsichtsrats hielten zum 31. Dezember 2012 Aktien der SMA.

Die gesamte Vergütung für die Mitglieder des Aufsichtsrats betrug im Geschäftsjahr 0,388 Mio. Euro (2011: 0,484 Mio. Euro), davon 0,173 Mio. Euro variable Bezüge (2011: 0,268 Mio. Euro).

Nach Ziffer 5.4.6 Satz 4 DCGK erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrats eine Vergütung, die in einem angemessenen Verhältnis zu ihren Aufgaben und der Lage der Gesellschaft steht. Satz 5 empfiehlt in seiner letzten Änderung, die am 15. Juni 2012 im Bundesanzeiger bekannt gemacht wurde, dass eine erfolgsorientierte Vergütung, wenn diese den Aufsichtsratsmitgliedern zugesagt wird, auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung ausgerichtet sein soll. Unklar ist, ob die derzeitige Vergütungsregelung für den Aufsichtsrat der Empfehlung des Kodex entspricht, da dieser keine verlässliche Definition des Begriffes der Nachhaltigkeit enthält. Vorstand und Aufsichtsrat erwägen daher, die Struktur der Aufsichtsratsvergütung im Laufe des Jahres 2013 einer Prüfung zu unterziehen. Da für Änderungen der Vergütungsstruktur auch eine Änderung von § 11 der Satzung erforderlich wäre, werden Vorstand und Aufsichtsrat erwägen, der nächsten Hauptversammlung einen Vorschlag für Änderungen vorzulegen.

24	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
67	Nachtragsbericht
69	Risiko- und Chancenbericht
82	Prognosebericht

## Vergütung des Aufsichtsrats

in TEUR	Erfolgsunabhängige Vergütung		Erfolgsabhängige Vergütung		Vergütung für Ausschusstätigkeit		Gesamt	
	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011
Günther Cramer (Vorsitzender ab 26.05.2011)	18,3	12,0	23,8	24,0	12,0	3,0	54,1	39,0
Peter Drews (ab 26.05.2011)	10,0	6,0	13,0	12,0	-	-	23,0	18,0
Siegfried L. Druoker (bis 26.05.2011)	-	4,0	-	8,0	-	-	-	12,0
Dr. Erik Ehrentraut (Vorsitzender bis 26.05.2011; stellv. Vorsitzender ab 26.05.2011)	15,0	17,0	19,5	34,0	27,0	31,5	61,5	82,5
Dr. Günther Häckl	10,0	10,0	13,0	20,0	6,0	6,0	29,0	36,0
Johannes Häde	10,0	10,0	13,0	20,0	10,5	10,5	33,5	40,5
Dr. Winfried Hoffmann	10,0	10,0	13,0	20,0	-	-	23,0	30,0
Dr.-Ing. Martin Hoppe-Kilpper (bis 26.05.2011)	-	4,0	-	8,0	-	-	-	12,0
Prof. (em.) Dr.-Ing. Werner Kleinkauf	10,0	9,4	13,0	18,9	-	-	23,0	28,3
Ullrich Meißner	10,0	9,4	13,0	18,9	-	-	23,0	28,3
Alexander Naujoks	9,6	10,0	12,5	20,0	10,5	10,5	32,6	40,5
Joachim Schlosser	10,0	10,0	13,0	20,0	-	-	23,0	30,0
Reiner Wettlaufer (stellv. Vorsitzender bis 26.05.2011)	10,0	12,0	13,0	24,0	10,5	15,0	33,5	51,0
Mirko Zeidler	10,0	10,0	13,0	20,0	6,0	6,0	29,0	36,0
<b>Gesamt</b>	<b>132,9</b>	<b>133,8</b>	<b>172,8</b>	<b>267,8</b>	<b>82,5</b>	<b>82,5</b>	<b>388,2</b>	<b>484,1</b>

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 0,370 Mio. Euro (Vorjahr: 0,379 Mio. Euro). Die SMA Solar Technology AG hat mit Herrn Cramer für die Dauer seiner Vorstandstätigkeit im Bundesverband Solarwirtschaft (BSW) einen zeitlich und inhaltlich begrenzten Beratervertrag geschlossen. Eine Vergütung dieser Tätigkeit erfolgt nicht. Es entstanden jedoch sonstige Aufwendungen in Höhe von circa 24.000 Euro. Die SMA Solar Technology AG hat zudem mit Herrn Hoffmann einen inhaltlich begrenzten Beratervertrag geschlossen. Eine Vergütung dieser Tätigkeit erfolgt nicht. Es entstanden jedoch sonstige Aufwendungen in Höhe von circa 2.500 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 2012 beträgt im Versicherungsfall 10 Prozent des Schadens, höchstens das Eineinhalbfache der festen jährlichen Vergütung des Organmitglieds.

## 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 Prozent, 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 „Poolvertrags 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 war 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 war 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

24	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
67	Nachtragsbericht
69	Risiko- und Chancenbericht
82	Prognosebericht

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](http://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.

## Umsatz- und Ergebnisziele

Die Umsatz- und Ergebnissituation von SMA hängt vom Marktanteil, der Preisdynamik und der Entwicklung des Weltmarktes ab. Durch unser breites Produktspektrum, unsere internationale Präsenz, eine Vertriebsoffensive und den durch Zeyersolar erworbenen Zugang zum chinesischen Markt rechnet der Vorstand damit, den Marktanteil von nahezu 25 Prozent im laufenden Geschäftsjahr in den etablierten Solarmärkten zu verteidigen oder sogar leicht auszubauen.

Für 2013 rechnet der SMA Vorstand mit einem moderaten Wachstum des weltweiten Photovoltaikmarktes. Die Umsatzprognose ist geprägt von massiven Förderkürzungen in europäischen Märkten und verschiedenen Annahmen zur Marktentwicklung in den verschiedenen Solarmärkten sowie den Teilmärkten.

Alle Szenarien gehen für 2013 von einem weiteren Rückgang der spezifischen Verkaufspreise aus. Das obere Ende der Umsatzprognose von 1,3 Mrd. Euro geht von einem leichten weltweiten Nachfrageanstieg aus. In diesem Szenario kompensieren die etablierten ausländischen Solarmärkte den zu erwartenden Nachfragerückgang in Europa, insbesondere in Deutschland. Zudem entwickeln sich auf Basis des aktuellen, niedrigen Preisniveaus für Solarstromanlagen junge Solarmärkte schneller. Das untere Ende der Umsatzprognose von 0,9 Mrd. Euro geht von einer weltweit insgesamt rückläufigen Nachfrage nach Solarstromanlagen aus.

Den Umsatzrückgang und den hohen Preisdruck können wir in so kurzer Zeit nicht vollständig durch neue Produkte, günstigere Einkaufspreise und Produktivitätsfortschritte ausgleichen. Der SMA Vorstand rechnet deshalb im besten Fall mit einem ausgeglichenen Ergebnis, schließt aber auch einen Verlust nicht aus.

## 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 1.000 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 2013 rechnet der Vorstand mit einem Anstieg des Entwicklungsaufwands (inklusive aktivierter Entwicklungsprojekte) auf bis zu 120 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 (31. Dezember 2012: 18,3 Prozent). Wir streben an, die Bestände bei Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen konsequent zu reduzieren. Der im Vergleich zum Stichtag höhere Zielwert ergibt sich vor allem durch das stärkere Auslands- und Projektgeschäft. Diese Geschäfte sind in der Regel mit längeren Forderungslaufzeiten verbunden.

## Investitionen

Mit Blick auf die hohen Marktunsicherheiten wird SMA das Investitionsverhalten anpassen. Für das Geschäftsjahr 2013 plant SMA Investitionen in Grundstücke und Gebäude von bis zu 10 Mio. Euro. In Maschinen und Ausrüstungen wird SMA einen Betrag von bis zu 65 Mio. Euro investieren. Die Investitionen für 2013 sind geprägt von Nachluffeffekten aus den Altjahren wie zum Beispiel dem Ausbau der IT-Infrastruktur, die in den vergangenen Jahren nicht mit dem rasanten Gebäudewachstum bei SMA mitgehalten hat. Darüber hinaus sind Investitionen für den Produktionsstart der neuen Produktlinien in 2013 und 2014 eingeplant. Die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte betreffen vor allem die Aktivierung von Entwicklungsprojekten und liegen mittelfristig bei bis zu 45 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 das Konzernergebnis, 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.

24	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
67	Nachtragsbericht
69	Risiko- und Chancenbericht
82	Prognosebericht

## NICHTFINANZIELLE LEISTUNGS- INDIKATOREN

### Forschung und Entwicklung

#### Intelligente Systemtechnik für neue Wege im Energiesektor

Die Neuausrichtung des Energiesektors gewinnt an Dynamik. Zunehmend stehen nicht mehr nur Renditeüberlegungen im Vordergrund der Kaufentscheidung, sondern eine wettbewerbsfähige Energieversorgung. Durch die stark gesunkenen Gestehungskosten für Solarstrom erhalten Anwendungen, in denen die Photovoltaik gegenüber anderen Stromerzeugungsarten die wirtschaftlichere und nachhaltigere Alternative ist, eine wachsende Bedeutung. Die Solarstromanlage auf dem eigenen Haus- oder Gewerbedach ist entsprechend für eine Vielzahl von Betreibern nicht mehr allein Renditeobjekt, sondern die günstigere Alternative zum konventionell erzeugten Haushaltsstrom. Vor allem in Deutschland, Japan und den USA steigt daher das Interesse an einem intelligenten Energiemanagement zur Optimierung des Eigenverbrauchs. Dafür bietet SMA schon heute passende Lösungen, die auch in bestehende Systeme integriert werden können und ihren Nutzern ein Höchstmaß an Unabhängigkeit und Komfort bieten. Durch den Wandel der Solarmärkte erwartet SMA in den nächsten Jahren auch eine verstärkte Nachfrage nach industriellen Anwendungen im Kraftwerksbereich. Dies erfordert nicht nur innovative Technologien, sondern auch außerordentliche Erfahrung und Kompetenz im System- und Netzmanagement. SMA gilt in allen Segmenten als Vorreiter und ist damit bestens aufgestellt, um die Energiewende in Europa und die weltweite Energieversorgung der Zukunft aktiv mitzugestalten und voranzutreiben.

#### Ausbau der Technologieführerschaft durch Entwicklung von Zukunftstechnologien und intelligenten Systemlösungen

##### Entwicklung neuer Produktplattformen

Um von den veränderten Marktanforderungen für die Photovoltaik bestmöglich profitieren zu können und die Reduzierung der Kosten konsequent voranzutreiben, hat SMA die Aktivitäten im Forschungs- und Entwicklungsbereich frühzeitig auf die neuen Rahmenbedingungen ausgerichtet. SMA plant, ihre Technologie- und Innovationsführerschaft

auch in Zukunft weiter auszubauen. Der Bereich Forschung und Entwicklung hat neue Wege eingeschlagen und konzentriert sich vor diesem Hintergrund auf die Entwicklung völlig neuer Produktplattformen. Unser neues Entwicklungskonzept sieht eine modulare Bauweise vor. Dies ermöglicht uns nicht nur, die Kosten deutlich zu reduzieren, sondern erhöht auch die Innovationsgeschwindigkeit. Die ersten Produkte der neuen Generation werden 2014 in den Markt eingeführt.

##### Maximale Eigenverbrauchssteigerung mit dem SMA Smart Home

Im Bereich Medium Power Solutions liegt der Schwerpunkt der Entwicklungs- und Forschungsarbeit auf der Optimierung des Eigenverbrauchs sowie der Integration von Speichern. Nach der erfolgreichen Markteinführung des Sunny Home Managers, dem intelligenten Energiemanager für Haushalte mit PV-Anlage, stellte SMA auf der Intersolar 2012 erstmals das SMA Smart Home vor. Das ganzheitliche Systemkonzept stimmt – auf Basis des Sunny Home Managers, eines optionalen Batteriespeichers sowie weiterer Systembausteine – den Stromverbrauch im Haushalt automatisch und ohne Komfortverlust für die Bewohner auf die Solarstromerzeugung ab. Es berücksichtigt Wetterprognosen, das Verbrauchsverhalten im Haushalt sowie die momentanen Anforderungen des Stromnetzes und der Energiemärkte. Dies führt zu einer signifikanten Steigerung der Eigenverbrauchsquote, zu Einsparungen bei den Stromkosten und einer damit verbundenen zunehmenden Unabhängigkeit der Anlagenbetreiber von steigenden Strompreisen sowie zu einer Entlastung der Verbundnetze. Die für das Fachpublikum interessanteste Neuvorstellung von SMA war in diesem Kontext der Wechselrichter Sunny Boy 5000 Smart Energy, ein wandmontierbarer Solar-Wechselrichter mit integrierter Batterie, der Solarstrom zwischenspeichert und die zeitversetzte Nutzung, zum Beispiel in den Abendstunden, ermöglicht. Während größere Speicher nur an ertragreichen Tagen voll genutzt werden können, lädt sich der nur rund zwei Kilowattstunden fassende Speicher des Sunny Boy 5000 Smart Energy schnell auf und erhöht die Eigenverbrauchsquote nahezu ganzjährig um bis zu 50 Prozent. Die verfügbaren Lade-Entlade-Zyklen der Lithium-Ionen-Batterie werden also optimal ausgeschöpft, was die spezifischen Speicherkosten minimiert. Seine Markteinführung ist für 2013 geplant.

Künftig wird SMA zudem die Steuerung von Wärmepumpen in den Sunny Home Manager integrieren, um auch die Warmwasserbereitung und Heizung mit Photovoltaik zu

unterstützen. Das ganzheitliche Systemkonzept wird schließlich mit der Einbindung von Elektrofahrzeugen komplettiert. Bei der Weiterentwicklung des SMA Smart Home arbeitet SMA eng mit namhaften Herstellern aus dem Bereich der Haushaltsgeräte, der Klimatechnik und der Automobilindustrie zusammen. Im Februar 2013 unterzeichnete SMA einen Kooperationsvertrag mit Miele, dem Pionier für Smart-Grid-fähige Hausgeräte. Ziel ist es dabei, wirtschaftliche und alltagstaugliche Lösungen zu entwickeln, die für den Nutzer den bestmöglichen Komfort bieten. Hierauf wird auch in Zukunft ein wichtiger Forschungs- und Entwicklungsschwerpunkt liegen.

#### **Das komplette System intelligent steuern – Produktinnovationen zur PV-Integration und zum intelligenten Energiemanagement auf der Intersolar 2012 vorgestellt**

Neben dem neuen Sunny Boy 5000 Smart Energy und dem SMA Smart Home konnte SMA auf der Intersolar 2012 zahlreiche weitere Produktinnovationen vorstellen. Im Bereich Medium Power Solutions überzeugte vor allem der Sunny Tripower, der sich mit Leistungsklassen von 5 kW bis 9 kW besonders für den Einsatz bei größeren Hausdachanlagen eignet. Erstmals im neuen Sunny Tripower verfügbar ist die Kommunikationsschnittstelle Webconnect. Sie ermöglicht eine einfache Online-Überwachung über das Sunny Portal ohne weitere externe Kommunikationsgeräte. Dadurch wird die Installation stark vereinfacht und die Kosten für die Kommunikationsanbindung drastisch gesenkt.

Im Bereich der Großanlagen präsentierte SMA erstmals einen Wechselrichter der Megawattklasse. Mit dem Sunny Central 900CP XT konnten im Vergleich zum Vorgängermodell die Systemkosten durch die höhere Leistung sowie die Möglichkeit der Installation im Freien erheblich gesenkt werden. Für die intelligente und flexible Regelung von Solarparks bietet SMA darüber hinaus ab sofort den Power Plant Controller an: Er eignet sich für PV-Kraftwerke im Megawattbereich und zeichnet sich durch eine extrem hohe Reaktionsgeschwindigkeit und einen schnellen Datenaustausch aus. Damit garantiert er den Betreibern jederzeit höchste Anlagenverfügbarkeit.

Für die Versorgung netzferner Gebiete präsentierte SMA die neuen Sunny Island 6.0H/8.0H. Mit ihrem neuen Bedienkonzept OptiUse erleichtern sie Installation, Inbetriebnahme und den täglichen Umgang mit Inselstromsystemen.

Seit Ende 2012 ist auch die neue Web-Version der Auslegungssoftware Sunny Design verfügbar: Ohne Download und Software-Installation können Anlagenplaner und Installateure den vollen und verbesserten Funktionsumfang des bewährten Auslegungsprogramms Sunny Design nun weltweit auch mobil und in jedem gängigen Browser nutzen.

#### **Konsequente Fortführung der Internationalisierung auch in der Produktentwicklung**

##### **Produktpalette für internationale Märkte ausgebaut**

Vor dem Hintergrund der Internationalisierungsstrategie von SMA lag der Schwerpunkt 2012 auf Produktinnovationen für die Wachstumsmärkte in Asien und den USA. Nachdem SMA bereits Anfang des Jahres 2012 ihre Vertriebs- und Servicegesellschaft in Japan eingeweiht hatte, erhielt das Unternehmen im Juni als erster internationaler Wechselrichter-Hersteller von den Japan Electrical Safety & Environment Technology Laboratories (JET) die Zertifizierung für den Vertrieb zweier Wechselrichter-Modelle im japanischen Markt. Der Sunny Boy 3500TL-JP und der Sunny Boy 4500TL-JP werden seit Oktober 2012 von SMA in Japan vertrieben. Um auch den Bereich kommerzieller und industrieller Solarprojekte abdecken zu können, entwickelte SMA zudem den Zentral-Wechselrichter Sunny Central 500CP-JP. Obwohl im Großanlagensegment keine JET-Zertifizierung erforderlich ist, prüfte SMA den neuen Zentral-Wechselrichter im haus-eigenen Testzentrum nach JET-Kriterien, um die optimale Eignung entsprechend den japanischen Anforderungen sicherzustellen. Der Sunny Central 500CP-JP kann direkt im Freien aufgestellt werden und wird in einem der größten PV-Kraftwerke Japans zum Einsatz kommen: 140 Geräte werden für das 70-Megawattprojekt nach Kagoshima im Süden des Landes geliefert. Das Kraftwerk soll im Herbst 2013 fertiggestellt sein. Zwischenzeitlich hat SMA weitere Aufträge für Solarkraftwerke in Japan erhalten.

Auch für den US-amerikanischen Markt hat SMA die Produktpalette um ein kosteneffizientes und leistungsstarkes Gerät erweitert: Der neue Sunny Central CP-US erreicht Spitzenwirkungsgrade von 98,7 Prozent. Mit seiner UL-Zertifizierung, dem Outdoor-Gehäuse und einer erstklassigen Ausstattung ist er flexibel einsetzbar und für Leistungsklassen von 500 kW bis 800 kW geeignet.

24	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
67	Nachtragsbericht
69	Risiko- und Chancenbericht
82	Prognosebericht

Mit ihren umfangreichen technischen Funktionen erfüllen die Zentral-Wechselrichter von SMA bereits in zahlreichen Ländern die Anforderungen und Regelungen der länderspezifischen Netzanschlussbedingungen. Als Vorreiter im Bereich der Netzintegration arbeiten Experten von SMA weltweit in verschiedenen Gremien und Arbeitsgruppen zur Festlegung notwendiger Netzanschlussbedingungen mit.

### **Solarstrom spart Kraftstoff – intelligente Steuerung für Solar-Diesel-Hybrid-Anlage in Südafrika**

Im Bereich der Solar-Diesel-Hybrid-Anlagen lag der Schwerpunkt im letzten Quartal auf der erfolgreichen Umsetzung des ersten Kraftwerks der Megawattklasse in Südafrika. Als Ergänzung effizienter Stromerzeuger trägt Photovoltaik in sonnenreichen Regionen dazu bei, den Kraftstoffverbrauch eines Stromaggregats und damit die Betriebskosten deutlich zu reduzieren.

Die Anlage in Thabazimbi ergänzt die Dieselstromversorgung einer Chromerzmine mit jährlich bis zu 1,8 Gigawattstunden Sonnenenergie. Für das Leuchtturmprojekt lieferte SMA 63 Sunny Tripower 17000TL und stellte im November die intelligente Steuerungslösung fertig.

Im Mittelpunkt des Systems steht der Fuel Save Controller von SMA, den SMA auch auf der Intersolar 2012 zum ersten Mal dem Fachpublikum präsentierte. Im Zusammenspiel mit SMA Wechselrichtern übernimmt er die bedarfsgerechte Steuerung der Photovoltaikeinspeisung abhängig von Last- und Erzeugungsprofilen. Damit das lokale Netz der Hybrid-Anlage auch bei hohen Photovoltaikanteilen zuverlässig und stabil arbeitet, berücksichtigt der Fuel Save Controller die Auslastungsgrenzen aus den Generatorsteuerungen. Laufzeit, Start- und Stopp-Vorgänge der Dieselgeneratoren werden auf ein Minimum reduziert und damit die Lebensdauer erhöht. Dadurch lassen sich Kraftstoffeinsatz und Kosten reduzieren.

Gemeinsam mit dem SMA Fuel Save Controller erfüllen SMA Wechselrichter zudem umfangreiche Netzmanagementfunktionen. Das Hybrid-System lässt sich jederzeit modular erweitern und damit den spezifischen Bedingungen der jeweiligen Anlage anpassen. Der SMA Fuel Save Controller ermöglicht zudem eine Überwachung des Systems per Ferndiagnose. Das sorgt für ein optimales Energiemanagement und mehr Effizienz und Flexibilität für den Anlagenbetreiber.

## **Wichtige Forschungsarbeit für die Weiterentwicklung der Photovoltaik**

### **Forschungs- und Entwicklungskooperationen vertieft und ausgebaut**

Als Technologieführer in der PV-Systemtechnik ist SMA ein gefragter Partner in verschiedenen Fachgremien, Verbänden und Forschungsprojekten. Auf regionaler Ebene ist hier vor allem die Zusammenarbeit mit dem Kompetenznetzwerk Dezentrale Energietechnologien (deENet), dem Fraunhofer-Institut für Windenergie und Energiesystemtechnik (IWES), dem Kompetenzzentrum für Dezentrale Elektrische Energieversorgungstechnik (KDEE) sowie dem 2011 gegründeten Institut für dezentrale Energietechnologien (IdE) zu nennen. Am IdE ist SMA zusammen mit der Universität Kassel und anderen Unternehmen als Gründungsgesellschafter beteiligt. Auch auf internationaler Ebene konnte SMA 2012 ihr Netzwerk an Forschungs- und Entwicklungskooperationen weiter ausbauen. Derzeit engagiert sich SMA in zwölf verschiedenen Verbundforschungsprojekten, die neue Technologien in der Photovoltaik erforschen. Das Spektrum reicht hier von der Erprobung neuer Bauelemente über die systemtechnische Optimierung von PV-Anlagen bis hin zu Netzintegration und Elektromobilität. Mit der langjährigen Erfahrung in Forschung und Entwicklung von PV-Systemtechnik kann SMA hier wichtiges Know-how einbringen und die Weiterentwicklung der Photovoltaik weltweit aktiv mitgestalten.

### **Neue Forschungsprojekte im Bereich Großanlagen und E-Mobilität**

Gemeinsam mit dem TÜV Rheinland und dem KDEE der Universität Kassel hat SMA das Forschungsprojekt Giga-PV zur Optimierung von PV-Großanlagen für den Einsatz in sonnenreichen Regionen der Erde gestartet. Hier herrschen hervorragende Bedingungen für die Gewinnung von Solarstrom – insbesondere im Segment der solaren Großkraftwerke. Die oftmals extremen Klimabedingungen vor Ort stellen jedoch besondere Anforderungen an die Anlagen und ihre Komponenten. Hier ist SMA als Experte in der Entwicklung outdoorfähiger Wechselrichter und Systemkomponenten gefragt. Ziele des Forschungsvorhabens sind die optimale Anpassung der Komponenten an extreme Umweltbedingungen sowie die weitere Reduzierung der Kosten für solare Großkraftwerke. Das auf drei Jahre angelegte Projekt wird vom Bundesministerium für Bildung und Forschung gefördert. Die Projektleitung liegt bei SMA.

Für ein weiteres zukunftsweisendes Projekt arbeitet SMA mit dem Fraunhofer IWES, der LichtBlick AG und der Volkswagen AG zusammen: Das Projekt INEES testet die intelligente Netzanbindung von Elektrofahrzeugen zur Erbringung von Systemdienstleistungen für das Stromnetz. Ziel des Projekts ist es, Fahrzeugbatterien künftig als Zwischenspeicher zum Ausgleich von Schwankungen zwischen Stromerzeugung aus erneuerbaren Energien und dem Stromverbrauch nutzen zu können. Um dies zu ermöglichen, entwickelt SMA – als weitere Komponente für das Smart Home – eine DC-Schnellladestation, die auch die Rückspeisung aus dem Fahrzeug ins Stromnetz erlaubt. Erste Ergebnisse aus dem Feldtest werden 2014 erwartet.

Insgesamt konnte SMA im vergangenen Jahr ihre Technologieführerschaft weiter ausbauen. Mit intelligenten Produkten, die passgenau auf die Anforderungen der künftigen Energieversorgung zugeschnitten sind und ihren Nutzern den bestmöglichen Komfort bieten, positionierte sich SMA erfolgreich als eine treibende Kraft der Energiewende und Spezialist für anspruchsvolle Energiemanagement- und Systemlösungen. Durch die ständige Weiterentwicklung der Produktpalette sowie der Forschungsarbeit auf neuen, zukunftsweisenden Gebieten ist SMA bestens aufgestellt, um die künftigen Energieversorgungsstrukturen weltweit aktiv mitzugestalten.

#### Forschungs- und Entwicklungskosten

in Mio. Euro	2012	2011	2010	2009	2008
Forschungs- und Entwicklungskosten	108,1	99,9	82,9	56,3	35,0
davon aktivierte Entwicklungsprojekte	20,2	16,1	10,9	7,2	2,0
Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungsprojekte	11,2	5,6	1,1	-	-
Forschungs- und Entwicklungsquote in %, bezogen auf den Umsatz	7,4	6,0	4,3	6,0	5,1

## Mitarbeiter

### Auf das Wesentliche konzentrieren – ein Führungsgrundsatz bei SMA

Neben Innovation und Kundenorientierung ist Mitarbeiterbeteiligung als zentraler Wert seit vielen Jahren im Leitbild der SMA Solar Technology AG fest verankert. Mit ihrer kooperativen Unternehmenskultur ermutigt SMA die Mitarbeiter mit Engagement eigenverantwortlich zu handeln, ihr Wissen einzubringen und die Entwicklung des Unternehmens konstruktiv mitzugestalten. Das Unternehmensleitbild bildet den Ausgangspunkt für das Führungshandeln im Unternehmen. Die Führungskräfte richten sich darauf aus, die Motivation der Mitarbeiter zu erhalten und zu entwickeln. Sie orientieren sich dabei an den Leitlinien der in 2012 erneut ausgezeichneten SMA Unternehmenskultur.

Gemäß dem Führungsgrundsatz „Auf das Wesentliche konzentrieren“ richten die Mitarbeiter bei SMA ihr Handeln zielgerichtet auf das Unternehmensinteresse aus und begegnen der ausgeprägten Dynamik des Solarmarktes mit einem hohen Maß an Flexibilität. Dies spiegelt sich auch in der strategischen Personalplanung der SMA Gruppe wider: In den ersten drei Monaten 2012 haben sich durch die absehbaren Kürzungen in den verschiedenen Förderprogrammen und die allgemein hohe Dynamik in den weltweiten Solarmärkten veränderte Anforderungen an die Ressourcenplanung ergeben.

### Flexibilität und Nachhaltigkeit – strategische Personalplanung nah an den Marktanforderungen

Wegen der zum Teil starken unterjährigen Nachfrageschwankungen muss eine nachhaltige Personalplanung bei SMA generell hohen operativen Flexibilitätsanforderungen gerecht werden. SMA nutzt daher in enger Abstimmung mit dem Betriebsrat seit Jahren erfolgreich personelle Flexibilisierungsinstrumente. Durch befristete Arbeitsverträge kann SMA mittelfristig auf Nachfrageveränderungen reagieren. Gleitzeitkonten ermöglichen es, unterjährig die Schwankungen optimal abzufedern. In Zeiten hoher Auslastung bauen Mitarbeiter Gleitzeitstunden auf, die in nachfrageschwächeren Monaten wieder abgebaut werden können. Kurzfristigen Nachfrageschwankungen wirkt SMA

24	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
67	Nachtragsbericht
69	Risiko- und Chancenbericht
82	Prognosebericht

mit dem Einsatz von Zeitarbeitskräften entgegen. SMA legt dabei besonderen Wert darauf, dass Zeitarbeitskräfte den gleichen Stundenlohn erhalten wie SMA Mitarbeiter und am Unternehmenserfolg beteiligt werden. Weltweit setzte SMA 2012 in der Spitze rund 1.300 Zeitarbeitskräfte (2011: bis zu 1.800 Zeitarbeitskräfte) ein. SMA konnte seit 2007 rund 1.300 Zeitarbeitskräfte in die Stammebelegschaft übernehmen.

2012 war die Personalarbeit bei SMA wesentlich von den Folgen der Kürzungen in den verschiedenen Förderprogrammen und dem massiven Einbruch des europäischen Marktes geprägt. Auf Basis der Prognose für 2013 wurde gemeinsam mit Vorstand und Betriebsrat im vierten Quartal 2012 ein umfassendes Maßnahmenpaket zur Anpassung der personellen Strukturen und der Personalkosten ausgearbeitet und beschlossen. Die Sicherung der Zukunftsfähigkeit von SMA hatte für die Verhandlungspartner höchste Priorität.

Der Marktrückgang und der damit einhergehende Einbruch der Nachfrage in den großen Solarmärkten Deutschland und Italien sowie ein zunehmender Preisdruck machen einen Personalabbau in mehreren Unternehmenseinheiten bzw. Regionaleinheiten unabdingbar. Der Vorstand hat in diesem Zusammenhang mit dem Betriebsrat ein freiwilliges Abfindungsprogramm ausgehandelt. Dieses bietet Mitarbeitern attraktive Konditionen für den Abschluss eines Aufhebungsvertrags. Mit dieser sowie weiteren kurzfristig wirkenden Maßnahmen sollen betriebsbedingte Kündigungen vermieden werden. Die Mitarbeiter wurden am 19. Oktober 2012 über die Maßnahme und die Hintergründe umfassend informiert.

SMA wird darüber hinaus die Auszubildendenzahlen an den zukünftigen Bedarf anpassen. Das Unternehmen sieht ganz klar seine soziale Verantwortung auch darin, jungen Menschen, die ihre Ausbildung bei SMA machen, eine möglichst langfristige Beschäftigungsperspektive zu bieten. Aus diesem Grund bildet SMA seit jeher nah am prognostizierten Fachkräftebedarf aus. Insgesamt lernten bei SMA am 31. Dezember 2012 320 Auszubildende (31. Dezember 2011: 360 Auszubildende).

Erste Auswirkungen der eingeleiteten Maßnahmen spiegeln sich bereits in den Mitarbeiterzahlen 2012 wider und werden sich dann in den zukünftigen Berichtsperioden zeigen.

#### Mitarbeiter

zum Stichtag	31.12. 2012	31.12. 2011	31.12. 2010	31.12. 2009	31.12. 2008
Mitarbeiter (ohne Zeitarbeitskräfte)	5.584	5.532	4.466	2.954	2.220
davon Inland	4.649	4.670	4.057	2.736	2.080
davon Ausland	935	862	409	218	140
Zeitarbeitskräfte	639	943	1.140	1.277	489
Summe Mitarbeiter (inkl. Zeitarbeitskräften)	6.223	6.475	5.606	4.231	2.709

Die Zahl der Beschäftigten hat sich innerhalb von zwölf Monaten um insgesamt 252 Mitarbeiter und Zeitarbeitskräfte reduziert, wobei der noch bis in die Mitte des Geschäftsjahres wirkende Mitarbeiteraufbau im zweiten Halbjahr angepasst wurde.

Die SMA Gruppe zählte Ende des Jahres 5.584 Mitarbeiter (31. Dezember 2011: 5.532 Mitarbeiter, Angaben ohne Zeitarbeitskräfte). Die Zahl der festen und befristeten Beschäftigten stieg folglich um 52 Personen bzw. 0,9 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Dieser Personalaufbau fand in den Auslandsgesellschaften statt, wohingegen die SMA Gruppe im Inland 21 Arbeitsplätze abgebaut hat. Am 31. Dezember 2012 beschäftigte SMA 4.649 Mitarbeiter an den deutschen Standorten (31. Dezember 2011: 4.670 Mitarbeiter, Angaben ohne Zeitarbeitskräfte).

#### Talente fördern und binden – attraktive Entwicklungsprogramme speziell für Ingenieure

Die Mitarbeiter der F&E-Bereiche sind von den Personalabbaumaßnahmen nicht betroffen. Durch die weiterhin konsequente Fokussierung auf Zukunftstechnologien und Innovationsführerschaft haben die F&E-Bereiche für das gesamte Unternehmen vielmehr eine entsprechend hohe Bedeutung. SMA hat das klare Ziel, ein attraktiver Arbeitgeber für Ingenieure zu sein und so qualifizierte Mitarbeiter für das Unternehmen zu gewinnen und langfristig zu binden. Ein wichtiger Baustein dazu sind bei SMA die attraktiven Entwicklungsmöglichkeiten und -perspektiven speziell für Ingenieure.

SMA fördert die Potenzialträger in drei alternativen Karrierewegen. Je nach Fähigkeiten und Neigungen können sie sich in der Fachexperten-, Projekt- oder Führungslaufbahn weiterentwickeln. Das SMA Wissensmanagement fördert darüber hinaus seit vielen Jahren aktiv die Vernetzung der Technologiemitarbeiter durch Erfahrungs- und Informationsaustausch, transparente Identifikation der Know-how-Träger für bestimmte Fachgebiete sowie speziell auf die Arbeitspraxis bestimmter Mitarbeitergruppen zugeschnittene Förderprogramme.

Als Technologieführer bietet SMA ihren Entwicklern ein umfassendes Mentoring durch erfahrene Führungskräfte an, um ihren Erfahrungshorizont zu erweitern. So arbeiten Experten von SMA weltweit in verschiedenen Gremien und Arbeitsgruppen mit und beteiligen sich an Forschungskooperationen, zum Beispiel mit Universitäten. Hier werden Talente und Fachkräftenachwuchs gezielt in laufende Projekte eingebunden und gezielt auf die Übernahme weiterführender Aufgaben vorbereitet. Zur nachhaltigen Talentförderung und Mitarbeiterbindung gehört darüber hinaus ein umfassendes Weiterbildungsprogramm, das über die Personalentwicklung fortwährend an den aktuellen Anforderungen des Unternehmens und des Marktes ausgerichtet wird.

### **Langfristige Beschäftigungsperspektiven – lebenslanges Lernen und Entwicklung im Sinne der Unternehmensstrategie**

Weiterbildung ist seit vielen Jahren ein wesentlicher Bestandteil der Mitarbeiterförderung bei SMA. Diese Investition lohnt sich langfristig und wird auch zukünftig eingesetzt. Vor dem Hintergrund der veränderten Marktbedingungen präzisiert SMA auch die interne Weiterbildungspolitik und richtet Lernen noch stärker auf die Unternehmensstrategie aus. SMA hat 2012 das Weiterbildungsbudget und die Zahl der Präsenzschulungen deutlich reduziert und wird sich zukünftig auf neue Lernformen und -arten, zum Beispiel webbasierte Trainings und eigenverantwortliches Lernen am Arbeitsplatz, fokussieren. Diese Lernformen werden zukünftig noch weiter ausgebaut, um insbesondere auch den Mitarbeitern in den Auslandsgesellschaften einen barrierefreien und bedarfsorientierten Zugang zum umfassenden Weiterbildungsprogramm der SMA zu ermöglichen. Denn um die Anforderungen der modernen Arbeitswelt erfolgreich zu bewältigen, ist es uns wichtig, bei all unseren Mitarbeitern Wissen, Kenntnisse und Kompetenzen aktuell zu halten, aber auch kontinuierlich weiterzuentwickeln.

