



# INHALTSVERZEICHNIS

3	Lagebericht
57	Gewinn- und Verlustrechnung
58	Bilanz
60	Anhang zum Jahresabschluss
80	Versicherung der gesetzlichen Vertreter

# SMA SOLAR TECHNOLOGY AG: 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. Die SMA übt neben der eigenen operativen Tätigkeit die Funktion als Holding für die SMA Gruppe aus. Alle wesentlichen Steuerungsmechanismen der SMA sind auf die SMA Gruppe ausgerichtet. Wegen des wesentlichen Einflusses der SMA Gruppe auf SMA wird im Folgenden im Lagebericht der SMA, soweit nicht anders gekennzeichnet, auf die SMA Gruppe abgestellt.

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 Verbraucherverhalten 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 Photovoltaik-

anlagen über einen schnellen und unkomplizierten Geräte-Austauschservice bis hin zur kostenlosen SMA Service Line für technische Fragen. Zudem schult SMA im 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 Zeyersolar 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 erreicht 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 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 Solarstromanlagen 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 Installationsmöglichkeiten und größtmögliche Integration von Komponenten sowie Kommunikations-, Überwachungs- und Schutzeinrichtungen in den Wechselrichtern. Durch die hohen Qualitätsstandards bieten wir unseren Kunden ein großes Maß an Investitionssicherheit.

Wir engagieren uns in nationalen und internationalen Gremien, Verbänden und Institutionen wie dem Bundesverband Solarwirtschaft (BSW) oder der European Photovoltaic Industry Association (EPIA), um die Vorteile der Erneuerbaren Energien einer breiten Öffentlichkeit zu vermitteln und die Rahmenbedingungen für den Ausbau der Photovoltaik aktiv mitzugestalten. Als Weltmarkt- und Technologieführer setzen wir zudem Impulse für ökologische und soziale Belange und sind, vor allem wegen unserer kooperativen Unternehmenskultur, für Mitarbeiter in aller Welt ein 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 dezen-

trale Energieversorgungssysteme im schienengebundenen 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 Inseln 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, 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 dem Zentral-Wechselrichter 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 bietet. 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 dem 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 Servicestruk-

tur 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 GmbH 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: ca. 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  $\frac{2}{5}$  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 ca. 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.

## ORGANISATIONSTRUKTUR

### Rechtliche Konzernstruktur

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

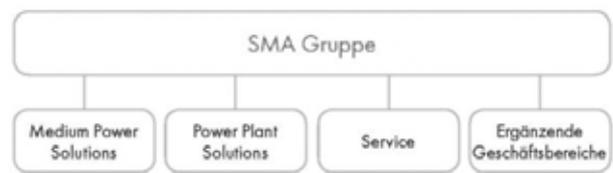
Der Konzernabschluss bezieht die Muttergesellschaft und alle 29 (2011: 24) Tochtergesellschaften ein, davon sechs inländische Gesellschaften und 23 mit Sitz im Ausland. Im Jahr 2012 hat SMA fünf Gesellschaften neu gegründet und erstmals in den Konsolidierungskreis einbezogen. Dies sind zunächst die Vertriebs- und Servicegesellschaften SMA South America SpA und SMA Solar Technology South Africa Pty Ltd. Des Weiteren gründete die SMA Gruppe über die Gesellschaft SMA Railway Technology GmbH 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 Gebäude-

management 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 & 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 Ergebnis-

ses 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 Zielwertes entsteht kein Anspruch. Zwischenwerte sind linear zu ermitteln. Eine Übererfüllung führt nicht zu einem höheren langfristigen Bonus (Cap). Der Anspruch entsteht frühestens mit Ablauf des festgelegten Dreijahreszeitraums. Die Auszahlung erfolgt nach Feststellung des dritten Konzernabschlusses in der Regel Ende März, auch wenn der Dienstvertrag bereits vor Ablauf des Leistungszeitraums endet. Besteht bei Auszahlung noch ein Dienstvertrag mit einer Laufzeit von mindestens zwei Jahren, so wird erwartet, dass das Vorstandsmitglied den Nettobetrag teilweise in Aktien der SMA Solar Technology AG investiert und diese mindestens bis zum Ende seiner Vorstandstätigkeit in der Gesellschaft hält.

### Nebenleistungen

Alle Vorstandsmitglieder haben Anspruch auf

- einen Dienstwagen,
- den Arbeitgeberanteil bis zur Beitragsbemessungsgrenze

in der gesetzlichen Sozialversicherung (Renten-, Kranken-, Pflegeversicherung), auch bei freiwilliger Versicherung ohne deren Nachweis sowie

- eine angemessene D & O Versicherung.

Eventuell anfallende Steuern sind vom Vorstandsmitglied zu tragen.

### Sonstige vertragliche Leistungen

Bei Tod oder dauernder Arbeitsunfähigkeit werden die Bezüge für sechs Monate weitergezahlt. Für den Fall einer vorzeitigen Beendigung der Vorstandstätigkeit, ohne dass ein wichtiger Grund vorliegt, ist die Ausgleichszahlung auf die Höhe der Gesamtvergütung für die Restlaufzeit des Vertrages und maximal auf eine Jahresvergütung begrenzt (Abfindungs-Cap). Falls ein Dienstvertrag mit einem Vorstand endet, weil er innerhalb eines Zeitraumes von neun Monaten seit einem Kontrollwechsel („Change of Control“) einvernehmlich aufgehoben wird, hat das Vorstandsmitglied ebenso Anspruch auf eine Abfindung in Höhe seiner Vergütungsansprüche. Es gilt das gleiche Berechnungsmodell wie bei dem Abfindungs-Cap. Sämtliche Vorstandsmitglieder unterliegen einem nachvertraglichen Wettbewerbsverbot für zwei Jahre, das eine entspre-

chende 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>

1 Betrifft den langfristigen Bonus für die Geschäftsjahre 2010 bis 2012.

2 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.

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

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

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

### Aufsichtsratsvergütung

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

Aufsichtsratsmitglieder, die einem Ausschuss angehören, erhalten zusätzlich 1.500 Euro je Sitzungstag, jeder 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 (z. B. 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.

## Vergütung des Aufsichtsrats

in TEUR	Erfolgsunabhängige Vergütung		Erfolgsabhängige Vergütung		Vergütung für Ausschusstätigkeit		Gesamt	
	2012	2011	2012 <sup>3</sup>	2011	2012	2011	2012	2011
Günther Cramer (bis 26.05.2011)	18,3	12,0	23,8	24,0	12,0	3,0	54,1	39,0
Peter Drews (bis 26.05.2011)	10,0	6,0	13,0	12,0	-	-	23,0	18,0
Siegfried L. Druker (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 Meßmer	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 § 289 Abs. 4 HGB

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

**Ziffer 2:** Jede Aktie hat ein Stimmrecht. Die vier Gründer und Hauptaktionäre der SMA Solar Technology AG Günther Cramer, Peter Drews, Prof. (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 „Poolvertrag SMA Solar Technology AG“ hält allein 10 Prozent oder mehr am Grundkapital der Gesellschaft.

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

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

**Ziffer 7:** Die Satzung enthält die Ermächtigung des Vorstands zu einem Genehmigten Kapital II. Der Vorstand 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 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 Zeversolar 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 Nachlaufteffekten 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.

## 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 Gewerkedach ist entsprechend für eine Vielzahl von Betreibern nicht mehr allein Renditeobjekt, sondern die günstigere Alternative zum konventionell hergestellten 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 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 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 werden.

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 hauseigenen 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.

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 lässt sich Kraftstoff einsparen 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 rund 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 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 outdoor-fähiger 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 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 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. 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.

## Mitarbeiter

	31.12. 2012	31.12. 2011	31.12. 2010	31.12. 2009	31.12. 2008
zum Stichtag					
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. Zeitarbeitskräfte)	6.223	6.475	5.606	4.231	2.709

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 Forschungsk Kooperationen 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 Märkte 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 Zeversolar 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 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 Stammbesellschaft und Führungspositionen ist 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	0,0	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 z. B. 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

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 Solar-Cup“ 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 Mentorinnen Netzwerkes 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, 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 Energieversor-

gungssystem 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.

### **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 HybridSystemen 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 stattet 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.

## 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 Verschlan- kung 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 vertrieblischen Aktivitäten in allen wichtigen Solarmärkten noch weiter verstärken. SMA hat 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 veränderten 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 ist seit Jahren finanziell sehr solide 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 uns wichtig. 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.