Für die Weiterentwicklung des internen Kompetenzmanagements wurde SMA im Dezember mit dem HR Excellence Award 2012 ausgezeichnet. Im Rahmen der Human Resources Excellence Awards werden regelmäßig herausragende Personalprojekte anhand der Kriterien Innovation, Kreativität, Implementierung in die Unternehmensstrategie, Ergebnisse und Effizienz sowie Nachhaltigkeit bewertet und ausgezeichnet. SMA überzeugte durch ein Modell, das die für den Unternehmenserfolg erforderlichen Kompetenzen systematisch identifiziert und für alle Mitarbeiter im Unternehmen transparent beschreibt. Auch liegt der besondere Fokus auf der Einbindung der Mitarbeiter in den Auslandsgesellschaften, um der weiteren Internationalisierung des Unternehmens auch an dieser Stelle Rechnung zu tragen.

### **Interkulturelle Kompetenz und globale Vernetzung – Eckpfeiler der Internationalisierung im Personalbereich**

SMA hat auch 2012 ihre internationale Präsenz weiter ausgebaut. Damit wurde SMA der Nachfrageverschiebung in außereuropäische Märkten gerecht. Gegründet wurden zwei Gesellschaften in Chile und Südafrika. Die SMA Railway gründete im Dezember 2012 ihre erste Auslandsgesellschaft in Brasilien. Durch den personellen Auf- und Ausbau der Auslandsgesellschaften in 21 Ländern stieg die Mitarbeiterzahl im Ausland um 73 auf 935 Beschäftigte zum Stichtag 31. Dezember 2012 (31. Dezember 2011: 862 Mitarbeiter, Angaben ohne Zeitarbeitskräfte). Ende 2012 erwarb SMA eine Mehrheitsbeteiligung an der Jiangsu Zerversolar New Energy Co., Ltd., Suzhou, China, mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. Januar 2013. Das Unternehmen entwickelt, produziert und vertreibt Solar-Wechselrichter und beschäftigte Ende 2012 mehr als 450 Mitarbeiter weltweit, davon rund 150 in der Entwicklung. 2013 wird SMA ihr internationales Engagement weiter ausbauen. Strategisch besonders bedeutsam sind dabei die Regionen Nordamerika, Japan, Indien, China, Chile und Südafrika.

Interkulturelle Kompetenzen haben 2012 aufgrund zunehmender globaler Vernetzung der SMA Gesellschaften weiter an Bedeutung gewonnen. Die Personalabteilung bereitete SMA Mitarbeiter für ihre internationalen Tätigkeiten vor und unterstützte sie bei ihrer Arbeit in interkulturellen Kontexten. Eine globale Teamentwicklung für einen F&E-Bereich gehörte 2012 ebenso zum Portfolio wie interkulturelle Trainings für Auszubildende, Mitarbeiter und Führungskräfte und

24	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
67	Nachtragsbericht
69	Risiko- und Chancenbericht
82	Prognosebericht

interkulturelles Coaching zur Vorbereitung auf eine Tätigkeit im Ausland. Das SMA Wissensmanagement hat 2012 darüber hinaus das Wissensnetzwerk „Internationalisierung“ gegründet. Im Rahmen des Netzwerks können alle international tätigen Mitarbeiter Erfahrungen austauschen und voneinander lernen. Erprobte Wissensmanagementmethoden werden auf internationale Kontexte übertragen und den Auslandsgesellschaften bereitgestellt.

## Gender Diversity und Vielfalt – SMA fördert Chancengleichheit

Gender Diversity Management ist bei SMA ein zentraler Bestandteil der nachhaltigen Personalstrategie. SMA schafft als Arbeitgeber gute Rahmenbedingungen für Chancengleichheit zwischen Frauen und Männern sowie für die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben. Dies hat das Unternehmen bereits 2011 durch den Beitritt zur „Charta der Vielfalt“ unterstrichen. SMA hat sich damit 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.

SMA hat sich das Ziel gesetzt, den Anteil der Mitarbeiterinnen – insbesondere in Führungspositionen und technischen Berufen – kontinuierlich und nachhaltig auf allen Ebenen des Unternehmens zu erhöhen. Der Anteil von Frauen in den einzelnen Führungsebenen soll dem Anteil der Mitarbeiterinnen in den jeweiligen Bereichen entsprechen. Dies stellt gerade in technisch orientierten Branchen wie der Solarindustrie eine besondere Herausforderung dar. SMA hat ihre Ziele noch nicht erreicht. Der Anteil der Frauen in der Stammbesetzung und Führungspositionen war 2012 im Gegenteil sogar leicht rückläufig. Die Maßnahmen aus den veränderten Rahmenbedingungen im Photovoltaikmarkt haben die Bemühungen um die genannten Gender-Diversity-Ziele zusätzlich erschwert.

### Gender Diversity: SMA Mitarbeiter

in % zum Stichtag	31.12.2012	31.12.2011
Weiblich	25,6	25,8
Männlich	74,4	74,2

### Gender Diversity: SMA Führungskräfte

in % zum Stichtag	31.12.2012		31.12.2011	
	Weiblich	Männlich	Weiblich	Männlich
Führungskräfte Inland	12,0	88,0	14,2	85,8
davon Vorstand	20,0	80,0	0	100,0
davon Geschäftsführung und Bereichsleitung	7,7	92,3	7,0	93,0
davon Abteilungsleitung	18,1	81,9	18,2	81,8
davon Gruppen- und Teamleitung	10,9	89,1	13,8	86,2
Führungskräfte Ausland	23,1	76,9	26,0	74,0
<b>SMA Führungskräfte</b>	<b>14,2</b>	<b>85,8</b>	<b>15,7</b>	<b>84,3</b>

Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind die wichtigste Ressource für SMA. Gute Arbeitsbedingungen zu schaffen und damit allen Beschäftigten das Arbeiten angenehm zu gestalten, ist für das Unternehmen von großem Interesse. Um die Ziele hinsichtlich der Geschlechtervielfalt zu erreichen, wird das Unternehmen konsequent an umfangreichen Maßnahmen zur Verbesserung des Arbeitsumfeldes für Frauen und Männer bei SMA weiterarbeiten und neue Initiativen starten.

2012 hat SMA bereits das Angebot an flexiblen Arbeitszeit- und Arbeitsplatzmodellen für alle Unternehmensbereiche deutlich ausgebaut. Die Teilzeitquote bei SMA stieg daraufhin für beide Geschlechter von 4,4 Prozent Ende 2011 auf 5,5 Prozent im Dezember 2012. Der Familienservice von SMA bietet ein umfangreiches Angebot mit Kinderbetreuungsangeboten, zum Beispiel für Ferienzeiten und Nofälle, sowie die Beratung zur Vereinbarkeit von Pflege und Beruf an. Darüber hinaus entsteht zurzeit ein Konzept zur lebensphasenorientierten Personalentwicklung, das sich zugleich noch enger als bisher an den Bedürfnissen der Beschäftigten und an den Bedarfen der einzelnen Unternehmensbereiche orientiert. Lydia Sommer, seit 1. November 2012 im Vorstand verantwortlich für das Ressort Finanzen, Recht und Compliance, hat 2013 ein Mentorinnenprogramm bei SMA initiiert, um gezielt Frauen bei ihrer beruflichen Entwicklung zu unterstützen, Frauen im Unternehmen besser miteinander zu vernetzen und sichtbar zu machen. Seit 2011 ist SMA zudem Kooperationspartner im „MentorinnenNetzwerk für Frauen in Naturwissenschaft und Technik“. Das MentorinnenNetzwerk ist eine hochschulübergreifende Einrichtung der zehn hessischen Hochschulen zur Förderung von Studentinnen und Doktorandinnen der MINT-Fächer

(Mathematik, Informatik, Naturwissenschaft und Technik). SMA hat im vergangenen Jahr drei Mitarbeiterinnen aus technischen Bereichen als Mentorinnen in das Netzwerk entsandt. 2013 wird SMA das Engagement weiter ausbauen mit den Zielen, talentierte weibliche Nachwuchskräfte neu für das Unternehmen zu gewinnen und die entsandten Mitarbeiterinnen stärker zu binden, indem sie ihre Tätigkeit sinnstiftend ergänzen können.

Erfolge konnte SMA bei der Besetzung von offenen Positionen im Top-Management mit Frauen erzielen. Der Anteil an Frauen in der Geschäfts- und Bereichsleitung ist im Vergleich zum Vorjahr um 0,7 Prozentpunkte auf 7,7 Prozent gestiegen (31. Dezember 2011: 7,0 Prozent). Der Anteil von Frauen im Vorstand ist mit der Berufung von Lydia Sommer zum Vorstand Finanzen, Recht und Compliance auf 20 Prozent gestiegen. 2011 hatten Aufsichtsrat und Vorstand sich das Ziel gesetzt, den Frauenanteil in beiden Gremien bis zur übernächsten regulären Aufsichtsratswahl auf je 25 Prozent zu erhöhen.

## Attraktiver Arbeitgeber – auch in schwierigen Zeiten

SMA hat ihre Qualität als Arbeitgeber in 2012 erneut unter Beweis gestellt: Im März zeichnete das „Great Place to Work“-Institut Deutschland SMA erneut als Deutschlands besten Arbeitgeber aus. Bereits im Vorjahr hatte SMA den ersten Platz in der Kategorie Großunternehmen mit mehr als 5.000 Beschäftigten belegt. Für die herausragenden Leistungen in der Weiterbildung der Mitarbeiter erhielt SMA 2012 bereits zum vierten Mal den Sonderpreis „Lebenslanges Lernen“. Auch im europäischen Vergleich zeichnete das „Great Place to Work“-Institut SMA erneut als einen der besten Arbeitgeber aus.

Die Fokussierung auf Zukunftstechnologien und der perspektivische Fachkräftemangel stellen die Personalarbeit vor die zentrale Aufgabe, qualifizierte Mitarbeiter für das Unternehmen zu gewinnen und langfristig an SMA zu binden. Die Attraktivität als Arbeitgeber für Frauen und Männer sowie die hohe Qualität der Personalinstrumente konsequent im Blick zu haben und zu stärken, ist ein wichtiger Beitrag zur Technologieführerschaft.

## Corporate Social Responsibility

Soziale und ökologische Verantwortung zu übernehmen, ist seit der Gründung von SMA wichtiger Bestandteil der Unternehmenskultur. Nachhaltigkeit hat für SMA somit einen besonderen Stellenwert und bedeutet für das Unternehmen, langfristig angelegten wirtschaftlichen Erfolg mit dem Schutz der Umwelt und sozialer Verantwortung zu verbinden. Daraus leiten sich für uns besondere Handlungsmaximen ab, die sich über sämtliche Bereiche des unternehmerischen Handelns erstrecken. Dies beinhaltet sowohl ein qualitativ hochwertiges Produktportfolio auf der Grundlage langlebiger Technologien als auch die Optimierung unserer Produktionsverfahren, damit diese höchsten Anforderungen an Qualität, Sicherheit und Umweltverträglichkeit genügen. Als international tätiges Unternehmen sorgen wir für die Einhaltung von Menschenrechten und anerkannten Arbeitsnormen.

### Handlungsfelder für eine nachhaltige Entwicklung

- 1 | Nachhaltiges Wirtschaften
- 2 | Innovative Produkte für eine nachhaltige Energieversorgung
- 3 | Produktion ohne Verschwendung
- 4 | Supply Chain in sozialer und ökologischer Verantwortung
- 5 | Umweltmanagement für ressourcenschonendes Wirtschaften
- 6 | Effiziente und erneuerbare Energieversorgung bei minimiertem Verbrauch
- 7 | Engagierte Mitarbeiter
- 8 | Nachhaltige Entwicklung der Region
- 9 | Eine lebenswerte und zukunftsfähige Gesellschaft – überall
- 10 | Im Dialog

24	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
67	Nachtragsbericht
69	Risiko- und Chancenbericht
82	Prognosebericht

2012 wurden die strategisch bedeutendsten zehn Handlungsfelder identifiziert und das SMA Leitbild Nachhaltigkeit formuliert. Das SMA Leitbild Nachhaltigkeit soll einen Beitrag dazu leisten, dass unser Handeln sich möglichst durchgängig an Nachhaltigkeitsprinzipien orientiert.

## Klimaschutz und Ausbau der Erneuerbaren Energien: Umwelt

SMA entwickelt und vertreibt Produkte, die einen wichtigen Beitrag zum Klimaschutz leisten und den Ausbau der Erneuerbaren Energien vorantreiben.

Seit 2010 verfügt die SMA Solar Technology AG über ein Umweltmanagementsystem, zertifiziert nach DIN EN ISO 14001. Dadurch konnte der Umweltschutz am Standort Kassel/Niestetal weiter vorangebracht und gestärkt werden. Die messbare Umweltleistung wird durch regelmäßige interne Audits überprüft, analysiert, verbessert und kommuniziert. Dabei wird auch bei den Mitarbeitern ein Umweltbewusstsein geschaffen, welches durch offene Information und zielorientierte Zusammenarbeit geprägt ist.

Besondere Umweltauflagen für die Produktion bei SMA bestehen nicht, da mittels umweltfreundlicher Produktionsmethoden umweltschädliche Stoffe nur in kleinstmengen eingesetzt werden. Diese werden nach gesetzlichen Vorgaben von zertifizierten Entsorgern verwertet.

Im Oktober 2012 erhielt die Solar-Wechselrichter-Produktionsstätte in den USA in Denver, Colorado, den „Gold Leader Award for Environmental Stewardship“. Ausgezeichnet wird das freiwillige Umweltengagement von Unternehmen, welches weit über die gesetzlichen Vorschriften hinausgeht. Vergeben wird diese Auszeichnung vom Colorado Department of Public Health and Environment.

SMA verfolgt 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, eine CO<sub>2</sub>-neutrale Wechselrichter-Produktion im „Solar-Werk 1“ und eine netzunabhängige

Versorgung der 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. Auch das neue Logistikzentrum im Magna Park Kassel fügt sich in das nachhaltige Gebäudekonzept der SMA ein: Es zeichnet sich durch eine umweltfreundliche Bauweise mit schadstoff- und emissionsarmen Materialien und einen energieeffizienten Betrieb aus. Darüber hinaus produziert die von SMA betriebene Photovoltaikanlage auf dem Dach der Halle jährlich bis zu 1,8 Gigawattstunden sauberen Strom. Auch im Gebäude setzt SMA auf nachhaltige Technologien und Konzepte. Die Reduzierung der Lagerflächen, der Transporte und des Energiebedarfs führt zu einer maßgeblichen Verbesserung der CO<sub>2</sub>-Bilanz. Mit dem nachhaltigen Energie- und Gebäudekonzept zeigt SMA nicht nur, dass eine ökologisch sinnvolle Bauweise in der Industrie möglich ist, sondern übernimmt auch eine Vorreiterrolle im Klimaschutz.

## Mobilitätsmanagement

Zum Klima- und Umweltschutz zählt auch das betriebliche Mobilitätsmanagement von SMA. Es sensibilisiert die Mitarbeiter zum einen für ein umweltfreundliches Mobilitätsverhalten auf dem Weg zur Arbeit, zum anderen für eine intelligente Wahl der Verkehrsmittel zwischen den einzelnen SMA Standorten. Das betriebliche Mobilitätsmanagement umfasst sowohl innerbetriebliche Maßnahmen als auch Maßnahmen mit externen Akteuren. Als erster nordhessischer Teilnehmer hat SMA 2012 den „bike + business award“ des ADFC Hessen unter der Schirmherrschaft des hessischen Ministers für Wirtschaft, Verkehr und Landesentwicklung gewonnen. Auch der 2. Platz beim Wettbewerb „Fahrradfreundlichstes Unternehmen Deutschlands 2012“, ausgelobt durch den Bundesdeutschen Arbeitskreis für Umweltbewusstes Management e. V., ist Ergebnis einer intensiven Auseinandersetzung mit dem Thema Mobilität bei SMA.

## Regionale Entwicklung und Verantwortung für Schwellen- und Entwicklungsländer: gesellschaftliches Engagement

Für SMA ist es selbstverständlich, Verantwortung für eine gute gesellschaftliche Entwicklung zu übernehmen. SMA fördert gemeinnützige Projekte, Organisationen und Initiativen aus den Bereichen Kultur, Arbeit & Soziales, Bildung, Wissenschaft und Forschung sowie Projekte im Bereich der Erneuerbaren Energien in Schwellen- und Entwicklungsländern. Dabei nutzt das Unternehmen sowohl die Instrumente Spenden und Sponsoring als auch die direkte personelle Unterstützung, beispielsweise durch die ehrenamtliche Tätigkeit der Mitarbeiter.

Als eines der größten Unternehmen der Region Nordhessen leistet SMA einen signifikanten Beitrag auch zur regionalen Entwicklung. 2012 förderte SMA im Kulturbereich beispielsweise die documenta (13), den Kultursommer Nordhessen, die Kasseler Musiktage und das Freiwilligenzentrum Kassel. Im Bereich Bildung, Wissenschaft und Forschung unterstützten wir die Wettbewerbe „Jugend forscht“ und „Hessen SolarCup“ sowie das Schulprojekt „Solarenergie macht in Sachsen-Anhalt Schule“ und das SchülerForschungszentrum Nordhessen. Mit dem Mentoring-Programm MENSCH des Vereins „Jumpers – Jugend mit Perspektive“ und dem Mentorinnenprogramm für junge Ingenieurinnen des MentorinnenNetzwerkes unterstützt SMA diesen Bereich nicht nur finanziell, sondern bietet ihren Mitarbeitern auch die Möglichkeit, sich gesellschaftlich zu engagieren.

Um Menschen den Zugang zu elektrischem Strom zu vereinfachen bzw. überhaupt zu ermöglichen, engagierte sich SMA zusammen mit ihren Mitarbeitern und Projektpartnern auch 2012 in diversen Spendenprojekten in Entwicklungs- und Schwellenländern durch die Errichtung von PV-Anlagen für zum Beispiel Schulen, Krankenhäuser und Kinderheime unter anderem in Madagaskar, Nepal, Uganda, Gambia oder Kenia.

## Bekennnis zum Standort Nordhessen: Netzwerke, Kooperationen und Initiativen

Des Weiteren engagiert sich SMA sowohl finanziell als auch durch die Bereitstellung von Know-how und personellen Ressourcen in zahlreichen Netzwerken, Kooperationen und Initiativen in Nordhessen, weil diese für die Weiterentwicklung der Region eine immer wichtigere Rolle spielen.

Seit 2003 ist SMA ein aktives Mitglied des „Kompetenznetzwerks Dezentrale Energietechnologien (deENet)“, welches sich zum Ziel setzte, durch technologischen Fortschritt und eine nachhaltige Regionalentwicklung in Nordhessen bis zum Jahr 2020 rund 20.000 Arbeitsplätze im Bereich dezentraler erneuerbarer Energien zu erreichen.

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.

Außerdem beteiligt sich SMA an dem Projekt „Regionale Energieversorgung 2020“, in dessen Rahmen in einer ausgewählten Kommune der Region ein kommunales Energieversorgungssystem mit einem hohen Anteil an regionalen Erneuerbaren Energien und einem intelligenten Stromnetz entwickelt und demonstriert werden soll. 2012 engagierte sich SMA zudem als Mitglied in der „Klimaschutz- und Energieeffizienzgruppe der deutschen Wirtschaft“ und im Lernnetzwerk des Projekts „CO<sub>2</sub>-neutrale Landesverwaltung“ des Landes Hessen.

24	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
67	Nachtragsbericht
69	Risiko- und Chancenbericht
82	Prognosebericht

## Verbindliche Prinzipien für Lieferanten- und Geschäftsbeziehungen: Werte, Standards und Richtlinien

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

Im Themenbereich Nachhaltigkeit wurden die Werte und Prinzipien durch das SMA Leitbild Nachhaltigkeit ergänzt und konkretisiert, welches 2012 vom Arbeitskreis Nachhaltigkeit entwickelt und vom Vorstand beschlossen wurde.

Als international agierendes Unternehmen richten wir unser Handeln an national und international anerkannten Standards aus. SMA achtet bei der Auswahl der Lieferanten und Geschäftspartner 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.

Die Einhaltung der Anforderungen des von SMA formulierten Lieferantenkodex müssen unsere Lieferanten schriftlich bestätigen. Eine Überwachung der Einhaltung der vereinbarten Richtlinie bei ausgewählten Lieferanten und Partnern wird durchgeführt. Der Lieferantenkodex ist zudem nicht statisch, sondern wird stetig weiterentwickelt und den sich laufend ändernden rechtlichen und wirtschaftlichen Bedingungen angepasst, denen SMA als global tätiges Unternehmen unterliegt.

## UNTERNEHMENSSTRATEGIE

Die weltweite Transformation im Energiesektor von zentralen Kraftwerken hin zu dezentralen Energieerzeugern ist nur mit innovativer Systemtechnik möglich. Um das enorme Potenzial der Erneuerbaren Energien vollständig zu nutzen, müssen die dezentralen Energieträger zu virtuellen Kraftwerken vernetzt und moderne Speichertechnologien integriert werden. Als Markt- und Technologieführer hat SMA ihre Strategie auf diesen weltweiten Wachstumsmarkt ausgerichtet. Unsere Strategie beruht auf den drei Säulen Innovationen, Kostenreduktion und Internationalisierung.

### Innovationsführerschaft

Die Entwicklung innovativer Technologien für die dezentrale Energieversorgung ist seit Gründung der SMA ein wesentlicher Eckpfeiler unserer Unternehmensstrategie. Allein in den letzten fünf Jahren hat SMA fast 400 Mio. Euro in Forschung und Entwicklung investiert. 2012 wurde mehr als 1 Mrd. Euro Umsatz mit Produkten erzielt, die innerhalb der letzten drei Jahre in den Markt eingeführt wurden. Mit bisher mehr als 400 weltweiten Patentanmeldungen ist SMA Entwicklungsweltmeister im Bereich der Systemtechnik in der Photovoltaikbranche.

Um unsere Innovationsführerschaft weiter auszubauen, konzentrieren wir uns auf die Entwicklung komplett neuer Produktplattformen für alle Leistungsbereiche. Unser oberstes Entwicklungsziel ist die signifikante Reduktion der Herstellungskosten durch den Einsatz neuartiger Technologien und einen höheren Anteil von Gleichteilen. Die je nach Solarmarkt unterschiedlichen Zusatzfunktionen werden bei der neuen Produktgeneration optional angeboten. Die Komplexität unserer Produkte reduziert sich damit erheblich. Durch diesen neuen Entwicklungsansatz werden wir zukünftig die Innovationszyklen noch weiter verkürzen können. Die ersten Produkte der neuen Produktgeneration werden 2014 im Markt eingeführt.

Darüber hinaus werden wir unsere technologischen Lösungen für das Energiemanagement erweitern. Im Zentrum des SMA Smart Home steht dabei der Sunny Boy Smart Energy. Dabei handelt es sich um den ersten wandmontierbaren Solar-Wechselrichter mit integrierter Batterie. Durch diese Produktinnovation kann der Anteil des Stroms aus der Solarstromanlage, den der Haushalt selbst nutzen kann, erheblich gesteigert werden. Die kleine Batterie speichert genug Energie, um am Abend den Strombedarf einer vierköpfigen Familie für etwa drei Stunden zu decken. Für die Vision der vollständigen Eigenversorgung eines Haushaltes reicht das aber noch nicht aus. Wir werden deshalb zum Beispiel die Steuerung der Wärmepumpen in den Sunny Home Manager, unseren intelligenten Energiemanager für Haushalte, einbinden, um auch die Warmwasserbereitung und Heizung an sonnenreichen Tagen mit Photovoltaik zu unterstützen. Durch die Kombination von Sunny Home Manager und Sunny Boy Smart Energy können über 60 Prozent des Stroms aus der Solarstromanlage selbst genutzt werden. Die übrige Stromproduktion der PV-Anlage wird netzkonform eingespeist oder auch zukünftig teilweise in den Batterien von Elektro-Autos zwischengespeichert. Unsere Innovation eröffnet privaten Haushalten damit die Aussicht auf eine weitestgehend eigenständige und langfristig wirtschaftliche Energieversorgung. Darüber hinaus leistet das SMA Smart Home einen entscheidenden Beitrag zur Netzentlastung sowie zur Integration der Photovoltaik und unterstützt damit die erfolgreiche Umsetzung der Energiewende.

Im Rahmen der Innovationsstrategie werden wir zudem unsere technische Expertise in der Auslegung von Hybrid-Systemen mit unseren Erfahrungen im Bereich der solaren Großkraftwerke bündeln. Mit unserer Systemtechnik wird erstmals die Synchronisation der Steuerung von stationären Dieselaggregaten und Photovoltaikanlagen im industriellen Maßstab möglich. Gerade in sonnenreichen Regionen ist der Einsatz von Solarstromanlagen wirtschaftlich sinnvoll, um die Betriebskosten im Vergleich zu stationären Dieselaggregaten zu reduzieren. Ein Referenzprojekt für eine Minengesellschaft haben wir 2012 in Südafrika mit großem Erfolg bereits realisiert.

Um den wachsenden Markt der solaren Großkraftwerke optimal bedienen zu können, bauen wir unsere technische Expertise im Bereich der Mittelspannungstechnologie kontinuierlich aus und entwickeln schlüsselfertige Lösungen für internationale Anforderungen. Die SMA Transformer Compact-Stationen in den Leistungsklassen 500 kVA bis 1.800 kVA sind das optimale Bindeglied zwischen SMA Zentral-Wechselrichtern und dem Mittelspannungsnetz. Dank internationalem IEC-Standard können sie global eingesetzt werden und sind passgenau auf den Sunny Central CP XT-Wechselrichter abgestimmt. Als schlüsselfertige Mittelspannungslösung mit Mittelspannungsschaltanlage und Transformator, einsetzbar für alle abgestimmten Mittelspannungen, ermöglichen die Transformer Compact-Stationen eine hochflexible Projektplanung und einen noch schnelleren Projektstart von solaren Großprojekten. Vor allem für den amerikanischen Markt statet SMA PV-Großanlagen mit der MV Power Platform aus. Mit bis zu zwei outdoorfähigen Sunny Central CP-US-Wechselrichtern, Transformator und Disconnect Unit, montiert auf eine Stahlplatte, ist diese Lösung komplett offen, mit Dach oder geschlossen einsetzbar. Die schlüsselfertige MV Power Platform basiert auf der vielfach ausgezeichneten SMA Sunny Central-Technologie.

Unsere Dienstleistungen in der Division Service werden wir unter anderem durch das Angebot einer operativen Betriebsführung in ausgewählten Solarmärkten erweitern. Wir profitieren dabei von unserer breiten installierten Basis, der ausgezeichneten Serviceinfrastruktur sowie den über viele Jahre etablierten Prozessen. Mithilfe modernster Kommunikationstechnik zur Anlagenfernüberwachung und intelligenter Analysewerkzeuge im Sunny Portal können wir mögliche Leistungsverluste und Anlagenstörungen frühzeitig identifizieren. Auf diese Weise erhöhen wir nicht nur die technische Verfügbarkeit, sondern auch die Energieausbeute solarer Großprojekte.

24	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
67	Nachtragsbericht
69	Risiko- und Chancenbericht
82	Prognosebericht

## Kostenreduktion

Mit Blick auf die rasch veränderten Markt- und Wettbewerbsbedingungen wird SMA zukünftig die Kostenreduktion noch stärker in den Vordergrund stellen. Mit dem Auf- und Ausbau unserer Einkaufsbüros in Deutschland, Polen, USA und China haben wir die Voraussetzung geschaffen, neue Beschaffungswege zu eröffnen und neue Lieferanten zu zertifizieren. Durch den weltweiten Einkauf ist es uns besser möglich, das Wettbewerbsmoment zwischen den Lieferanten zu erhöhen und die Materialkosten systematisch zu reduzieren. Bei der Durchführung der strukturierten Ausschreibungsverfahren beachten wir nicht nur die Einkaufskonditionen und -bedingungen, sondern bewerten insbesondere die Qualität, Logistikkosten sowie die Arbeitsbedingungen unserer Lieferanten.

Darüber hinaus hat der Vorstand zusammen mit den Führungskräften mehrere Projekte zur Erhöhung der Produktivität konzipiert. Mit unserem neuen Logistikzentrum wird es uns zum Beispiel erstmals möglich sein, alle Wareneingangsaktivitäten, alle Läger sowie den Aufbau einer zentralen Versorgung aller Produktionen am Standort in Kassel zusammenzufassen. Das neue Lager spart nicht nur Fläche und Ausrüstungen, sondern reduziert deutlich die Transport- und Liegezeiten unserer Solar-Wechselrichter.

Auch im Service haben wir ein Projekt initiiert, um die Produktivität deutlich zu erhöhen. Mit unserem neuen Servicecenter am Sandershäuser Berg haben wir 2012 die bisher auf acht Standorten verteilten Serviceaktivitäten gebündelt und damit die Voraussetzung für einen effizienten und kostengünstigen Material- und Warenfluss geschaffen.

Die Projekte zur Steigerung der Produktivität reichen allerdings nicht aus, um mittelfristig die Ertragskraft der Unternehmensgruppe sicherzustellen. SMA wird deshalb insbesondere die administrativen Funktionen an das veränderte Umsatzniveau anpassen. Wir werden 2013 die Stellen von insgesamt mindestens 500 befristet und festangestellten Mitarbeitern im In- und Ausland abbauen und weitere kurzfristig wirkende Personalmaßnahmen umsetzen. Durch die Verdichtung der Bürofläche wird außerdem die Anzahl der aktuell angemieteten Bürocontainer auf unter 750 gesenkt. Durch die Verschlinkung der Produktions- und Serviceprozesse können darüber hinaus gemietete Objekte abgekündigt werden. Mit den strukturellen Veränderungen stellt sich SMA kompakter auf.

## Internationalisierung

Um unseren Marktanteil zu verteidigen oder sogar auszubauen, werden wir unsere vertrieblichen Aktivitäten in allen wichtigen Solarmärkten noch weiter verstärken. SMA ist gemäß einer von IMS Research, einem führenden Marktforschungsunternehmen für die Elektronikbranche, durchgeführten Studie die beliebteste Marke im Solarsektor und verfügt über ausgezeichnete Alleinstellungsmerkmale.

In den Wachstumsregionen Nordamerika und Asien/Pazifik wird SMA die bestehende Vertriebs- und Serviceinfrastruktur erweitern. Durch die große Nähe zu unseren Kunden können wir sich verändernde Marktbedingungen frühzeitig erkennen und entsprechende Lösungen für unsere Kunden konzipieren. Unsere Infrastruktur im europäischen Raum werden wir an die veränderten Wachstumsperspektiven und zukünftigen Anwendungsgebiete anpassen. Insbesondere in Europa ist der Zugang zum Fachhandwerk von zentraler Bedeutung, um innovative Energiemanagementsysteme in den Markt einzuführen und zu etablieren.

Mit der Akquisition von Zeversolar hat SMA erstmals die Voraussetzungen für den Zugang zum chinesischen Solarmarkt geschaffen. Nach Einschätzung des Vorstands erfüllen wir mit Zeversolar die strengen Ausschreibungsaufgaben der lokalen Energieversorgungsunternehmen. Die Produkte sind an die speziellen chinesischen Gewohnheiten und Anforderungen angepasst. Wir werden mit Produkten der Zeversolar hauptsächlich den chinesischen Markt bedienen. In den internationalen Märkten wird Zeversolar als eigenständige Marke mit spezifischen Alleinstellungsmerkmalen agieren. In diesem Zusammenhang werden wir die Vertriebskapazitäten von Zeversolar weiter ausbauen.

## Ausgezeichnet für die weltweite Energiewende positioniert

SMA hat 2012 die Strategie auf die veränderte Markt- und Wettbewerbssituation ausgerichtet. Wir werden uns kompakter aufstellen, um noch flexibler auf die stark schwankende Nachfrage reagieren zu können. Mit unseren technologischen Ansätzen machen wir die Transformation im Energiesektor hin zu dezentralen Stromerzeugern erst möglich. Durch unsere internationale Präsenz haben wir die Abhängigkeit von einzelnen Solarmärkten reduziert und können von der weltweiten Nachfrageentwicklung profitieren. SMA verfügt seit Jahren über eine sehr solide

finanzielle Basis und hat auch in einem herausfordernden Marktumfeld einen positiven Free Cashflow vor Dividendenzahlung generiert. Durch unser attraktives Cashflow-Profil, unsere hohe Barreserve von fast einer halben Milliarde Euro zum Jahresende 2012 und hohe Eigenkapitalquote von über 60 Prozent weist SMA die finanzielle Stärke auf, um die strategischen Ziele aus eigener Kraft zu erreichen.

## UNTERNEHMENSSTEUERUNG

### Frühindikatoren

Um rechtzeitig auf Marktentwicklungen reagieren zu können, ist das frühzeitige Erkennen von Chancen und Risiken für SMA von hoher Relevanz. Zu diesem Zweck erörtern wir die sogenannten operativen Frühindikatoren sowohl auf Vorstandsebene (Unternehmensgruppe) als auch auf Ebene der Divisionen mit den Geschäftsbereichsleitern, 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 neue divisionale Struktur erlaubt es uns, schneller auf Veränderungen der Frühindikatoren zu reagieren. 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 und Divisionsleitung werden monatlich sowohl über die finanzielle Entwicklung der SMA Gruppe und der Divisionen 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, wobei einmal pro Woche in erweiterter Runde die Divisionsbereichsleiter und die Fachbereichsleiter teilnehmen, sowie die quartalsweise stattfindenden Geschäftsdurchsprachen wesentlicher Tochtergesellschaften. Dabei informieren die einzelnen Divisionen, Bereiche und Tochtergesellschaften 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.

24	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
67	Nachtragsbericht
69	Risiko- und Chancenbericht
82	Prognosebericht

## DAS GESCHÄFTSJAHR 2012

### WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

#### Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die Weltkonjunktur hat laut dem Institut für Weltwirtschaft (IfW) im Jahr 2012 weiter an Fahrt verloren. Ursachen dafür waren laut IfW die Unsicherheiten im Zusammenhang mit der Staatsschuldenkrise im Euroraum sowie dem zukünftigen finanzpolitischen Kurs in den USA. Das prognostizierte Wachstum der Weltproduktion des IfW lag bei 3,4 Prozent für 2012 (2011: 3,6 Prozent). Die Weltbank geht sogar von einem noch geringeren Wachstum des globalen Bruttoinlandsproduktes (BIP) aus. Erwartete sie im Juni noch ein BIP-Wachstum von 2,5 Prozent, waren es zum Ende des Jahres nur noch 2,3 Prozent. Bereits im Herbst 2012 senkte der Internationale Währungsfonds (IWF) in seinem World Economic Outlook seine Wachstumsprognose für 2012 von 3,9 Prozent auf 3,3 Prozent. Für 2013 rechnet der IWF mit einem Wachstum von 3,6 Prozent. Mit 3,4 Prozent geht auch das IfW von einer ähnlichen Expansion der Weltproduktion aus.

Die Wirtschaft des Euroraums im Jahr 2012 verharrte unter dem Einfluss der Staatsschulden- und Bankenkrise in der Rezession. Der IWF sieht für die Eurozone ein großes Abwärtsrisiko. Im Berichtszeitraum nahm das BIP um 0,4 Prozent ab. Für 2013 rechnet der IWF erneut mit einem Rückgang des BIP von -0,2 Prozent. Besonders Italien und Spanien werden demnach mit -1,0 Prozent beziehungsweise -1,5 Prozent nochmals eine schrumpfende Wirtschaftsleistung erfahren.

Laut IfW belasteten ein schwaches außenwirtschaftliches Umfeld und die Unsicherheit über die Wirtschaftspolitik zur Bewältigung der Krise im Euroraum die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland. Zwar entwickelte sich Deutschland besser als die anderen Euroländer, mit einem BIP-Wachstum von 0,7 Prozent liegt es aber weit hinter dem Wachstum

der Wirtschaftsleistung von 2011 mit 3,0 Prozent. Für 2013 rechnen die Experten des IfW mit einem schwachen Anstieg des Bruttoinlandsproduktes um lediglich 0,3 Prozent. Die Bundesregierung ist mit einem durchschnittlichen BIP-Wachstum von 0,5 Prozent etwas optimistischer.

Nahezu unverändert bleibt die Einschätzung des IWF für die USA. Die IWF-Volkswirte gehen weiterhin von einer Wachstumsrate von 2,0 Prozent für 2013 aus. Maßgeblich für die zukünftige Entwicklung in den USA wird sein, dass diese ihre akuten Probleme mit der „Fiskalklippe“ lösen und eine mittelfristige Strategie zum Abbau der hohen Staatsschulden entwickeln.

In den Schwellenländern hat sich die Konjunktur im Verlauf des Jahres 2012 überraschend deutlich abgekühlt. Den Grund dafür sieht das IfW unter anderem in der Konjunkturschwäche in den fortgeschrittenen Volkswirtschaften sowie den strukturellen Problemen in den Schwellenländern. Demnach geht das IfW für 2012 von Wachstumsraten von nur noch 5,3 Prozent aus. Die wesentlichen Wachstumsimpulse, da sind sich die Experten des IWF und des IfW einig, werden von den Schwellen- und Entwicklungsländern kommen. Die Institute erwarten für 2013 eine Wachstumsrate von 5,5 Prozent. Wachstumstreiber werde insbesondere China bleiben, dessen Wachstum der IWF unverändert bei 8,2 Prozent sieht.

#### Branchenwirtschaftliche Rahmenbedingungen

##### Drastische Förderkürzungen beeinflussen die Solarbranche negativ

Die Entwicklung der Solarbranche war im Jahr 2012 durch die massiven Anpassungen der Förderbedingungen in Europa und die Staatsschuldenkrise im Euroraum geprägt. Trotz der veränderten Rahmenbedingungen in der EU hat sich das Wachstum der weltweiten Nachfrage nach Solarsystemen fortgesetzt. Dies ist insbesondere auf die Märkte Deutschland, Nordamerika, China, Japan und Indien zurückzuführen. Weltweit wurden nach Einschätzung des Vorstands Photovoltaikanlagen mit einer Leistung von circa

31 GW neu installiert (2011: circa 29 GW). Nach eigenen Schätzungen war die Solarbranche im Geschäftsjahr 2012 weiter von Überkapazitäten geprägt. Diese Entwicklung förderte den Preiswettbewerb sowie die Konsolidierung in der Branche und führte im Berichtszeitraum zu weltweiten Insolvenzen im Solarsektor.

Deutschland war auch 2012 mit einer neu installierten Leistung von circa 7,6 GW der weltweit größte Photovoltaikmarkt (2011: circa 7,5 GW). Mit mehr als 6,2 GW erfolgte der wesentliche Zubau in den ersten neun Monaten des Jahres und ist vor allem auf Vorzieheffekte im Zuge der Änderungen des Erneuerbare-Energien-Gesetzes (EEG) zurückzuführen. Mit der EEG-Novelle Ende Juni 2012 wurden umfangreiche Änderungen bei der Vergütung von Photovoltaikstrom nach Einigung im Vermittlungsausschuss von Bundestag und Bundesrat beschlossen. Diese traten rückwirkend zum 1. April 2012 in Kraft. Neben einer deutlichen Einmalabsenkung der Vergütungssätze um 15 Prozent erfolgten zusätzlich monatliche Förderabsenkungen um 1 Prozent. Zwar blieb der festgeschriebene Korridor von 2,5 GW bis 3,5 GW jährlichem Zubau erhalten, allerdings soll bei Erreichen von 52 GW gesamtinstallierter Photovoltaikleistung die Förderung ganz auslaufen.

In Italien trat im August das Conto Energia V in Kraft, in dessen Folge die Einspeisevergütung für Strom aus Photovoltaikanlagen sehr stark gesenkt wurde. Die neue Einspeisevergütung sieht vor, neue PV-Anlagen nur so lange zu fördern, bis der Förderungsdeckel von 6,7 Mrd. Euro erreicht wird. Im Dezember 2012 wurden laut der Behörde Gestore dei Servizi Energetici (GSE) bereits 6,5 Mrd. Euro der zur Verfügung stehenden Fördersumme erreicht. Die spanische Regierung legte im Dezember 2012 die erwartete nationale Energiereform fest, welche eine Besteuerung von 7 Prozent auf Erträge aus der Stromproduktion ab dem 1. Januar 2013 vorsieht. In Großbritannien wurde nach Förderkürzungen im August eine weitere Absenkung des Einspeisetarifs im November vorgenommen. Die neuen Tarife liegen bei 0,1544 Britischen Pfund (0,19 Euro) pro Kilowattstunde für Photovoltaikanlagen mit einer Leistung unter 4 Kilowatt und 0,1303 Britischen Pfund (0,16 Euro) pro Kilowattstunde für PV-Anlagen mit 10 kW bis 50 kW Nennleistung.

Außerhalb Europas starteten zahlreiche neue Fördermaßnahmen: Im Juli 2012 trat das neue japanische Fördermodell in Kraft. Dieses fördert Photovoltaikanlagen über 10 KW über die Dauer von 20 Jahren mit 42 Yen je kWh. Nach dem kräftigen Zubau 2012 plant die japanische Regierung nun, die Solarförderung zu senken. Die Anpassung wird voraussichtlich ab April 2013 gelten und sieht einen neuen Einspeisetarif zwischen 35 Yen und 39 Yen je Kilowattstunde vor. Im Mai 2012 schrieb Südafrika im Rahmen des staatlichen Förderprogramms REIPP (Renewable Energy Independent Power Producer Procurement Programme) Photovoltaikprojekte mit 1,05 GW aus. Ziel des Programms ist es, bis 2030 Anlagen mit 8,2 GW zu installieren. Mit bis zu 900 MW konnte Australien die Ziele bezüglich des Ausbaus der Erneuerbaren Energien im Jahr 2012 (800 MW) übertreffen. Die chinesische PV-Industrie wurde vor allem durch günstige Kredite und nicht rückzahlbare Förderungen massiv unterstützt. Darüber hinaus kündigte China an, den Ausbau der installierten Photovoltaikleistung von 7 GW in 2012 auf 40 GW im Jahr 2015 zu erhöhen. Weiterhin ist die USA einer der wichtigsten Märkte. Im Gesamtjahr 2012 rechnet der US-Solarbranchenverband Solar Energy Industries Association (SEIA) mit einer neu installierten PV-Leistung von circa 3,2 GW. Der US-amerikanische Markt ist vor allem durch Projektgeschäfte für Großanlagen geprägt.

Der SMA Vorstand geht davon aus, dass durch die stark gesunkenen Gestehungskosten für Solarstrom zukünftig wichtige Wachstumsimpulse von den Anwendungen ausgehen, in denen Photovoltaik die wirtschaftlichere Lösung ist. Insbesondere in den sonnenreichen Ländern ist Solarstrom häufig wirtschaftlich attraktiver als die Stromerzeugung mit fossilen Kraftstoffen. Aber auch in einigen europäischen Märkten kann die Photovoltaik bereits heute erfolgreich mit den Stromtarifen für Haushalte konkurrieren. Bei der Veränderung der Anwendungsgebiete gewinnen Themen wie Regelungen von Solar-Diesel-Hybrid-Systemen, Energiemanagement, Optimierung des Eigenverbrauchs und Zwischenspeicherung des Solarstroms an Bedeutung.

24	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
67	Nachtragsbericht
69	Risiko- und Chancenbericht
82	Prognosebericht

## Auswirkungen der Rahmenbedingungen auf den Geschäftsverlauf 2012

### SMA führt Internationalisierungsstrategie konsequent fort

Mit einem Umsatz von 1,5 Mrd. Euro und einem Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) von 102 Mio. Euro lag SMA innerhalb der Prognose für das Geschäftsjahr 2012<sup>1</sup>. Damit konnte sich SMA in einem schwierigen Marktumfeld gut behaupten. Aufgrund von massiven Förderanpassungen in Europa und den daraus resultierenden Vorzieheffekten entwickelten sich die ersten neun Monate 2012 erfreulich für SMA. Vor allem der deutsche Markt war in diesem Zeitraum mit circa 576 Mio. Euro Umsatz (vor Erlösschmälerungen) der wichtigste Absatzmarkt. Im vierten Quartal kam es hingegen zu einem starken Rückgang der Nachfrage nach Solar-Wechselrichtern. Zusätzlich prägten im Berichtszeitraum weltweite Überkapazitäten im Solarsektor sowie verschärfter Wettbewerb und zunehmender Preisdruck das Ergebnis. 2012 erzielte SMA eine EBIT-Marge von 7 Prozent.

Aufgrund der Entwicklung in Europa gewannen die außereuropäischen Märkte zunehmend an Bedeutung. Besondere Wachstumsimpulse gingen von Nordamerika, Japan und Thailand aus. Dies machte sich auch am Auslandsanteil bemerkbar, er stieg im Vergleich zum Vorjahreszeitraum auf 56,3 Prozent (2011: 53,6 Prozent). SMA hat 2012 ihre Internationalisierung weiter konsequent vorangetrieben und gründete Auslandsgesellschaften in Südafrika, Chile und Brasilien. Damit ist SMA in 21 Ländern vertreten und kann dadurch die Abhängigkeit von einzelnen Märkten verringern.

## Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf

### SMA hat die anspruchsvollen Ziele erreicht

SMA verzeichnete einen positiven Start in das Geschäftsjahr 2012. Ausschlaggebend dafür waren Nachholeffekte, die aus der hohen Anzahl der kaufmännischen Inbetriebnahmen in Deutschland aus dem vierten Quartal 2011 resultierten, sowie ein niedriges Zinsniveau und gute Witterungsverhältnisse. Am 13. Januar 2012 gab der SMA Vorstand erstmals einen Ausblick auf den Geschäftsverlauf 2012. Für das laufende Geschäftsjahr rechnete der Vorstand mit einem leichten Wachstum der weltweiten Nachfrage nach Solarstromanlagen, konnte aber zu diesem Zeitpunkt einen Rückgang des Weltmarktes nicht ausschließen. Positive Wachstumsimpulse erwartete SMA von den Auslandsmärkten China, USA, Japan und Indien. Aufgrund zahlreicher Veränderungen der Förderprogramme in wichtigen europäischen Märkten und der hohen Verunsicherung durch die aktuelle Euro- und Schuldenkrise konnte SMA zu diesem Zeitpunkt keine Umsatz- und Ergebnisprognose für das laufende Geschäftsjahr abgeben.

Die genaue Prognose für das Geschäftsjahr 2012 veröffentlichte der SMA Vorstand am 2. März 2012. Das Management erwartete einen rückläufigen Umsatz von 1,2 Mrd. Euro bis 1,5 Mrd. Euro für das laufende Jahr und prognostizierte eine EBIT-Marge zwischen 5 Prozent und 10 Prozent. Ursache dafür war insbesondere die radikale Absenkung der Förderung in Deutschland und der damit verbundene Einbruch der Nachfrage in den Hauptmärkten für mittelgroße Solaranlagen und solare Großkraftwerke. Obwohl SMA im ersten Quartal 2012 mit einem Umsatz von 405,0 Mio. Euro ihre eigene Umsatzprognose von 350 Mio. Euro bis 390 Mio. Euro übertraf und ihr operatives Ergebnis im Vergleich zum Vorjahr verdreifachen konnte, hielt der SMA Vorstand an seiner Jahresprognose fest.

<sup>1</sup> Umsatz- und Ergebnisprognose vom 9. August 2012: Umsatz 2012: 1,3 Mrd. Euro bis 1,5 Mrd. Euro; operatives Ergebnis (EBIT): 100 Mio. Euro bis 150 Mio. Euro.

Im zweiten Quartal setzte SMA das Umsatzwachstum weiter fort und erzielte im ersten Halbjahr 2012 mit 833,7 Mio. Euro einen im Vergleich zum Vorjahr um 16,6 Prozent höheren Umsatz. Somit übertraf SMA im ersten Halbjahr, in einem schwierigen Marktumfeld, die eigenen Erwartungen in vielen Bereichen. Aufgrund der positiven Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr passte der SMA Vorstand am 9. August 2012 das untere Ende der erstmals im März veröffentlichten Umsatz- und Ergebnisprognose für das Jahr 2012 an. Der Vorstand rechnete nunmehr mit einem Umsatz von 1,3 Mrd. Euro bis 1,5 Mrd. Euro und einem operativen Ergebnis (EBIT) von 100 Mio. Euro bis 150 Mio. Euro.

Im Zuge des Capital Markets Day veröffentlichte der SMA Vorstand eine Prognose für das dritte Quartal 2012 und bestätigte erneut die Gesamtjahresprognose. Zwar übertraf SMA mit 363 Mio. Euro die Umsatzprognose von 300 Mio. Euro bis 350 Mio. Euro, allerdings waren zu diesem Zeitpunkt die ersten negativen Anzeichen der massiven Förderkürzungen in Europa erkennbar.

Mit einem 2012 erzielten Umsatz von 1,5 Mrd. Euro liegt SMA am oberen Ende der Umsatzprognose. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern betrug 102 Mio. Euro und lag damit am unteren Ende der Ergebnisprognose. Auch die vorgenommenen Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Gebäude sowie die Anschaffung von Maschinen und Ausrüstungen für ca. 100 Mio. Euro bis 150 Mio. Euro hat SMA mit 100,2 Mio. Euro eingehalten. Des Weiteren hat SMA die prognostizierte Net-Working-Capital-Quote mit 18,3 Prozent erreicht und damit die erwartete Prognose von 19 Prozent bis 21 Prozent um 0,7 Prozentpunkte unterschritten.

## ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

### Ertragslage

#### Umsatz- und Ergebnisentwicklung Konzern

##### **SMA erreicht die Umsatz- und Ergebnisprognose**

Im Geschäftsjahr 2012 erzielte die SMA Gruppe einen Umsatz von 1.463,4 Mio. Euro (2011: 1.676,3 Mio. Euro). Die im August nach oben angepasste Umsatzprognose von 1,3 Mrd. Euro bis 1,5 Mrd. Euro wurde damit erfüllt. Der Umsatzrückgang um 12,7 Prozent im Vergleich zum Vorjahr lässt sich auf die Verminderung der Verkaufspreise und einen Absatzzrückgang zurückführen. So konnte die SMA Gruppe nach einem positiven Start in das Geschäftsjahr 2012 das Absatzwachstum im vierten Quartal nicht fortsetzen. Insgesamt verkaufte SMA 2012 Solar-Wechselrichter mit einer Leistung von 7.188 MW. Dies entspricht einem Rückgang von 5,3 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum (2011: 7.591 MW).

Auff Basis der vom Vorstand geschätzten Größe des weltweiten Photovoltaikmarktes von 31 GW lag der Marktanteil der SMA Gruppe im Berichtsjahr mit nahezu 25 Prozent leicht unter dem Vorjahresniveau (2011: 26 Prozent). Der Rückgang ist im Wesentlichen auf junge Solarmärkte wie zum Beispiel China oder Japan zurückzuführen, in denen SMA noch nicht über einen so hohen Marktanteil wie in Deutschland oder in den USA verfügt.

Der Brutto-Auslandsumsatz lag 2012 bei 845,9 Mio. Euro und damit 8,0 Prozent unter dem Vorjahresniveau (2011: 919,4 Mio. Euro). Der Rückgang ist im Wesentlichen auf verminderte Verkaufspreise zurückzuführen. Unsere Auslandsquote lag mit 56,3 Prozent über dem Vorjahreswert (2011: 53,6 Prozent). Dies unterstreicht die international hervorragende Positionierung von SMA mit ihren ausgezeichneten Vertriebs- und Servicestrukturen sowie ihrem vollständigen Produktspektrum. Zu den wichtigsten Auslandsmärkten der SMA Gruppe zählten 2012 Nordamerika, Australien, Belgien und Italien.

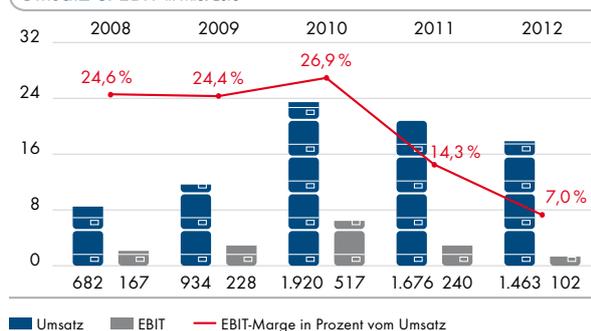
- 24 Die SMA Gruppe:  
Geschäft, Ziele und Strategien
- 67 Nachtragsbericht
- 69 Risiko- und Chancenbericht
- 82 Prognosebericht

### Konzernüberschuss in Mio. Euro



Das operative Ergebnis (EBIT) belief sich 2012 auf 102,0 Mio. Euro (2011: 240,3 Mio. Euro). Damit liegt SMA am unteren Ende der Ergebnisprognose von 100 Mio. Euro bis 150 Mio. Euro. Die EBIT-Marge lag mit 7,0 Prozent deutlich unter dem Vorjahr (2011: 14,3 Prozent). Der Rückgang im operativen Ergebnis ist insbesondere auf den Preisrückgang, höhere Aufwendungen für die Risikovorsorge, Wertberichtigungen auf Forderungen und Vorräte sowie auf höhere planmäßige Abschreibungen zurückzuführen. Der Konzernüberschuss betrug 75,1 Mio. Euro (2011: 166,1 Mio. Euro). Das Ergebnis je Aktie sank auf 2,16 Euro (2011: 4,79 Euro).

### Umsatz & EBIT in Mio. Euro

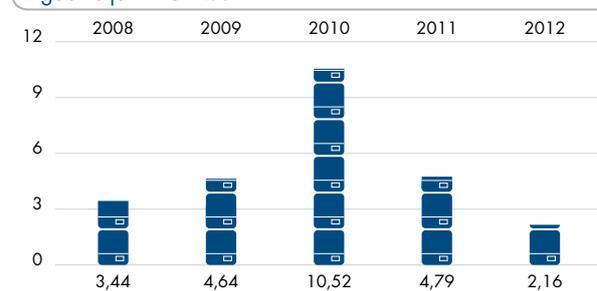


### Dividendenausschüttung von 0,60 Euro empfohlen

Die SMA Solar Technology AG als Muttergesellschaft der SMA Gruppe weist für das Geschäftsjahr in ihrem handelsrechtlichen Einzelabschluss einen Jahresüberschuss von 65,0 Mio. Euro aus (2011: 133,2 Mio. Euro). Der Vorstand wird dem Aufsichtsrat empfohlen, auf der Hauptversammlung am 23. Mai 2013 die Ausschüttung einer Dividende von 0,60 Euro je dividendenberechtigte Stückaktie vorzuschlagen. Die Höhe der Ausschüttung wird damit insgesamt 20,8 Mio. Euro betragen (2011: 45,1 Mio. Euro). Die Ausschüttungsquote in Relation zum Konzernjahresüberschuss von 27,7 Prozent liegt innerhalb

der vom Vorstand veröffentlichten Spanne von 20 Prozent bis 40 Prozent. SMA zählt mit der vorgeschlagenen Dividende zu den wenigen Dividentiteln der Solarbranche.

### Ergebnis je Aktie in Euro



## Umsatz- und Ergebnisentwicklung Segmente

### Division Medium Power Solutions profitiert von Vorzieh- und Nachholeffekten in Deutschland

Die **Division Medium Power Solutions** setzt sich aus dem gleichnamigen ehemaligen Segment sowie dem ehemaligen Segment Electronics Manufacturing zusammen. Die Off-Grid-Produkte für netzferne PV-Anlagen, die ehemals zum Segment Medium Power Solutions gehörten, werden ab 2012 in der Division Off-Grid Solutions geführt. Die Division Off-Grid Solutions wird unter den „Ergänzenden Geschäftsbereichen“ dargestellt.

Die Division Medium Power Solutions verantwortet die Produktfamilien Sunny Boy, Sunny Mini Central und Sunny Tripower. Außerdem entwickelt und vertreibt die Division Produkte zur Überwachung von Photovoltaikanlagen sowie zum Energiemanagement. Die Produktfamilien umfassen insgesamt 82 Wechselrichter und 15 Kommunikationsprodukte. SMA bietet einphasige und dreiphasige Wechselrichter an, deren Leistung von 700 W bis 20 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. Die Division bedient im Wesentlichen Kunden aus dem Handelsgeschäft.

2012 erreichte die Division Medium Power Solutions externe Umsatzerlöse in Höhe von 934,8 Mio. Euro und liegt damit unter dem Vorjahresniveau (2011: 1.117,7 Mio. Euro). Mit einem Anteil am Gesamtumsatz der SMA Gruppe von 63,9 Prozent (2011: 66,7 Prozent) war sie damit die umsatzstärkste Division.

Die Geschäftsentwicklung der Division Medium Power Solutions war im ersten Halbjahr 2012 von Nachhol- und Vorzieheffekten sowie einem starken internationalen Geschäft geprägt. Die Nachholeffekte resultierten aus den zahlreichen kaufmännischen Inbetriebnahmen von Solarstromanlagen in Deutschland im vierten Quartal 2011. Eine Vielzahl dieser PV-Anlagen wurde erst im ersten Halbjahr 2012 mit Wechselrichtern ausgestattet. Die angekündigten Förderkürzungen in wichtigen europäischen Solarmärkten führten zusätzlich zu einer vorgezogenen Nachfrage nach Wechselrichtern. In der zweiten Jahreshälfte hat sich die Nachfrage in Deutschland und Europa rückläufig entwickelt.

Weitere positive Nachfrageeffekte gingen insbesondere von den Auslandsmärkten USA, Belgien, Australien und Großbritannien aus. Die wesentlichen Umsatzträger waren 2012 die Wechselrichter der Produktfamilien Sunny Tripower und Sunny Boy.

Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) lag 2012 bei 91,3 Mio. Euro (2011: 146,5 Mio. Euro). Bezogen auf die internen und externen Umsatzerlöse entspricht das einer EBIT-Marge von 8,8 Prozent (2011: 12,2 Prozent).

### Division Power Plant Solutions steigert den Umsatz in Nordamerika um 75 Prozent und schafft den Markteintritt in Japan

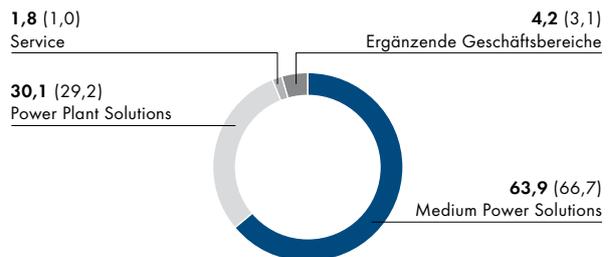
Die **Division Power Plant Solutions**, ehemals Segment High Power Solutions, bedient mit den Zentral-Wechselrichtern der Produktfamilie Sunny Central den Markt für solare Großkraftwerke mit einer Leistung von 500 kW bis zu mehreren Megawatt. Die Produktfamilie umfasst zwölf Zentral-Wechselrichter, deren zahlreiche Varianten für jedes Großprojekt die optimale technische Lösung bieten. Als Weltmarktführer in diesem Segment bietet SMA auch Zentral-Wechselrichter an, die unmittelbar in das Mittelspannungsnetz der Energieversorger einspeisen. Zentral-Wechselrichter, die ohne die sonst üblichen Betonkompaktstationen installiert werden können, runden das Portfolio ab. Dies ist gerade in Regionen mit schlechten Transportwegen von größter Bedeutung. Die durchweg hervorragenden Wirkungsgrade der Geräte erreichen bis zu 98,7 Prozent. Die Division bedient hauptsächlich Kunden aus dem Projektgeschäft.

Die externen Umsatzerlöse liegen 2012 mit 440,8 Mio. Euro leicht unter dem Vorjahresniveau (2011: 489,5 Mio. Euro). Insbesondere das Projektgeschäft in Nordamerika entwickelte sich sehr erfreulich. Im zweiten und dritten Quartal 2012 profitierte die Division von der Übergangsregelung für

Freiflächenanlagen in Deutschland. Der Anteil der Division Power Plant Solutions am Gesamtumsatz der SMA Gruppe lag bei 30,1 Prozent (2011: 29,2 Prozent). Zu den wichtigsten Märkten gehörten Nordamerika, Deutschland, Thailand und Griechenland. Darüber hinaus konnte im dritten und vierten Quartal 2012 der erste Großauftrag in Japan fakturiert werden. Zu den erfolgreichsten Produkten zählten unter anderem die Wechselrichter der Sunny Central Compact Power-Baureihe.

Mit Blick auf die Nachfrageverschiebung hin zu größeren Wechselrichtern hat die SMA Gruppe die Division Power Plant Solutions weltweit personell weiter verstärkt. Im Berichtszeitraum betrug das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) 45,2 Mio. Euro (2011: 103,1 Mio. Euro). Die EBIT-Marge betrug, bezogen auf die internen und externen Umsatzerlöse, 9,7 Prozent (2011: 20,1 Prozent). Der Preisdruck und der strukturelle Ausbau der Division sowie Sondereffekte unter anderem aus der Wertberichtigung auf das Vorratsvermögen sind die Hauptursachen für den Rückgang der operativen Ergebnismarge.

Umsatzerlöse\* nach Segmenten in % (Vorjahreswerte)



\* Brutto-Umsatzerlöse vor Erlösschmälerungen

### Die Division Service profitiert von Garantieverlängerungen

SMA bietet den Kunden im In- und Ausland unterschiedliche Servicedienstleistungen an, um die technische Verfügbarkeit der SMA Produkte während der Lebensdauer von mehr als 20 Jahren zu gewährleisten. Die Dienstleistungen umfassen Garantieverlängerungen, Service- und Wartungsverträge sowie Inbetriebnahmen. Durch ein weltweites Netzwerk von insgesamt 90 Servicehubs kann SMA eine kurze Reaktionszeit für die weltweit installierten SMA Wechselrichter mit einer Gesamtleistung von mehr als 25 GW sicherstellen. Servicestruktur und -prozesse von SMA stellen aus Sicht des Vorstands einen erheblichen Wettbewerbsvorteil dar.

24	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
67	Nachtragsbericht
69	Risiko- und Chancenbericht
82	Prognosebericht

2012 betrug die externen Serviceumsätze 26,9 Mio. Euro (2011: 17,6 Mio. Euro). Umsatzträger waren insbesondere kostenpflichtige Serviceleistungen, Inbetriebnahmen von Solaranlagen, kostenpflichtige Reparaturen sowie kostenpflichtige Service- und Wartungsverträge. Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) lag im Berichtszeitraum bei -15,8 Mio. Euro (2011: -7,5 Mio. Euro). Der deutliche Ergebnisrückgang ist insbesondere auf erhöhte Personalaufwendungen und Infrastrukturkosten des neu in Betrieb genommenen Servicecenter am Sandershäuser Berg zurückzuführen. Der Vorstand der SMA rechnet damit, die Division Service nach Ablauf der Standardgarantiezeit der volumenstarken Jahrgänge ab 2014 in die Profitabilität zu überführen.

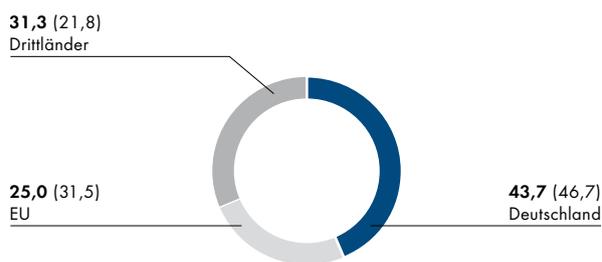
### Ergänzende Geschäftsbereiche mit positiver Entwicklung

Die Geschäftsaktivitäten von dtw, Off-Grid Solutions (zukünftig Hybrid Energy Solutions) sowie Railway Technology werden unter den „Ergänzenden Geschäftsbereichen“ zusammengefasst.

Die im August 2011 erworbene dtw Sp. z o.o. („dtw“) konzentriert sich auf die Herstellung technologisch innovativer Kernkomponenten, wie Induktivitäten und Transformatoren, für die Wechselrichter-Produktion. Der Geschäftsbereich Off-Grid Solutions entwickelt Insel-Wechselrichter der Baureihe „Sunny Island“ für die PV-gestützte Inselstromversorgung sowie Systemlösungen für Solar-Diesel-Hybrid-Systeme. Diese Systemtechnik erlaubt die intelligente Interaktion von Dieselgeneratoren mit Photovoltaikanlagen und ermöglicht es, die anfallenden Kraftstoffkosten und den CO<sub>2</sub>-Ausstoß zu minimieren. Bei der Railway Technology werden Umrichter als Einzelgeräte sowie komplette Energieversorgungssysteme für Reisezugwagen und Triebzüge für den schienengebundenen Nah- und Fernverkehr hergestellt.

Die „Ergänzenden Geschäftsbereiche“ verzeichneten 2012 eine positive Entwicklung. Insbesondere die Akquisition von dtw im dritten Quartal 2011 findet im Umsatz und Ergebnis ihren Niederschlag. Die externen Umsätze stiegen um 18,3 Prozent auf 60,9 Mio. Euro (2011: 51,5 Mio. Euro). Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) entwickelte sich ebenfalls erfreulich und stieg auf 8,7 Mio. Euro (2011: 0,4 Mio. Euro). Dies entspricht einer EBIT-Marge von 6,3 Prozent (2011: 0,4 Prozent), bezogen auf die internen und externen Umsatzerlöse.

### Umsatzerlöse\* nach Regionen in % (Vorjahreswerte)



\* Brutto-Umsatzerlöse vor Erlösschmälerungen

## Entwicklung wesentlicher Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung

### Risikovorsorge belastet die Bruttomarge

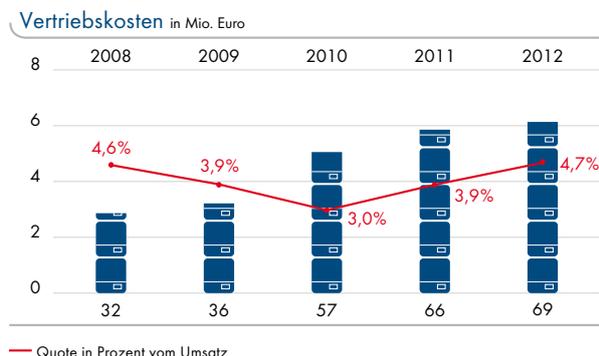
Im Geschäftsjahr 2012 betrug die Herstellungskosten des Umsatzes insgesamt 1.119,8 Mio. Euro (2011: 1.208,2 Mio. Euro). Die Strategie von SMA, durch technische Innovationen die Herstellungskosten zu reduzieren, zahlte sich in der Berichtsperiode bereits aus. Daneben wurde die Einkaufsorganisation weiter ausgebaut. Es wurden Einkaufsbüros in China, Polen und den USA aufgebaut, um den weltweiten Beschaffungsprozess besser zu unterstützen. Der um Wertberichtigungen auf Vorräte bereinigte Materialaufwand verbesserte sich um 133,1 Mio. Euro auf 766,4 Mio. Euro (2011: 899,5 Mio. Euro). Dies entspricht einer um 1,3 Prozentpunkte auf 52,4 Prozent verbesserten Materialaufwandsquote. Bezogen auf die Absatzmenge entspricht dies einer Verbesserung von 9,0 Prozent.

Der Rückgang der Bruttomarge auf 23,5 Prozent (2011: 27,9 Prozent) ist im Wesentlichen auf höhere Aufwendungen für die Risikovorsorge zurückzuführen. Hintergrund sind insbesondere Nacharbeiten an bezogenen Bauteilen, die in verschiedenen Produktfamilien eingesetzt werden. Zudem haben sich die im Vergleich zum Vorjahr höheren Wertberichtigungen auf Vorräte und die planmäßigen Abschreibungen negativ auf die Bruttomarge ausgewirkt. Von den Herstellungskosten des Umsatzes entfielen 70,4 Prozent auf Materialaufwendungen, 15,9 Prozent auf Personalaufwendungen und 13,7 Prozent auf Abschreibungen und sonstige Aufwendungen.



### Internationale Vertriebsorganisation weiter ausgebaut

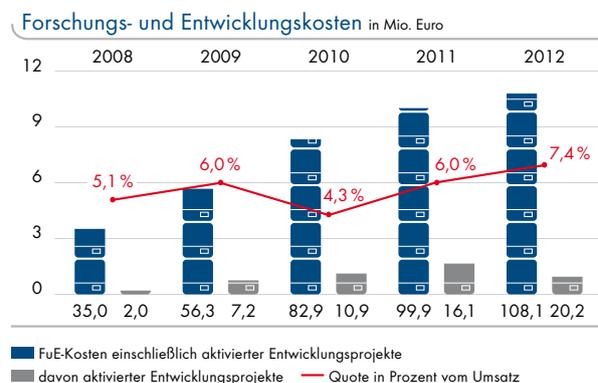
Die Vertriebskosten sind im Vorjahresvergleich durch den Ausbau der internationalen Vertriebs- und Marketingstrukturen planmäßig um 4,7 Prozent auf 68,9 Mio. Euro gestiegen (2011: 65,8 Mio. Euro). Bezogen auf den Umsatz lag die Vertriebskostenquote 2012 bei 4,7 Prozent (2011: 3,9 Prozent). Der Anstieg der Personalkosten und der sonstigen Kosten resultiert im Wesentlichen aus dem Personalaufbau. 2012 wurden die Vertriebsgesellschaften in Chile und Südafrika neu gegründet und diejenigen in Japan, Thailand, Amerika und Australien ausgebaut. Die SMA Railway Technology gründete im Dezember 2012 eine Auslandsgesellschaft in Brasilien.



### Forschungs- und Entwicklungskosten spiegeln die hohe Bedeutung des Bereichs wider

Die Entwicklungskompetenz ist ein herausragendes strategisches Merkmal von SMA und wird deshalb konsequent ausgebaut. 2012 betragen die Forschungs- und Entwicklungskosten nach der Aktivierung von Entwicklungsprojekten 87,9 Mio. Euro (2011: 83,8 Mio. Euro). Die gesamten Kosten

im Forschungs- und Entwicklungsbereich vor der Aktivierung von Entwicklungsprojekten lagen bei 108,1 Mio. Euro (2011: 99,9 Mio. Euro). Damit investierte SMA im Geschäftsjahr 7,4 Prozent der Umsatzerlöse in die Entwicklung neuer Produkte (2011: 6,0 Prozent). Die Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungsprojekte, die innerhalb der Herstellungskosten verbucht werden, beliefen sich 2012 auf 11,2 Mio. Euro (2011: 5,6 Mio. Euro).



Der Anstieg der Forschungs- und Entwicklungskosten beruht in erster Linie auf dem Mitarbeiteraufbau. Ende 2012 beschäftigte die SMA Gruppe 1.041 Mitarbeiter (ohne Zeitarbeitskräfte) im Bereich Forschung und Entwicklung (31.12.2011: 1.012 Mitarbeiter). Der Anstieg der übrigen Kosten ist im Wesentlichen auf den weiteren Ausbau der Entwicklungskooperationen und eine Verstärkung der Maßnahmen zum Schutz von geistigem Eigentum zurückzuführen. SMA betreibt derzeit die Erteilung von weltweit rund 400 neuen Patenten. Der Anstieg der aktivierungspflichtigen Entwicklungsprojekte reflektiert die enormen Entwicklungsaktivitäten in der Geräteentwicklung.