## 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 Bruttoinlandsprodukts (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 Währungsfond (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 verharnte unter dem Einfluss der Staatsschulden- und Bankenkrise in der Rezession. Der IWF sieht für die Eurozone in einer wieder erstarrenden Weltwirtschaft 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 für 2012 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 Überkapazität

zitäten 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 Photovoltaik-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 solange 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 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 heute 7 GW 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 ca. 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.

## 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. 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 558 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.

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 Vor-

stand 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 prognostizierte Umsatzprognose von 300 Mio. Euro bis 350 Mio. Euro, allerdings waren 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

Nachstehende Ausführungen zur Vermögens-, Finanz- und Ertragslage beziehen sich auf die SMA Solar Technology AG.

### Ertragslage

#### Umsatz- und Ergebnisentwicklung

SMA verzeichnete einen positiven Start in das Geschäftsjahr 2012. Ausschlaggebend dafür waren Nachholeffekte, die aus der hohen Anzahl der kaufmännischen Inbetriebnahmen in Deutschland Ende des Jahres 2011 resultierten sowie ein niedriges Zinsniveau und gute Witterungsverhältnisse. In 2012 wurden SMA Solar-Wechselrichter mit einer Leistung von insgesamt 5,7 GW (2011: 6,7 GW) verkauft. Davon entfielen 0,3 GW (2011: 0,3 GW) auf verbundene Unternehmen. Der Umsatz betrug in der Berichtsperiode 1,2 Mrd. Euro. Der Umsatzrückgang von 21 Prozent im Vergleich zum Vorjahr (2011: 1,5 Mrd. Euro) lässt sich auf eine Verminderung der Verkaufspreise und einen Absatzrückgang zurückführen.

Während die Bruttoumsätze im Bereich der Solar-Wechselrichter für Solar-Aufdachanlagen im Vergleich zum Vorjahr um 17,1 Prozent zurückgingen, sind die Bruttoumsätze mit solaren Großprojekten um ca. 38,9 Prozent zurückgegangen. Dieser Entwicklung steht ein Anstieg der Bruttoumsätze im Bereich Service um ca. 203,0 Prozent und um ca. 63,3 Prozent im Bereich der Insel-Wechselrichter und der Systemlösungen für Solar-Diesel-Hybrid Systeme gegenüber.

Das Geschäftsjahr 2012 wurde nicht nur durch eine Verminderung der Verkaufspreise und durch einen Absatzrückgang, sondern auch durch eine regionale Verschiebung der Nachfrage beeinflusst. In den Auslandsmärkten konnte SMA aufgrund der hervorragenden Vertriebs- und Servicestrukturen sowie des vollständigen Produktspektrums den Bruttoauslandsumsatz mit 45,8 Prozent im Geschäftsjahr 2012 (2011: 47,6 Prozent) im Wesentlichen auf gleichem Niveau halten. Zu den umsatzstärksten Auslandsmärkten der SMA zählten Australien, Belgien, USA und Italien.

Die SMA Solar Technology AG weist für das Geschäftsjahr 2012 einen Jahresüberschuss von 65,0 Mio. Euro (2011: 133,2 Mio. Euro) aus. Der Vorstand wird dem Aufsichtsrat empfehlen, auf der Hauptversammlung am 23. Mai 2013 die Ausschüttung einer Dividende von 0,60 Euro je dividendenberechtigten 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 kommunizierten Spanne von 20 Prozent bis 40 Prozent. SMA zählt mit der vorgeschlagenen Dividende zu den dividendenstärksten Solartiteln im TecDax.

## Entwicklung wesentlicher Positionen der Gewinn und Verlustrechnung

Im Geschäftsjahr 2012 wurde der Bestand an fertigen und unfertigen Erzeugnissen aufgebaut. Die Bestandserhöhung resultiert zu einem durch den Aufbau eines Lagers in Australien zur schnelleren und flexibleren Bedienung der Nachfrage im Bereich der Solar Aufdachanlagen. Zum anderen wurde im Geschäftsjahr 2012 der Bestand im Segment Service stark aufgebaut, um die Kunden, im Falle eines Ausfalls, noch kurzfristiger mit Austauschgeräten bedienen zu können.

Der Rückgang der **sonstigen betrieblichen Erträge** um 12,6 Mio. Euro ist im Wesentlichen auf geringere periodenfremde Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen zurückzuführen. Die Erträge aus Fremdwährungsgewinnen lagen im Geschäftsjahr bei 7,6 Mio. Euro (2011: 13,3 Mio. Euro).

Der **Materialaufwand** ist gegenüber dem Vorjahr um 147,2 Mio. Euro (17 Prozent) auf 708,0 Mio. Euro zurückgegangen. Der unterproportionale Rückgang des Materialaufwands im Vergleich zum Rückgang der Umsatzerlöse ist im Wesentlichen auf die Verminderung der Verkaufspreise zurückzuführen. Die Herstellkosten konnten nicht in gleichem Maße reduziert werden. In den Materialaufwendungen sind Aufwendungen für Zeitarbeitskräfte in Höhe von 25,2 Mio. Euro enthalten (2011: 37,8 Mio. Euro). 2012 wurden im Jahresdurchschnitt 651 Zeitarbeitskräfte bei SMA beschäftigt (2011: 1.088 Zeitarbeitskräfte). Der deutliche Rückgang gegenüber dem Vorjahr ergibt sich im Wesentlichen aus dem geringeren Absatzvolumen. In den Aufwendungen für Zeitarbeitskräfte sind Einmalzahlungen als Gewinnbeteiligung enthalten.

Der **Personalaufwand** stieg im Geschäftsjahr lediglich um 6,2 Prozent auf 238,3 Mio. Euro an, obwohl die durchschnittliche Zahl der Arbeitnehmer (ohne Zeitarbeitskräfte, Auszubildende und Praktikanten) um 317 auf 4.049 Mitarbeiter angestiegen ist. Der vergleichsweise geringere Anstieg des Personalaufwands ist im Wesentlichen auf die geringere Gewinnbeteiligung der Mitarbeiter für das Geschäftsjahr 2012 zurückzuführen. Die Gewinnbeteiligung der Mitarbeiter orientiert sich an dem Konzernergebnis der SMA Gruppe.

Die **Abschreibungen** sind von 38,1 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2011 auf 50,2 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2012 um 12,1 Mio. Euro angestiegen. Der Anstieg ist auf die Investitionsstätigkeit der vergangenen Jahre zurückzuführen.

Der Rückgang der **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** von 246,3 Mio. Euro im Vorjahr auf 213,3 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2012 resultiert im Wesentlichen aus dem Rückgang für Aufwand für die Bildung von Rückstellungen. Die Aufwendungen aus Fremdwährungseffekten betragen im Geschäftsjahr 8,2 Mio. Euro (2011: 10,5 Mio. Euro).

Das **Finanzergebnis** verbesserte sich in 2012 im Wesentlichen aufgrund der Gewinnausschüttung der in 2011 erworbenen Tochtergesellschaft dtw in Höhe von 26,2 Mio. Euro. Nähere Informationen zu den einzelnen Bestandteilen des Finanzergebnisses werden im Anhang unter Punkt 23 „Finanzergebnis“ gegeben.

Das **Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit** ist um 126,5 Mio. Euro (63 Prozent) auf 72,7 Mio. Euro zurückgegangen.

Die **Steuern vom Einkommen und vom Ertrag** haben sich in Abhängigkeit vom Vorsteuerergebnis um 58,1 Mio. Euro verringert.

Nach Abzug von Steuern ergab sich für 2012 ein Jahresüberschuss von 65,0 Mio. Euro gegenüber 133,2 Mio. Euro im vorangegangenen Geschäftsjahr.

SMA erzielte eine Umsatzrendite (Jahresergebnis im Verhältnis zum Umsatz) von 5,5 Prozent (2011: 8,9 Prozent). Die Eigenkapitalrendite nach Steuern (Jahresergebnis bezogen auf das durchschnittliche Eigenkapital) lag im Berichtsjahr bei 8,8 Prozent (2011: 18,6 Prozent).