Die Verwaltungskosten betragen im Geschäftsjahr insgesamt 74,4 Mio. Euro (2011: 68,8 Mio. Euro). Mit Blick auf die zunehmende Internationalisierung hat SMA gezielt neue Strukturen geschaffen und die Divisionen entsprechend aufgebaut. Im Zuge dessen stiegen die Personalkosten um 16,2 Prozent auf 48,8 Mio. Euro. Die sonstigen Verwaltungskosten konnten durch Reduktion von Dienstleistungen um 6,3 Prozent auf 24,2 Mio. Euro gesenkt werden. Bezogen auf den Umsatz lag die Verwaltungskostenquote 2012 bei 5,1 Prozent (2011: 4,1 Prozent).

24	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
67	Nachtragsbericht
69	Risiko- und Chancenbericht
82	Prognosebericht

Der Saldo aus sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträgen betrug 2012 insgesamt -10,4 Mio. Euro (2011: -9,4 Mio. Euro). Hierin enthalten sind neben den Effekten aus der Fremdwährungsbewertung auch die Wertberichtigungen auf Forderungen und der Aufwand für das freiwillige Abfindungsprogramm von 5,1 Mio. Euro sowie sonstige übrige Aufwendungen und Erträge.

In einem schwierigen Gesamtmarkt erwirtschaftete SMA ein operatives Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) von 102,0 Mio. Euro (2011: 240,3 Mio. Euro). Die EBIT-Marge liegt mit 7,0 Prozent unter dem Vorjahreswert von 14,3 Prozent. Der Ergebnisrückgang ist maßgeblich auf den Rückgang der Verkaufspreise für Solar-Wechselrichter und die erhöhte Risikovorsorge zurückzuführen. Diese Effekte wurden nur zum Teil durch Kostensenkungen kompensiert.



## Finanzergebnis

Das Finanzergebnis verschlechterte sich im Jahr 2012 aufgrund gesunkener Zinserträge auf 2,7 Mio. Euro (2011: 3,3 Mio. Euro). Ursache hierfür war das allgemein gesunkene Marktzinsniveau, welches bei der Wiederanlage trotz einer weiteren Professionalisierung des Anlagemanagements zu einem Rückgang der Zinserträge um 1,9 Mio. Euro auf 4,6 Mio. Euro (2011: 6,5 Mio. Euro) führte. Das gesunkene Marktzinsniveau führte maßgeblich auch zum Rückgang der finanziellen Aufwendungen, die auf 2,1 Mio. Euro sanken (2011: 3,4 Mio. Euro). Die Zinsaufwendungen für Darlehen stiegen gegenüber dem Vorjahr um 0,1 Mio. Euro auf 1,1 Mio. Euro.

Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisation (EBITDA) von 171,9 Mio. Euro führte zu einer EBITDA-Marge von 11,7 Prozent (2011: 17,3 Prozent). SMA erzielte eine Umsatzrendite (EBT in Relation zum Umsatz) von 7,2 Prozent (2011: 14,5 Prozent). Die Eigenkapitalrendite nach Steuern (Konzernüberschuss, bezogen auf das durchschnittliche Eigenkapital der Berichtsperiode) lag im Berichtsjahr bei 9,3 Prozent (2011: 21,9 Prozent), die Gesamtkapitalrendite nach Steuern (Konzernüberschuss, bezogen auf das durchschnittliche Gesamtkapital der Berichtsperiode) belief sich auf 5,6 Prozent (2011: 12,7 Prozent).

### Mehrperiodenübersicht der Kennzahlen zur Ertragslage

in %	2012	2011	2010	2009	2008
EBIT-Marge	7,0	14,3	26,9	24,4	24,6
EBITDA-Marge	11,7	17,3	28,5	26,2	25,9
EBT-Marge (Umsatzrendite)	7,2	14,5	27,0	24,9	25,1
Eigenkapitalrendite nach Steuern	9,3	21,9	64,3	46,8	69,2
Gesamtkapitalrendite nach Steuern	5,6	12,7	37,1	27,1	37,8

## 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 2012 betrug die Netto-Wertschöpfung 439,3 Mio. Euro (2011: 560,7 Mio. Euro). Der Rückgang erklärt sich hauptsächlich durch verminderte Umsatzerlöse. Zurückzuführen ist dies auf den Preisverfall an den Solarmärkten, der mit einer Verminderung der Verkaufspreise einherging. Gleichzeitig wird die Netto-Wertschöpfung durch höhere Abschreibungen als Folge der Investitionstätigkeit

der letzten zwölf Monate belastet. Auf die SMA Mitarbeiter entfiel mit 75,7 Prozent der Netto-Wertschöpfung deshalb ein im Vergleich zum Vorjahr deutlich höherer Anteil (2011: 56,0 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 6,7 Prozent (2011: 13,8 Prozent). Bei vergleichbarer Ausschüttungsquote im Vergleich zu den Vorjahren liegt der Anteil der Aktionäre an der Netto-Wertschöpfung bei 4,7 Prozent (2011: 8,0 Prozent).

#### Wertschöpfungsrechnung

Entstehungsrechnung	2012		2011		Veränderung in %
	in Mio. Euro	in %	in Mio. Euro	in %	
Umsatzerlöse	1.463,4	94,7	1.676,30	95,6	
Finanzerträge	4,8	0,3	6,6	0,4	
Sonstige Erträge	52,6	3,4	48,1	2,7	
Aktiviert Eigenleistungen	24,9	1,6	22,8	1,3	
<b>Unternehmensleistung</b>	<b>1.545,70</b>	<b>100,0</b>	<b>1.753,8</b>	<b>100,0</b>	<b>-11,9</b>
Materialaufwand	810,7	52,4	902,6	51,5	
Bestandsveränderung	-14,7	-1,0	11,1	0,6	
Sonstige Aufwendungen	240,5	15,6	229,0	13,1	
<b>Vorleistungen</b>	<b>1.036,50</b>	<b>67,0</b>	<b>1.142,7</b>	<b>65,2</b>	<b>-9,3</b>
<b>Brutto-Wertschöpfung</b>	<b>509,2</b>	<b>33,0</b>	<b>611,1</b>	<b>34,8</b>	<b>-16,7</b>
Abschreibungen	69,9	4,5	50,4	2,9	
<b>Netto-Wertschöpfung</b>	<b>439,3</b>	<b>28,5</b>	<b>560,7</b>	<b>31,9</b>	<b>-21,7</b>
<b>Verteilungsrechnung</b>					
Mitarbeiter	332,5	75,7	313,8	56,0	6,0
Kreditgeber	2,1	0,5	3,4	0,6	-38,2
Öffentliche Hand	29,6	6,7	77,5	13,8	-61,8
Aktionäre	20,8	4,7	45,1	8,0	-53,8
Unternehmen	54,3	12,4	120,9	21,6	-55,1
Netto-Wertschöpfung	439,3	100,0	560,7	100,0	-21,7

## Finanzlage

### Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Die SMA Gruppe verfügt sowohl über eine starke finanzielle Basis als auch über ein angemessenes operatives Ertragspotenzial. Deshalb kann SMA stets flexibel und unabhängig von Banken und Kreditinstituten sich bietende Chancen im Photovoltaikmarkt nutzen.

Unser Finanzmanagement ist sowohl auf die kurz- bis mittelfristigen Anforderungen unseres operativen Geschäfts als auch auf die langfristige Unternehmensstrategie abgestimmt. Ziel unseres Finanzmanagements ist es, ausreichende Liquiditätsreserven vorzuhalten. Gerade in einer Wachstumsbranche, 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 Finanzmanagement ausgerichtet und soll die Einhaltung konzernweit gültiger Richtlinien gewährleisten. Weitere Aufgaben 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; entscheidend dabei ist das Zahlungsverhalten des Kunden gegenüber SMA.

24	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
67	Nachtragsbericht
69	Risiko- und Chancenbericht
82	Prognosebericht

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

## Finanzierungsanalyse

SMA nutzte im vergangenen Jahr weiter das günstige Zinsumfeld, um punktuell langlaufende Immobilienkredite zu vereinbaren. Der Bestand an Finanzverbindlichkeiten von 33,9 Mio. Euro zum Jahresende 2011 hat sich geringfügig auf 35,6 Mio. Euro verändert.

Der überwiegende Anteil der Rückstellungen der SMA Gruppe besteht für Gewährleistungsverpflichtungen für unsere verschiedenen Produktfamilien. Die sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten umfassen hauptsächlich Bonusverbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern und Verbindlichkeiten aus Urlaubs- und Gleitzeitverpflichtungen.

Für den laufenden Geschäftsbetrieb standen seitens der fünf Kernbanken ausreichende Kreditlinien zur Verfügung. Das Eigenkapital erhöhte sich gegenüber dem 31. Dezember 2011 um 31,4 Mio. Euro auf 820,7 Mio. Euro. Die hohe Eigenkapitalquote von 61,8 Prozent (2011: 57,4 Prozent) unterstreicht die Solidität der Bilanzstruktur.

## Liquiditätsanalyse

SMA erzielte 2012 in einem schwierigen Marktumfeld einen positiven Free Cashflow vor Dividendenzahlung. Das ist ein ausgezeichnetes Ergebnis, denn SMA hat auch 2012 in größerem Umfang in die Infrastruktur investiert. Der positive Free Cashflow vor Dividendenzahlung 2012 unterstreicht, dass wir mit unserem Geschäftsmodell in der Lage sind, auch unter anspruchsvollen Wettbewerbsbedingungen frei verfügbare Mittel zu generieren.

Der Brutto-Cashflow betrug in der Berichtsperiode 165,8 Mio. Euro und lag damit deutlich unter dem Wert des Vorjahres (2011: 240,7 Mio. Euro). Der Rückgang ist auf das im Vorjahresvergleich gesunkene Konzernergebnis zurückzuführen. Kompensierend wirkten sich im Wesentlichen höhere Aufwendungen für die Risikovorsorge aufgrund von Nacharbeiten an bezogenen Bauteilen, die in verschiedenen Produktfamilien eingesetzt werden, aus. Zudem haben sich die im Vergleich zum Vorjahr höheren Wertberichtigungen auf Vorräte und die planmäßigen Abschreibungen kompensierend ausgewirkt. 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.

Der Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit betrug im Geschäftsjahr 116,1 Mio. Euro nach 238,9 Mio. Euro im Vorjahr.

Der Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit betrug in der Berichtsperiode -260,1 Mio. Euro (2011: -129,1 Mio. Euro). Der Bau des weltgrößten Servicecenters für Solar-Wechselrichter in Niestetal sowie die Erweiterung der Bürogebäude am Hauptsitz in Niestetal/Kassel zählten zu den wesentlichen Investitionen in Sachanlagen. SMA hat zudem in größerem Umfang freie Mittel in Termingelder mit einer ursprünglichen Laufzeit von über drei Monaten angelegt.

Der Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit in Höhe von -43,2 Mio. Euro (2011: -91,4 Mio. Euro) beinhaltet im Geschäftsjahr 2012 als wesentliche Position die Dividendenausschüttung der SMA Solar Technology AG in Höhe von 45,1 Mio. Euro. Ohne Berücksichtigung der Dividendenzahlung erwirtschaftete SMA in der Berichtsperiode einen positiven Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit.

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente von 185,3 Mio. Euro (31. Dezember 2011: 371,1 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 zinstragenden Finanzverbindlichkeiten ergab sich eine Nettoliquidität von 446,3 Mio. Euro (31. Dezember 2011: 473,3 Mio. Euro). SMA verfügt damit weiterhin über eine ausgezeichnete Liquiditätsreserve.

#### Mehrperiodenübersicht über die Finanzlage

in Mio. Euro	2012	2011	2010	2009	2008
Eigenkapital	820,7	789,3	728,4	407,6	280,8
Eigenkapitalquote in %	61,8	57,4	58,2	56,7	59,8
Langfristiges Fremdkapital	263,6	241,1	167,2	95,1	58,6
Kurzfristiges Fremdkapital	244,4	343,9	355,8	215,9	130,2
Anteil langfr. Rückstellungen an Bilanzsumme in %	8,5	7,9	6,4	5,7	4,5
Finanzverbindlichkeiten (inkl. Finance-Lease-Verbindlichkeiten)	35,6	33,9	21,2	20,2	21,6
Nettoliquidität	446,3	473,3	523,4	344,8	239,4
Net Working Capital	268,0	281,7	284,6	98,6	78,0
Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	116,1	238,9	386,3	221,5	188,8
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit	-260,1	-129,1	-210,7	-201,5	-94,5
Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-43,2	-91,4	-46,8	-36,1	93,3

## Investitionsanalyse

Durch den Aufbau der Infrastruktur in den vergangenen Jahren ist SMA gut für die Zukunft aufgestellt.

Im Jahr 2012 betrug das Investitionsvolumen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte insgesamt 100,2 Mio. Euro (2011: 160,2 Mio. Euro ohne die Zugänge aus dem Erwerb der dtw) und lag damit deutlich unter Vorjahresniveau. Dies entspricht einer Investitionsquote, bezogen auf den Umsatz, von 6,8 Prozent (2011: 9,6 Prozent).

Ein Großteil der Investitionen entfiel mit 72,9 Mio. Euro auf Sachanlagen (2011: 132,9 Mio. Euro). Die Investitionen in geleistete Anzahlungen/Anlagen im Bau verringerten sich insbesondere durch die Inbetriebnahme des Servicecenters und von Verwaltungsgebäuden im Vergleich zum Vorjahr um fast 50 Prozent auf 54,4 Mio. Euro. Auf Grundstücke und Gebäude entfielen 13,7 Mio. Euro. Der Bau des weltgrößten Servicecenter für Solar-Wechselrichter im Gewerbegebiet „Sandershäuser Berg“ ist mit einem Gesamtvolumen von über 50 Mio. Euro eines der größten Investitionsprojekte in der Geschichte von SMA.

Weitere Investitionen entfielen auf neue Gebäude am Hauptstandort Niestetal/Kassel. Die planmäßigen Abschreibungen auf Sachanlagen erhöhten sich aufgrund der intensiven Investitionstätigkeit der letzten Jahre deutlich und betrugen 52,3 Mio. Euro nach 39,5 Mio. Euro im Vorjahr.

Die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte von 27,3 Mio. Euro entfielen fast ausschließlich auf aktivierte Entwicklungsleistungen. Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte lagen mit 17,6 Mio. Euro deutlich über dem Vorjahreswert (2011: 10,9 Mio. Euro). Ursache hierfür sind die angefallenen planmäßigen Abschreibungen sowie ein Wertberichtigungsbedarf auf aktivierte Entwicklungsprojekte.

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

in Mio. Euro	2012	2011	2010	2009	2008
Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	116,1	238,9	386,3	221,5	188,8
Investitionen <sup>1</sup>	100,2	160,2	158,3	82,1	63,9
Abschreibungen	69,9	50,4	31,3	16,3	8,9

<sup>1</sup> Siehe Anhang, Punkt 16 und 17, Seite 117 ff.

24	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
67	Nachtragsbericht
69	Risiko- und Chancenbericht
82	Prognosebericht

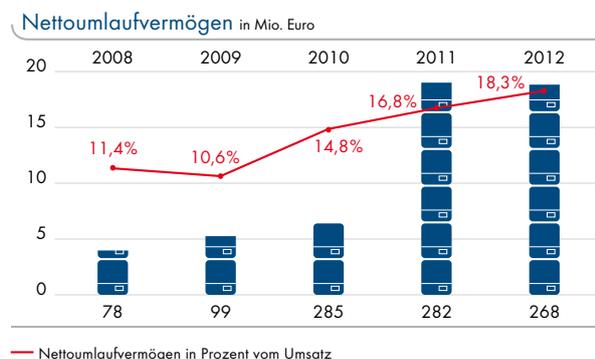
## Vermögenslage

### Vermögensstrukturanalyse

Die Bilanzsumme der SMA Gruppe sank zum 31. Dezember 2012 um 3,3 Prozent auf 1.328,7 Mio. Euro (2011: 1.374,3 Mio. Euro).

Die langfristigen Vermögenswerte stiegen um 18,2 Mio. Euro auf 520,2 Mio. Euro. Der Anstieg resultiert aus der Investitionstätigkeit in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte. Die sonstigen finanziellen Vermögenswerte sanken um 6,8 Mio. Euro auf 51,1 Mio. Euro im Stichtagsvergleich.

Das Nettoumlaufvermögen reduzierte sich auf 268,0 Mio. Euro zum 31. Dezember 2012 (31. Dezember 2011: 281,7 Mio. Euro). Bezogen auf den Umsatz lag die Quote bei 18,3 Prozent und damit unter dem vom SMA Vorstand prognostizierten Korridor von 19 Prozent bis 22 Prozent.



Insgesamt lag das Vorratsvermögen mit 221,4 Mio. Euro zum 31. Dezember 2012 unter dem Vorjahresniveau (31. Dezember 2011: 256,4 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 128,4 Mio. Euro deutlich gesenkt (31. Dezember 2011: 179,8 Mio. Euro).

Auch die Bestände an unfertigen Erzeugnissen und Leistungen konnten auf 27,2 Mio. Euro reduziert werden (31. Dezember 2011: 31,5 Mio. Euro). Die Veränderung der Bestände an Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen und unfertigen Erzeugnissen ist auf die ersten Umsetzungserfolge der neuen Logistikstrategie zurückzuführen. Ein weiterer Effekt waren Bereinigungen von nicht mehr benötigten Materialien.

Ein gegenläufiger Effekt ist bei den fertigen Erzeugnissen erkennbar. SMA erhöhte den Bestand an Sunny Central-Wechselrichtern, aufgrund von Projektvorfertigungen sowie den Bestand an String-Wechselrichtern, um in einzelnen Märkten die Lieferfähigkeit zu erhöhen. Zum Stichtag wurde der Bestand an fertigen Erzeugnissen und Waren mit 65,0 Mio. Euro bewertet (31. Dezember 2011: 44,3 Mio. Euro).

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen lagen zum Stichtag bei 119,3 Mio. Euro (31. Dezember 2011: 141,1 Mio. Euro). Davon waren Forderungen in Höhe von 11,6 Mio. Euro wertberichtigt (31. Dezember 2011: 9,8 Mio. Euro). Durch aktives Forderungsmanagement konnte der Forderungsbestand um 15,5 Prozent im Vorjahresvergleich gesenkt werden. Aufgrund des zunehmenden Projektgeschäfts und der Internationalisierung stieg die Debitorenlaufzeit zum Ende der Berichtsperiode auf 33 Tage (31. Dezember 2011: 28 Tage).

Die niedrigeren Vorräte bei Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen spiegeln sich in den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen wider. Diese beliefen sich zum Stichtag auf 72,7 Mio. Euro (31. Dezember 2011: 115,8 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	2012	2011	2010	2009	2008
Goodwill, immaterielles Vermögen, Sachanlagen	443,8	417,7	297,7	164,5	99,6
Finanzanlagen und langfristige Wertpapiere (inkl. Einlagen mit einer Gesamtlaufzeit von mehr als drei Monaten)	295,5	135,6	190,0	140,0	20,6
Liquide Mittel und Zahlungsmitteläquivalente (inkl. Einlagen mit einer Gesamtlaufzeit von weniger als drei Monaten)	185,3	371,1	354,1	225,0	240,7

## GESAMTAUSSAGE DES VORSTANDS ZUM GESCHÄFTSVERLAUF 2012

Die SMA Gruppe bewegte sich im Geschäftsjahr 2012 im Rahmen der Erwartungen. Der Umsatz belief sich auf 1,5 Mrd. Euro und lag damit am oberen Ende der Prognose für das Geschäftsjahr. Auch das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) von 102,0 Mio. Euro (7,0 Prozent EBIT-Marge) lag innerhalb des vom SMA Vorstand prognostizierten Korridors. SMA schließt das Geschäftsjahr 2012 mit einem positiven Free Cashflow vor Dividendenzahlung ab und unterstreicht damit die einzigartigen Vorteile des Geschäftsmodells. Mit einer Nettoliquidität von fast einer halben Milliarde Euro und einer Eigenkapitalquote von über 60 Prozent verfügt SMA über eine solide finanzielle Basis.

Die Geschäftsentwicklung war erneut von hoher Dynamik in den verschiedenen Solarmärkten und Teilsegmenten geprägt. Insbesondere in Europa führten die drastischen Vergütungsabsenkungen für Solarstrom bereits ab dem dritten Quartal zu einem Nachfragerückgang, der sich im vierten Quartal nochmals beschleunigte. Die Nachfrage nach Systemtechnik von SMA in Nordamerika, Australien und Thailand entwickelte sich hingegen aufgrund der lokalen Präsenz von SMA erfreulich. Das Wachstum der verkauften Wechselrichter-Leistung in diesen Regionen konnte jedoch den plötzlichen Nachfragerückgang in den europäischen Märkten nicht vollständig kompensieren. SMA verkaufte 2012 deshalb rund 5 Prozent weniger Wechselrichter-Leistung als im Vorjahr (2011: 7,6 GW). Mit der von uns verkauften Wechselrichter-Leistung kann ausreichend Solarstrom für rund 1,9 Mio. Haushalte produziert werden.

24	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
67	Nachtragsbericht
69	Risiko- und Chancenbericht
82	Prognosebericht

Die regionale Verschiebung der Nachfrage spiegelt sich auch im Produktmix wider. Während in den etablierten europäischen Solarmärkten stärker die SMA Produkte für kleinere und mittelgroße Solaranwendungen (Residential & Commercial) nachgefragt werden, bestimmen in den Wachstumsregionen eher solare Großprojekte und gewerbliche Anwendungen (Industrial & Commercial) die Nachfrage. SMA profitierte von dieser Entwicklung und verkaufte mehr Wechselrichter-Leistung im Bereich der solaren Großprojekte. Die verkaufte Wechselrichter-Leistung der Produktgruppen Sunny Boy und Sunny Tripower, die hauptsächlich bei kleineren und mittelgroßen PV-Anlagen eingesetzt werden, reduzierte sich geringfügig.

Die zahlreichen Alleinstellungsmerkmale von SMA ermöglichen es uns, angemessene Preise für die Produkte und Dienstleistungen im Markt zu erzielen. Dennoch kann sich SMA von der Wettbewerbssituation nicht vollständig abkoppeln. Die spezifischen Verkaufspreise pro Watt reduzierten sich 2012 auf 19,1 Euro-Cent pro Watt (2011: 20,9 Euro-Cent pro Watt). Aufgrund der regionalen Nachfrageverschiebung und des Preisdrucks fiel der Umsatz von SMA 2012 um 13 Prozent auf 1,5 Mrd. Euro (2011: 1,7 Mrd. Euro).

Die plötzliche Nachfrageveränderung konnte SMA in so kurzer Zeit nicht durch bereits laufende Maßnahmen zur Erhöhung der Produktivität sowie neue Produkte und Dienstleistungen kompensieren. Zudem belasteten Sondereffekte wie beispielsweise die Risikovorsorge aufgrund von Nacharbeiten an bezogenen Bauteilen, die in verschiedenen Produktfamilien eingesetzt werden, und die Abwertung von Vorratsvermögen die Ergebnissituation von SMA. Mit einem operativen Ergebnis von 102 Mio. Euro hat SMA jedoch die anspruchsvollen Ziele für das Geschäftsjahr 2012 erreicht.

Im Geschäftsjahr 2012 stellten wir auf den Leitmesen in Deutschland und Amerika unseren Kunden zahlreiche Produktinnovationen vor. Die vorgestellten Lösungen bieten einen hohen Kundennutzen gerade mit Blick auf das sich verändernde Marktumfeld, insbesondere in Bezug auf die wirtschaftliche Nutzung der Photovoltaik und eine zunehmende Unabhängigkeit der Anlagenbetreiber von steigenden Strompreisen. So präsentierten wir beispielsweise auf der

Intersolar in München unser ganzheitliches Systemkonzept „SMA Smart Home“. Unser Lösungsansatz basiert auf dem Sunny Home Manager und integriert Batteriespeicher sowie weitere Systembausteine. Haushalte können mit dem SMA Smart Home den Stromverbrauch automatisch und ohne Komfortverlust an die Solarstromerzeugung anpassen und so ihren Eigenverbrauch signifikant erhöhen. Diese Lösung zur Optimierung des Eigenverbrauchs ist gerade mit Blick auf weiter fallende Solarstromvergütungen in den europäischen Märkten zukünftig von enormer Relevanz. Für den wachsenden Markt der kleineren gewerblichen Solarstromanlagen stellten wir ebenfalls auf der Intersolar in München einen dreiphasigen Wechselrichter der Produktfamilie Sunny Tripower in der Leistungsklasse von 5 kW bis 9 kW vor. Das Produkt zeichnet sich durch die modernsten Netzintegrationsfunktionen, hohe Wirkungsgrade und die einfache Anbindung ohne Installation weiterer Komponenten an unser Sunny Portal aus. Die Nachfrage nach Zentral-Wechselrichtern für solare Großprojekte können wir zukünftig durch den ersten Megawatt-Wechselrichter von SMA bedienen. Der auf der Intersolar präsentierte Sunny Central 900CP XT verfügt über eine einzigartige Technologie, die es ermöglicht, die Leistung bei einer Umgebungstemperatur von 25 Grad Celsius auf fast 1 MW zu erhöhen. Das Gerät zeichnet sich zudem durch seine robuste Gehäusekonstruktion aus, die auch eine Installation in klimatisch anspruchsvollen Regionen ermöglicht.

Wichtige Entwicklungserfolge erzielten wir auch mit der Zertifizierung des Sunny Boy 3500TL-JP und Sunny Boy 4500TL-JP. SMA ist damit der erste internationale Solar-Wechselrichter-Hersteller, der die anspruchsvollen Zertifizierungsaufgaben von JET (Japan Electrical Safety & Environment Technology Laboratories) erfüllt hat. Für das schnell wachsende Marktsegment der solaren Großprojekte in Japan haben wir 2012 den Sunny Central 500CP-JP entwickelt.

Für die Erschließung des aussichtsreichen Marktsegments der Solar-Diesel-Hybrid-Anlagen konzipierte SMA 2012 den Fuel Save Controller. Diese Innovation ermöglicht die bedarfsgerechte Steuerung der Photovoltaikeinspeisung abhängig von Last- und Erzeugungsprofilen. Das Produkt wurde auf der Messe Intersolar dem Fachpublikum vorgestellt und bereits Ende des Jahres in einem Kraftwerk der Megawattklasse in Südafrika eingesetzt.

Unsere vertrieblichen Aktivitäten haben wir 2012 verstärkt. So hat SMA neue Vertriebs- und Servicegesellschaften in den jungen Solarmärkten Südafrika und Chile gegründet. Die SMA Railway Technology hat darüber hinaus eine Auslandsgesellschaft in Brasilien gegründet. Zudem haben wir uns mit einer 72,5-Prozent-Beteiligung an Zerversolar den Eintritt in den stark wachsenden chinesischen Markt gesichert. SMA ist in 21 Ländern mit eigenen Auslandsgesellschaften vertreten, hat im Vergleich zu den Wettbewerbern die größte internationale Infrastruktur und kann deshalb von der regionalen Verschiebung der Nachfrage zukünftig profitieren.

Mit dem Ausbau unserer Serviceaktivitäten haben wir unsere Alleinstellungsmerkmale 2012 weiter geschärft. Neben umfangreichen Servicedienstleistungen im In- und Ausland präsentiert sich der SMA Service im Rahmen der 50,2-Hz-Umrüstung von PV-Anlagen in Deutschland als Universaldienstleister. Dabei unterstützt SMA die Energieversorgungsunternehmen bei der Datenerhebung und kümmert sich um die gesamte Abwicklung der Umrüstung – vom Erstkontakt mit dem Anlagenbetreiber bis hin zur Qualitätssicherung und Dokumentation. Darüber hinaus wird SMA zukünftig für ausgewählte Märkte, wie zum Beispiel Nordamerika, gemeinsam mit starken Partnern neben den bisher angebotenen primären Servicedienstleistungen für Wechselrichter bzw. Mittelspannungskomponenten zunehmend auch einen Komplettanlagenservice (Operation & Maintenance) für solare Großanlagen anbieten. Durch die Übernahme sämtlicher Serviceaktivitäten der Gesamtanlage wird eine Performance-Optimierung der Anlage erreicht.

Mit einem internationalen Netzwerk von insgesamt 90 Servicehubs stellt SMA eine kurze Reaktionszeit für die weltweit installierten SMA Wechselrichter sicher.

SMA kann sich von den plötzlich veränderten Rahmenbedingungen nicht abkoppeln. Der SMA Vorstand hat deshalb die Strategie an der neuen Markt- und Wettbewerbssituation ausgerichtet. Im Zentrum der Strategie stehen der weitere Ausbau der Innovationsführerschaft, die konsequente Umsetzung der Kostenreduktionsmaßnahmen sowie die forcierte Internationalisierung. Zudem muss die personelle Struktur der SMA an das veränderte Umsatzniveau angepasst werden. Der SMA Vorstand hat deshalb den weltweiten Abbau von mindestens 500 befristeten und festangestellten Mitarbeitern im Herbst 2012 beschlossen. Weitere kurzfristig wirkende Personalmaßnahmen wurden den Mitarbeitern ebenfalls vorgestellt. Durch die strukturellen Veränderungen wird sich SMA kompakter aufstellen und kann zukünftig noch flexibler auf die Veränderungen in den Rahmenbedingungen reagieren.

Insgesamt hat sich SMA 2012 in einem schwierigen Markt- und Wettbewerbsumfeld gut behauptet. Wir haben zudem die Voraussetzungen geschaffen, um zukünftig den hohen Marktanteil von nahezu 25 Prozent zu verteidigen oder sogar auszubauen. Auch die notwendigen organisatorischen Veränderungen haben wir 2012 frühzeitig eingeleitet. Mit unseren vorgestellten technologischen Innovationen sind wir ein wichtiger Treiber der Energiewende und setzen Trends in der Solarindustrie. Den Weg der Technologieorientierung und Konzentration auf Systemtechnik werden wir weiter fortsetzen. Auch die frühzeitig eingeleitete Internationalisierungsstrategie zahlt sich in Zeiten der fortwährenden Veränderungen in einzelnen Märkten zunehmend aus. Mehr als 56,3 Prozent unseres Umsatzes erzielten wir 2012 bereits im Ausland.

24	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
67	Nachtragsbericht
69	Risiko- und Chancenbericht
82	Prognosebericht

# NACHTRAGSBERICHT

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

### Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung – Gründung neuer Tochtergesellschaften

Wichtige Wachstumsimpulse gehen von den außereuropäischen Märkten aus. Insbesondere in China wird nach Einschätzung des SMA Vorstands 2013 bis zu 10 GW Photovoltaikleistung neu installiert. SMA hat deshalb Ende 2012 Mehrheitsanteile von 72,5 Prozent an dem chinesischen Wechselrichter-Hersteller Jiangsu Zeyersolar New Energy Co., Ltd. mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. Januar 2013 erworben. SMA sichert sich mit diesem Erwerb den Zugang zum Wachstumsmarkt China und baut damit ihre Stellung als Weltmarktführer strategisch aus. Die Transaktion bedarf noch der Genehmigung durch die chinesischen Regierungsbehörden und der zuständigen Kartellämter. Der SMA Vorstand erwartet die Zustimmung im Laufe des ersten Quartals 2013. Um die Märkte im arabischen Raum besser bedienen zu können, wird SMA darüber hinaus eine Vertriebs- und Servicegesellschaft in Saudi-Arabien gründen.

### Veränderungen der Förderbedingungen in wichtigen Märkten

Deutschland: Am 28. Januar 2013 legte Bundesumweltminister Peter Altmaier überraschend einen Vorschlag zur „Strompreissicherung“ vor. Am 14. Februar 2013 einigte er sich mit Wirtschaftsminister Philipp Rösler auf einen gemeinsamen Entwurf, der massive Änderungen des Erneuerbare-Energien-Gesetzes (EEG) beinhaltet und harte Einschnitte für neue und bestehende Photovoltaikanlagen beinhaltet. 2013 und 2014 soll die von allen Kunden zu zahlende Umlage auf der jetzigen Höhe von 5,287 Cent/kWh eingefroren werden. Danach darf sie laut Vorlage um maximal 2,5 Prozent pro Jahr steigen. Auch die zukünftigen Investoren und Betreiber von Solar-, Wind- oder Biomasseanlagen sollen harte Einschnitte hinnehmen: Sollte sich abzeichnen, dass die EEG-Umlage nicht gehalten werden kann, soll die garantierte Abnahmevergütung für Ökostrom erst einige Monate nach der Inbetriebnahme neuer Anlagen fließen. Erstmals sind auch Besitzer bestehender Ökostromanlagen von der rückwirkenden Anpassung betroffen: Mit einem „Energie-Soli“ sollen sie für eine gewisse Zeit auf Teile der Vergütung verzichten. Auch bei industrieller Eigenerzeugung und beim PV-Eigenverbrauch soll bei Anlagen ab 2 MW Leistung künftig eine Mindestbeteiligung an der EEG-Umlage eingeführt werden. Zudem soll die energieintensive Industrie stärker an den Kosten der Ökostromförderung beteiligt werden. Altmaier will nach einem Spitzentreffen von Kanzlerin Angela Merkel und den 16 Ministerpräsi-

den im März entscheiden, ob die Gesetze überhaupt in den Bundestag eingebracht werden sollen. Wegen der rot-rot-grünen Mehrheit im Bundesrat hätte das Gesetz ohne parteiübergreifende Einigung keine Aussicht auf Realisierung vor der Bundestagswahl. Altmaiers Ziel ist, dass die Pläne ab August gelten.

Die angestrebten Änderungen haben nach Einschätzungen von SMA erhebliche Auswirkungen auf den deutschen Solarmarkt. Durch die 2012 ohnehin stark reduzierte Einspeisevergütung und die neuen Ziele bezüglich der EEG-Umlage wird die Nachfrage zusätzlich durch Unsicherheiten negativ beeinflusst. Verlässliche Rahmenbedingungen und Investitionsunsicherheit gehen verloren und fundamentale Prinzipien der Förderung werden ausgehebelt. Insbesondere das Einfrieren der Umlage und die rückwirkenden Anpassungen führen zu einer massiven Unsicherheit der Investoren. Insgesamt würden sich die Maßnahmen negativ auf eine erfolgreiche Umsetzung der Energiewende in Deutschland auswirken.

Japan: Am 22. Januar 2013 gab die japanische Regierung bekannt, dass nach dem kräftigen Photovoltaikzubau im Jahr 2012 die Solar-Einspeisetarife gesenkt werden sollen. Zudem haben sich nach Angaben des japanischen Han-

dels- und Wirtschaftsministeriums seit Ende März 2012 die Kosten für Solaranlagen um 14 Prozent reduziert. Der Zubau von Photovoltaikanlagen in Japan beträgt seit dem Beginn des japanischen Geschäftsjahres im April 2012 etwa 1.400 MW. Seit Juli 2012 gilt in Japan mit 42 Yen (umgerechnet circa 35 Euro-Cent) pro Kilowattstunde (kWh) einer der weltweit höchsten Einspeisetarife für Solarstrom. Die Anpassung ist ab April 2013 vorgesehen und die neue Vergütung könnte sich laut zuständigem Minister zwischen 35 Yen und 39 Yen je Kilowattstunde bewegen.

Australien: Die australische Regierung in Canberra beendete vorzeitig im November 2012 die Förderung von Photovoltaikdächanlagen zum 1. Januar 2013 und damit sechs Monate früher als geplant. Verbände in Australien fürchten somit einen weiteren Einbruch der Photovoltaiknachfrage. Bis 2020 will die australische Regierung zwar 20 Prozent der Stromproduktion mit erneuerbaren Energien realisieren. Im Fokus stehen jedoch vermehrt die Wind- und Wasserkraft.