## Finanzlage

### Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

SMA verfügt sowohl über eine starke finanzielle Basis als auch über ein hohes operatives Ertragspotenzial. Deshalb kann SMA stets flexibel und unabhängig von Banken und Kreditinstituten sich bietende Chancen im PV-Markt nutzen. Unser Finanzmanagement ist sowohl auf die kurz- bis mittelfristigen Anforderungen unseres operativen Geschäfts als auch auf die langfristige Unternehmensstrategie abgestimmt. Ziel unseres Finanzmanagements ist es, ausreichende Liquiditätsreserven vorzuhalten. 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 langfristigen Perspektiven der Photovoltaik profitieren.

Die Finanzierung und die Liquiditätssteuerung verantwortet grundsätzlich die Abteilung Corporate Treasury. Die Aufbau- und Ablauforganisation des Corporate Treasury ist auf ein professionelles Finanzierungsmanagement ausgerichtet und soll die Einhaltung gültiger Richtlinien gewährleisten. Außerdem ist Corporate Treasury für die strategische Ausrichtung des Kunden-Kredit-Managements und das Versicherungswesen zuständig.

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

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

### Finanzierungsanalyse

Im Geschäftsjahr 2012 wurde ein Darlehen für eine Photovoltaikanlage in Höhe von 3,4 Mio. Euro abgeschlossen.

Für den laufenden Geschäftsbetrieb standen seitens der fünf Kernbanken Kreditlinien (inklusive Avale) in Höhe von 36,7 Mio. Euro zur Verfügung. Zum Jahresende waren davon lediglich 9,7 Mio. Euro in Form von Avalen in Anspruch genommen worden.

Das Eigenkapital erhöhte sich gegenüber dem 31. Dezember 2011 um 19,9 Mio. Euro auf 751,6 Mio. Euro. Die hohe Eigenkapitalquote von 66,4 Prozent (2011: 61,2 Prozent) unterstreicht die Solidität der Bilanzstruktur.

### Liquiditätsanalyse

Die Liquiditätslage der Gesellschaft ist auch zum 31.12.2012 ausgezeichnet. Die Flüssigen Mittel erhöhten sich zum Stichtag gegenüber dem 31. Dezember 2011 um 7,9 Mio. Euro auf 338,4 Mio. Euro. Die Mittel werden mit einem Anlagehorizont von bis zu zwölf Monaten bei verschiedenen inländischen Kreditinstituten angelegt. SMA verfolgt in diesem Zusammenhang eine konservative Anlagepolitik.

### Investitionsanalyse

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

Im Finanzanlagevermögen wurden in den vergangenen Jahren Investitionen in die Tochtergesellschaften, insbesondere SMA America Holdings, LLC und dtw Sp z o.o., getätigt.

Im Jahr 2012 betrug das Investitionsvolumen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte insgesamt 75,4 Mio. Euro (2011: 130,7 Mio. Euro). Den Investitionen standen planmäßige Abschreibungen in Höhe von 50,2 Mio. Euro gegenüber (2011: 38,1 Mio. Euro).

Mit 68,0 Mio. Euro entfiel ein Großteil der Investitionen auf Sachanlagen (2011: 117,3 Mio. Euro).

Im Geschäftsjahr 2012 war die größte Erweiterungsinvestition die Fertigstellung des Servicezentrums für Solar-Wechselrich-

ter im Gewerbegebiet „Sandershäuser Berg“. Die Inbetriebnahme hat im ersten Halbjahr 2012 stattgefunden. Weitere Investitionen entfielen auf neue Gebäude am Hauptstandort Niestetal.

## Vermögenslage

Die Bilanzsumme von SMA verringerte sich zum 31. Dezember 2012 um 62,6 Mio. Euro auf 1.132,7 Mio. Euro (2011: 1.195,3 Mio. Euro).

Die langfristigen Vermögensgegenstände stiegen um 16,4 Mio. Euro auf 401,9 Mio. Euro. Der Anstieg lässt sich maßgeblich auf die Investitionstätigkeit in Sachanlagen zurückführen.

Insgesamt lag das Vorratsvermögen mit 153,8 Mio. Euro zum 31.12.2012 unter dem Vorjahresniveau (31.12.2011: 185,3 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 von 134,0 Mio. Euro auf 92,6 Mio. Euro vermindert. Auch die Bestände an unfertigen Erzeugnissen verminderten sich auf 21,6 Mio. Euro (31.12.2011: 25,5 Mio. Euro). Ein gegenläufiger Effekt ist bei den fertigen Erzeugnissen erkennbar. Zum Stichtag wurde der Bestand an fertigen Erzeugnissen und Waren mit 39,2 Mio. Euro bewertet (31.12.2011: 25,1 Mio. Euro).

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betragen zum Stichtag 70,4 Mio. Euro (2011: 92,7 Mio. Euro). Davon waren Forderungen in Höhe von 9,8 Mio. Euro wertberichtigt. Im Jahresvergleich verringerten sich die Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände um 22,7 Prozent auf 134,9 Mio. Euro.

Die niedrigeren Vorräte bei Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen spiegeln sich in den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen wider. Diese beliefen sich zum Stichtag auf 49,4 Mio. Euro (2011: 101,9 Mio. Euro). Das entspricht einem Rückgang um 52,5 Mio. Euro im Vergleich zum Vorjahr.

Der überwiegende Anteil der Rückstellungen von SMA besteht für Gewährleistungsverpflichtungen für unsere verschiedenen Produktfamilien und für die Gewinnbeteiligung der Mitarbeiter.

### Bedeutung außerbilanzieller Finanzierungsinstrumente

SMA nutzt Leasingverträge bei der Betriebs- und Geschäftsausstattung. Die künftigen Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen finden sich im Anhang unter Punkt 15 „Angaben zu nicht in der Bilanz enthaltenen Geschäften 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.

### Mitarbeiter

Die Zahl der SMA Mitarbeiter ist 2012 um 8,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahresdurchschnitt gestiegen.

SMA verfolgt – wie in diesem Bericht beschrieben – ihre Personalstrategie im Verbund mit ihren Tochtergesellschaften.

## 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 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 ist SMA finanziell sehr solide.

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 erfreu-

lich. 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.

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 Wechselrichterleistung im Bereich der solaren Großprojekte. Die verkaufte Wechselrichterleistung 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 20,3 Euro-Cent pro Watt (2011: 20,9 Euro-Cent pro Watt). Aufgrund der regionalen Nachfrageverschiebung und des Preisdrucks fiel der Umsatz der SMA Gruppe 2012 um ca. 13 Prozent auf 1,5 Mrd. Euro (2011: 1,7 Mrd. Euro). Der Umsatz der SMA AG verringerte sich um ca. 21 Prozent auf 1,2 Mrd. Euro (2011: 1,5 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 Risikoversorge 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 Leitmessen in Deutschland und Amerika unseren Kunden zahlreiche

Produktinnovationen vor. Die vorgestellten Lösungen bieten einen hohen Kundennutzen gerade mit Blick auf das sich verändernde Marktumfeld. So stellten wir beispielsweise auf der Intersolar in München unser ganzheitliches Systemkonzept „SMA Smart Home“ vor. 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. Diese Lösung zur Erhöhung 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 Zentralwechselrichtern 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 haben wir 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 Photovoltaikspeisung 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 Zeversolar 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 dem nordamerikanischen Markt, gemeinsam mit starken Partnern neben den bisher angebotenen primären Servicedienstleistungen für Wechselrichter bzw. Mittelspannungskomponenten zunehmend auch einen Komplettanlagen-service (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 Service-Hubs 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 auf die neuen Markt- und Wettbewerbssituation zugespielt. 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 fest angestellten 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 über 20 Prozent zu verteidigen oder sogar auszubauen. Auch die notwendigen organisatorischen Veränderungen haben wir 2012 frühzeitig eingeleitet. Mit unseren vorgestellten technologischen Innovationen machen wir die Energiewende erst möglich 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.

# 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 Zeversolar 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 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 „Strompreis-sicherung“ 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 Ministerpräsidenten 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 Investitionssicherheit 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 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 Handels- 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 Photovoltaikdachanlagen 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.

# 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 diese sich jedoch steuern und beeinflussen.

Das Risikomanagementsystem dient hierbei dazu, Risiken frühzeitig zu erkennen und nachvollziehbar zu kommunizieren. Das System orientiert sich am COSO ERM Framework, das 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 Risikomanagement-

systems 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 Risiko-identifikation.

### RISIKO- UND CHANCEN-BEWERTUNG

Im Rahmen der quartalsweisen Risikoidentifikation ermitteln die Risikoverantwortlichen die Risikosituation in einem stan-

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

## RISIKO- UND CHANCEN- STEUERUNG

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 Risikorerhebung sind systematische Markt- und Wettbewerbsanalysen sowie die Beobachtung wirtschaftlicher, rechtlicher und förderpolitischer Rahmenbedingungen in den Zielmärkten.

Die wesentlichen Einzelrisiken sind gesondert 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.

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 Strategiebe-

richten 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 weiter entwickelt. 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 Prozess, verbessert.

2013 wird die stete Weiterentwicklung des Compliance Managementsystems 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 RECHNUNGS- LEGUNGSPROZESS (§ 289 ABS. 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 Jahresabschluss. Das rech-

nungslegungsbezogene Interne Kontrollsystem beinhaltet die Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen zur Sicherstellung der Zuverlässigkeit und Vollständigkeit der internen und externen Rechnungslegung sowie der zeitgerechten und verlässlichen finanziellen Berichterstattung.

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 Jahresabschlusses durch den Abschlussprüfer sowie die Prüfung der bedeutenden Tochtergesellschaften die wesentliche prozessunabhängige Überwachung der Rechnungslegung sicher.

## RISIKEN IM HINBLICK AUF DEN (KONZERN-) RECHNUNGSLEGUNGSPROZESS

Wesentliche Risiken im (Konzern-) Rechnungslegungsprozess 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 (Konzern-) Rechnungslegungsprozess darauf ausgerichtet, das Risiko einer Falschaussage in der (Konzern-) Buchführung 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.

## REGELUNGEN UND KONTROLLEN, UM DIE ORDNUNGSMÄSSIG- KEIT UND VERLÄSSLICHKEIT DER (KONZERN-) RECHNUNGSLEGUNG SICHERZUSTELLEN

Die Maßnahmen des Internen Kontrollsystems sind auch auf die Ordnungsmäßigkeit und Verlässlichkeit der (Konzern-) Rechnungslegung 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 (Konzern-) Rechnungslegungsprozess 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 ergänzend für Konzernrechnungslegungszwecke 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 System-sicherungen 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 einschließ-

lich 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 Konzern- und Jahresabschlusserstellung 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 die SMA und die SMA Gruppe 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	Risikoentwicklung
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	↗

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	Risikoentwicklung	
unwahrscheinlich	gering	↗	höher als im Vorjahr
möglich	mittel	→	gleichbleibend zum Vorjahr
wahrscheinlich	hoch	↘	niedriger als im Vorjahr
sehr wahrscheinlich	sehr hoch		

## EXTERNE UND BRANCHEN-SPEZIFISCHE RISIKEN

### Regulatorische Risiken

Die Photovoltaikbranche hängt weltweit in hohem Maße von staatlichen Förderungen ab. 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 als weltweit größter Photovoltaikmarkt profitiert 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, 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 Wechselrichterherstellern 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 Wettbewer-

bern 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 Zeversolar 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 Nachfragerückgang mit neuen Käufergruppen oder neuen Märkten zu schließen, wird sich die Marktsättigung nachteilig auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der SMA Gruppe auswirken.

Des Weiteren stellen Eintrittsbarrieren zu einzelnen Märkten eine Gefahr für die geplante Internationalisierung des Unternehmens dar. So gibt es in einzelnen Ländern zum Beispiel hohe Zertifizierungshürden. Die Behinderung unserer internationalen Expansion hätte jedoch wesentliche Auswirkungen auf die zukünftige Entwicklung des SMA Konzerns. SMA sucht deshalb stets frühzeitig den Kontakt zu Zertifizierungsbehörden und Energieversorgungsunternehmen im Ausland. Dank dabei gewonnener Informationen kann SMA rechtzeitig eventuell nötige Produktanpassungen erkennen und vornehmen. Außerdem verfolgt SMA die Strategie, als erster Akteur in neuen 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.

## 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, einem führenden Wechselrichter-Hersteller in China, hat SMA die Voraussetzungen für den Zugang zum wachstumsstarken chinesischen Solarmarkt geschaffen. 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 Umsatzpotential 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 Innovation 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.

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 Maßnahmen, die diesbezüglich in 2012 umgesetzt wurde. Der Erwerb der Mehrheitsbeteiligung an der Jiangsu Zeversolar 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 Produktionsfehlern resultieren, andererseits aus Mängeln, die den von den Lieferanten der SMA Gruppe gelieferten Vorprodukten anhaften. Dies führt sowohl direkt (zum Beispiel durch eine notwendige Rückrufaktion) als auch indirekt (beispielsweise durch den Imageschaden) zu negativen Ergebniseffekten.

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 Produkthaft-

pflichtversicherung 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 als auch Vertrieb und Service hängen vom effizienten, ununterbrochenen Betrieb der

Datenverarbeitungs- und Telekommunikationssysteme ab. Die wachsende Vernetzung und die notwendige permanente Verfügbarkeit stellen immer höhere Anforderungen an die IT-Systeme. Risiken durch den Ausfall von IT-Systemen verringern wir durch die kontinuierliche Überprüfung und Verbesserung der IT-Sicherheit sowie den Einsatz moderner Hard- und Softwarelösungen. Zur Abwehr von Schadsoftware werden effiziente Schutzprogramme eingesetzt. Neben der Sicherstellung von Netzwerk- und Serververfügbarkeit gilt es vor allem, den Informationsverlust durch Mitarbeiter, Dienstleister sowie externe Angriffe zu minimieren. 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 Wechselkursschwankungen 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.

### 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 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 der PV-Anlage erreichen können und deshalb mehr Ertrag erwirtschaften. Dies wirkt sich positiv auf die Finanzierung einer PV-Anlage aus.

## Risiko des Forderungsausfalls bzw. einer Insolvenz von Kunden

In 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

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. Rechnete 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 PHOTOVOLTAIK-INDUSTRIE

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.

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.

zial 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 AG UND 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 Forschungs- 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 Materi-

alkosten 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 Mitarbeiter 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 weltweiten 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 sowohl für die SMA AG, als auch für die SMA Gruppe im besten Fall mit einem ausgeglichenen Ergebnis, kann einen Verlust aber nicht ausschließen. Für die SMA AG erwartet der Vorstand, dass das obere Ende der Umsatzprognose bei 0,9 Mrd. Euro bei einem nur leichten weltweiten Preisrückgang liegen wird. 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 junge Solarmärkte aufgrund des aktuellen Preisniveaus für Solarstromanlagen schneller entwickeln. Das untere Ende der Umsatzprognose von 0,75 Mrd. Euro setzt einen stärkeren Preisverfall und eine weltweit insgesamt rückläufige Nachfrage nach Solarstromanlagen voraus.

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 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 Wartungsverträ-

gen mit größerem Volumen erwartet, die die Grundlage für ein langfristig erfolgreiches Servicegeschäft schaffen. Diese Aufträge werden jedoch meist erst in späteren Jahren umsatzrelevant. Ein zusätzlicher Treiber für das operative Servicegeschäft ist die sogenannte 50,2 Hz-Umstellung: 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 bisher angebotene Spektrum von Servicedienstleistungen für den Wechselrichter bzw. die Mittelspannungskomponenten umfassend: So wird das Angebot künftig auch einen Komplettanlagenservice mit den Modulen Operations und Maintenance für solare Großanlagen beinhalten. 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. Zerversolar) aus Sicht des SMA Vorstands zur Bedienung der weltweiten Nachfrage ausreichend ist. Die Net-Working-Capital-Quote wird sich vor Konsolidierung von Zerversolar 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 zehn 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-Cash flow 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

<b>Gewinn- und Verlustrechnung der SMA Solar Technology AG</b>			
<b>für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2012</b>	Nr. des Anhangs	<b>2012</b> TEUR	<b>2011</b> TEUR
<b>Umsatzerlöse</b>	(17)	<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	(18)	4.610	6.603
Sonstige betriebliche Erträge	(19)	62.298	74.862
Materialaufwand	(20)	707.951	855.119
Personalaufwand	(21)	238.335	224.413
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen		50.229	38.147
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(22)	213.303	246.295
Finanzergebnis	(23)	28.004	4.138
<b>Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>		<b>72.745</b>	<b>199.237</b>
Außerordentliches Ergebnis		0	0
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(24)	7.522	65.618
Sonstige Steuern		253	399
<b>Jahresüberschuss</b>		<b>64.970</b>	<b>133.220</b>
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr		524.166	436.057
<b>Bilanzgewinn</b>	(25)	<b>589.136</b>	<b>569.277</b>