24	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
67	Nachtragsbericht
69	Risiko- und Chancenbericht
82	Prognosebericht

# RISIKO- UND CHANCENBERICHT

## RISIKO- UND CHANCEN-MANAGEMENT

### RISIKOMANAGEMENTSYSTEM

Der SMA Konzern ist im Rahmen seiner weltweiten Geschäftstätigkeit einer Reihe von Risiken ausgesetzt. Zwar muss SMA Risiken in gewissem Maße in Kauf nehmen, durch geeignete Gegenmaßnahmen lassen sich diese 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 heute als international bekanntester Standard für den Aufbau und die systematische Ausgestaltung eines unternehmensweiten Risikomanagementsystems gilt. Das Rahmenwerk wurde 2004 veröffentlicht, um die Integration von Risikomanagementsystemen und Internem Kontrollsystem 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 Geschäftsprozesse, die Ebenen der Organisation, die Risikobewältigung sowie die internen Kontrollen 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 ABLAUFORGANISATION

Der Vorstand der SMA 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. Um die Aufgabe

wahrzunehmen, bereitet der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats die Informationen für den Gesamtaufsichtsrat auf. 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

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 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 im Rahmen der Risikostrategie 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; die Nutzung gemeinsamer Risikomanagement-Instrumente dient der effizienten Risikoidentifikation.

### RISIKO- UND CHANCEN-BEWERTUNG

Im Rahmen der quartalsweisen Risikoidentifikation ermitteln die Risikoverantwortlichen die Risikosituation in

einem standardisierten „Bottom-up-Prozess“. Der jeweilige Risikoverantwortliche beurteilt bei seiner Risikoanalyse die Eintrittswahrscheinlichkeit und die Schadenshöhe der erkannten Risiken. Die Risikoeintrittswahrscheinlichkeit erfolgt in den Bewertungskategorien „unwahrscheinlich“, „möglich“, „wahrscheinlich“ und „sehr wahrscheinlich“. Die Wirkung der Risiken auf das Konzernergebnis wird in den Kategorien „gering“, „mittel“, „hoch“ und „sehr hoch“ gemessen.

Für jedes Einzelrisiko sind der Brutto- und der Nettorisikowert zu ermitteln. Der Brutto- und Nettorisikowert 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

Die Risiken werden mittels eines Frühwarnsystems identifiziert, um diese im Anschluss zu steuern, beispielsweise durch schadensverhütende oder schadensmindernde Maßnahmen, die Bildung ausreichender Sicherheitsreserven oder die Übertragung einzelner Risiken auf Dritte (zum Beispiel Versicherungen).

## KONTINUIERLICHE RISIKO- UND CHANCENÜBERWACHUNG UND BERICHTERSTATTUNG

Die Entwicklung der verbleibenden Risiken wird mithilfe von Frühwarninstrumenten und -kennzahlen überwacht. Steigt ein Risiko, muss das Management frühzeitig davon erfahren, damit es Gegenmaßnahmen ergreifen kann. Unser Risikomanagementsystem soll sicherstellen, dass die zuständigen Mitarbeiter Risiken frühzeitig erkennen und den zuständigen Entscheidungsträgern im Unternehmen melden können.

Nach der Risikoanalyse melden Tochtergesellschaften, Abteilungen und Bereiche die Risiken nach vorgegebenen Kategorien zur weiteren Priorisierung und Aggregation sowohl an den zentralen Risikomanager als auch an den Vorstand. Abgesehen von den quartalsweisen Risikomeldungen sind sofortige Meldepflichten für alle Risikoverantwortlichen gegenüber dem Vorstand definiert, falls sich die Risikolage wesentlich ändert. In regelmäßigen Sitzungen des Risk Committee werden divisionsübergreifend wesentliche gemeldete Risiken sowie Anpassungen des Risikomanagementprozesses gesondert aufgegriffen.

Dank detaillierter und zeitnaher Berichte des Rechnungswesens kann SMA auch kurzfristige Abweichungen von den wirtschaftlichen Zielen erkennen. Je nach Dringlichkeit der Daten erfolgt die Berichterstattung an das Management ad hoc, 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 74 sind die zum Bilanzstichtag wesentlichen Einzelrisiken dargestellt. Hierbei bezieht sich die Einschätzung auf einen Horizont von zwei Jahren. ■

## CHANCENMANAGEMENT

Vorhandene Chancen zu nutzen, zählt zu den Kernaufgaben eines jeden Unternehmens. Im Rahmen unseres in die Unternehmensorganisation integrierten Risikomanagementansatzes, der sich sowohl mit Risiken als auch mit Chancen befasst, identifizieren und bewerten wir regelmäßig die Chancen, die sich im Rahmen der Geschäftstätigkeit ergeben, und handeln entsprechend. Diese Chancen frühzeitig und regelmäßig zu identifizieren, ist in erster Linie Aufgabe des Managements, aber auch aller Mitarbeiter. Grundsätzlich bewerten wir Chancen nach bestem Wissen und legen dabei Annahmen zugrunde, die die Marktentwicklung, das Marktpotenzial von Technologien oder Lösungen sowie die erwartete Entwicklung von Kundennachfrage und Preisen betreffen.

24	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
67	Nachtragsbericht
69	Risiko- und Chancenbericht
82	Prognosebericht

Wesentliche Eckpfeiler sind hierfür der konzernweite Planungsprozess und die jährlich stattfindende Strategiesitzung des Vorstands mit allen Divisions- und Bereichsleitern sowie den Leitern der Tochtergesellschaften, die in den Strategieberichten aller Bereiche 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 des nächsten Geschäftsjahres finden sich im Kapitel Prognosebericht.

## COMPLIANCE-MANAGEMENT-SYSTEM

Mit Blick auf die zunehmende Internationalisierung hat SMA in 2012 die konzernweite Compliance-Organisation verstärkt sowie das Compliance-Management-System weiterentwickelt. Die Compliance-Abteilung ist verantwortlich für die Führung der Compliance-Organisation der SMA Gruppe und für die weltweite Implementierung des Compliance-Management-Systems, um die Einhaltung von Gesetzen und Richtlinien im Unternehmen sicherzustellen.

Der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats nimmt einmal jährlich den Bericht der Compliance-Abteilung entgegen, um sich von der Wirksamkeit des Compliance-Management-Systems zu überzeugen. Das Compliance Steering Committee, das sich aus dem Vorstandssprecher, dem Vorstand Finanzen, Recht und Compliance, dem Vorstand Personal und operatives Geschäft sowie den Leitern der Abteilungen Compliance und Interne Revision zusammensetzt, prüft und entscheidet Compliance-Themen von grundlegender Bedeutung. Die Schlüsselprojekte für 2012 waren die Implementierung der neuen SMA Geschäftsgrundsätze, die den Standard rechtmäßigen Verhaltens für die SMA Gruppe festlegen, sowie die Durchführung entsprechender Compliance-Trainings der Mitarbeiter weltweit. Des Weiteren wurde die Wirksamkeit des Compliance-Management-Systems durch die Weiterentwicklung verschiedener Kontrollprozesse, wie zum Beispiel des Geschäftspartner-Due-Diligence-Prozesses, verbessert.

2013 wird die stete Weiterentwicklung des Compliance-Management-Systems sowie seine Anpassung an sich ändernde Marktverhältnisse und eine zunehmende internationale

Geschäftstätigkeit vorangetrieben. Ein Schwerpunkt wird auch im laufenden Geschäftsjahr auf der Schaffung von Bewusstsein für Compliance-Risiken liegen. Hierzu wird die Compliance-Abteilung im Rahmen von Compliance-Trainings und verschiedenen Compliance-Veranstaltungen ihren persönlichen Dialog mit den SMA Mitarbeitern fortführen und weiter intensivieren. Die SMA Gruppe wird zusätzlich zu ihrer weltweit geschalteten Compliance-Helpline ein Hinweisgebersystem einführen, das eine frühzeitige Reaktion auf konkrete Compliance-Risiken fördert. Das übergeordnete Ziel aller Compliance-Maßnahmen ist eine stetige Verbesserung der Internen Kontrollsysteme durch das Erkennen und Bewerten von Compliance-Risiken sowie durch die Implementierung entsprechender wirksamer Kontrollmaßnahmen.

## 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 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 KONZERNRECHNUNGSLEGUNGSPROZESS (§ 315 ABS. 2 NR. 5 HGB)

Das rechnungslegungsbezogene Kontrollsystem ist Teil des gesamten Internen Kontrollsystems, das in das unternehmensweite Risikomanagementsystem eingebettet ist. Es umfasst Strukturen und Abläufe zur Sicherstellung der gesetzmäßigen Erfassung, Aufbereitung und Würdigung von unternehmerischen Sachverhalten bzw. Geschäftsvorfällen sowie deren anschließende Übernahme in den

Konzernabschluss. Das rechnungslegungsbezogene Interne Kontrollsystem beinhaltet die Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen zur Sicherstellung der Zuverlässigkeit und Vollständigkeit der internen und externen Konzernrechnungslegung sowie der zeitgerechten und verlässlichen finanziellen Berichterstattung.

Prozessintegrierte und prozessunabhängige Überwachungsmaßnahmen sind hierbei Grundlage des internen Überwachungssystems. Einen wesentlichen Bestandteil der prozessintegrierten Maßnahmen bilden die maschinellen IT-Prozesskontrollen. Hinzu kommen organisatorische Überwachungsmaßnahmen wie zum Beispiel das Vier-Augen-Prinzip, die organisatorische Trennung 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 Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats und die Interne Revision sind mit prozessunabhängigen Prüfungstätigkeiten in das interne Überwachungssystem eingebunden.

Die Interne Revision ist dem Vorstandssprecher unterstellt und berichtet direkt an ihn und den Aufsichtsrat bzw. den Prüfungsausschuss. Die Interne Revision überprüft auf Basis eines risikoorientierten Prüfungsplans im Rahmen ihrer Prüfungstätigkeit regelmäßig stichprobenartig die Wirksamkeit des Internen Kontrollsystems und damit auch das rechnungslegungsbezogene interne Kontroll- und Risikomanagementsystem. Neben der Internen Revision nimmt auch der Abschlussprüfer 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 Abschlüsse der bedeutenden 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. 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.

24	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
67	Nachtragsbericht
69	Risiko- und Chancenbericht
82	Prognosebericht

## REGELUNGEN UND KONTROLLEN, UM DIE ORDNUNGSMÄSSIG- KEIT UND VERLÄSSLICHKEIT DER KONZERNRECHNUNGSLEGUNG SICHERZUSTELLEN

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

Die Funktionen der am Rechnungslegungsprozess im Wesentlichen beteiligten Abteilungen sind klar getrennt, die Verantwortungsbereiche sind eindeutig zugeordnet. In den jeweiligen 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. Eine einheitliche IT-Plattform, ein einheitlicher Konzernkontenplan und standardisierte Rechnungslegungsprozesse gewährleisten 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. eine 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. Zudem bestätigen monatlich die verantwortlichen Mitarbeiter der Tochtergesellschaften im In- und Ausland sowie der einzelnen Divisionen bei Abgabe der Berichtspakete in Form einer internen Vollständigkeitserklärung die Ordnungsmäßigkeit und Vollständigkeit 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 erstellen die Tochterunternehmen die jeweiligen Abschlüsse als standardisierte Berichtspakete. Im Rahmen der webbasierten Erfassung werden diese Berichtspakete dann in ein auf SAP SEM BCS basierendes IT-Konsolidierungssystem übertragen, wodurch manuelle Arbeitsschritte weitestgehend entfallen. Der Zugriff auf die Anwendung erfolgt über eine verschlüsselte Datenleitung und Security-Token; die gemeldeten Abschlussdaten werden auf Basis von Systemkontrollen überprüft. Durch Verwendung des konzernweiten IT-Konsolidierungssystems ist sichergestellt, dass alle 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. Im Geschäftsjahr 2012 wurden mit der SAP R/3 Einführung in einigen Tochtergesellschaften eine weitere Vereinheitlichung der Struktur sowie anhand geschaffener Schnittstellen (IDoc) buchungskreisübergreifende Buchungen ermöglicht und damit die automatisierte Rechnungsverbuchung sichergestellt. Der Einsatz des neuen Hauptbuchs in SAP ERP Financials unterstützt die Matrixkonsolidierung und verbindet die in SAP R/3 über mehrere Applikationen verteilten Daten.

## EINSCHRÄNKENDE HINWEISE

Das Interne Kontroll- und Risikomanagementsystem ermöglicht die Steuerung von Risiken, die dem Ziel einer regelkonformen Konzernabschlussstellung entgegenstehen könnten, und wird daher kontinuierlich weiterentwickelt. 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.

## EINZELRISIKEN

Wesentliche Risiken für den Konzern beschreibt der folgende Abschnitt. Im Rahmen der Einschätzung werden der mögliche Eintritt sowie damit verbundene Auswirkungen nach Ergreifen von Gegenmaßnahmen beurteilt. Die Reihenfolge der dargestellten Risiken innerhalb der vier Kategorien spiegelt dabei die gegenwärtige Einschätzung für SMA wider.

### Einzelrisiken

	Eintrittswahrscheinlichkeit	Mögliche finanzielle Auswirkung	Risikowentwicklung
Externe und branchenspezifische Risiken			
Regulatorische Risiken	sehr wahrscheinlich	sehr hoch	→
Wettbewerbsrisiken	sehr wahrscheinlich	hoch	↗
Marktrisiken	möglich	mittel	→
Strategische Risiken			
Investitionsrisiken	wahrscheinlich	hoch	↗
Risiken aus Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten	wahrscheinlich	hoch	↗
Patentrisiken	wahrscheinlich	hoch	↗
Compliance-Risiken	unwahrscheinlich	gering	→
Operative Risiken			
Beschaffungs- und Bestandsrisiken	wahrscheinlich	hoch	↗
Produktionsrisiken	unwahrscheinlich	mittel	→
Produkttrisiken	wahrscheinlich	hoch	↗
Personalrisiken	möglich	mittel	→
IT-Risiken	wahrscheinlich	hoch	↗
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	wahrscheinlich	hoch	↗

24	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
67	Nachtragsbericht
69	Risiko- und Chancenbericht
82	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	1	↑ höher als im Vorjahr
möglich	mittel	2	→ gleichbleibend zum Vorjahr
wahrscheinlich	hoch	3	↓ niedriger als im Vorjahr
sehr wahrscheinlich	sehr hoch	4	

## EXTERNE UND BRANCHENSPEZIFISCHE RISIKEN

### Regulatorische Risiken

Die Photovoltaikbranche hängt weltweit in hohem Maße von staatlichen Förderungen ab. Aufgrund der unterschiedlichen Förderbedingungen und deren Entwicklungen zeigen die Märkte eine hohe Volatilität. Dabei treten Volumenschwankungen sowohl regional als auch zyklisch auf und erschweren somit eine Planung in erheblichem Maße.

Deutschland profitiert als weltweit größter Photovoltaikmarkt vom Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG). Jegliche Änderungen dieser Bedingungen können das Marktwachstum stark beeinflussen. Die Einspeisevergütung wurde mit der Ende Juni bestätigten Novelle des EEG rückwirkend zum 1. April 2012 wiederholt deutlich reduziert. In zahlreichen Auslandsmärkten gibt es ebenfalls Förderprogramme für den Ausbau der Photovoltaik. Die Regierungen überprüfen diese Förderprogramme regelmäßig und richten sie entsprechend der Marktsituation aus. Diese Anpassungen reichen von einer vorgezogenen Absenkung der Einspeisevergütung bis hin zur Streichung einzelner Förderbestandteile. In 2012 vorgenommene Kürzungen in den Kernmärkten zeigten bereits 2012 massive negative Auswirkung auf die Marktentwicklung. Die außereuropäischen Märkte konnten diesen Rückgang des Marktvolumens jedoch mengenmäßig ausgleichen (vor allem USA und Asien). Aufgrund der veränderten Förderbedingungen passte der Vorstand die Umsatz- und Ergebnisaussichten für das Jahr 2013 an.

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 Vertriebs- und Servicetätigkeiten, verstärkte Marketingaktivitäten sowie die effizientere An- und Einbindung der Auslandsstandorte durch den Aufbau von Shared-Service-Centern und die Ausweitung der dezentralen Verantwortlichkeiten unterstützen dieses Vorhaben.

### Risiko eines aggressiven Wettbewerbs

Viele Märkte bieten attraktive Förderungen für Photovoltaikanlagen. Die damit einhergehende hohe Nachfrage nach Solarstromanlagen führt zu einem intensiven Wettbewerb. Bestehende und neue Wettbewerber, insbesondere aus Asien, versuchen, mit einer aggressiven Preispolitik und vorteilhaften Zahlungsbedingungen Marktanteile zu gewinnen. Darüber hinaus führen gesättigte Märkte sowie 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. Auch 2012 führten Überkapazitäten sowohl bei Modul- als auch bei Wechselrichter-Herstellern weltweit zu einem Rückgang der Verkaufspreise. Weitere denkbare Szenarien wären, dass Wettbewerber die Qualität, Funktionalität oder Leistungsfähigkeit ihrer Produkte verbessern oder aber lokale Anbieter flexibler reagieren und sich in einzelnen Märkten besser auf die jeweiligen Marktanforderungen einstellen. 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.

Die Wettbewerbsrisiken haben sich nach Einschätzung des Vorstands im Vergleich zum Vorjahr erhöht. So erhalten andere Wechselrichter-Hersteller von der Regierung oder regierungsnahen Organisationen unter anderem nicht rückzahlbare Zuschüsse. Diese aus Sicht des Vorstands unfairen Wettbewerbsbedingungen haben wesentliche Auswirkungen auf unsere Finanz- und Ertragslage. Sollte es den Wettbewerbern gelingen, nachhaltig deutlich unter den Preisen von SMA anbieten zu können, beeinträchtigt dies die Geschäftsentwicklung wesentlich.

SMA begegnet diesem Preiswettbewerb mit Technologie- und Innovationsführerschaft. Mit einem Forschungs- und Entwicklungsbudget für das Jahr 2013 von bis zu 120 Mio. Euro ist SMA gut vorbereitet, um auch in den kommenden Jahren mit wesentlichen Produktinnovationen maßgebliche Trends in der Photovoltaik zu setzen. Eine regelmäßige Überwachung sowie regelmäßige Berichte an den Vorstand sorgen für ein frühzeitiges Erkennen von Projektverzögerungen und das Einleiten von geeigneten Gegenmaßnahmen. Der Trend hin zu Komplettlösungen und der Einsatz von Standardkomponenten sollen die Flexibilität nachhaltig steigern. Durch den Aufbau von dezentralen Einkaufsorganisationen ist beabsichtigt, die Materialkosten konsequent zu senken und sich aus der Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten zu lösen.

Durch den Aufbau von Auslandsgesellschaften sucht SMA die Nähe zu den Kunden vor Ort und kann schnell auf veränderte Anforderungen reagieren. Im Hinblick auf die fortschreitende Internationalisierung werden Vertriebs- und Marketingstrukturen im Ausland weiter auf- und ausgebaut. Voraussichtlich wird China in 2013 der am schnellsten wachsende und größte Markt sein. Durch den Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung an der Jiangsu Zerversolar New Energy Co., Ltd., Suzhou, China, mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. Januar 2013 versucht SMA mit Produkten, die speziell auf die Anforderungen des chinesischen Solarmarktes zugeschnitten sind, von dem zu erwartenden Wachstumspotenzial zu profitieren.

## Marktrisiken

Kommt es in unseren Zielmärkten zu einer Marktsättigung, wird diese auch einen Nachfragerückgang nach SMA Produkten zur Folge haben. Die hohe Nachfrage nach Photovoltaikanlagen – und damit auch nach Produkten und Dienstleistungen der SMA Gruppe – resultierte in der Vergangenheit zum Teil aus dem starken Preisanstieg für konventionelle Energieträger. 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 Vermögens-, Finanz- und Ertragslage 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 Produktpassungen erkennen und vornehmen. Außerdem verfolgt SMA die Strategie, als erster Akteur in neuen Photovoltaikmärkten 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.

24	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
67	Nachtragsbericht
69	Risiko- und Chancenbericht
82	Prognosebericht

## STRATEGISCHE RISIKEN

### Investitionsrisiken

2012 wurde die Integration der dtw Sp. z o.o., Zabierzów, Polen, erfolgreich abgeschlossen. Mit der Integration sollen Entwicklungsprozesse harmonisiert und Entwicklungszeiten erheblich verkürzt werden. SMA wird die anspruchsvolle Produktion elektromagnetischer Bauteile auch zukünftig in den Produktionsstätten von dtw konzentrieren. Dennoch besteht weiterhin das Risiko eines Verlustes von Know-how, sollten Wissensträger abwandern oder die Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten nicht wie geplant weiter vorangetrieben werden.

Die vorstehenden Ausführungen zu den Wettbewerbs- und Marktrisiken zeigen, dass SMA Zugang zum chinesischen Markt, dem zukünftig weltweit größten Solarmarkt, sowie weitere Entwicklungsressourcen benötigt. Bisher war dieser Markt aufgrund der lokalen Besonderheiten für SMA nicht zugänglich. Durch den Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung von 72,5 Prozent an der Jiangsu Zerversolar New Energy Co., Ltd., Suzhou, China, mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. Januar 2013 hat SMA die Voraussetzungen für den Zugang zum wachstumsstarken chinesischen Solarmarkt geschafft. Das Unternehmen entwickelt, produziert und vertreibt Solar-Wechselrichter und beschäftigt aktuell mehr als 450 Mitarbeiter weltweit, davon rund 150 in der Entwicklung. Das Spektrum reicht von Produkten für den Bereich der Hausdachanlagen bis hin zu solaren Kraftwerken im Megawattbereich. Zerversolar bietet als einer der führenden Wechselrichter-Hersteller in China Produkte an, die speziell auf die Anforderungen des chinesischen Solarmarktes zugeschnitten sind. Durch den Marktzugang kann SMA zukünftig Entwicklungen und Strategien bei chinesischen Wettbewerbern schneller erkennen. Trotz dieser Transaktion bleibt der Marktzugang in China weiterhin schwierig. Sollte Zerversolar das Umsatzpotenzial nicht in dem erwarteten Maße entfalten oder an dem prognostizierten Marktwachstum nicht im angenommenen Umfang partizipieren können, könnten die Profitabilitätsziele im Zusammenhang mit dieser Investition verfehlt werden. Zudem bestehen Risiken aus der Integration von Mitarbeitern und Prozessen, Technologien und Produkten.

Sollten wir die zukünftige Marktentwicklung falsch einschätzen, könnte dies zu einer mangelnden Auslastung unserer Produktionskapazität führen und außerplanmäßige Abschreibungen auf Produktionsanlagen und Produktentwicklungen 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 unseren regelmäßigen Forecast-Prozess 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. Der Entwicklungsbereich hat für alle Projekte Zeitpläne erarbeitet, die regelmäßig der Divisionsleitung und dem Vorstand vorgelegt werden. Durch eine konsequente Verfolgung der Meilensteine können die geplanten Entwicklungszeiten eingehalten werden. Zudem beabsichtigt der Vorstand den weiteren Aufbau von Entwicklungskapazitäten sowie den Ausbau von Kooperationen mit Forschungseinrichtungen. Durch diese Maßnahmen soll die Entwicklungszeit von innovativen Produkten weiter reduziert werden. Dennoch können wir nicht ausschließen, dass einzelne Entwicklungsprojekte nicht zu dem gewünschten kommerziell verwertbaren Ergebnis führen.

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.

Bei der Anzahl sowohl inländischer als auch international anerkannter Patente haben vor allem die asiatischen Staaten stark aufgeholt. Mittels Erstattung der Entwicklungs- und Anmeldekosten oder gewährter Steuervergünstigungen sollen Innovationen gefördert werden. Ähnlich dem rasanten Anstieg von Patentanmeldungen nehmen auch die Klagen im Hinblick auf Diebstahl geistigen Eigentums deutlich zu.

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. Da erhebliche Zeitspannen zwischen der Anmeldung und Offenlegung von Schutzrechten existieren, kann trotz einer optimalen Patentüberwachung auch zukünftig die Gefahr von Patentverletzungen nicht vollständig ausgeschlossen werden.

## 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. Rechtsstreitigkeiten könnten sich auf das Ergebnis unserer Geschäftstätigkeit durch Bindung von Finanzmitteln, Gefährdung unserer Reputation und Marke sowie Verlust von materiellem und immateriellem Unternehmenseigentum auswirken. Uns sind derzeit keine Risiken aus Rechtsstreitigkeiten oder Schutzrechtsverletzungen bekannt, die die wirtschaftliche Lage unseres Unternehmens erheblich beeinflussen.

## OPERATIVE RISIKEN

### Beschaffungs- und Bestandsrisiken

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

Bei SMA ist die Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten erheblich. Mit Marktanalysen, sorgfältiger Lieferantenbewertung und deren kritischer Auswahl, flexiblen Liefervereinbarungen, klar definierten Qualitätsstandards und der Reduzierung der Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten versuchen wir, diese Risiken zu minimieren. Zudem wird SMA bei zukünftigen Innovationen noch stärker Standardkomponenten einsetzen, um damit die Verhandlungsposition bei den Lieferanten zu verbessern und die Flexibilität zu erhöhen.

24	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
67	Nachtragsbericht
69	Risiko- und Chancenbericht
82	Prognosebericht

Im Zusammenhang mit kurzen Innovationszyklen und sich daraus ergebenden möglichen Abwertungsbedarfen des Vorratsvermögens werden regelmäßig Bestandsreviews durchgeführt. Mittels Frühwarnsystemen sowie der durchgängigen Bestimmung von weiteren Lieferanten (Second Sources) wird zur Verringerung der Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten beigetragen und die Verhandlungsposition von SMA gestärkt. Die Internationalisierung unserer Einkaufsstrukturen durch Etablierung von dezentralen Einkaufsteams in den USA, Polen und Asien zur Senkung von Einstandspreisen und Logistikkosten ist eine weitere Maßnahme, die diesbezüglich 2012 umgesetzt wurde. Der Erwerb der Mehrheitsbeteiligung an der Jiangsu Zerversolar New Energy Co., Ltd. verbessert darüber hinaus den Zugang zu neuen Beschaffungswegen in China.

## Produktionsrisiken

Produktionsstillstände – intern oder extern verursacht – oder ein verspäteter Ausbau unserer Fertigungskapazitäten könnten eine hohe Working-Capital-Bindung und Schadensersatzansprüche von Kunden durch Lieferverzögerungen nach sich ziehen. Auch ein Verlust von Kunden ist denkbar. Für Feuerschäden und damit verbundene Produktionsausfälle und Gebäudeschäden sowie für anderweitige Betriebsunterbrechungen haben wir entsprechende Versicherungen abgeschlossen. 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.

## Produkttrisiken

Wir sind kontinuierlich bestrebt, neue Produkte und Lösungen zu entwickeln sowie bestehende zu verbessern. Daher nutzen wir auch in der Entwicklung erstmals neue Werkstoffe oder setzen teilweise sogar neue Technologien ein, um Innovationen zu ermöglichen. Dies kann dazu führen, dass Produkte und Dienstleistungen der SMA Gruppe fehlerhaft bzw. mangelhaft sind. Durch große Lieferlose besteht die Gefahr, dass Fehler oder Mängel auftreten, die eine Produktreihe oder mehrere Produktchargen betreffen. Produktmängel können einerseits aus eigenen Produktions-

fehlern 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.

Um die Qualität der Produkte kontinuierlich zu verbessern, werden neben allgemeinen Prozessverbesserungen über alle wertschöpfenden Prozesse hinweg vor allem Neuentwicklungen durch spezielle Stress- und Qualifizierungstests abgesichert, serienbegleitende Prüfungen durchgeführt sowie Qualitätsvorausplanungen bereits im Entwicklungsprozess etabliert.

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 gezielte Weiterbildungs- und Qualifizierungsangebote stärken wir unsere Position als attraktiver Arbeitgeber sowohl für bereits bestehendes Personal als auch für potenzielle neue Mitarbeiter. In diesem Rahmen bieten wir Schlüsselmitarbeitern vielfältige Entwicklungsmöglichkeiten in einer jungen und dynamischen Branche. Durch eine enge Vernetzung zur universitären Forschung und Lehre am Standort Kassel sowie weitere Kooperationen mit Universitäten und Instituten leisten wir zudem einen

wesentlichen Beitrag, um auch langfristig hochqualifizierten Nachwuchs für das Unternehmen zu gewinnen.

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

Die Bereiche Entwicklung, Produktion, 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. Als Weltmarktführer, Trendsetter bezüglich technologischer Innovationen und börsennotierte Aktiengesellschaft steht SMA im Fokus der Öffentlichkeit und ist somit in hohem Maße von Wirtschaftsspionage bedroht. Beispielsweise stellen Forschungs- und Entwicklungsergebnisse in Zeiten eines sich verschärfenden Wettbewerbs und voranschreitender Internationalisierung einen kritischen Erfolgsfaktor dar. Verteilte Rechenzentren und gespiegelte Datenbestände reduzieren das Risiko von Datenverlusten.

## Umweltrisiken

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

Detaillierte Informationen zu den Finanzmarktrisiken und zum Risikomanagement sind im Anhang des Konzernabschlusses auf Seite 134 ff. unter „(37) Zielsetzungen und Methoden des Finanzrisikomanagements“ enthalten. ■

### Risiko steigender Zinsen und eingeschränkter Kreditvergabe

Teilweise werden Photovoltaikanlagen – insbesondere solare Großprojekte – in erheblichem Umfang kreditfinanziert. 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

24	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
67	Nachtragsbericht
69	Risiko- und Chancenbericht
82	Prognosebericht

werden gar nicht erst umgesetzt. Die Marktentwicklungen 2012 erschwerten insgesamt allen Unternehmen der Solarindustrie den Kapitalmarktzugang, teilweise blieb ihnen dieser aufgrund des schwierigen Umfeldes sogar verschlossen.

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 ihrer 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 vielen Zielmärkten haben sich die Förderbedingungen verschlechtert und/oder 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 Debitoren-Managements 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.

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.

## GESAMTAUSSAGE ZUR RISIKOSITUATION DES KONZERNS

Basierend auf unserem Risikomanagementsystem schätzen wir die Gesamtrisikosituation als beherrschbar ein. Allerdings sind auf Basis der gegenwärtigen Bewertung Einzelrisiken zu erkennen, die vor allem bei gleichzeitigem Eintreten zu einer Bestandsgefährdung führen könnten. Nach Einschätzung des Vorstands ist die Eintrittswahrscheinlichkeit jedoch sehr gering.

Unser Ziel ist es daher, das Risiko- und Chancenmanagementsystem weiter zu optimieren, um potenzielle Risiken noch schneller erkennen und ihnen entgegenwirken zu können, sowie die sich bietenden Chancen zu nutzen. Dazu wird eine Verzahnung von Risiko- und Chancenmanagement, Compliance-Management und internen Kontrollen immer wichtiger. Allen Ansätzen gemeinsam ist das kontinuierliche Verringern von Risiken auf ein für das Unternehmen akzeptables Niveau. Somit bestehen wesentliche Schnittstellen und Wechselwirkungen.

# PROGNOSEBERICHT

## GESAMTWIRTSCHAFTLICHE SITUATION

Im Januar 2013 hat die Weltbank wegen der schwächelnden Erholung in den meisten Industriestaaten ihre globale Konjunkturprognose für das laufende Jahr gesenkt. Statt zunächst veranschlagter 3,0 Prozent Wachstum geht die Weltbank jetzt von nur noch 2,4 Prozent aus. Damit liegt die Prognose nur knapp über den Werten von 2012. Eine Erholung werde erst zum Ende des ersten Quartals einsetzen. Hauptgrund für die gedämpften Wachstumsaussichten ist laut Weltbank die anhaltende Wirtschaftskrise in den Industriestaaten, die für die verhaltene globale Entwicklung verantwortlich ist.

Auch für die Schwellenländer geht die Weltbank von einem geringeren Anstieg des Bruttoinlandsprodukts aus. Rechnet sie vor einem halben Jahr noch mit einem Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von 5,9 Prozent, sind es jetzt nur noch 5,5 Prozent. Ausnahme ist hier Chinas Wirtschaft: Sie wird laut Weltbank voraussichtlich um 8,4 Prozent zulegen. Auch die Wachstumsprognosen für andere Wirtschaftsregionen wie USA und Japan fallen mit plus 1,9 beziehungsweise plus 0,8 Prozent deutlich verhaltener aus und führen laut Weltbank voraussichtlich zu keiner durchgreifenden Erholung der Weltwirtschaft.

Der Eurozone sagt die Weltbank für 2013 einen Rückgang des Bruttoinlandsprodukts um 0,1 Prozent voraus. Die Europäische Zentralbank (EZB) rechnet im schlimmsten Fall sogar damit, dass die Wirtschaftsleistung um 0,9 Prozent sinkt, im besten Fall wird ein Plus von 0,3 Prozent erwartet. Es werde erst nach 2013 wieder zu einem Aufschwung im Euroraum kommen.

Trotz der europäischen Schuldenkrise wird laut ifo Institut die deutsche Wirtschaft auch im Jahr 2013 wachsen. Das ifo Institut erwartet im laufenden Jahr ein moderates Wachstum von 0,7 Prozent und einen Rückgang der Inflationsrate in Deutschland auf etwa 1,6 Prozent (2012: 2,0 Prozent).

## KÜNFTIGE WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN IN DER PHOTOVOLTAIKINDUSTRIE

Weltweit wurden 2012 nach Schätzungen des SMA Vorstands Photovoltaikanlagen mit einer Leistung von 31 GW neu installiert (2011: circa 29 GW). Deutschland blieb 2012 mit einer neu installierten Leistung von circa 7,6 GW erneut der größte Solarmarkt weltweit (2011: circa 7,5 GW). Mehr als 80 Prozent der Neuinstallationen in Deutschland erfolgten aufgrund der absehbaren Förderveränderungen innerhalb der ersten neun Monate des Jahres.

Die Verschiebung der regionalen Nachfrage war bereits im vierten Quartal 2012 spürbar und wird sich 2013 voraussichtlich weiter beschleunigen. Für das laufende Jahr prognostiziert der SMA Vorstand eine weltweit neu installierte Leistung von ca. 34 GW und rechnet mit einer reduzierten Nachfrage nach Solarstromanlagen in Europa. Die außereuropäischen Märkte können diesen Volumenrückgang aber voraussichtlich ausgleichen. Der Vorstand erwartet darüber hinaus, dass sich China zum größten Solarmarkt entwickeln wird. Die chinesische Regierung hat mit der Verabschiedung eines Förderprogramms die Ausbauziele für die Photovoltaik bis 2015 auf 40 GW erhöht. Starke Wachstumsimpulse werden nach Einschätzung des Vorstands auch aus Amerika und Japan kommen.

Die regionale Nachfrageverschiebung führt auch zu einer Veränderung der Anlagengrößen hin zu leistungsstärkeren PV-Anlagen. Insbesondere die Nachfrage in China und Nordamerika wird weitestgehend von solaren Großkraftwerken (Industrial) und gewerblichen Solarstromanlagen (Commercial) getrieben. In Verbindung mit einem starken Wettbewerb führt dieser Trend zu rückläufigen durchschnittlichen Verkaufspreisen pro Watt. Der SMA Vorstand rechnet daher mit einem deutlich verminderten Marktvolumen gemessen in Euro.

24	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
67	Nachtragsbericht
69	Risiko- und Chancenbericht
82	Prognosebericht

Die mittelfristigen Perspektiven für die weltweite Photovoltaik sind nach Einschätzung des SMA Vorstands gut. Die Photovoltaik hat sich in den vergangenen Jahren als zunehmend wettbewerbsfähig erwiesen und gewinnt weltweit an Bedeutung. Vor allem Asien, Nordamerika und Südafrika weisen nach Meinung des Vorstands erhebliches Wachstumspotenzial auf. Wir erwarten attraktive Wachstumsmöglichkeiten für Hersteller von innovativen Systemtechnologien in den Feldern Energiemanagement, Solar-Diesel-Hybrid-Systeme und solare Großkraftwerke. Besonders das Energiemanagement wird aufgrund steigender Stromkosten an Bedeutung gewinnen. Die Investition in dezentrale Energieversorgungssysteme schafft Unabhängigkeit und macht Strom langfristig für jeden bezahlbar. Effizient gemanagte Photovoltaikanlagen mit Batteriespeicher werden in der Zukunft sowohl in Privathaushalten als auch in Gewerbebetrieben einen wesentlichen Beitrag zur nachhaltigen Energieversorgung im Sinne der Energiewende leisten. Für den Solar-Diesel-Hybrid-Bereich erwartet SMA mittelfristig einen erschließbaren Markt von bis zu 6 GW. Aufgrund der drastisch gestiegenen Treibstoffkosten auf zum Teil über einen US-Dollar pro Liter ist die Photovoltaik in vielen sonnenreichen Gebieten im Vergleich zu konventionellen Energieträgern heute bereits die wirtschaftlich deutlich attraktivere Alternative. In sonnenreichen Regionen mit guter Einstrahlung amortisiert sich ein Solar-Diesel-Hybrid-System bereits in wenigen Jahren.