<b>Bilanz der SMA Solar Technology AG</b>					
<b>zum 31. Dezember 2012</b>					
<b>Aktiva</b>			<b>Nr. des Anhangs</b>	<b>31.12.2012</b> TEUR	<b>31.12.2011</b> TEUR
<b>A.</b>	<b>Anlagevermögen</b>				
I.	Immaterielle Vermögensgegenstände	(1)	19.563	18.474	
II.	Sachanlagen	(2)	312.242	292.194	
III.	Finanzanlagen	(3)	70.048	74.829	
			<b>401.853</b>	<b>385.497</b>	
<b>B.</b>	<b>Umlaufvermögen</b>				
I.	Vorräte	(4)	153.801	185.257	
II.	Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	(5)	134.913	174.566	
III.	Wertpapiere	(6)	103.184	118.824	
IV.	Flüssige Mittel	(7)	338.383	330.500	
			<b>730.281</b>	<b>809.147</b>	
<b>C.</b>	<b>Aktiver Rechnungsabgrenzungsposten</b>	(8)	<b>522</b>	<b>612</b>	
			<b>1.132.656</b>	<b>1.195.256</b>	

Passiva		Nr. des Anhangs	31.12.2012 TEUR	31.12.2011 TEUR
<b>A.</b>	<b>Eigenkapital</b>	(9)		
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	(25)	589.136	569.277
			<b>751.572</b>	<b>731.713</b>
<b>B.</b>	<b>Sonderposten für Investitionszuschüsse</b>	(10)	<b>337</b>	<b>425</b>
<b>C.</b>	<b>Rückstellungen</b>	(11)	<b>221.706</b>	<b>266.409</b>
<b>D.</b>	<b>Verbindlichkeiten</b>	(12)	<b>71.351</b>	<b>121.503</b>
<b>E.</b>	<b>Passiver Rechnungsabgrenzungsposten</b>	(13)	<b>87.690</b>	<b>75.206</b>
			<b>1.132.656</b>	<b>1.195.256</b>

# ANHANG DER SMA SOLAR TECHNOLOGY AG

ZUM 31. DEZEMBER 2012

A. Allgemeine Angaben zum Jahresabschluss .....	61
B. Angaben zu den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden .....	62
C. Angaben zur Bilanz .....	64
(1) Immaterielle Vermögensgegenstände .....	64
(2) Sachanlagen .....	65
(3) Finanzanlagen .....	66
(4) Vorräte .....	66
(5) Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände .....	67
(6) Wertpapiere .....	67
(7) Flüssige Mittel .....	67
(8) Aktiver Rechnungsabgrenzungsposten .....	67
(9) Eigenkapital .....	68
(10) Sonderposten für Investitionszuschüsse .....	71
(11) Rückstellungen .....	71
(12) Verbindlichkeiten .....	72
(13) Passiver Rechnungsabgrenzungsposten .....	73
(14) Haftungsverhältnisse .....	73
(15) Angaben zu nicht in der Bilanz enthaltenen Geschäften und sonstige finanzielle Verpflichtungen .....	73
(16) Derivative Finanzinstrumente .....	74
D. Angaben zur Gewinn- und Verlustrechnung .....	75
(17) Umsatzerlöse .....	75
(18) Andere aktivierte Eigenleistungen .....	75
(19) Sonstige betriebliche Erträge .....	75
(20) Materialaufwand .....	76
(21) Personalaufwand .....	76
(22) Sonstige betriebliche Aufwendungen .....	76
(23) Finanzergebnis .....	77
(24) Steuern vom Einkommen und vom Ertrag .....	77
(25) Bilanzgewinn .....	77
E. Sonstige Angaben .....	78
(26) Anzahl der Arbeitnehmer .....	78
(27) Gesellschaftsorgane .....	78
(28) Anteilsbesitz .....	80
(29) Honorare des Abschlussprüfers .....	80
(30) Erklärung gemäß § 161 AktG zum Deutschen Corporate Governance Kodex .....	80
(31) Konzernabschluss .....	80

## A. ALLGEMEINE ANGABEN ZUM JAHRESABSCHLUSS

Der Jahresabschluss der SMA Solar Technology AG wurde auf der Grundlage des Handelsgesetzbuches (HGB) und des Aktiengesetzes (AktG) aufgestellt.

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

Der Jahresabschluss zum 31. Dezember 2012 wurde in Euro aufgestellt; im Sinne von § 243 Abs. 2 HGB wurden die Beträge zur Verbesserung der Klarheit und Übersichtlichkeit auf volle TEUR gerundet. Das Geschäftsjahr entspricht dem Kalenderjahr. Die Gewinn- und Verlustrechnung wurde nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt.

## B. ANGABEN ZU DEN BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

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

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

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

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

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

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

Die **Wertpapiere des Umlaufvermögens** sind mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungskosten und beizulegendem Zeitwert angesetzt.

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

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

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

Die **Verbindlichkeiten** sind mit ihrem Erfüllungsbetrag am Bilanzstichtag angesetzt.

Auf der Passivseite sind als **passive Rechnungsabgrenzungsposten** Einnahmen vor dem Abschlussstichtag ausgewiesen, soweit sie Ertrag für eine bestimmte Zeit nach diesem Tag darstellen.

Auf **fremde Währung** lautende Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten, deren Restlaufzeit nicht mehr als ein Jahr beträgt, werden zum Devisenkassamittelkurs am Abschlussstichtag umgerechnet. Alle übrigen Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten werden mit dem Umrechnungskurs am Tag der Lieferung oder Leistung umgerechnet, wobei dem Anschaffungskostenprinzip (§ 253 Abs. 1 HGB) und dem Realisationsprinzip (§ 252 Abs. 1 Nr. 4 HGB) Rechnung getragen wird.

**Latente Steuern** werden für zeitliche, sich zukünftig voraussichtlich abbauende Differenzen zwischen den handelsrechtlichen- und steuerlichen Wertansätzen ermittelt. Der Ermittlung der latenten Steuern wird der kombinierte Ertragsteuersatz

der SMA Solar Technology AG zugrunde gelegt. Der kombinierte Ertragsteuersatz setzt sich aus Körperschaftsteuer-, Solidaritätszuschlags- sowie Gewerbesteuersatz zusammen und beläuft sich derzeit auf 30,3 %. Im Geschäftsjahr ergab sich insgesamt ein Überhang der aktiven latenten Steuern, der im Wesentlichen auf Unterschiede bei der Bewertung der Gewährleistungsrückstellungen zurückzuführen ist. Von dem Wahlrecht zum Ansatz des aktiven latenten Steuerüberhangs nach § 274 Abs. 1 Satz 2 HGB wird kein Gebrauch gemacht.

**Saldiert** werden Vermögensgegenstände, die dem Zugriff aller übrigen Gläubiger entzogen sind und ausschließlich der Erfüllung von Schulden aus Altersversorgungsverpflichtungen oder vergleichbaren langfristig fälligen Verpflichtungen dienen, mit diesen Schulden. Die Schulden aus gegenüber Arbeitnehmern bestehenden, langfristig fälligen Verpflichtungen wurden mit dem entsprechenden Deckungsvermögen verrechnet. Das Deckungsvermögen ist mit dem beizulegenden Zeitwert zu bewerten. Ein positiver Überhang aus der Vermögensverrechnung hat sich nicht ergeben.

## C. ANGABEN ZUR BILANZ

### (1) IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE

	Entgeltlich erworbene Lizenzen	Geleistete Anzahlungen	Insgesamt
	TEUR	TEUR	TEUR
<b>Anschaffungskosten</b>			
01.01.2012	26.973	6.089	33.062
Zugänge	3.630	3.764	7.394
Abgänge	46	2	48
Umbuchungen	1.180	-1.180	0
31.12.2012	31.737	8.671	40.408
<b>Kumulierte Abschreibungen</b>			
01.01.2012	14.588	0	14.588
Zugänge	6.303	0	6.303
Abgänge	46	0	46
31.12.2012	20.845	0	20.845
Nettobuchwert 31.12.2012	10.892	8.671	19.563
Nettobuchwert 31.12.2011	12.385	6.089	18.474

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

**(2) SACHANLAGEN**

	Grundstücke/ Bauten	Technische Anlagen/ Maschinen	Betriebs-/ Geschäfts- ausstattung	Geleistete An- zahlungen und Anlagen im Bau	Insgesamt
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
<b>Anschaffungskosten</b>					
01.01.2012	123.751	45.230	130.729	73.251	372.961
Zugänge	30.958	3.867	25.539	7.612	67.976
Abgänge	6.773	303	4.993	997	13.066
Umbuchungen	60.052	1.489	8.172	-69.713	0
31.12.2012	207.988	50.283	159.447	10.153	427.871
<b>Kumulierte Abschreibungen</b>					
01.01.2012	14.923	14.459	51.385	0	80.767
Zugänge	12.412	4.256	27.258	0	43.926
Abgänge	5.589	226	3.249	0	9.064
31.12.2012	21.746	18.490	75.394	0	115.629
Nettobuchwert 31.12.2012	186.242	31.794	84.053	10.153	312.242
Nettobuchwert 31.12.2011	108.828	30.771	79.344	73.251	292.194

In den geleisteten Anzahlungen und Anlagen im Bau zum 31. Dezember sind im Wesentlichen Anzahlungen für den Umbau des Rechenzentrums, Werkzeuge sowie Anlagen für die Qualitätssicherung enthalten.

Die Zugänge bei den Grundstücken und Bauten betreffen insbesondere Schlussarbeiten für die Errichtung eines neuen Bürogebäudes, für das Service-Center am Sandershäuser Berg sowie Umbauten bestehender Gebäude.

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

Die Abgänge beinhalten Mietereinbauten, technische Anlagen und Maschinen sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung.

**(3) FINANZANLAGEN**

	Anteile an verbundenen Unternehmen	Ausleihungen an verbundene Unternehmen	Beteiligungen	Wertpapiere des Anlage- vermögens	Sonstige Ausleihungen	Insgesamt
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
<b>Anschaffungskosten</b>						
01.01.2012	61.185	8.301	5	5.338	0	74.829
Zugänge	888	0	0	0	2	890
Abgänge	0	333	0	5.338	0	5.671
31.12.2012	62.073	7.968	5	0	2	70.048
Nettobuchwert 31.12.2012	62.073	7.968	5	0	2	70.048
Nettobuchwert 31.12.2011	61.185	8.301	5	5.338	0	74.829

Die Zugänge bei den Anteilen an verbundenen Unternehmen betreffen im Wesentlichen die neu gegründete SMA Solar Technology South Africa Proprietary Limited, die SMA South America SpA, die SMA Service International GmbH, die SMA Solar Beteiligungs GmbH sowie eine Kapitalerhöhung bei der SMA Solar India Private Limited und der SMA Solar Technology South Africa Proprietary Limited.

Die Ausleihungen an verbundene Unternehmen setzen sich aus langfristigen Darlehen zusammen.

**(4) VORRÄTE**

	31.12.2012 TEUR	31.12.2011 TEUR
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	92.604	133.955
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	21.588	25.445
Fertige Erzeugnisse und Waren	39.184	25.084
Geleistete Anzahlungen	425	773
	<u>153.801</u>	<u>185.257</u>

Die Wertberichtigung auf Vorräte beträgt 34,7 Mio. Euro (Vj.: 13,5 Mio. Euro).

**(5) FORDERUNGEN UND SONSTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE**

	31.12.2012 TEUR	31.12.2011 TEUR
Forderungen aus Lieferung und Leistung	70.421	92.660
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	42.259	66.464
Sonstige Vermögensgegenstände	22.233	15.442
	<u>134.913</u>	<u>174.566</u>

Auf die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wurden Einzel- und Pauschalwertberichtigungen in Höhe von 9,8 Mio. Euro gebildet (Vj.: 8,5 Mio. Euro).

Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen beinhalten Darlehensforderungen in Höhe von 19,9 Mio. Euro (Vj.: 49,6 Mio. Euro) sowie Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Forderungen aus Konzernumlagen.

Die sonstigen Vermögensgegenstände enthalten im Wesentlichen Forderungen gegen das Finanzamt, Ansprüche auf ausländischer Vorsteuer, debitorische Kreditoren und Abgrenzungen für Lieferanten-Boni für das Geschäftsjahr 2012.

Die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände haben wie im Vorjahr eine Restlaufzeit von unter einem Jahr.

**(6) WERTPAPIERE**

Die Wertpapiere des Umlaufvermögens enthalten verzinsliche Papiere, die im Wesentlichen im Rahmen eines Asset Management Mandates angelegt wurden. Des Weiteren bestehen zum Stichtag zwei Publikumsfonds (ein Geldmarktfonds und ein Rentenfonds).

**(7) FLÜSSIGE MITTEL**

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

**(8) AKTIVER RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN**

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

## (9) EIGENKAPITAL

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

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

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

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

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

Die Gewinnrücklagen enthalten zum Stichtag neben der gesetzlichen Rücklage in Höhe von 0,4 Mio. Euro, andere Rücklagen aus der erstmaligen Anwendung von BilMoG in Höhe von 3,1 Mio. Euro.

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

Die Baillie Gifford Overseas Limited, Edinburgh, Scotland, UK hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 28.11.2011 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SMA Solar Technology AG, Niestetal, Deutschland am 25.11.2011 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,01% (das entspricht 1045776 Stimmrechten) betragen hat. 3,01% der Stimmrechte (das entspricht 1045776 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen.

Die Baillie Gifford & Co, Edinburgh, UK hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 15.09.2011 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SMA Solar Technology AG, Niestetal, Deutschland am 14.09.2011 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,01% (das entspricht 1045107 Stimmrechten) betragen hat. 0,09% der Stimmrechte (das entspricht 29656 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG, 2,93% der Stimmrechte (das entspricht 1015451 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG in Verbindung mit Satz 2 WpHG zuzurechnen.

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

#### 1. Günther Cramer (Deutschland)

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

#### 2. Lars Cramer (Deutschland)

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

### 3. Peter Drews (Deutschland)

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

### 4. Verena Drews (Deutschland)

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

### 5. Werner Kleinkauf (Deutschland)

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

### 6. Uwe Kleinkauf (Deutschland)

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

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

Hiermit teile ich Ihnen gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mit, dass der Stimmrechtsanteil von Frau Kirstin Homburg-Kleinkauf an der SMA Solar Technology AG am 1. Oktober 2010

die Schwelle von 3 %, 5 %, 10 %, 15 %, 20 % und 25 % überschritten hat und 25,200 % (8.744.470 Stimmrechte) beträgt. Davon werden Frau Kirstin Homburg-Kleinkauf 24,336 % (8.444.460 Stimmrechte) nach § 22 Abs. 2 WpHG zugerechnet. Die Zurechnung erfolgt aufgrund eines ‚Poolvertrag SMA Solar Technology AG‘ zwischen Frau Kirstin Homburg-Kleinkauf, Herrn Lars Cramer, Frau Verena Drews, Herrn Uwe Kleinkauf, Frau Marsha Wettlaufer, Frau Silvia Ortmann und Herrn Volker Ortmann.

### 8. Reiner Wettlaufer (Deutschland)

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

### 9. Marsha Wettlaufer (Deutschland)

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

### 10. Silvia Ortmann (Deutschland)

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

### 11. Volker Ortmann (Deutschland)

Hiermit teile ich Ihnen gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mit, dass der Stimmrechtsanteil von Herrn Volker Ortmann an der SMA Solar Technology AG am 1. Oktober 2010 die Schwelle von

3 %, 5 %, 10 %, 15 %, 20 % und 25 % überschritten hat und 25,200 % (8.744.486 Stimmrechte) beträgt. Davon werden Herrn Volker Ortmann 23,100 % (8.015.760 Stimmrechte) nach § 22 Abs. 2 WpHG zugerechnet. Die Zurechnung erfolgt aufgrund eines ‚Poolvertrag SMA Solar Technology AG‘ zwischen Herrn Volker Ortmann, Herrn Lars Cramer, Frau Verena Drews, Herrn Uwe Kleinkauf, Frau Kirstin Homburg-Kleinkauf, Frau Marsha Wettlaufer und Frau Silvia Ortmann.

## (10) SONDERPOSTEN FÜR INVESTITIONSZUSCHÜSSE

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

	01.01.2012 TEUR	Auflösung TEUR	31.12.2012 TEUR
Bauten auf fremden Grundstücken	312	45	267
Technische Anlagen und Maschinen	22	16	6
Betriebs- und Geschäftsausstattung	91	27	64
	<u>425</u>	<u>88</u>	<u>337</u>

## (11) RÜCKSTELLUNGEN

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

	31.12.2011 TEUR	31.12.2010 TEUR
Steuerrückstellungen	0	35.706
Sonstige Rückstellungen	221.706	230.703
- davon Personalbereich	(44.024)	(54.649)
- davon Produktions- und Absatzbereich	(160.397)	(155.182)
	<u>221.706</u>	<u>266.409</u>

Zum Bilanzstichtag existieren keine Steuerrückstellungen. Die Steuerrückstellungen im Vorjahr beinhalteten im Wesentlichen Steuern für das Geschäftsjahr 2010.