Für die weitere globale Entwicklung der Solarindustrie wurden im Januar 2013 wichtige Grundlagen für die Zukunft geschaffen. Vertreter aus über 140 Staaten, darunter mehr als 80 Energieminister und sechs Regierungschefs, trafen in Abu Dhabi (Vereinigte Arabische Emirate) zur dritten Vollversammlung der Internationalen Organisation für Erneuerbare Energien (IRENA), zur anschließenden internationalen Konferenz zu Erneuerbaren Energien (ADIREC) sowie zum Weltgipfel für zukünftige Energien (World Future Energy Summit) zusammen. Im Umfeld dieser Veranstaltungen wurden Kooperationen zum Ausbau Erneuerbarer Energien mit Staaten geplant, die vergleichbare energie- und umweltpolitische Ziele verfolgen. Interesse bekundeten unter anderem Deutschland, China, Südafrika, Großbritannien, Frankreich, Dänemark und Marokko. Ein Ziel dieser Kooperationen sei es, unter anderem neue Absatzmärkte für Unternehmen aus der Solarindustrie zu etablieren.

## 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.

Im vergangenen Jahr hatte der Vorstand seine Strategie den sich schnell und unerwartet verändernden Marktbedingungen und Wettbewerbsvoraussetzungen angepasst. Zielsetzung bis 2015 ist es, die Innovationsführerschaft auszubauen, die Kostenreduktion konsequent umzusetzen und die Internationalisierung weiter voranzutreiben.

Im laufenden Geschäftsjahr konzentriert sich SMA auf die Umsetzung der definierten strategischen Maßnahmen wie zum Beispiel die Entwicklung komplett neuer Produktplattformen für alle Leistungsbereiche. Die ersten Produkte sollen ab 2014 in den Markt eingeführt werden. Unser oberstes Entwicklungsziel ist dabei die signifikante Reduktion der Herstellungskosten durch den Einsatz neuartiger Technologien und eines höheren Anteils von Gleichteilen. Darüber hinaus werden wir unsere technologischen Lösungen für das Energiemanagement erweitern. Im Zentrum steht dabei der Sunny Boy Smart Energy. Auch unsere technische Expertise in der Auslegung von Hybrid-Systemen werden wir 2013 in weiteren Projekten ebenso unter Beweis stellen wie unsere langjährige Erfahrung im Bereich der solaren Großkraftwerke. Die Forschungs- und Entwicklungsschwerpunkte liegen demnach auf der weiteren Systemkostenreduktion, unseren umfangreichen Aktivitäten im Bereich der Netzintegration sowie der Weiterentwicklung innovativer Energiemanagementlösungen. Um unsere Ziele zu erreichen, werden wir auch 2013 mehr als 120 Mio. Euro in Forschung und Entwicklung investieren und unser Netzwerk strategischer Forschungs- und Entwicklungskooperationen gezielt ausbauen.

Mit dem Auf- und Ausbau unserer Einkaufsbüros in Europa, Polen, USA und China haben wir die Voraussetzung für die Etablierung neuer Beschaffungswege, die Qualifizierung neuer Lieferanten sowie die systematische Reduktion der Materialkosten geschaffen. Weitere Maßnahmen zur Kostenreduzierung sind darüber hinaus unsere unternehmensweiten Projekte zur Erhöhung der Produktivität und die Anpassung der administrativen Funktionen an das veränderte Umsatzniveau. 2013 werden wir die Stellen von insgesamt mindestens 500 befristet und festangestellten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im In- und Ausland abbauen und weitere kurzfristig wirkende Personalmaßnahmen umsetzen.

Da die wesentlichen Wachstumsimpulse zukünftig von den ausländischen Märkten ausgehen werden, liegt unser Fokus 2013 auf dem Ausbau des Marktzugangs in Asien – insbesondere in China –, auf den Regionen Nord- und Südamerika sowie Südafrika. Unsere Aktivitäten in Europa werden den sich verändernden, rückläufigen Märkten angepasst. Dabei werden wir unsere bewährte Strategie, als einer der ersten Solar-Wechselrichter-Hersteller in jungen Märkten vertreten zu sein, auch in den nächsten Jahren fortsetzen und hier den Fokus vor allem auf die arabischen Staaten legen.

Mit ihrem breiten Produktspektrum, ihrer hohen Produktqualität, ihrer außergewöhnlichen Flexibilität, ihrer Präsenz in 21 Ländern und ihrem schnellen Service ist SMA einzigartig im Solarmarkt positioniert: SMA ist Weltmarktführer, gemessen an der verkauften Wechselrichter-Leistung von 7,2 GW 2012 (2011: 7,6 GW) und hat den hohen Marktanteil in den etablierten Solarmärkten in einem schwierigen Markt- und Wettbewerbsumfeld erfolgreich verteidigt. Durch die konsequente Internationalisierung hat der SMA Vorstand die Voraussetzungen geschaffen, 2013 den Weltmarktanteil leicht auszubauen. Ein wichtiger Schritt in diesem Zusammenhang war der Erwerb von 72,5 Prozent an Zerversolar, womit der SMA Vorstand die Weichen für die Erschließung des chinesischen Solarmarktes gestellt hat.

Die Umsatz- und Ergebnisprognose für 2013 wurde am 18. Oktober 2012 erstmals veröffentlicht und basiert auf den Annahmen zur voraussichtlichen Marktentwicklung in den verschiedenen Solarmärkten. Alle Szenarien gehen für 2013 von einem weiteren Rückgang der spezifischen Verkaufspreise aus. Das obere Ende der Umsatzprognose von 1,3 Mrd. Euro basiert auf einem nur leichten weltwei-

ten Preisrückgang. In diesem Szenario kompensieren die etablierten ausländischen Solarmärkte den zu erwartenden starken Nachfragerückgang in Europa, insbesondere in Deutschland und Italien. Zudem geht der Vorstand davon aus, dass sich die jungen Solarmärkte aufgrund des aktuellen Preisniveaus für Solarstromanlagen schneller entwickeln. Das untere Ende der Umsatzprognose von 0,9 Mrd. Euro setzt einen stärkeren Preisverfall und eine weltweit insgesamt rückläufige Nachfrage nach Solarstromanlagen voraus. Bezüglich des operativen Ergebnisses rechnet der SMA Vorstand im besten Fall mit einem ausgeglichenen Ergebnis, kann einen Verlust aber nicht ausschließen.

Der Trend zu größeren Solarsystemen wird sich auch in der Umsatzverteilung niederschlagen. Nach Schätzungen des SMA Vorstands wird die Division Medium Power Solutions (MPS) 2013 circa 50 Prozent bis 60 Prozent des Umsatzes ausmachen. Besonders der Anteil der dreiphasigen Wechselrichter wird sich 2013 auf bis zu circa 60 Prozent des MPS-Umsatzes erhöhen. Auf die Solar-Wechselrichter der Produktfamilie Sunny Boy, die hauptsächlich bei Solarstromanlagen mit einer Leistung von bis zu 10 kW eingesetzt werden, entfallen 2013 voraussichtlich circa 40 Prozent des Divisionsumsatzes.

Solare Großkraftwerke mit einer Leistung von über 500 kW werden im Jahr 2013 voraussichtlich rund 30 Prozent bis 40 Prozent des Umsatzes ausmachen. Vor allem das Auslandsgeschäft in Nordamerika, Indien und Südafrika wird 2013 einen maßgeblichen Beitrag zum Umsatz der Division Power Plant Solutions (PPS) leisten. Zu den umsatzstärksten Zentral-Wechselrichtern in diesem Segment zählt 2013 voraussichtlich der Sunny Central Compact Power. Diese Produktfamilie zeichnet sich durch besonders günstige Systemkosten, umfassende Netzintegrationsfunktionen und eine einfache Installation im Feld aus. Ein zusätzlicher positiver Beitrag wird auch von der neuen Mittelspannungstechnik erwartet.

Das Servicegeschäft wird 2013 weiter von der großen Anzahl der Inbetriebnahmen der Division Power Plant Solutions profitieren. Zudem werden im Service für das Jahr 2013 neue Abschlüsse von langlaufenden Service- und Wartungsverträgen mit größerem Volumen erwartet, die die Grundlage für ein langfristig erfolgreiches Servicegeschäft schaffen. Ein zusätzlicher Treiber für das operative Servicegeschäft ist die sogenannte 50,2-Hz-Umstellung:

24	Die SMA Gruppe: Geschäft, Ziele und Strategien
67	Nachtragsbericht
69	Risiko- und Chancenbericht
82	Prognosebericht

Durch die aufgrund der Systemstabilitätsverordnung notwendigen Modernisierungen an Bestandsanlagen ist in den kommenden Jahren von einer starken Belebung des Servicegeschäfts in Deutschland auszugehen.

Darüber hinaus erweitert SMA zukünftig für ausgewählte Märkte, wie zum Beispiel Nordamerika, das Angebotsspektrum von Servicedienstleistungen für Wechselrichter bzw. Mittelspannungskomponenten: So wird das Unternehmen künftig auch einen Komplettanlagenservice mit den Modulen Operations und Maintenance für solare Großanlagen anbieten. Vorteil für den Kunden: Durch die Übernahme sämtlicher Serviceaktivitäten im Umfeld des Solarkraftwerks wird eine Leistungs-Optimierung des Gesamtsystems erzielt.

Bei den „Ergänzenden Geschäftsbereichen“ erwarten wir aus den steigenden Aktivitäten im Bereich der Solar-Diesel-Hybrid-Systeme ein leichtes Umsatzwachstum. Das Ergebnis wird voraussichtlich auf Vorjahresniveau liegen.

Aufgrund der absehbaren Veränderungen in verschiedenen Förderprogrammen und der allgemein hohen Dynamik in den weltweiten Solarmärkten sind exakte Prognosen über die zukünftige Umsatzentwicklung nicht möglich. Der Vorstand rechnet mit einem ähnlichen Umsatzniveau, kann aber einen weiteren Umsatzrückgang derzeit nicht ausschließen.

Nach Einschätzung des SMA Vorstands führt die Verschiebung im Produktmix hin zu größeren Solarstromanlagen auch zu einem deutlichen Druck auf die Rohertragsmarge. SMA hat durch eine systematische Analyse der Produktkosten frühzeitig Einsparungs- und Produktivitätssteigerungspotenziale zur konsequenten Reduktion der Herstellkosten identifiziert, um diesem Trend effektiv gegenzusteuern.

Die erfolgreiche Strategie, überwiegend nach Auftragseingang zu produzieren, wird SMA auch künftig beibehalten, zumal die jährliche Produktionskapazität von rund 15 GW (inkl. Zeversolar) aus Sicht des SMA Vorstands zur Bedienung der weltweiten Nachfrage ausreichend ist. Die Net Working Capital Quote wird sich vor Konsolidierung von Zeversolar in der Größenordnung von 2012 – von 19 bis 22 Prozent – bewegen. Nach Abschluss der Bautätigkeiten in 2012 führen die Anschaffung von Maschinen und Ausrüstungen sowie der steigende Wert an aktivierten Entwicklungsprojekten in 2013 zu einem stabilen Investitionsvolumen von circa 100 Mio. Euro. SMA strebt mittelfristig

einen Umsatzanteil der jährlichen Gesamtinvestitionen von bis zu 10 Prozent an.

Die Fortsetzung unserer Internationalisierungsstrategie und unsere Konzentration auf die Entwicklung innovativer Produkte für Solaranwendungen sowie intelligente Energiemanagementlösungen werden zu höheren Fixkosten führen. Den Umsatzrückgang und den hohen Preisdruck können wir nicht vollständig durch neue Produkte, günstigere Einkaufspreise und angepasste Organisationsstrukturen ausgleichen. Der SMA Vorstand rechnet daher im Geschäftsjahr 2013 mit einer deutlich rückläufigen EBIT-Marge und im besten Fall mit einem ausgeglichenen Ergebnis. Ein Verlust kann aus heutiger Sicht aber nicht ausgeschlossen werden.

SMA hat darüber hinaus selbst in dem herausfordernden Marktumfeld des letzten Jahres einen positiven Free Cashflow vor Dividendenzahlung generiert. Dadurch und durch unsere hohen Barreserven von fast einer halben Milliarde Euro zum Jahresende 2012 sowie unsere hohe Eigenkapitalquote von über 60 Prozent sieht sich SMA finanziell gut gerüstet, um vom Wachstum der weltweiten Photovoltaikmärkte zu profitieren.

Niestetal, 22. Februar 2013

SMA Solar Technology AG

Der Vorstand

# KONZERN- ABSCHLUSS

GESCHÄFTSJAHR 2012 –  
SMA SETZT INTERNATIONALISIERUNGSSTRATEGIE FORT

NAHEZU **25%**  
WELTMARKANTEIL

**56%**  
AUSLANDSANTEIL



IN  
**21**

PV-MÄRKTEN  
PRÄSENT

# INHALTSVERZEICHNIS

## KONZERNABSCHLUSS

<b>90</b>	<b>Gewinn- und Verlustrechnung SMA Konzern</b>
<b>90</b>	<b>Gesamtergebnisrechnung SMA Konzern</b>
<b>91</b>	<b>Bilanz SMA Konzern</b>
<b>92</b>	<b>Kapitalflussrechnung SMA Konzern</b>
<b>93</b>	<b>Eigenkapitalveränderungsrechnung SMA Konzern</b>
<b>94</b>	<b>Anhang SMA Konzern</b>
94	1. Grundlagen
94	2. Konsolidierung
94	2.1. Konsolidierungsgrundsätze
95	2.2. Konsolidierungskreis
97	2.3. Umrechnung von Fremdwährungsabschlüssen
98	3. Bilanzierungsmethoden und Neuerungen der Rechnungslegungsvorschriften
98	3.1. Neu herausgegebene Rechnungslegungsvorschriften des IASB
101	3.2. Angaben zu den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden
107	3.3. Wesentliche Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen
108	4. Unternehmenszusammenschlüsse
108	5. Segmentberichterstattung
<b>112</b>	<b>Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung SMA Konzern</b>
112	6. Herstellungskosten des Umsatzes
113	7. Vertriebskosten
113	8. Forschungs- und Entwicklungskosten
113	9. Allgemeine Verwaltungskosten
114	10. Sonstige betriebliche Erträge
114	11. Sonstige betriebliche Aufwendungen
114	12. Leistungen an Arbeitnehmer und Zeitarbeitskräfte
114	13. Finanzergebnis
115	14. Ertragsteuern
116	15. Ergebnis je Aktie

**117 Erläuterungen zur Bilanz SMA Konzern**

- 117 16. Immaterielle Vermögenswerte
- 118 17. Sachanlagen
- 119 18. Vorräte
- 119 19. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und übrige Forderungen
- 121 20. Sonstige finanzielle Vermögenswerte
- 121 21. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente
- 121 22. Eigenkapital
- 122 23. Rückstellungen
- 122 24. Finanzverbindlichkeiten
- 123 25. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen
- 123 26. Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten
- 123 27. Übrige Verbindlichkeiten
- 124 28. Zusätzliche Angaben zu den Finanzinstrumenten
- 128 29. Verpflichtungen aus Leasingverhältnissen und sonstige finanzielle Verpflichtungen
- 128 30. Haftungsverhältnisse

**128 Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung SMA Konzern**

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

**130 Sonstige Erläuterungen**

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

## GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG SMA KONZERN

in TEUR	Anhang	2012	2011
<b>Umsatzerlöse</b>	5	<b>1.463.363</b>	<b>1.676.342</b>
Herstellungskosten des Umsatzes	6	1.119.802	1.208.205
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>		<b>343.561</b>	<b>468.137</b>
Vertriebskosten	7	68.866	65.779
Forschungs- und Entwicklungskosten	8	87.917	83.758
Allgemeine Verwaltungskosten	9	74.400	68.765
Sonstige betriebliche Erträge	10	27.646	23.307
Sonstige betriebliche Aufwendungen	11	38.036	32.860
<b>Operatives Ergebnis (EBIT)</b>		<b>101.988</b>	<b>240.282</b>
Finanzielle Erträge		4.828	6.635
Finanzielle Aufwendungen		2.074	3.368
<b>Finanzergebnis</b>	13	<b>2.754</b>	<b>3.267</b>
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>		<b>104.742</b>	<b>243.549</b>
Ertragsteuern	14	29.637	77.495
<b>Konzernüberschuss</b>		<b>75.105</b>	<b>166.054</b>
davon auf andere Gesellschafter entfallend		0	0
davon den Aktionären der SMA AG zustehend		75.105	166.054
Ergebnis je Aktie, unverwässert (EUR)	15	2,16	4,79
Ergebnis je Aktie, verwässert (EUR)	15	2,16	4,79
Anzahl der Stammaktien (in tausend Stück)		34.700	34.700

## GESAMTERGEBNISRECHNUNG SMA KONZERN

in TEUR	2012	2011
<b>Konzernüberschuss</b>	<b>75.105</b>	<b>166.054</b>
Veränderung des beizulegenden Zeitwerts von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten	456	-67
Ertragsteuern	-138	20
<b>Veränderung des im Eigenkapital erfassten Betrags (Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte)</b>	<b>318</b>	<b>-47</b>
Unrealisierte Gewinne (+) / Verluste (-) aus der Währungsumrechnung ausländischer Tochtergesellschaften	1.044	-1.011
<b>Veränderung des im Eigenkapital erfassten Betrags (Währungsumrechnung)</b>	<b>1.044</b>	<b>-1.011</b>
<b>Gesamtergebnis</b>	<b>76.467</b>	<b>164.996</b>
davon auf andere Gesellschafter entfallend	0	0
davon den Aktionären der SMA AG zustehend	76.467	164.996

90	Gewinn- und Verlustrechnung
90	Gesamtergebnisrechnung
91	Bilanz
92	Kapitalflussrechnung
93	Eigenkapitalveränderungsrechnung

## BILANZ SMA KONZERN

in TEUR	Anhang	31.12.2012	31.12.2011
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>			
Geschäfts- oder Firmenwerte	16	311	311
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	16	66.424	56.489
Sachanlagen	17	377.107	360.932
Sonstige Finanzanlagen		75	75
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	20	51.073	57.864
Latente Steuern	14	25.184	26.309
		<b>520.174</b>	<b>501.980</b>
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>			
Vorräte	18	221.369	256.402
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	19	119.288	141.101
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	20	257.398	86.149
Ertragsteuerforderungen	14	11.302	6.832
Übrige Forderungen	19	13.846	10.697
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	21	185.299	371.101
		<b>808.502</b>	<b>872.282</b>
<b>Gesamtvermögen</b>		<b>1.328.676</b>	<b>1.374.262</b>
<b>Eigenkapital</b>			
Gezeichnetes Kapital		34.700	34.700
Kapitalrücklage		119.200	119.200
Gewinnrücklagen		666.761	635.404
Anteile anderer Gesellschafter		2	2
	22	<b>820.663</b>	<b>789.306</b>
<b>Langfristiges Fremdkapital</b>			
Rückstellungen	23	112.815	108.502
Finanzverbindlichkeiten	24	32.775	31.475
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	26	2.078	2.078
Übrige Verbindlichkeiten	27	94.422	80.693
Latente Steuern	14	21.553	18.369
		<b>263.643</b>	<b>241.117</b>
<b>Kurzfristiges Fremdkapital</b>			
Rückstellungen	23	89.879	68.260
Finanzverbindlichkeiten	24	2.788	2.420
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	25	72.691	115.760
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	26	55.892	75.030
Ertragsteuerverbindlichkeiten	14	681	36.970
Übrige Verbindlichkeiten	27	22.439	45.399
		<b>244.370</b>	<b>343.839</b>
<b>Gesamtkapital</b>		<b>1.328.676</b>	<b>1.374.262</b>

## KAPITALFLUSSRECHNUNG SMA KONZERN

in TEUR	Anhang	2012	2011
Konzernüberschuss		75.105	166.054
Ertragsteuern		29.637	77.495
Finanzergebnis		-2.754	-3.267
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte		69.923	50.381
Veränderung von Rückstellungen		25.933	9.424
Verluste aus dem Abgang von Anlagevermögen		4.118	1.441
Sonstige nicht zahlungswirksame Aufwendungen/Erträge		26.654	13.694
Empfangene Zinszahlungen		4.553	5.771
Geleistete Zinszahlungen		-1.286	-87
Geleistete Ertragsteuerzahlungen		-66.087	-80.209
<b>Brutto-Cashflow</b>		<b>165.796</b>	<b>240.697</b>
Zunahme/Abnahme (-) Vorräte		8.780	-14.801
Zunahme/Abnahme (-) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		20.900	-27.341
Abnahme (-)/Zunahme Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		-43.069	40.412
Veränderung übriges Nettovermögen/Sonstige nicht zahlungswirksame Vorgänge		-36.273	-93
<b>Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit</b>	<b>31</b>	<b>116.134</b>	<b>238.874</b>
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen		-72.906	-134.213
Einzahlungen aus dem Abgang von Sachanlagen		60	470
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte		-27.304	-27.128
Auszahlungen für Investitionen in Finanzanlagen		0	-2
Auszahlungen für den Erwerb von Unternehmen abzüglich übernommener Zahlungsmittel/Auszahlungen für den Erwerb von Geschäftseinheiten		0	-23.020
Einzahlungen aus dem Abgang von Wertpapieren und sonstigen finanziellen Vermögenswerten		228.631	190.000
Auszahlungen für den Erwerb von Wertpapieren und sonstigen finanziellen Vermögenswerten		-388.543	-135.152
<b>Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit</b>	<b>32</b>	<b>-260.062</b>	<b>-129.045</b>
Aufnahme von finanziellen Verbindlichkeiten		3.739	16.502
Rückzahlung von finanziellen Verbindlichkeiten		-1.862	-3.807
Dividendenzahlung der SMA Solar Technology AG		-45.110	-104.100
<b>Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>33</b>	<b>-43.233</b>	<b>-91.405</b>
Nettoabnahme/-zunahme von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		-187.161	18.424
Nettozunahme/-abnahme durch Wechselkursänderungen		1.359	-1.406
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am 01.01.		371.101	354.083
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am 31.12.</b>	<b>34</b>	<b>185.299</b>	<b>371.101</b>

- 90 Gewinn- und Verlustrechnung
- 90 Gesamtergebnisrechnung
- 91 Bilanz
- 92 Kapitalflussrechnung
- 93 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 01.01.2011		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	22	0	0	0	0	0	0	0	
<b>Eigenkapital zum 31.12.2011</b>		<b>34.700</b>	<b>119.200</b>	<b>-47</b>	<b>635.451</b>	<b>789.304</b>	<b>2</b>	<b>789.306</b>	
Ausschüttung bei der SMA Solar Technology AG		0	0	0	-45.110	-45.110	0	-45.110	
Konzernüberschuss		0	0	0	75.105	75.105	0	75.105	
Differenzen aus der Währungsumrechnung	22	0	0	0	1.044	1.044	0	1.044	
Sonstige erfolgsneutrale Veränderungen	22	0	0	318	0	318	0	318	
Gesamtergebnis								76.467	
Veränderungen der Minderheitenanteile		0	0	0	0	0	0	0	
<b>Eigenkapital zum 31.12.2012</b>	<b>22</b>	<b>34.700</b>	<b>119.200</b>	<b>271</b>	<b>666.490</b>	<b>820.661</b>	<b>2</b>	<b>820.663</b>	

# ANHANG SMA KONZERN

## 1. GRUNDLAGEN

Der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2012 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 22. Februar 2013 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, das heißt 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

## 94 Allgemeine Angaben

112 Erläuterungen zur  
Gewinn- und Verlustrechnung

117 Erläuterungen zur Bilanz

128 Erläuterungen zur  
Kapitalflussrechnung

130 Sonstige Erläuterungen

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 Anteilserwerbs wird eine Neubewertung des bisherigen Anteils zum beizulegenden Zeitwert vorgenommen und etwaige Effekte hieraus werden 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.

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 2012 wurde gegenüber dem 31. Dezember 2011 durch die neu hinzugekommenen Gesellschaften SMA South America SpA (Santiago, Chile), SMA Solar Technology South Africa Pty. Ltd. (Centurion, Südafrika), SMA Solar Beteiligungs GmbH, SMA Service International GmbH (Niestetal, Deutschland) und SMA Brasil Tecnologia Ferroviaria Ltda. (Itupeva, Brasilien) erweitert. Sämtliche Gesellschaften werden vollkonsolidiert. Die bestehenden Beteiligungen werden aufgrund ihrer untergeordneten Bedeutung nicht konsolidiert. 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
<b>Muttergesellschaft</b>			
SMA Solar Technology AG	Niestetal, Deutschland		V
<b>Anteile an verbundenen Unternehmen</b>			
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
SMA Beijing Commercial Co. Ltd.	Peking, Volksrepublik China	100%	V
SMA Benelux BVBA	Mechelen, Belgien	100%	V
SMA Brasil Tecnologia Ferroviaria Ltda.	Itupeva, Brasilien	100%	V
SMA Central and Eastern Europe s.r.o.	Prag, Tschechische Republik	100%	V
SMA France S.A.S.	Saint Priest Cedex, 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 Service International GmbH	Niestetal, Deutschland	100%	V
SMA Solar Beteiligungs GmbH	Niestetal, Deutschland	100%	V
SMA Solar India Private Limited	Mumbai, Indien	100%	V
SMA Solar UK Ltd.	Banbury, Großbritannien	100%	V

Name	Sitz	Beteiligungsquote	Konsolidierung
SMA Solar Technology America LLC	Rocklin, USA	100%	V
SMA South America SpA	Santiago, Chile	100%	V
SMA Australia Pty Ltd	North Ryde, 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	Glyfada, Griechenland	100%	V
SMA Technology Korea Co., Ltd.	Seoul, Südkorea	100%	V
SMA Technology South Africa Pty. Ltd.	Centurion, Südafrika	100%	V
SMA Solar Technology Portugal, Unipessoal LDA (ehemals Niestetal Services, Unipessoal LDA)	Palmela, Portugal	100%	V
<b>Beteiligungen</b>			
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, 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 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.

## 94 Allgemeine Angaben

112 Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

117 Erläuterungen zur Bilanz

128 Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung

130 Sonstige Erläuterungen

## 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	
	2012	2011	31.12.2012	31.12.2011
1 US-Dollar (USD)	0,77839	0,71890	0,75844	0,77567

### 3. BILANZIERUNGSMETHODEN UND NEUERUNGEN DER RECHNUNGSLEGUNGS- VORSCHRIFTEN

#### 3.1. Neu herausgegebene Rechnungslegungsvorschriften des IASB

Erstmals im Geschäftsjahr anzuwendende Standards und Interpretationen

Standard/Interpretation		Zeitpunkt verpflichtende Anwendung <sup>1</sup>	Endorsement (bis 31.12.2012) <sup>2</sup>	
Änderung	IFRS 7	Übertragung finanzieller Vermögenswerte	01.01.2011	ja

<sup>1</sup> Anwendung auf die erste Berichtsperiode eines Geschäftsjahres, das an diesem Tag oder danach beginnend.

<sup>2</sup> Übernahme der IFRS-Standards bzw. Interpretationen durch die EU-Kommission.

#### **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.

## 94 Allgemeine Angaben

- 112 Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
- 117 Erläuterungen zur Bilanz
- 128 Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
- 130 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 <sup>1</sup>	Endorsement [bis 31.12.2012] <sup>2</sup>
Änderung	IAS 1	Darstellung des sonstigen Gesamtergebnisses	01.07.2012	ja
Änderung	IAS 12	Ertragsteuern	01.01.2013	ja
Änderung	IAS 19	Änderungen an IAS 19	01.01.2013	ja
Änderung	IAS 27	Separate Abschlüsse (2011)	01.01.2014	ja
Änderung	IAS 28	Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures	01.01.2014	ja
Änderung	IAS 32	Aufrechnungsvorschriften	01.01.2014	ja
Änderung	IFRS 1	Darlehen der öffentlichen Hand	01.01.2013	nein
Änderung	IFRS 1	Starke Hochinflation	01.01.2013	ja
Änderung	IFRS 7	Aufrechnungsvorschriften	01.01.2013	ja
Neu	IFRS 9	Finanzinstrumente - Klassifikation und Bewertung	01.01.2015	nein
Neu	IFRS 10	Konzernabschlüsse	01.01.2014	ja
Neu	IFRS 11	Gemeinsame Vereinbarungen	01.01.2014	ja
Neu	IFRS 12	Angaben zur Beteiligung an anderen Unternehmen	01.01.2014	ja
Neu	IFRS 13	Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes	01.01.2013	ja
Änderung	IFRS 10, IFRS 11 und IFRS 12	Übergangsrichtlinien	01.01.2014	nein
Änderung	IFRS 10, IFRS 12 und IAS 27	Investmentgesellschaften	01.01.2014	nein
Änderung	Annual Improvements	Jährliche Verbesserung 2009-2011	01.01.2013	nein

<sup>1</sup> Anwendung auf die erste Berichtsperiode eines Geschäftsjahres, das an diesem Tag oder danach beginnt.

<sup>2</sup> Anwendungspflicht entsprechend der Übernahme durch die EU-Kommission- Die Standards selbst sehen teilweise eine frühere Anwendungspflicht vor.

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.

### IAS 1 Darstellung des sonstigen Gesamtergebnisses

Die Vorschriften zur Darstellung des sonstigen Gesamtergebnisses wurden dahingehend geändert, dass Zwischensummen für die Posten gefordert werden, die recycelt werden (zum Beispiel Cashflow Hedges, Fremdwährungsumrechnungen) und diejenigen die nicht recycelt werden (beispielsweise erfolgswirksam durch das sonstige Gesamtergebnis zu erfassende Posten nach IFRS 9).

## **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 zum Beispiel 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 ab 2014 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. Gemeinschaftsunternehmen sind zukünftig at Equity in den Konzernabschluss einzubeziehen; das Wahlrecht zur Anwendung der Quotenkonsolidierung entfällt. Der Standard ist ab 2014 anzuwenden. 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. Er ist ab 2014 anzuwenden.

## **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 sind die beiden nachrangigen Bewertungsstufen heranzuziehen.

94 Allgemeine Angaben

112 Erläuterungen zur  
Gewinn- und Verlustrechnung

117 Erläuterungen zur Bilanz

128 Erläuterungen zur  
Kapitalflussrechnung

130 Sonstige Erläuterungen

### 3.2. Angaben zu den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

**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 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. 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
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 Beträ-

ge 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 das Geschäftsjahr 2011 lagen keine Anhaltspunkte für eine mögliche Wertminderung vor. Im Geschäftsjahr 2012 wurden Wertminderungen auf Entwicklungsprojekte berücksichtigt, Näheres dazu in Kapitel 16. ■

## 94 Allgemeine Angaben

- 112 Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
- 117 Erläuterungen zur Bilanz
- 128 Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
- 130 Sonstige Erläuterungen

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 auseinanderfallen, ist für die erstmalige Bilanzierung der Erfüllungstag maßgeblich. Lediglich bei Finanzderivaten ist der Zeitpunkt des Vertragsabschlusses maßgeblich.

Finanzinstrumente werden grundsätzlich angesetzt, sobald ein Unternehmen des SMA Konzerns Vertragspartei der Regelungen des 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 sie 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, sowie langfristige Darlehen.

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.

## 94 Allgemeine Angaben

- 112 Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
- 117 Erläuterungen zur Bilanz
- 128 Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
- 130 Sonstige Erläuterungen

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 zum Beispiel 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:

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 hinzuge-rechnet. Als qualifizierende Vermögenswerte gelten solche Vermögenswerte, die notwendigerweise einen längeren Zeitraum benötigen, bis sie zur beabsichtigten Nutzung oder zum Verkauf zur Verfügung stehen. Alle anderen Fremdkapitalkosten werden erfolgswirksam in der Periode erfasst, in der sie anfallen. 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 Ermittlung **latenter Steuern** erfolgt gemäß IAS 12 auf der Grundlage der international üblichen bilanzorientierten Verbindlichkeitsmethode (Liability-Methode). Danach werden Steuerabgrenzungsposten für sämtliche temporäre Differenzen zwischen den steuerliche Wertansätzen und den Wertansätzen in der Konzernbilanz sowie für steuerliche Verlustvorträge gebildet. Aktive latente Steuern werden jedoch nur berücksichtigt, soweit die Möglichkeit der Realisierung hinreichend wahrscheinlich ist.

Die Bewertung der latenten Steuern erfolgt mit den Steuersätzen, die nach der derzeitigen Rechtslage künftig im wahrscheinlichen Zeitpunkt der Umkehr der temporären Differenzen gelten werden. Die Auswirkungen von Steuer-gesetzesänderungen auf aktive und passive latente Steuern werden in der Periode, in der die materiellen Wirksamkeitsvoraussetzungen der Gesetzesänderung vorliegen, ergebniswirksam berücksichtigt. Eine Abzinsung aktiver und passiver latenter Steuern wird entsprechend den Regelungen des IAS 12 nicht vorgenommen. Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden werden nach Fristigkeit innerhalb einzelner Gesellschaften saldiert.

94 Allgemeine Angaben

112 Erläuterungen zur  
Gewinn- und Verlustrechnung

117 Erläuterungen zur Bilanz

128 Erläuterungen zur  
Kapitalflussrechnung

130 Sonstige Erläuterungen

### 3.3. Wesentliche Ermessens- entscheidungen, 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. ■

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 20,1 Mio. Euro (2011: 16,1 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 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 für Einzelfälle und pauschale Gewährleistungsrisiken betrug zum 31. Dezember 2012 178,5 Mio. Euro (2011: 149,5 Mio. Euro). Abgegrenzte erhaltene Zahlungen für entgeltliche Garantien werden linear über die Garantielaufzeit als Umsatzerlöse vereinnahmt, da auch hier ein gleichmäßiger Verlauf der Garantiekosten als bestmögliche Schätzung angenommen wird.

Der Konzern ermittelt an jedem Abschlussstichtag, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung nicht finanzieller Vermögenswerte vorliegen. Zur Schätzung des Nutzungswertes muss die Unternehmensleitung die voraussichtlichen künftigen Cashflows des Vermögenswertes oder der zahlungsmittelgenerierenden Einheit schätzen und einen angemessenen Abzinsungssatz wählen, um den Barwert dieser Cashflows zu ermitteln. Für das Geschäftsjahr 2011 lagen keine Anhaltspunkte für eine mögliche Wertminderung vor. Im Geschäftsjahr 2012 wurden Wertminderungen auf Entwicklungsprojekte gebildet, Näheres dazu in Kapitel 16. ■

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 0,8 Mio. Euro (2011: 0,4 Mio. Euro) vollständig erfasst.

## 4. UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLÜSSE

Im Geschäftsjahr 2012 sind keine Unternehmenszusammenschlüsse durchgeführt worden, auf die IFRS 3 anzuwenden ist.

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.

## 5. SEGMENTBERICHT-ERSTATTUNG

Mit Beginn des Geschäftsjahres 2012 hat der SMA Konzern seine Solaraktivitäten neu organisiert und die Konzernstruktur entsprechend angepasst. Der SMA Konzern wird über strategische Geschäftseinheiten in Form von Divisionen gesteuert, die nach Art der Kundenbeziehung sowie Charakteristika der Vertriebsorganisation aufgeteilt sind. Damit einhergehend haben sich auch die Steuerung des Konzerns sowie das interne Berichtswesen geändert.