Die Rückstellungen im Personalbereich betreffen im Wesentlichen Verpflichtungen für erfolgsabhängige Mitarbeiterboni, sowie Urlaubs- und Gleitzeitguthaben. Des Weiteren ist eine Rückstellung im Zusammenhang mit einem Abfindungsprogramm enthalten.

Die Rückstellungen des Produktions- und Absatzbereiches wurden insbesondere für Gewährleistungsverpflichtungen gebildet. Daneben wird unter anderem eine Rückstellung für Kundenboni ausgewiesen.

In 2009 hat SMA wertbasierte Lebensarbeitszeitkonten eingeführt. Mitarbeiter können unter bestimmten Bedingungen Zeitguthaben oder Sondervergütungen auf diese Wertkonten umbuchen lassen und später aus den unter Berücksichtigung von Erträgen fortgeschriebenen Guthaben bezahlte Freistellungen in Anspruch nehmen. Zur Sicherung dieser Zusagen wurden diese an den jeweiligen Anspruchsberechtigten abgetreten und somit dem Zugriff aller übrigen Gläubiger entzogen. Die Schulden wurden gemäß § 246 Abs. 2 Satz 2 HGB mit den korrespondierenden Vermögensgegenständen sowie die entsprechenden Aufwendungen und Erträge verrechnet.

Die ursprünglichen Anschaffungskosten der Finanzanlagen betragen 1.058 TEUR (Vj.: 749 TEUR), der beizulegende Zeitwert dieser Finanzanlagen sowie der Erfüllungsbetrag der sonstigen Rückstellungen betragen 1.087 TEUR (Vj.: 762 TEUR). In Höhe des Differenzbetrages zwischen Anschaffungskosten und des beizulegenden Zeitwerts besteht eine Ausschüttungssperre. Die entsprechend verrechneten Zinsaufwendungen und Zinserträge betragen 28 TEUR (Vj.: 13 TEUR).

## (12) VERBINDLICHKEITEN

Die Restlaufzeiten der Verbindlichkeiten sind im folgenden Verbindlichkeitspiegel dargestellt:

	31.12.2012 davon Restlaufzeit				31.12.2011 davon Restlaufzeit		
	Gesamt TEUR	unter 1 Jahr TEUR	1 bis 5 Jahre TEUR	über 5 Jahre TEUR	Gesamt TEUR	unter 1 Jahr TEUR	über 5 Jahre TEUR
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	3.739	374	1.496	1.869	0	0	0
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	9.273	9.273	0	0	9.990	9.990	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	41.871	41.864	4	3	79.084	78.755	3
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	7.548	7.548	0	0	22.849	22.849	0
Sonstige Verbindlichkeiten	8.920	8.920	0	0	9.580	9.580	0
- davon aus Steuern	(2.698)	(2.698)	0	0	(1.891)	(1.891)	0
- davon im Rahmen der sozialen Sicherheit	(1)	(1)	0	0	(1)	(1)	0
	<u>71.351</u>	<u>67.979</u>	<u>1.500</u>	<u>1.872</u>	<u>121.503</u>	<u>121.174</u>	<u>3</u>

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

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

**(13) PASSIVER RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN**

Der passive Rechnungsabgrenzungsposten beinhaltet im Wesentlichen Vorauszahlungen von Kunden für den Garantieverlängerungszeitraum bei Wechselrichtern.

**(14) HAFTUNGSVERHÄLTNISSE**

Die Gesamthöhe an ausgegebenen Bürgschaften beträgt zum Stichtag 8,5 Mio. EUR (Vj.: 0,05 Mio. Euro). Die Änderung zum Vorjahreswert beruht auf der Anpassung des beizumessenden Wertes in Bezug auf Verpflichtungen, resultierend aus von Tochterunternehmen extern vergebenen Fertigungsaufträgen bzw. aus Liefergeschäften in Nordamerika. Die Verpflichtungen bestehen zur Absicherung der mit Fertigungsaufträgen zugesagten Auslastung von Produktionsanlagen. Ein Unterschreiten der zugesagten Fertigungsauslastung wird zur Zeit nicht erwartet. Weitere Verpflichtungen bestehen aus Lieferverträgen der Kanadischen Tochtergesellschaft in Form von Vertragserfüllungszusagen und Performancezusagen an Kunden (7,2 Mio. Euro).

**(15) ANGABEN ZU NICHT IN DER BILANZ ENTHALTENEN GESCHÄFTEN UND SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN**

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

	31.12.2012 TEUR	31.12.2011 TEUR
Fälligkeit unter 1 Jahr	15.139	14.781
Fälligkeit 1 bis 5 Jahre	37.280	36.300
Fälligkeit über 5 Jahre	47.984	55.789
	<u>100.403</u>	<u>106.870</u>

Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen in Höhe von 100,4 Mio Euro (Vj.: 106,9 Mio. Euro) enthalten Verpflichtungen aus Gebäudemietverträgen in Höhe von 59,2 Mio Euro (Vj.: 60,9 Mio. Euro) gegenüber der Tochtergesellschaft SMA Immo GmbH & Co. KG. Darüber hinaus bestanden finanzielle Verpflichtungen gegenüber Dritten aus dem Bestellobligo für erteilte Aufträge in Höhe von 7,2 Mio. Euro (Vj.: 50,0 Mio. Euro).

## (16) DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE

Zur Absicherung von Währungsrisiken aus dem operativen Geschäft werden derivative Finanzinstrumente wie Devisentermingeschäfte genutzt, die grundsätzlich nur zu Sicherungszwecken eingesetzt werden. Die Bilanzierung von derivativen Finanzinstrumenten erfolgt imparitätisch. Für negative Marktwerte werden Rückstellungen gebildet. Über die Anschaffungskosten hinausgehende positive Marktwerte werden nicht angesetzt. Somit ergibt sich zum Stichtag eine Rückstellung für drohende Verluste aus schwebenden Geschäften in Höhe von TEUR 99 (Vj.: TEUR 445,4), die unter den sonstigen Rückstellungen ausgewiesen wird.

Die Bewertung der Devisentermingeschäfte erfolgt zum Marktwert.

	Nominalbetrag 31.12.2012 TEUR	Beizulegender Zeitwert 31.12.2012 TEUR
Devisentermingeschäfte USD	15.382	15.115
Devisentermingeschäfte CAD	9.409	9.106
Devisentermingeschäfte JPY	238	211
	<u>25.029</u>	<u>24.432</u>

## D. ANGABEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

### (17) UMSATZERLÖSE

Die Umsatzerlöse verteilen sich geographisch und nach Produktbereichen wie folgt:

<b>Absatzmärkte</b>	2012 TEUR	2011 TEUR
Inland	661.231	804.939
Europa	336.365	504.854
Drittländer	218.706	221.326
./.. Erlösschmälerungen	-38.893	-41.508
	<u>1.177.409</u>	<u>1.489.611</u>
<b>Produktbereiche</b>	2012 TEUR	2011 TEUR
Medium Power Solutions	912.494	1.100.218
Power Plant Solutions	246.034	402.419
Off-Grid Solutions	33.323	20.412
Service	24.451	8.070
./.. Erlösschmälerungen	<u>-38.893</u>	<u>-41.508</u>
	<u>1.177.409</u>	<u>1.489.611</u>

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

Aufgrund einer neuen Organisationsstruktur ab dem Geschäftsjahr 2012 hat sich die Zusammensetzung der Produktbereiche im Vergleich zum Vorjahr verändert. Die Vorjahreswerte wurden entsprechend angepasst.

### (18) ANDERE AKTIVIERTE EIGENLEISTUNGEN

Die anderen aktivierten Eigenleistungen resultieren im Wesentlichen aus Investitionen in selbsterstellte Testschränke sowie die dazugehörige Software und Produktionsequipment.

### (19) SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

Die sonstigen betrieblichen Erträge enthalten Währungsgewinne in Höhe von 7,6 Mio. Euro (Vj.: 13,3 Mio. Euro) sowie periodenfremde Erträge in Höhe von 24,1 Mio. Euro (Vj.: 43,7 Mio. Euro), insbesondere aus der Auflösung von Rückstellungen.