Den Vorschriften des IFRS 8 Geschäftssegmente (management approach) folgend hat diese organisatorische Neuaufstellung zu einer Änderung im Segmentbericht für alle Vergleichsperioden geführt. Die Anzahl der berichtspflichtigen Segmente hat sich hierdurch verändert. Basierend auf den Informationen, die an die Hauptentscheidungsträger des Konzerns für die Ressourcenallokation und Geschäftsentwicklung berichtet werden, wurden die berichtspflichtigen Segmente nach IFRS 8 auf Basis der Struktur der Solaraktivitäten nach Divisionen identifiziert. In das bisherige Segment Medium Power Solutions (MPS) wurde das Segment Electronics Manufacturing integriert. Aus dem Segment MPS wurde der Bereich Off-Grid Solutions (OGS) als eigenständiges Segment herausgenommen. Das Segment High Power Solutions (HPS) wurde in Power Plant Solutions

## 94 Allgemeine Angaben

- 112 Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
- 117 Erläuterungen zur Bilanz
- 128 Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
- 130 Sonstige Erläuterungen

(PPS) umbenannt. Das neue Segment Service bündelt die funktionelle Tätigkeit des Services im Solarbereich, welche vorher in den bisherigen Segmenten MPS und HPS geführt wurde.

Die Segmente Railway Technology, Off-Grid Solutions und dtw sind nach IFRS 8 unwesentlich und werden in dem Sammelposten „Ergänzende Geschäftsbereiche“ zusammengefasst.

Segment	Aktivitäten
<b>Medium Power Solutions</b>	Entwicklung, Produktion und Vertrieb von Systemtechnik für Photovoltaikanwendungen im netznahen Haus- und Gewerbebereich. Verantwortet die Produktfamilien Sunny Boy, Sunny Mini Central und Sunny Tripower. Außerdem entwickelt und vertreibt die Division Produkte zur Überwachung von Photovoltaikanlagen sowie zum Energiemanagement.
<b>Power Plant Solutions</b>	Entwicklung, Produktion und Vertrieb von Systemtechnik für Photovoltaikanwendungen im Kraftwerksbereich. Hierzu zählt die Produktfamilie Sunny Central für den Markt solarer Großkraftwerke mit einer Leistung von 500 kW bis zu mehreren Megawatt.
<b>Service</b>	Servicedienstleistungen im In- und Ausland, um die technische Verfügbarkeit der SMA Produkte während der Lebensdauer von mehr als 20 Jahren zu gewährleisten. Die Dienstleistungen umfassen Garantieleistungen, Service- und Wartungsverträge sowie Inbetriebnahmen.
<b>Ergänzende Geschäftsbereiche</b>	Geschäftsaktivitäten von dtw, Off-Grid Solutions, zukünftig Hybrid Energy Solutions sowie Railway Technology.

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 sind daher nicht den einzelnen operativen Segmenten zugeordnet.

Im Hinblick auf die Informationen über geografische Segmente werden die Umsätze den Ländern nach dem Bestimmungslandprinzip zugerechnet. Auf eine Darstellung der langfristigen Aktiva nach dieser Gliederung wird verzichtet. 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 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.

Das Segmentvermögen umfasst die den jeweiligen Segmenten zugerechneten immateriellen Vermögenswerte und das Sachanlagevermögen, das Vorratsvermögen und die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Die Segmentschulden umfassen die den jeweiligen Segmenten direkt zurechenbaren Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Die interne Berichterstattung folgt den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden der externen Berichterstattung.

Die Verrechnungspreise zwischen den Geschäftssegmenten werden anhand von Managementpreisen, welche grundsätzlich an marktübliche Konditionen unter fremden Dritten angelehnt sind, ermittelt. Erlöse von externen Dritten werden nach den gleichen Bewertungsmaßstäben berichtet wie in der Gewinn- und Verlustrechnung dargestellt.

Die Umsatzerlöse in den Segmenten Medium Power Solutions und Power Plant Solutions unterliegen Schwankungen unter anderem aufgrund von diskontinuierlichen Förderprogrammen.

#### Kennzahlen nach Segmenten und Regionen

Segmente	Medium Power Solutions		Power Plant Solutions	
	2012	2011	2012	2011
in Mio. Euro				
Umsatzerlöse extern	934,8	1.117,7	440,8	489,5
Umsatzerlöse intern	100,5	80,8	27,4	24,7
Summe Umsatzerlöse	1.035,3	1.198,5	468,2	514,2
Abschreibungen	30,3	23,3	3,9	2,8
Operatives Ergebnis (EBIT)	91,3	146,5	45,2	103,1
Segmentvermögen	277,5	332,6	148,5	152,7
Segmentschulden	16,1	54,3	32,3	30,2
Investitionen	38,7	26,8	3,4	4,8
<b>Umsatzerlöse nach Regionen</b>				
Deutschland	525,8	635,6	106,1	141,9
EU	259,8	332,6	78,7	174,1
Drittländer	185,5	185,7	258,6	176,5
Erlösschmälerungen	-36,3	-36,2	-2,6	-3,0
<b>Summe externe Umsatzerlöse</b>	<b>934,8</b>	<b>1.117,7</b>	<b>440,8</b>	<b>489,5</b>

## 94 Allgemeine Angaben

- 112 Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung  
 117 Erläuterungen zur Bilanz  
 128 Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung  
 130 Sonstige Erläuterungen

Service		Ergänzende Geschäftsbereiche		Überleitung		Fortzuführendes Geschäft	
2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011
26,9	17,6	60,9	51,5	0,0	0,0	1.463,4	1.676,3
84,7	72,4	76,3	42,0	-288,9	-219,9	0,0	0,0
111,6	90,0	137,2	93,5	-288,9	-219,9	1.463,4	1.676,3
2,4	1,4	3,4	1,7	29,9	21,2	69,9	50,4
-15,8	-7,5	8,7	0,4	-27,4	-2,2	102,0	240,3
38,9	31,2	40,5	45,1	823,3	812,7	1.328,7	1.374,3
2,3	3,2	2,2	3,6	455,1	493,7	508,0	585,0
7,3	3,9	2,3	1,8	48,5	110,5	100,2	147,8
8,4	2,2	16,9	17,2	0,0	0,0	657,2	796,9
14,4	15,3	23,6	21,5	0,0	0,0	376,5	543,5
4,4	0,4	20,9	13,3	0,0	0,0	469,4	375,9
-0,3	-0,3	-0,5	-0,5	0,0	0,0	-39,7	-40,0
<b>26,9</b>	<b>17,6</b>	<b>60,9</b>	<b>51,5</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>1.463,4</b>	<b>1.676,3</b>

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

in Mio. Euro	2012	2011
Summe Segmentergebnisse (EBIT)	129,4	242,5
Eliminierungen	-27,4	-2,2
Konzern-EBIT	102,0	240,3
Finanzergebnis	2,7	3,3
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>	<b>104,7</b>	<b>243,6</b>
Summe Segmentvermögen	505,4	561,6
Sonstige zentrale Posten und Eliminierungen	279,1	253,7
Zahlungsmittel und lfr. Termingelder	480,8	506,3
Nicht zugeordnete Finanzinstrumente und sonstige Vermögenswerte	26,8	19,5
Latente Steueransprüche und Forderungen aus Ertragsteuern	36,5	33,1
Sonstige Finanzanlagen	0,1	0,1
<b>Konzern-Vermögenswerte</b>	<b>1.328,7</b>	<b>1.374,3</b>
Summe Segmentschulden	52,9	91,3
Sonstige zentrale Posten und Eliminierungen	19,8	24,5
Nicht zugeordnete Finanzinstrumente, Schulden und Rückstellungen	413,1	413,9
Schulden aus Ertragsteuern und latenten Steuerschulden	22,2	55,3
<b>Konzern-Schulden</b>	<b>508,0</b>	<b>585,0</b>

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 2012 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	2012	2011
Materialaufwand	788.778	907.033
Personalaufwand	178.197	178.710
Abschreibungen	63.341	44.082
Sonstige	89.486	78.380
	<b>1.119.802</b>	<b>1.208.205</b>

Die Herstellungskosten des Umsatzes enthalten als Einzelkosten die produktbezogenen Materialaufwendungen sowie alle weiteren Aufwendungen der Bereiche Produktion, Einkauf, Service und für Gebäudemanagement und IT.

In 2012 konnten die ersten Erfolge bei der Senkung der Herstellungskosten erreicht werden. Durch eine enge Zusammenarbeit von Einkauf, Produktion und Entwicklung konnten die Materialkosten erfolgreich gesenkt werden. Der um Wertberichtigungen bereinigte Materialaufwand konnte um 15 Prozent gesenkt werden. Der Materialaufwand in 2012 enthält Wertberichtigungen auf Vorräte in Höhe von 22,4 Mio. Euro (2011: 7,5 Mio. Euro). Trotz des starken Preisverfalls bei Solar-Wechselrichtern blieb die Materialaufwandsquote in 2012 damit konstant bei 53,9 Prozent (2011: 54,1 Prozent).

In 2012 wurden gezielt die Bereiche Einkauf und Service weiter ausgebaut. Dieser Aufbau wird jedoch überkompensiert durch die Verminderung der variablen Vergütung für Mitarbeiter sowie den gesunkenen Aufwand für Zeitarbeitskräfte. Der Personalaufwand blieb mit 178,2 Mio. Euro gegenüber dem Vorjahr konstant (2011: 178,7 Mio. Euro).

94	Allgemeine Angaben
112	Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
117	Erläuterungen zur Bilanz
128	Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
130	Sonstige Erläuterungen

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 11,2 Mio. Euro (2011: 5,6 Mio. Euro) enthalten.

Die Veränderung der sonstigen Aufwendungen resultiert im Wesentlichen aus den im Vergleich zum Vorjahr höher dotierten Rückstellungen für Risikoversorge bei bezogenen Bauteilen. Zwar konnten die Kosten für den regulären Geschäftsbetrieb im laufenden Jahr durch verschiedene Verbesserungsprojekte gesenkt werden, sie konnten aber die Steigerung bei der Risikoversorge nicht vollständig kompensieren. Dies führt in Summe zu einem Anstieg um 11,1 Mio. Euro auf 89,5 Mio. Euro.

## 7. VERTRIEBSKOSTEN

in TEUR	2012	2011
Materialaufwand	578	926
Personalaufwand	35.951	34.292
Abschreibungen	565	508
Sonstige	31.772	30.053
	<b>68.866</b>	<b>65.779</b>

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. In 2012 wurden neue Vertriebsgesellschaften in Südafrika, Brasilien und Chile gegründet und die bestehenden Vertriebsgesellschaften in Japan, Australien und Thailand ausgebaut. Der infolge des Mitarbeiterzuwachses gestiegene Aufwand für laufende Löhne und Gehälter wurde zum Teil durch den verminderten Aufwand für variable Vergütung kompensiert. Der Personalaufwand stieg um 4,8 Prozent auf 35,9 Mio. Euro. Die Abschreibungen blieben gegenüber dem Vorjahr konstant.

Der Anstieg der sonstigen Aufwendungen um 5,7 Prozent auf 31,8 Mio. Euro ist auf 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	2012	2011
Materialaufwand	6.365	5.637
Personalaufwand	64.328	58.786
Abschreibungen	4.875	4.983
Sonstige	32.539	30.481
	<b>108.107</b>	<b>99.887</b>
Aktivierungspflichtige Entwicklungsprojekte	-20.190	-16.129
	<b>87.917</b>	<b>83.758</b>

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 dort 12 Prozent mehr Mitarbeiter. Der gestiegene Aufwand für laufende Löhne und Gehälter wird von dem verminderten Aufwand für variable Vergütung teilweise kompensiert und führt zu einem Anstieg des Personalaufwandes von 9,4 Prozent. Die Sonstigen Kosten sind um 6,7 Prozent auf 32,5 Mio. Euro gestiegen. Der Anstieg ist im Wesentlichen auf den weiteren Ausbau der Entwicklungskooperationen und eine Verstärkung der Maßnahmen zum Schutz von geistigem Eigentum zurückzuführen.

## 9. ALLGEMEINE VERWALTUNGSKOSTEN

in TEUR	2012	2011
Materialaufwand	271	128
Personalaufwand	48.783	41.998
Abschreibungen	1.143	808
Sonstige	24.203	25.831
	<b>74.400</b>	<b>68.765</b>

Die Verwaltungskosten beinhalten die Aufwendungen für den Vorstand und die Bereiche Finanzen, Personal, Recht und Compliance, Unternehmenskommunikation und Qualitätsmanagement. Mit Blick auf die zunehmende Internatio-

nalisierung hat SMA gezielt neue Strukturen geschaffen und Divisionen aufgebaut. In diesem Zuge stiegen die Personalkosten um 16,2 Prozent auf 48,8 Mio. Euro. Der personelle Aufbau wird zum Teil kompensiert durch den Rückgang der variablen Vergütung. Die Abschreibungen stiegen im Vergleich zum Vorjahr um 0,3 Mio. Euro auf 1,1 Mio. Euro, die sonstigen Kosten konnten im Vergleich zum Vorjahr um 6,2 Prozent gesenkt werden. Wesentlich konnte dies durch die Reduzierung von Projekten und die Reduktion von Personalanwerbungskosten realisiert werden.

## 10. SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

in TEUR	2012	2011
Erträge aus Währungsumrechnung	18.783	20.997
Zuwendungen der öffentlichen Hand	718	715
Übrige sonstige Erträge	8.145	1.595
	<b>27.646</b>	<b>23.307</b>

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

## 11. SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

in TEUR	2012	2011
Aufwand aus Währungsumrechnung	20.159	19.739
Übrige sonstige Aufwendungen	17.877	13.121
	<b>38.036</b>	<b>32.860</b>

In den übrigen sonstigen Aufwendungen sind Aufwendungen für ein freiwilliges Abfindungsprogramm in Höhe von 5,1 Mio. Euro, sowie Aufwendungen aus der Zuführung zu Wertberichtigungen auf Forderungen enthalten.

## 12. LEISTUNGEN AN ARBEITNEHMER UND ZEITARBEITSKRÄFTE

in TEUR	2012	2011
Löhne und Gehälter	254.460	232.741
Aufwendungen für Zeitarbeitskräfte	31.933	42.895
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Unterstützung	45.960	38.150
	<b>332.353</b>	<b>313.786</b>

Die freiwilligen Beiträge zur privaten Altersversorgung 2012 betragen 1,7 Mio. Euro (2011: 1,3 Mio. Euro).

Die durchschnittliche Beschäftigtenzahl im Konzern betrug:

	2012	2011
Forschung und Entwicklung	973	867
Produktion und Service	3.140	2.631
Vertrieb und Verwaltung	1.119	1.108
	<b>5.232</b>	<b>4.606</b>
Auszubildende und Praktikanten	431	444
Zeitarbeitskräfte	1.055	1.316
	<b>6.718</b>	<b>6.366</b>

## 13. FINANZERGEBNIS

in TEUR	2012	2011
Zinserträge	4.593	6.486
Sonstige finanzielle Erträge	235	106
Erträge aus Zinsderivaten	0	43
<b>Finanzielle Erträge</b>	<b>4.828</b>	<b>6.635</b>
Zinsaufwendungen	1.074	944
Sonstige finanzielle Aufwendungen	398	1.572
Aufwendungen aus Zinsderivaten	298	463
Zinsanteil aus der Bewertung von Rückstellungen	304	389
<b>Finanzielle Aufwendungen</b>	<b>2.074</b>	<b>3.368</b>
<b>Finanzergebnis</b>	<b>2.754</b>	<b>3.267</b>

Die Gesamtzinserträge aus finanziellen Vermögenswerten, die nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, betragen im Geschäftsjahr 4,6 Mio. Euro (2011: 6,5 Mio. Euro). Der Zinsaufwand aus finanziellen Verbind-

94	Allgemeine Angaben
112	Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
117	Erläuterungen zur Bilanz
128	Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
130	Sonstige Erläuterungen

lichkeiten, die nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, belief sich auf 1,1 Mio. Euro (2011: 0,9 Mio. Euro). Die Auswirkung von Zinssatzänderungen haben keine wesentlichen Einfluss auf das Konzernergebnis.

## 14. ERTRAGSTEUERN

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

in TEUR	2012	2011
Tatsächliche Ertragsteuern		
für laufendes Geschäftsjahr	26.215	78.411
für Vorjahre	-443	-1.516
Latente Steuern		
aus temporären Differenzen	4.279	-5.916
aus Verlustvorträgen	-414	6.516
<b>Steueraufwand</b>	<b>29.637</b>	<b>77.495</b>

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

in TEUR	2012	2011
<b>Konzernergebnis vor Ertragsteuern</b>	<b>104.742</b>	<b>243.549</b>
Steuersatz des Konzernmutterunternehmens	30,3%	30,3%
<b>Erwarteter Steueraufwand</b>	<b>31.738</b>	<b>73.796</b>
Steuersatzbedingte Abweichungen im In- und Ausland	-1.265	-302
Auswirkung von Steuersatzänderungen	-38	57
Steuerfreie Erträge	-1.614	-12
Nicht abziehbare Betriebsaufwendungen	1.372	557
Steuern für Vorjahre	1.247	2.618
Sonstige Effekte	1.803	781
<b>Steueraufwand laut Gewinn- und Verlustrechnung</b>	<b>29.637</b>	<b>77.495</b>
Effektiver Konzernsteuersatz	28,3%	31,8%

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 gemeindespezifischen Hebesätzen beeinflusst wird. Der auf Ebene des Konzernmutterunternehmens anzuwendende durchschnittliche Gewerbesteuersatz beträgt unverändert 14,5 Prozent. Der Gesamtsteuersatz des Konzernmutterunternehmens beläuft sich damit auf 30,3 Prozent (2011: 30,3 Prozent).

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

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 2012 waren laufende Ertragsteuerforderungen in Höhe von 11,3 Mio. Euro (2011: 6,8 Mio. Euro) und laufende Ertragsteuerschulden in Höhe von 0,7 Mio. Euro (2011: 37,0 Mio. Euro) vorhanden.

Die latenten Steueransprüche und Steuerschulden wurden in Höhe von -0,12 Mio. Euro (2011: 0,02 Mio. Euro) direkt im Eigenkapital erfasst. Die aktiven und passiven latenten Steuern verteilen sich auf folgende Positionen:

in TEUR	31.12.2012		31.12.2011	
	Latente Steueransprüche	Latente Steuerschulden	Latente Steueransprüche	Latente Steuerschulden
Immaterielle Vermögenswerte	186	-13.168	184	-10.740
Sachanlagen	1.777	-3.473	864	-3.981
Finanzanlagen	0	-3	0	-3
Vorräte	2.031	-757	4.142	-1.140
Sonstige Aktiva	1.291	-1.989	1.016	-1.057
Sonstige Rückstellungen	8.735	-1.188	13.599	-716
Übrige Verbindlichkeiten	10.369	-975	6.123	-732
Verlustvorträge	795	0	381	0
	<b>25.184</b>	<b>-21.553</b>	<b>26.309</b>	<b>-18.369</b>
davon langfristig	8.722	-17.832	10.869	-15.440

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 2012 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 2012 ein Ergebnis von 2,16 Euro je Aktie bei einer durchschnittlichen gewichteten Anzahl von 34,7 Mio. Aktien sowie 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.

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.

94	Allgemeine Angaben
112	Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
117	Erläuterungen zur Bilanz
128	Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
130	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	Angearbeitete immaterielle Vermögenswerte	Geleistete Anzahlungen	Summe
<b>Anschaffungskosten</b>							
01.01.2012	311	29.937	3	27.508	20.023	617	78.399
Währungsänderungen	0	341	0	5	0	0	346
Zugänge aus Akquisitionen	0	0	0	0	0	0	0
Zugänge	0	5.788	0	-945	22.458	3	27.304
Abgänge	0	0	0	54	0	3	57
Umbuchungen	0	11.757	221	5.615	-17.536	-57	0
31.12.2012	311	47.823	224	32.129	24.945	560	105.992
<b>Abschreibungen</b>							
01.01.2012	0	6.681	3	14.915	0	0	21.599
Währungsänderungen	0	57	0	3	0	0	60
Zugänge aus Akquisitionen	0	0	0	0	0	0	0
Zugänge	0	10.475	22	6.398	758	0	17.653
Abgänge	0	0	0	55	0	0	55
Umbuchungen	0	0	2	-2	0	0	0
31.12.2012	0	17.213	27	21.259	758	0	39.257
<b>Nettowert 31.12.2011</b>	<b>311</b>	<b>23.256</b>	<b>0</b>	<b>12.593</b>	<b>20.023</b>	<b>617</b>	<b>56.800</b>
<b>Nettowert 31.12.2012</b>	<b>311</b>	<b>30.610</b>	<b>197</b>	<b>10.870</b>	<b>24.187</b>	<b>560</b>	<b>66.735</b>
<b>Anschaffungskosten</b>							
01.01.2011	0	17.001	3	17.996	3.921	1.000	39.922
Währungsänderungen		-473	0	0	0	0	-473
Zugänge aus Akquisitionen	311	8.815	0	78	0	0	9.204
Zugänge	0	0	0	11.181	16.133	0	27.310
Abgänge	0	0	0	89	0	0	89
Umbuchungen	0	4.597	0	-1.658	-31	-383	2.525
31.12.2011	311	29.937	3	27.508	20.023	617	78.399
<b>Abschreibungen</b>							
01.01.2011	0	1.074	3	9.603	0	0	10.680
Währungsänderungen	0	-8	0	4	0	0	-4
Zugänge aus Akquisitionen	0			76	0	0	76
Zugänge	0	5.599	0	5.314	0	0	10.913
Abgänge	0	0	0	0	0	0	0
31.12.2011	0	6.681	3	14.915	0	0	21.599
<b>Nettowert 31.12.2010</b>	<b>0</b>	<b>15.927</b>	<b>0</b>	<b>8.393</b>	<b>3.921</b>	<b>1.000</b>	<b>29.242</b>
<b>Nettowert 31.12.2011</b>	<b>311</b>	<b>23.256</b>	<b>0</b>	<b>12.593</b>	<b>20.023</b>	<b>617</b>	<b>56.800</b>

Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte werden in der Gewinn- und Verlustrechnung unter den Herstellungskosten des Umsatzes erfasst, soweit es sich um Entwicklungsprojekte handelt. In den Abschreibungen auf Entwicklungsprojekte und angearbeitete immaterielle Vermögenswerte ist ein Wertminderungsaufwand in Höhe von 1,8 Mio. Euro aufgrund veränderter Umsatzprognosen enthalten (betrifft

das Segment Medium Power Solutions). 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. in den Konzernabschluss der SMA zum 1. August 2011. Die Zugänge zu angearbeiteten immateriellen Vermögenswerten betreffen in Höhe von 21,4 Mio. Euro Entwicklungsprojekte.

## 17. SACHANLAGEN

Das Sachanlagevermögen entwickelte sich im Geschäftsjahr 2012 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
<b>Anschaffungskosten</b>					
01.01.2012	181.246	52.267	150.516	74.615	458.644
Währungsänderungen	-305	47	-199	11	-446
Zugänge aus Akquisitionen	0	0	0	0	0
Zugänge	13.727	2.185	2.625	54.369	72.906
Abgänge	6.773	389	5.685	998	13.845
Umbuchungen	78.004	10.917	28.586	-117.507	0
31.12.2012	265.899	65.027	175.843	10.490	517.259
<b>Abschreibungen</b>					
01.01.2012	21.805	16.804	59.103	0	97.712
Währungsänderungen	-89	32	-108	0	-165
Zugänge aus Akquisitionen	0	0	0	0	0
Zugänge	15.799	5.157	31.314	0	52.270
Abgänge	5.589	278	3.800	0	9.667
Umbuchungen	42	-12	-30	0	0
31.12.2012	31.968	21.705	86.479	0	140.152
<b>Nettowert 31.12.2011</b>	<b>159.441</b>	<b>35.463</b>	<b>91.413</b>	<b>74.615</b>	<b>360.932</b>
<b>Nettowert 31.12.2012</b>	<b>233.931</b>	<b>43.322</b>	<b>89.364</b>	<b>10.490</b>	<b>377.107</b>

Die Zugänge zu Grundstücken und Bauten sind insbesondere auf den Neubau des Servicecenters am Sandershäuser Berg sowie von Bürogebäuden, die Erweiterung und den Umbau vorhandener Bürogebäude und Mieterein- und -umbauten zurückzuführen.

Für die Erweiterung der Infrastruktur unserer Tochtergesellschaften in den USA wurden Investitionen in Höhe von 1,7 Mio. Euro vorgenommen.

Von den Finanzverbindlichkeiten sind 30,8 Mio. Euro (2011: 32,6 Mio. Euro) durch Grundpfandrechte gesichert.

94	Allgemeine Angaben
112	Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
117	<b>Erläuterungen zur Bilanz</b>
128	Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
130	Sonstige Erläuterungen

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-/Geschäftsausstattung	Geleistete Anzahlungen/Anlagen im Bau	Summe
<b>Anschaffungskosten</b>					
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
<b>Abschreibungen</b>					
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
<b>Nettowert 31.12.2010</b>	<b>114.180</b>	<b>34.706</b>	<b>77.252</b>	<b>42.369</b>	<b>268.507</b>
<b>Nettowert 31.12.2011</b>	<b>159.441</b>	<b>35.463</b>	<b>91.413</b>	<b>74.615</b>	<b>360.932</b>

## 18. VORRÄTE

Das Vorratsvermögen des SMA Konzerns setzt sich wie folgt zusammen:

in TEUR	31.12.2012	31.12.2011
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	128.390	179.831
Unfertige Erzeugnisse und Leistungen	27.211	31.472
Fertige Erzeugnisse und Waren	64.998	44.326
Geleistete Anzahlungen	770	773
	<b>221.369</b>	<b>256.402</b>

Die Vorräte sind zum niedrigeren Wert aus Anschaffungs- und Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert bewertet. Der Anstieg der fertigen Erzeugnisse und Waren resultiert maßgeblich aus der gezielten Erhöhung der Lieferfähigkeit in einzelnen Märkten. Die im Aufwand als Herstellungskosten berücksichtigte Veränderung der Wertberichtigung auf Vorräte beträgt 26,3 Mio. Euro (2011: 8,1 Mio. Euro).

## 19. FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND ÜBRIGE FORDERUNGEN

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

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

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

in TEUR	Buchwert	Weder überfällig noch wertgemindert	Überfällig, aber nicht wertgemindert			
			<30 Tage	30 bis 60 Tage	60 bis 90 Tage	> 90 Tage
2012	119.288	101.965	10.596	2.957	863	2.907
2011	141.101	98.641	18.336	12.786	4.298	6.449

Zum 31. Dezember 2012 waren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im Nennwert von 11,6 Mio. Euro (2011: 9,8 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 01.01.2011	1.034	133	1.167
Aufwandswirksame Zuführungen (netto)	6.981	2.103	9.084
Inanspruchnahme	-75	0	-75
Auflösung	-447	0	-447
Währungsdifferenz	53	11	64
Stand 31.12.2011	7.546	2.247	9.793
Aufwandswirksame Zuführungen (netto)	7.205	136	7.341
Inanspruchnahme	-2.017	0	-2.017
Auflösung	-2.189	-1.287	-3.476
Währungsdifferenz	-3	-11	-14
Stand 31.12.2012	10.542	1.085	11.627

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

94	Allgemeine Angaben
112	Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
117	<b>Erläuterungen zur Bilanz</b>
128	Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
130	Sonstige Erläuterungen

## 20. SONSTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Die sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte zum 31. Dezember 2012 enthalten insbesondere Finanzanlagen, Termingelder mit einer Laufzeit von mehr als drei Monaten sowie Zinsabgrenzungen in Höhe von insgesamt 246,7 Mio. Euro (2011: 80,0 Mio. Euro). Die sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte enthalten im Wesentlichen Finanzanlagen in Höhe von 48,8 Mio. Euro (2011: 55,6 Mio. Euro) sowie eine Mietsicherheit für Gebäude in den USA in Höhe von 2,5 Mio. USD (2011: 2,5 Mio. USD).

## 21. ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente umfassen Barmittel sowie Guthaben bei Kreditinstituten, Schecks, unterwegs befindliche Zahlungen sowie Einlagen mit einer ursprünglichen Laufzeit von weniger als drei Monaten. Guthaben bei Kreditinstituten werden mit variablen Zinssätzen für täglich kündbare Guthaben verzinst.

Zum 31. Dezember 2012 verfügte der Konzern über nicht in Anspruch genommene Kreditlinien in Höhe von 24,0 Mio. Euro (2011: 22,0 Mio. Euro), für die alle für die Inanspruchnahme notwendigen Bedingungen bereits erfüllt waren. Die Kreditlinie ist auf Basis „bis auf Weiteres“ zur Verfügung gestellt.

## 22. EIGENKAPITAL

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

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

Der Vorstand ist aufgrund eines Beschlusses der Hauptversammlung vom 27. Mai 2010 ermächtigt, bis zum 26. Mai 2015 eigene Aktien in Höhe von bis zu 10 Prozent des im Zeitpunkt der Beschlussfassung der Hauptversammlung bestehenden Grundkapitals zu erwerben und diese erwor-

benen 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 mit 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.

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 Aktienaussgabe festzulegen.

Die Hauptversammlung der SMA Solar Technology AG hat am 22. Mai 2012 die Ausschüttung einer Dividende für das Geschäftsjahr 2011 in Höhe von 1,30 Euro je dividendenberechtigte Stückaktie beschlossen (2010: 3,00 Euro).

Der Vorstand schlägt zur Abstimmung auf der nächsten Hauptversammlung vor, eine Dividende in Höhe von 0,60 Euro je dividendenberechtigte Aktie auszuschütten. Das entspricht einer Ausschüttungsquote von 27,7 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 61,8 Prozent (2011: 57,4 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 01.01.2012	149.470	3.412	23.880	176.762
Zuführung	69.000	0	14.288	83.288
Inanspruchnahme	39.477	0	1.990	41.467
Auflösung	328	3.412	11.918	15.658
Aufzinsung	222	0	82	304
Währungsänderungen	368	0	167	536
<b>Stand 31.12.2012</b>	<b>178.519</b>	<b>0</b>	<b>24.175</b>	<b>202.694</b>
Kurzfristig 2012	80.482	0	9.397	89.879
Langfristig 2012	98.037	0	14.778	112.815
	<b>178.519</b>	<b>0</b>	<b>24.175</b>	<b>202.694</b>
Kurzfristig 2011	50.812	3.412	14.036	68.260
Langfristig 2011	98.658	0	9.844	108.502
	<b>149.470</b>	<b>3.412</b>	<b>23.880</b>	<b>176.762</b>

Bei den Gewährleistungsrückstellungen handelt es sich um allgemeine Gewährleistungsverpflichtungen (Zeitraum fünf bis zehn Jahre) für die verschiedenen Produktbereiche des Konzerns. Darüber hinaus werden für Einzelfälle Rückstellungen gebildet, die voraussichtlich im Folgejahr verbraucht werden. Der Anstieg ergibt sich insbesondere durch die Risikovorsorge aufgrund von Nacharbeiten an bezogenen Bauteilen, die in verschiedenen Produktfamilien eingesetzt werden, sowie die planmäßige Zuführung aufgrund des gestiegenen Umsatzes zu den allgemeinen Gewährleistungsverpflichtungen. Im Zusammenhang mit den Gewährleistungsansprüchen bestehen erwartete Erstattungsansprüche in Höhe von 5,0 Mio. Euro.

Unter den sonstigen Verpflichtungen aus Absatzgeschäften wurden im Geschäftsjahr 2011 diverse angemeldete Ansprüche ausgewiesen. Zum 31. Dezember 2012 bestehen keine angemeldeten Ansprüche mehr. Die unter den übrigen Rückstellungen ausgewiesenen Risiken aus Abnahmeverpflichtungen haben sich aufgrund von geänderten Absatzmöglichkeiten reduziert. Darüber hinaus sind in den übrigen Rückstellungen Verpflichtungen für das von Vorstand und Betriebsrat vereinbarte Abfindungsprogramm, für Rückbauverpflichtungen, Betriebsjubiläen, Sterbegeld und Altersteilzeit sowie Serviceleistungen enthalten. SMA erwartet für diese Rückstellungen, dass sie in der Regel innerhalb der nächsten zwölf Monate bis 20 Jahre zahlungswirksam werden.

## 24. FINANZVERBINDLICHKEITEN

in TEUR	31.12.2012	31.12.2011
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	34.515	32.617
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	1.048	1.277
Finance Lease-Verbindlichkeiten	0	1
	<b>35.563</b>	<b>33.895</b>

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten wurden für die Finanzierung von Immobilien der SMA Immo sowie einer Photovoltaikanlage der SMA AG 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.