**(20) MATERIALAUFWAND**

	2012 TEUR	2011 TEUR
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und bezogene Waren	629.231	768.038
Bezogene Leistungen	78.720	87.081
	<u>707.951</u>	<u>855.119</u>

In den bezogenen Leistungen sind Aufwendungen für Zeitarbeitskräfte in Höhe von 25,2 Mio. Euro (Vj.: 37,8 Mio. Euro) enthalten.

**(21) PERSONALAUFWAND**

	2012 TEUR	2011 TEUR
Löhne und Gehälter	199.356	189.041
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Unterstützung	38.979	35.372
	<u>238.335</u>	<u>224.413</u>

In den Sozialen Abgaben und Aufwendungen für Unterstützung sind Aufwendungen für Altersversorgung in Höhe von 1,6 Mio. Euro (Vj.: 1,3 Mio. Euro) enthalten.

**(22) SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN**

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten unter anderem Dienstleistungen und Gebäudemieten, Aufwendungen für Vertriebskosten, Aufwendungen aus der Bildung von Rückstellungen sowie periodenfremde Aufwendungen in Höhe von 5,3 Mio. Euro (Vj.: 12,2 Mio. Euro). Die periodenfremden Aufwendungen resultieren im Wesentlichen aus der Abmietung von Gebäuden und nicht realisierten Projekten. Ferner wurden Währungsverluste in Höhe von 8,2 Mio. EUR (Vj.: 10,5 Mio. Euro) erfasst.

**(23) FINANZERGEBNIS**

	2012 TEUR	2011 TEUR
Erträge aus Beteiligungen	26.166	0
- davon aus verbundenen Unternehmen	(26.166)	(0)
Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	697	578
- davon aus verbundenen Unternehmen	(669)	(491)
Erträge aus Zuschreibungen auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	495	0
Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	-185	-1.484
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	4.881	6.912
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-4.050	-1.868
	<u>28.004</u>	<u>4.138</u>

In den sonstigen Zinsen und ähnlichen Erträgen sind Zinserträge aus Darlehen an Tochtergesellschaften in Höhe von 0,7 Mio. Euro (Vj.: 0,6 Mio. Euro) enthalten.

Die Zinsen und ähnliche Aufwendungen enthalten Aufwendungen aus der Aufzinsung langfristiger Rückstellungen in Höhe von 4,0 Mio. Euro (Vj.: 1,7 Mio. Euro).

**(24) STEUERN VOM EINKOMMEN UND VOM ERTRAG**

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

	2012 TEUR	2011 TEUR
Ertragsteueraufwand laufendes Jahr	7.591	67.370
Ertragsteueraufwand Vorjahre	-69	-1.752
	<u>7.522</u>	<u>65.618</u>

**(25) BILANZGEWINN**

Gemäß Beschluss der Hauptversammlung der SMA Solar Technology AG vom 22. Mai 2012 wurde aus dem Bilanzgewinn der SMA Solar Technology AG zum 31. Dezember 2011 für das Geschäftsjahr 2011 eine Dividende in Höhe von 45,1 Mio. Euro ausgeschüttet.

## E. SONSTIGE ANGABEN

### (26) ANZAHL DER ARBEITNEHMER

Die durchschnittliche Beschäftigtenzahl betrug:

	2012	2011
Entwicklung	899	811
Produktion und Service	2.421	2.111
Vertrieb und Verwaltung	729	810
	<u>4.049</u>	<u>3.732</u>
Auszubildende und Praktikanten	425	441
Zeitarbeitskräfte	651	1.088
	<u>5.125</u>	<u>5.261</u>

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

### (27) GESELLSCHAFTSORGANE

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

Mitglieder des Vorstands	Mitgliedschaft in Aufsichtsräten und anderen Kontrollgremien
Dipl.-Kfm. Pierre-Pascal Urbon, Vorstandssprecher, Vorstand Finanzen (bis Oktober 2012)	-
Dipl.-Soz.Päd. Jürgen Dolle, Vorstand Personal	-
Dipl.-Ing. Roland Grebe, Vorstand Entwicklung	-
Lydia Sommer, Vorstand Finanzen (ab November 2012)	-
Dipl.-Ing. Marko Werner, Vorstand Vertrieb & Marketing	-

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

Mitglieder des Aufsichtsrats	Ausgeübter Beruf	Mitgliedschaft in Aufsichtsräten und anderen Kontrollgremien
Dipl.-Ing. Günther Cramer, Vorsitzender	Stiftungsvorstand	- Mitglied des Aufsichtsrats der EnBW AG
Dr. jur. Erik Ehrentraut, Stellv. Vorsitzender	Berater	- Mitglied des Aufsichtsrats der Interpane Glas Industrie AG
Dipl.-Ing. Peter Drews	Stiftungsvorstand	-
Dr. Günther Häckl	Arbeitnehmervertreter	-
Dipl.-Ing. Johannes Häde	Arbeitnehmervertreter	-
Dr. Winfried Hoffmann	Berater	- Vorsitzender des Aufsichtsrats der Solar Fabrik AG - Mitglied des Aufsichtsrats des Instituts für Solarenergie Forschung Hameln - Mitglied des Aufsichtsrats des Helmholtz Zentrum Berlin
Prof. (em.) Dr.-Ing. Werner Kleinkauf	Universitätsprofessor	- Mitglied im Aufsichtsrat der Seeger Engineering AG
Ullrich Meßmer	Gewerkschaftssekretär	- Mitglied des Vorstands der IG Metall
Alexander Naujoks	Gewerkschaftssekretär	-
Joachim Schlosser	Arbeitnehmervertreter	-
Dipl.-Ing. Reiner Wettlaufer	Stiftungsvorstand	-
Mirko Zeidler	Arbeitnehmervertreter	-

Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Vorstands betragen im Berichtsjahr einschließlich der Wahrnehmung ihrer Aufgaben in den Tochterunternehmen 2,1 Mio. Euro, davon 0,2 Mio. Euro variable Bezüge (Vj.: 2,8 Mio. Euro, davon 0,5 Mio. Euro variable Bezüge). Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Aufsichtsrats betragen im Berichtsjahr 0,4 Mio. Euro (Vj.: 0,5 Mio. Euro). Darin enthalten sind variable Vergütungen in Höhe von 0,2 Mio. Euro (Vj.: 0,3 Mio. Euro). Vorstandsmitglieder halten zum Stichtag insgesamt einen Anteil von 0,57 % (Vj.: 0,57 %) und Aufsichtsratsmitglieder einen Anteil von insgesamt 28,51 % (Vj.: 28,51 %) der Aktien. Familienmitglieder von Vorstands und Aufsichtsratsmitgliedern halten zusammen einen Anteil von 25,2 % (Vj.: 25,2 %) der Aktien. Die Bezüge für Mitglieder des Vorstands und Aufsichtsrats sind individualisiert in einem separaten Vergütungsbericht nach den Kriterien des Corporate Governance Kodex dargestellt. Der vollständige Vergütungsbericht ist Bestandteil des Lageberichts.

## **(28) ANTEILSBESITZ**

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

## **(29) HONORARE DES ABSCHLUSSPRÜFERS**

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

## **(30) ERKLÄRUNG GEMÄSS § 161 AKTG ZUM DEUTSCHEN CORPORATE GOVERNANCE KODEX**

Die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung zu den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 15. Mai 2012 wurde durch den Vorstand und den Aufsichtsrat abgegeben und dauerhaft auf der Internet-Seite unter <http://sma.de> zugänglich gemacht.

## **(31) KONZERNABSCHLUSS**

Die SMA Solar Technology AG stellt als 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

Pierre-Pascal Urbon    Jürgen Dolle

Roland Grebe    Lydia Sommer    Marko Werner

## **VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER**

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

Niestetal, den 22. Februar 2013

SMA Solar Technology AG  
Der Vorstand

Pierre-Pascal Urbon    Jürgen Dolle

Roland Grebe    Lydia Sommer    Marko Werner

### Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den Jahresabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang – unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der SMA Solar Technology AG, Niestetal, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2012 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

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

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

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

Hannover, den 22. Februar 2013

**Deloitte & Touche** GmbH  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

(Scharpenberg)  
Wirtschaftsprüfer

(Schwibinger)  
Wirtschaftsprüfer