94	Allgemeine Angaben
112	Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
<b>117</b>	<b>Erläuterungen zur Bilanz</b>
128	Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
130	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	31.12.2012	31.12.2011
Verbindlichkeiten aus dem Personalbereich	43.001	64.261
Verbindlichkeiten aus dem Vertriebsbereich	11.900	9.753
Übrige	3.070	3.094
	<b>57.970</b>	<b>77.108</b>
Kurzfristig	55.892	75.030
Langfristig	2.078	2.078
	<b>57.970</b>	<b>77.108</b>

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	31.12.2012	31.12.2011
Abgrenzungsposten für verlängerte Garantien	92.952	78.992
Verbindlichkeiten aus erhaltenen Anzahlungen	18.023	44.262
Verbindlichkeiten gegenüber Finanzbehörden	4.507	1.364
Verbindlichkeiten aus erhaltenen Zuschüssen	1.204	1.327
Sonstige	175	147
	<b>116.861</b>	<b>126.092</b>
Kurzfristig	22.439	45.399
Langfristig	94.422	80.693
	<b>116.861</b>	<b>126.092</b>

Der Abgrenzungsposten für verlängerte Garantien enthält Verbindlichkeiten aus der entgeltlichen Gewährung von Garantieverlängerungen für Produkte im Segment Medium Power Solutions. 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	31.12.2012		31.12.2011	
		Marktwert	Buchwert	Marktwert	Buchwert
<b>Aktiva</b>					
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	185.299	185.299	371.101	371.101
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	119.288	119.288	141.101	141.101
Sonstige Finanzanlagen	AfS	75	75	75	75
<b>Sonstige finanzielle Vermögenswerte</b>		<b>308.464</b>	<b>308.471</b>	<b>143.741</b>	<b>144.013</b>
davon Schuldverschreibungen	AfS	49.729	49.729	50.608	50.608
davon institutionelle Publikumsfonds	FAHFT	49.298	49.298	49.410	49.410
davon Schuldverschreibungen	HiM	5.410	5.417	25.284	25.556
davon übrige	LaR	203.331	203.331	18.306	18.306
davon Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHFT	696	696	133	133
<b>Passiva</b>					
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	72.691	72.691	115.760	115.760
<b>Finanzverbindlichkeiten</b>		<b>35.563</b>	<b>35.563</b>	<b>33.895</b>	<b>33.895</b>
davon Verb. gegenüber Kreditinstituten	FLAC	34.515	34.515	32.617	32.617
davon Verb. aus Finanzierungsleasing	n. a.	0	0	1	1
davon Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHFT	1.048	1.048	1.277	1.277
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	57.970	57.970	77.108	77.108
<b>Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39:</b>					
Loans and Receivables	LaR	507.918	507.918	530.508	530.508
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost	FLAC	165.176	165.176	225.485	225.485
Financial Assets Held for Trading	FAHFT	49.994	49.994	49.543	49.543
Financial Liabilities Held for Trading	FLHFT	1.048	1.048	1.277	1.277
Financial Assets Held to Maturity	HiM	5.410	5.417	25.284	25.556
Available for Sale Financial Assets	AfS	49.804	49.804	50.683	50.683

94	Allgemeine Angaben
112	Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
<b>117</b>	<b>Erläuterungen zur Bilanz</b>
128	Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
130	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:

2012	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Gesamt
in Mio. Euro				
Finanzielle Vermögenswerte, bewertet zum Marktwert				
Schuldverschreibungen	49.729	-	-	49.729
Institutionelle Publikumsfonds	49.298	-	-	49.298
Derivative Finanzinstrumente	-	696	-	696
Finanzielle Verbindlichkeiten, bewertet zum Marktwert				
Derivative Finanzinstrumente	-	1.048	-	1.048
2011				
in Mio. Euro				
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

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 über die Nettoergebnisse 2012 aus Finanzinstrumenten stellt sich wie folgt dar:

in TEUR	aus Zinsen	aus Folgebewertung		aus Abgang	Nettoergebnis
		Währungs- umrechnung	Wert- berichtigung		
Loans and Receivables (LaR)	1.899	357	-3.865	-291	-1.900
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost (FLAC)	-1.074	0	0	0	-1.074
Financial Assets Held for Trading (FAHfT)	1.285	-909	-44	-824	-492
Financial Liabilities Held for Trading (FLHfT)	0	0	-298	0	-298
Held to Maturity (HiM)	383	0	0	0	383
Available for Sale (AfS)	1.026	0	-75	0	951
<b>Summe</b>	<b>3.519</b>	<b>-552</b>	<b>-4.282</b>	<b>-1.115</b>	<b>-2.430</b>

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 über die 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
<b>Summe</b>	<b>5.542</b>	<b>4.229</b>	<b>-10.354</b>	<b>-3.104</b>	<b>-3.687</b>

94	Allgemeine Angaben
112	Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
117	<b>Erläuterungen zur Bilanz</b>
128	Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
130	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
<b>2012</b>						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	72.691	<b>72.691</b>	72.691	0	0	0
Finanzverbindlichkeiten	35.563	<b>43.521</b>	4.928	7.589	7.394	23.610
aus Verb. gegenüber Kreditinstituten	34.515	<b>42.473</b>	3.880	7.589	7.394	23.610
aus Finance Lease-Verhältnissen	0	<b>0</b>	0	0	0	0
aus Derivaten ohne Hedge-Beziehung	1.048	<b>1.048</b>	1.048	0	0	0
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	57.970	<b>57.970</b>	57.970	0	0	0
<b>2011</b>						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	115.760	<b>115.760</b>	115.760	0	0	0
Finanzverbindlichkeiten	33.895	<b>42.467</b>	4.359	6.729	6.533	24.846
aus Verb. gegenüber Kreditinstituten	32.617	<b>41.189</b>	3.081	6.729	6.533	24.846
aus Finance Lease-Verhältnissen	1	<b>1</b>	1	0	0	0
aus Derivaten ohne Hedge-Beziehung	1.277	<b>1.277</b>	1.277	0	0	0
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	77.108	<b>77.108</b>	77.108	0	0	0

## 29. VERPFLICHTUNGEN AUS LEASINGVERHÄLTNISSEN UND SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

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 27,3 Mio. Euro (2011: 20,0 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	31.12.2012	31.12.2011
Fälligkeit unter 1 Jahr	13.846	16.883
Fälligkeit 1 bis 5 Jahre	38.661	40.769
Fälligkeit über 5 Jahre	19.111	24.716
	<b>71.618</b>	<b>82.368</b>

Im SMA Konzern bestanden zum Berichtszeitpunkt keine Verpflichtungen aus Finance Lease.

Darüber hinaus bestanden finanzielle Verpflichtungen gegenüber Dritten aus dem Bestellobligo für erteilte Investitionsaufträge in Höhe von 7,2 Mio. Euro (2011: 50,3 Mio. Euro). Finanzielle Verpflichtungen für immaterielle Vermögenswerte liegen in Höhe von 3,0 Mio. Euro (2011: 1,2 Mio. Euro) vor. Die übrigen finanziellen Verpflichtungen liegen im geschäftsüblichen Rahmen.

## 30. HAFTUNGSVERHÄLTNISSE

Zum Abschlussstichtag 31. Dezember 2012 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 165,8 Mio. Euro (2011: 240,7 Mio. Euro) zeigt den betrieblichen Einnahmeüberschuss vor Mittelbindung.

Der Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit belief sich im Geschäftsjahr 2012 auf 116,1 Mio. Euro (2011: 238,9 Mio. Euro). Der Rückgang ist hauptsächlich auf den im Vorjahresvergleich verminderten Brutto-Cashflow (-122,8 Mio. Euro) zurückzuführen.

Die Veränderung des Nettoumlaufvermögens resultiert unter anderem aus der Verringerung der Forderungen aus Lieferungen um 20,9 Mio. Euro auf 119,3 Mio. Euro (2011: 141,1 Mio. Euro). Innerhalb des Vorratsvermögens haben sich die Bestände durch unterschiedliche Effekte verändert. Die Bestände an Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen sowie unfertigen Erzeugnissen und Leistungen wurden durch gezielte Änderungen der Logistikstrategie in der Berichtsperiode deutlich gesenkt. Ein gegenläufiger Effekt ist bei den fertigen Erzeugnissen erkennbar. SMA erhöhte den Bestand an Sunny Central Wechselrichtern, aufgrund von Projektvorfertigungen, sowie den an String-Wechselrichtern, um in einzelnen Märkten die Lieferfähigkeit zu erhöhen. Die für die Kapitalflussrechnung relevante Veränderung des Vorratsvermögens belief sich auf 8,8 Mio. Euro. Des Weiteren ergab sich eine für die Kapitalflussrechnung relevante Verminderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um 43,1 Mio. Euro.

94	Allgemeine Angaben
112	Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
117	Erläuterungen zur Bilanz
128	Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
130	Sonstige Erläuterungen

## 32. NETTO-CASHFLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT

Der Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit erhöhte sich im Geschäftsjahr 2012 auf -260,1 Mio. Euro nach -129,1 Mio. Euro im Vorjahr. Die Mittelabflüsse für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte verringerten sich auf 100,2 Mio. Euro (2011: 161,3 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 2012 die Dividendenausschüttung der SMA Solar Technology AG in Höhe von 45,1 Mio. Euro (2011: 104,1 Mio. Euro).

Der Saldo finanzieller Verbindlichkeiten hat sich im Geschäftsjahr 2012 geringfügig erhöht. SMA nutzte im vergangenen Jahr weiter das günstige Zinsumfeld, um punktuell langlaufende Immobilienkredite zu vereinbaren.

## 34. ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 185,3 Mio. Euro (2011: 371,1 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 480,8 Mio. Euro (2011: 506,7 Mio. Euro). Zum Stichtag verfügte der Konzern über nicht in Anspruch genommene Kreditlinien in Höhe von 24,0 Mio. Euro (2011: 22,0 Mio. Euro). Eine bare Inanspruchnahme des Kontokorrentrahmens erfolgte im Berichtsjahr ebenso wie im Vorjahr nicht.

## SONSTIGE ERLÄUTERUNGEN

### 35. EREIGNISSE NACH DEM ABSCHLUSSSTICHTAG

Mit Wirkung zum 1. Januar 2013 hat der Konzern eine Mehrheitsbeteiligung in Höhe von 72,5 Prozent an der Jiangsu Zeversolar New Energy Co., Ltd. erworben. Weitere 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. Mit der Umstrukturierung zum 1. Januar 2012 hat sich der Kreis der nahestehenden Personen um die Leitung der Divisionen, sowie deren nahe Familienangehörige erweitert.

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

Dipl.-Soz.Päd. Jürgen Dolle,  
Vorstand Personal und operatives Geschäft

Dipl.-Ing. Roland Grebe,  
Vorstand Technologie

Lydia Sommer,  
Vorstand Finanzen, Recht und Compliance  
(seit 1. November 2012)

Dipl.-Kfm. Pierre-Pascal Urbon,  
Vorstandssprecher und Strategie (bis 31. Oktober 2012)  
Vorstand Finanzen)

Dipl.-Ing. Marko Werner,  
Vorstand Vertrieb

Der Leitung der Divisionen des SMA Konzerns gehörten an:

Patrik Baumstark (OGS)

Jon Ivar Ekker (OGS)

Jeanette Klockgether (PPS)

Günther König (PPS)

Rainer Krug (MPS)

Christian Langen (MPS) (bis 24. April 2012)

Rolf Merte (MPS)

Souleymane Niang (Service)

Jürgen Reinert (PPS)

Andreas Schmidt (MPS)

Volker Wachenfeld (OGS)

Michael Wengeler (PPS)

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

Dipl.-Ing. Günther Cramer,  
Stiftungsvorstand  
Vorsitzender

Dr. jur. Erik Ehrentraut,  
Unternehmensberater  
Stellvertretender Vorsitzender

Dipl.-Ing. Peter Drews,  
Stiftungsvorstand

94	Allgemeine Angaben
112	Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
117	Erläuterungen zur Bilanz
128	Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
130	Sonstige Erläuterungen

Dipl.-Ing. Reiner Wettlaufer,  
Stiftungsvorstand

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

Dr. Winfried Hoffmann,  
Berater

Dr. Günther Häckl,  
Arbeitnehmervertreter

Dipl.-Ing. Johannes Häde,  
Arbeitnehmervertreter

Mirko Zeidler,  
Arbeitnehmervertreter

Joachim Schlosser,  
Arbeitnehmervertreter

Ullrich Meßmer,  
Gewerkschaftssekretär

Alexander Naujoks,  
Gewerkschaftssekretär

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

Die Gesamtbezüge der Mitglieder des aktiven Vorstands und der Divisionsleitung betragen im Berichtsjahr einschließlich der Bezüge für die Wahrnehmung ihrer Aufgaben in den Tochterunternehmen 4,4 Mio. Euro, davon 0,9 Mio. Euro variable Bezüge (2011: 2,6 Mio. Euro, davon 0,5 Mio. Euro variable Bezüge jeweils ohne Divisionsleitung). Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Aufsichtsrats betragen im Berichtsjahr 0,4 Mio. Euro (2011: 0,5 Mio. Euro). Darin enthalten sind variable Vergütungen in Höhe von 0,2 Mio. Euro (2011: 0,3 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

Dr. Winfried Hoffmann  
Mitglied des Aufsichtsrates  
der Solar-Fabrik 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 Opinion eingeholt. Der Vertrag wurde durch team-time mit Wirkung zum 31. Dezember 2012 gekündigt. Im Geschäftsjahr 2012 wurden Geschäfte in Höhe von 32,0 Mio. Euro (2011: 47,1 Mio. Euro) im Rahmen des Vertrages abgewickelt. Die Verbindlichkeiten gegenüber der team-time GmbH betragen zum 31. Dezember 2012 0,8 Mio. Euro (2011: 2,5 Mio. Euro).

Weitere nahestehende Unternehmen sind die Günther Cramer Stiftung, Peter Drews Stiftung und Reiner Wettlaufer Stiftung, welche gemeinsam die SMA Stiftungsverbund gGmbH 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

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

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

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.

Die Fremdwährungspositionen sowie die Kursentwicklung der entsprechenden Währungen werden 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.

94	Allgemeine Angaben
112	Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
117	Erläuterungen zur Bilanz
128	Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
130	Sonstige Erläuterungen

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 denominated und monetärer Art sind; wechselkursbedingte Differenzen aus der Umrechnung von Abschlüssen in die Konzernwährung bleiben unberücksichtigt. Als relevante Risikovariablen 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 2012 hätte zu einer positiven Veränderung der Währungsderivate von 0,8 Mio. Euro (2011: 2,2 Mio. Euro) geführt. Ein um 5 Prozent schwächerer Euro am 31. Dezember 2012 hätte zu einer Reduzierung des Werts der Währungsderivate von 0,9 Mio. Euro (2011: 2,5 Mio. Euro) geführt. Eine fünfprozentige Steigerung des Euro gegenüber dem Kanada-Dollar am 31. Dezember 2012 hätte zu einer positiven Veränderung der entsprechenden Derivate von 0,4 Mio. Euro geführt. Demgegenüber hätte ein um 5 Prozent schwächerer Euro eine Wertminderung von 0,5 Mio. Euro zur Folge gehabt. Das kumulierte Ergebnis aus Kursdifferenzen und Kurssicherungen beträgt im Geschäftsjahr 1,4 Mio. Euro (2011: -5,3 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 Risikovariablen 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.

## 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 21 Prozent liegen. Im Berichtsjahr betrug die Eigenkapitalquote des SMA Konzerns 61,8 Prozent (2011: 57,4 Prozent), die Net Working Capital Quote 18,3 Prozent (2011: 16,8 Prozent).

## 38. HONORARE DES ABSCHLUSSPRÜFERS

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

in TEUR	2012	2011
Abschlussprüfungsleistungen	339	187
Andere Bestätigungsleistungen	17	14
Sonstige Leistungen	17	7
	<b>372</b>	<b>208</b>

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 5. Dezember 2012 abgegeben und den Aktionären dauerhaft auf der Internetseite unter [www.SMA.de](http://www.SMA.de) zugänglich gemacht. 

## 40. KONZERNABSCHLUSS

Die SMA Solar Technology AG stellt als oberstes Mutterunternehmen zum 31. Dezember 2012 für den größten Kreis einen Konzernabschluss auf, der beim Betreiber des Bundesanzeigers eingereicht und nachfolgend im Bundesanzeiger veröffentlicht wird.

Niestetal, den 22. Februar 2013

SMA Solar Technology AG  
Der Vorstand

Jürgen Dolle	Roland Grebe	Lydia Sommer
Pierre-Pascal Urbon		Marko Werner

94	Allgemeine Angaben
112	Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
117	Erläuterungen zur Bilanz
128	Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
130	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 22. Februar 2013

SMA Solar Technology AG  
Der Vorstand

Jürgen Dolle                  Roland Grebe                  Lydia Sommer

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 2012 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 22. Februar 2013

Deloitte & Touche GmbH  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

(Scharpenberg)  
Wirtschaftsprüfer

(Schwibinger)  
Wirtschaftsprüfer

# BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

der Aufsichtsrat hat den Vorstand während des Geschäftsjahres 2012 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 alle für das Unternehmen relevanten Fragen der Strategie, die Markt- und Wettbewerbssituation, die Geschäftsentwicklung, die Lage, den Umsatz und die Ertragssituation des Unternehmens und des Konzerns, die beabsichtigte Geschäftspolitik und andere grundsätzliche Fragen der Unternehmensplanung, insbesondere der Finanz-, Investitions-, Produktions-, 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 Risiko- und Chancenmanagement, 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 Vorsitzende des Aufsichtsrats stand auch zwischen den Sitzungen mit dem Vorstand, insbesondere mit dem Sprecher des Vorstands, regelmäßig in Kontakt und besprach mit ihm Fragen der Strategie, der Planung, der Geschäftsentwicklung, der Risikolage, des Risikomanagements und der Compliance sowie 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 und zwei außerordentlichen 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 acht Sitzungen nahmen jeweils sämtliche Mitglieder des Aufsichtsrats teil. Ein Mitglied des Aufsichtsrats nahm an einer, ein anderes Mitglied nahm an zwei Sitzungen nicht teil.

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 des Prüfungsausschusses teil. Bei einigen Tagesordnungspunkten tagte der Aufsichtsrat ohne den Vorstand.

In seiner Sitzung am 22. Februar 2012 befasste sich der Aufsichtsrat schwerpunktmäßig mit der vorläufigen Bilanz sowie der Gewinn- und Verlustrechnung und diskutierte die mögliche Ergebnisverwendung 2011. Daneben befasste sich der Aufsichtsrat mit dem im Geschäftsbericht 2011 wiedergegebenen Corporate-Governance-Bericht und dem Bericht des Aufsichtsrats sowie dem Personalbericht 2011.

In der Sitzung am 13. März 2012 stellte der Aufsichtsrat den Jahresabschluss 2011 fest und billigte den Konzernabschluss 2011. Ferner befasste er sich mit dem Vorschlag für die Wahl des Abschlussprüfers und Konzernabschlussprüfers 2012 sowie der Verlängerung der Bestellung von Pierre-Pascal Urbon zum Mitglied des Vorstands bis zum 30. September 2017. Der Aufsichtsrat beschloss zudem den Vorschlag an die Hauptversammlung zur Ergebnisverwendung 2011, den Bericht des Aufsichtsrats, den Corporate-Governance-Bericht und diskutierte die Tagesordnung und die Einladung für die Hauptversammlung am 22. Mai 2012. Des Weiteren befasste sich der Aufsichtsrat mit möglichen Gründungen neuer Tochtergesellschaften im In- und Ausland.



Insbesondere den Bericht des Vorstands zur Produktqualität, zu ethischen Grundsätzen, Corporate Social Responsibility und Nachhaltigkeit, aber auch den bisherigen Geschäftsverlauf 2012 erörterte der Aufsichtsrat am 21. Mai 2012.

Unmittelbar im Anschluss an die Hauptversammlung am 22. Mai 2012 wurde in einer Sitzung des Aufsichtsrats der Prüfungsauftrag an den Abschlussprüfer 2012 erteilt.

Am 27. August 2012 wurden der bisherige Verlauf des Geschäftsjahres 2012 sowie die Strategie des Unternehmens diskutiert, durch den Vorstand Auslandsaktivitäten und Produktinnovationen vorgestellt und über die Produktqualität berichtet. Weiterhin wurde der in der Geschäftsordnung des Vorstands verankerte Katalog der Zustimmungsvorbehalte einer Prüfung unterzogen. Der Aufsichtsrat stimmte der Neuverteilung der Geschäftsverteilung des Vorstands und dem Abschluss eines Beratervertrages mit dem Aufsichtsratsmitglied, Herrn Dr. Winfried Hoffmann, zu. Daneben diskutierte der Aufsichtsrat die vom Vorstand vorgestellte Strategie, die

den Herausforderungen eines geänderten Marktumfeldes Rechnung trägt. Insbesondere erörterte der Aufsichtsrat die Strategie für die Beibehaltung der Innovationsführerschaft, die Erhöhung der Produktivität und die Internationalisierung. In diesem Zusammenhang wurden auch die Überlegungen zur Erschließung des chinesischen Marktes intensiv mit dem Vorstand erörtert.

In seiner außerordentlichen Sitzung am 17. Oktober 2012 legte der Vorstand dar, wie er den Auswirkungen der allgemein schwierigen Lage des Solarmarktes auf das Unternehmen durch eine noch intensivere Bearbeitung der strategischen Entwicklungsprojekte, Erhöhung der Anstrengungen des Vertriebs in allen Märkten, Produktivitätssteigerungen und eine kompaktere Aufstellung der Unternehmensorganisation begegnen wolle. Der Aufsichtsrat diskutierte die geplante Vorgehensweise. Dabei sprach er seine Zustimmung zu der vom Vorstand vorgegebenen Zielrichtung aus. Des Weiteren bestellte der Aufsichtsrat Frau Lydia Sommer mit Wirkung zum 1. November 2012

bis zum 31. Oktober 2017 zum Mitglied des Vorstands der Gesellschaft mit der Zuständigkeit für das Ressort Finanzen, Recht und Compliance. Schließlich berichtete der Vorstand dem Aufsichtsrat zum bisherigen Verlauf des Geschäftsjahres 2012 und zu den Aussichten des Geschäftsjahres 2013.

In seiner Sitzung am 5. Dezember 2012 stimmte der Aufsichtsrat nach ausführlicher Strategiediskussion dem vom Vorstand vorgestellten Budget für das Geschäftsjahr 2013 zu. Der Vorstand berichtete dem Aufsichtsrat zum Status durchgeführter und geplanter Kostensenkungsmaßnahmen, einschließlich personeller Anpassungen. Der Aufsichtsrat diskutierte die vorgestellten Maßnahmen ausführlich. Daneben überprüfte der Aufsichtsrat das Vorstandsvergütungssystem und die Angemessenheit der Vorstandsvergütung und legte Eckpunkte der Vergütung für das Geschäftsjahr 2013 fest. Auf Vorschlag des Präsidialausschusses beschloss der Aufsichtsrat, die in 2011 beschlossenen Ziele zu seiner Zusammensetzung in Punkt 6 zu ändern. Eine Darstellung der Ziele und des Stands ihrer Umsetzung findet sich im Corporate-Governance-Bericht 2012 (abgedruckt im Geschäftsbericht auf Seite 15 ff.).  
Vorstand und Aufsichtsrat beschloss zudem eine neue Entsprechenserklärung gemäß § 161 Abs. 1 Satz 1 AktG zur Einhaltung der Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex. Der Aufsichtsrat stimmte des Weiteren einem neuen Geschäftsverteilungsplan des Vorstands zu.

In seiner außerordentlichen Sitzung am 13. Dezember 2012 beschäftigte sich der Aufsichtsrat mit der Strategie zur Erschließung des chinesischen Marktes und stimmte, nach ausführlicher Diskussion, dem zu diesem Zweck geplanten Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung an der Jiangsu ZeverSolar New Energy Company Limited mit dem Sitz in Suzhou, China zu.

In der Sitzung am 13. Februar 2013 diskutierte der Aufsichtsrat die Entwürfe des Corporate-Governance-Berichts sowie des Berichts des Aufsichtsrats und befasste sich mit dem vorläufigen Jahresabschluss 2012. Des Weiteren informierte er sich über den Stand der strukturellen Anpassungen und die aktuelle Marktentwicklung. Schließlich diskutierte der Aufsichtsrat die Ergebnisse einer Selbstprüfung hinsichtlich der Effizienz seiner Arbeit.

## 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](http://www.IR.SMA.de) sowie im Corporate-Governance-Bericht 2012 (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 2012 vier Mal zusammen.

Der Ausschuss beschloss in seiner Sitzung am 12. März 2012 dem Aufsichtsrat zu empfehlen, die Bestellung von Herrn Pierre-Pascal Urbon zum Mitglied des Vorstands für die Dauer von fünf weiteren Jahren zu verlängern. Daneben behandelte der Ausschuss mögliche Tagesordnungspunkte der Hauptversammlung am 22. Mai 2012.

In den beiden Sitzungen am 20. April 2012 und am 18. September 2012 diskutierte der Präsidialausschuss Personalvorschläge für ein zusätzliches Vorstandsmitglied und führte Gespräche mit Kandidaten. Schließlich empfahl der Präsidialausschuss dem Aufsichtsrat, Frau Lydia Sommer zum Mitglied des Vorstands mit der Zuständigkeit für das Ressort Finanzen, Recht und Compliance zu bestellen.

In seiner Sitzung am 4. Dezember 2012 diskutierte der Präsidialausschuss ausführlich die Gehaltsentwicklung des Vorstands über die vergangenen Jahre und die Gehaltssituation des Vorstands in den kommenden Jahren, wie sie sich auf der Basis der gegenwärtigen Mittelfristplanung voraussichtlich darstellen wird. Der Präsidialausschuss beschloss nach ausführlicher Diskussion über die Zielwerte

und Geldbeträge, die Vorschläge des Präsidialausschusses dem gesamten Aufsichtsrat zur Diskussion und Bewertung vorzulegen. Daneben diskutierte der Präsidialausschuss eine mögliche Umstellung des bisherigen Systems der Aufsichtsratsvergütung in eine Fixvergütung und beschloss, das Vergütungssystem in 2013 einer Prüfung zu unterziehen. Zusätzlich bereitete der Präsidialausschuss Empfehlungen an den Aufsichtsrat für eine neue Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex gemäß § 161 AktG vor und beschloss eine Empfehlung an den Aufsichtsrat zur Änderung der Ziele der Zusammensetzung des Aufsichtsrats.

Der Prüfungsausschuss trat 2012 sieben Mal zusammen, davon drei Mal per Telefonkonferenz.

Am 21. Februar 2012 erörterte der Prüfungsausschuss den Jahresbericht der Internen Revision zum Geschäftsjahr 2011 und ließ sich vom Abschlussprüfer über den Fortschritt der Jahresabschlussprüfung berichten. Der Ausschuss diskutierte daneben die mögliche Ergebnisverwendung 2011 und beschloss den Vorschlag für die Wahl des Abschlussprüfers zum Beschluss durch den Aufsichtsrat.

Am 12. März 2012 besprach der Prüfungsausschuss in Gegenwart des Abschlussprüfers den Entwurf des Jahresabschlussberichts und des Konzernabschlussberichts und diskutierte u.a. die Schwerpunkte und Feststellungen sowie die Überwachung der Qualität und Unabhängigkeit der Abschlussprüfung. Daneben wurde der Vorschlag zur Wahl des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2012 erörtert und eine Empfehlung an den Aufsichtsrat zur Ergebnisverwendung 2011 ausgesprochen. Des Weiteren erörterte der Prüfungsausschuss den Risikobericht und Chancen für das Geschäftsjahr 2011 und ließ sich die Fortentwicklung des Risikomanagementsystems vorstellen.

In seiner Sitzung am 27. August 2012 behandelte der Prüfungsausschuss die Halbjahresberichte der Internen Revision und des Risikomanagements.

In seiner letzten Sitzung im Geschäftsjahr am 4. Dezember 2012 stellte die Leiterin Compliance den Compliance Bericht 2012 vor. Der Prüfungsausschuss diskutierte anschließend ausführlich den Bericht und würdigte die bislang geleistete Arbeit. Daneben wurde dem Prüfungsausschuss vom Abschlussprüfer die Planung zur Abschlussprüfung für das Geschäftsjahr 2012 sowie vom Leiter der Internen Revision die Prüfungsplanung der Internen Revision für das Geschäftsjahr 2013 vorgestellt und die Risikokategorien und Schwellenwerte erläutert. Darüber hinaus diskutierte der Prüfungsausschuss gemeinsam mit dem Abschlussprüfer die Wirksamkeit des Internen Kontrollsystems (IKS), des Risikomanagementsystems und des Internen Revisionsystems. Anschließend erörterte der Prüfungsausschuss den Budgetvorschlag für das Geschäftsjahr 2013.

Zusätzlich erörterte der Prüfungsausschuss in drei Telefonkonferenzen am 7. Mai 2012, am 3. August 2012 und am 5. November 2012 die jeweiligen Quartals- und Halbjahresfinanzberichte mit dem Vorstand.

Der Nominierungsausschuss und der Vermittlungsausschuss wurden in 2012 nicht einberufen.

## Corporate Governance

Der Aufsichtsrat hat sich in 2012 mit den Inhalten des Deutschen Corporate Governance Kodex, insbesondere mit den Änderungen des Kodex aus Mai 2012, befasst. Im Dezember 2012 wurde von Aufsichtsrat und Vorstand eine Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG zur Einhaltung der Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex abgegeben. Es wurden zwei Abweichungen erklärt. 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](http://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 2012 und der Lagebericht für das Geschäftsjahr 2012 sowie der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2012 und der Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2012 wurden von der Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hannover, geprüft. Den Prüfauftrag hatte der Aufsichtsrat entsprechend dem Beschluss der Hauptversammlung am 22. Mai 2012 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 Prüfberichte des Abschlussprüfers haben dem Aufsichtsrat rechtzeitig vorgelegen. Diese wurden zunächst vom Prüfungsausschuss in seinen Sitzungen am 12. Februar 2013 und 4. März 2013 zusammen mit den Wirtschaftsprüfern diskutiert und sodann vom Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 5. März 2013, auch 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. Der Aufsichtsrat erhob nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfung keine Einwendungen. Daraufhin

wurde dem Ergebnis der Abschlussprüfung zugestimmt. Der Aufsichtsrat billigte daher in seiner Bilanzsitzung am 5. März 2013 die vom Vorstand aufgestellten Abschlüsse und jeweiligen Lageberichte für das Geschäftsjahr 2012. Damit ist der Jahresabschluss der Gesellschaft nach § 172 AktG festgestellt.

Schließlich stimmte der Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 5. März 2013 dem Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns zu. Er diskutierte in diesem Zusammenhang die Liquiditätslage der Gesellschaft, die Finanzierung der geplanten Investitionen sowie die voraussichtliche Geschäftsentwicklung. Dabei kam der Aufsichtsrat zu dem Schluss, dass der Vorschlag im Sinne der Gesellschaft und im Interesse der Aktionäre ist.

SMA hat sich nach Einschätzungen des Aufsichtsrats im stark veränderten Markt- und Wettbewerbsumfeld gut behauptet. Ausdrücklich begrüßt wird die Anpassung der Unternehmensstrategie auf diese neue Situation. Mit der Konzentration auf die Entwicklung neuer Produktplattformen, der Erschließung des Marktes für Solar-Diesel-Hybrid Produkte, der Ausweitung der Service-Dienstleistungen sowie dem Ausbau der internationalen Präsenz, insbesondere in China, Japan und den USA hat der Vorstand die für den zukünftigen Erfolg von SMA notwendigen Schritte eingeleitet. Hierzu wurde die interne Organisation der SMA rechtzeitig angepasst und insbesondere die Optimierung der Kosten systematisch angegangen. Alle Schritte wurden dem Aufsichtsrat vom Vorstand frühzeitig und transparent dargestellt.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für die hervorragende Arbeit und den großartigen Einsatz im vergangenen Geschäftsjahr.

Niestetal, 5. März 2013

Der Aufsichtsrat

Günther Cramer  
Vorsitzender

# EINZELABSCHLUSS

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

in TEUR	2012	2011
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>1.177.409</b>	<b>1.489.611</b>
Veränderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	10.242	-12.003
	<b>1.187.651</b>	<b>1.477.608</b>
Andere aktivierte Eigenleistungen	4.610	6.603
Sonstige betriebliche Erträge	62.298	74.862
Materialaufwand	707.951	855.120
Personalaufwand	238.335	224.413
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	50.229	38.147
Sonstige betriebliche Aufwendungen	213.303	246.295
Finanzergebnis	28.004	4.138
<b>Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>	<b>72.745</b>	<b>199.236</b>
Außerordentliches Ergebnis	0	0
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	7.522	65.618
Sonstige Steuern	253	399
<b>Jahresüberschuss</b>	<b>64.970</b>	<b>133.219</b>
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	524.166	436.057
<b>Bilanzgewinn</b>	<b>589.136</b>	<b>569.276</b>

\* Der vollständige Einzelabschluss der SMA Solar Technology AG ist einsehbar auf [www.SMA.de](http://www.SMA.de).

## SMA SOLAR TECHNOLOGY AG – BILANZ NACH HGB\*

Aktiva in TEUR	31.12.2012	31.12.2011
<b>A. Anlagevermögen</b>		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände	19.563	18.474
II. Sachanlagen	312.242	292.194
III. Finanzanlagen	70.048	74.829
	<b>401.853</b>	<b>385.497</b>
<b>B. Umlaufvermögen</b>		
I. Vorräte	153.801	185.257
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	134.913	174.566
III. Wertpapiere	103.184	118.824
IV. Flüssige Mittel	338.383	330.500
	<b>730.281</b>	<b>809.147</b>
<b>C. Aktiver Rechnungsabgrenzungsposten</b>	<b>522</b>	<b>612</b>
	<b>1.132.656</b>	<b>1.195.256</b>
<b>Passiva in TEUR</b>	<b>31.12.2012</b>	<b>31.12.2011</b>
<b>A. Eigenkapital</b>		
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	589.136	569.277
	<b>751.572</b>	<b>731.713</b>
<b>B. Sonderposten für Investitionszuschüsse</b>	<b>337</b>	<b>425</b>
<b>C. Rückstellungen</b>	<b>221.706</b>	<b>266.409</b>
<b>D. Verbindlichkeiten</b>	<b>71.351</b>	<b>121.503</b>
<b>E. Passiver Rechnungsabgrenzungsposten</b>	<b>87.690</b>	<b>75.206</b>
	<b>1.132.656</b>	<b>1.195.256</b>

\* Der vollständige Einzelabschluss der SMA Solar Technology AG ist einsehbar auf [www.SMA.de](http://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.

## 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 kW 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.

## 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.

## EEG-Umlage

Mit der EEG-Umlage werden die Kosten, die aus der Förderung der Stromerzeugung aus Erneuerbaren Energiequellen entstehen, auf die Stromverbraucher verteilt. Die Höhe des Umlagebetrages ergibt sich aus dem Unterschied der Einnahmen und Ausgaben, die bei der Verwertung des EEG-Stroms aus Erneuerbaren Energiequellen entstehen.

## 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.

## JET-Zertifizierung

Japan Electrical Safety & Environment Technology Laboratories (JET) ist eine 1963 gegründete und von der Regierung autorisierte Organisation zur Überprüfung und Zertifizierung von Produkten und ihrer Sicherheit (vergleichbar mit dem VDE, TÜV u.Ä.).

## kVA

Kilovoltampere (Maßeinheit für elektrische Scheinleistung).

## Lebenszykluskosten

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

## Mittelspannung

Spannungsgröße von 1.000 Volt bis 60.000 Volt.

## Multi-String-Wechselrichter

Wechselrichter, der die Vorteile mehrerer String-Wechselrichter (getrennte MPP-Regelung einzelner Strings) und eines 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.

## Off-Grid-Anwendungen

Siehe Inselsystem.

## Photovoltaik (PV)

Umwandlung von Strahlungsenergie, insbesondere Sonnenenergie, in Elektrizität mittels Photovoltaikzellen.

## Photovoltaik-Generator

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 die Strings gleicher Länge auch parallel schalten. Damit ist es möglich, Leistung, Spannung und Strom des PV-Generators auf den gewünschten Wert einzustellen. Größere Solargeneratoren werden oft in elektrisch voneinander unabhängige Teilgeneratoren unterteilt, die auch unterschiedlich ausgerichtet sein können.

## Residential-Bereich

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

## Schaltanlage

Anlage, in der elektrische Energie verteilt oder umgespannt wird.

## 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 Wechselrichter-Typ 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.

## 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.

## W, kW, MW, GW

Maßeinheiten für Leistung:

1 Kilowatt (kW) = 1.000 Watt (W)

1 Megawatt (MW) = 1.000 kW

1 Gigawatt (GW) = 1.000 MW

## Wechselrichter

Ein Wechselrichter (engl. Inverter) ist ein elektrisches Gerät, das Gleichspannung in Wechselspannung bzw. Gleichstrom in Wechselstrom umwandelt.

## Wp

Abkürzung für Watt Peak. Maßeinheit für die genormte Nennleistung einer 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).

## Free Cashflow

Operativer Cashflow minus der Investitionen plus der Desinvestitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte. Mit den Mitteln aus dem freien Cashflow können Unternehmen Dividenden zahlen oder Aktien zurückkaufen. Der freie Cashflow verdeutlicht, wie viel Geld für die Aktionäre eines Unternehmens tatsächlich übrig bleibt.

## 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 zinstragender 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

27.03.2013	Veröffentlichung Geschäftsbericht SMA Gruppe 2012 und Einzelabschluss SMA Solar Technology AG 2012 Analyst Conference Call: 9:00 Uhr (CET)
27.03.2013	Bilanzpressekonferenz
15.05.2013	Veröffentlichung Quartalsfinanzbericht Januar bis März 2013 Analyst Conference Call: 9:00 Uhr (CET)
23.05.2013	Hauptversammlung 2013, Kassel, Kongress Palais
20.06.2013	Capital Markets Day 2013, München
08.08.2013	Veröffentlichung Halbjahresfinanzbericht Januar bis Juni 2013 Analyst Conference Call: 9:00 Uhr (CET)
07.11.2013	Veröffentlichung Quartalsfinanzbericht Januar bis September 2013 Analyst Conference Call: 9:00 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

Carsten Herwig  
Stefan Daub  
Stefanie Aumiller

### DRUCK

Silber Druck, Niestetal

## 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](mailto:info@SMA.de)  
[www.SMA.de](http://www.SMA.de)

### INVESTOR RELATIONS

Tel.: +49 561 9522-2222  
Fax: +49 561 9522-2223  
E-Mail: [IR@SMA.de](mailto:IR@SMA.de)



ENERGY  
THAT  
CHANGES



SMA Solar Technology AG  
Sonnenallee 1  
34266 Niestetal  
Germany  
Tel.: +49 561 9522-0  
Fax: +49 561 9522-100  
E-Mail: [info@SMA.de](mailto:info@SMA.de)