

The background of the entire page is a photograph of a vast solar farm. The solar panels are arranged in long, parallel rows that stretch far into the distance, creating a strong sense of perspective. The sky is a clear, bright blue, and the sun is visible on the right side, creating a lens flare effect. In the far distance, several wind turbines and power line towers are visible against the horizon.

ENERGIE WEITERDENKEN

GESCHÄFTSBERICHT 2014

SMA SOLAR TECHNOLOGY AG

SMA AUF EINEN BLICK

SMA Gruppe		2014	2013	2012	2011	2010
Umsatzerlöse	Mio. Euro	805,4	932,5	1.463,4	1.676,3	1.920,1
Auslandsanteil	in %	76,0	71,0	56,3	53,6	44,9
Verkaufte Wechselrichter-Leistung	MW	5.051	5.361	7.188	7.591	7.750
Investitionen	Mio. Euro	75,5	53,2	100,2	160,2	158,3
Abschreibung	Mio. Euro	106,5	83,6	69,9	50,4	31,3
EBITDA	Mio. Euro	-58,4	-5,5	171,9	290,7	548,1
EBITDA-Marge	in %	-7,3	-0,6	11,7	17,3	28,5
Konzernergebnis	Mio. Euro	-179,3	-66,9	75,1	166,1	365,0
Ergebnis je Aktie ¹	Euro	-5,16	-1,92	2,16	4,79	10,52
Mitarbeiter ²		5.037	5.141	5.584	5.532	4.466
im Inland		3.515	3.736	4.649	4.670	4.057
im Ausland		1.522	1.405	935	862	409

SMA Gruppe		31.12.14	31.12.13	31.12.12	31.12.11	31.12.10
Bilanzsumme	Mio. Euro	1.180,3	1.259,9	1.328,7	1.374,3	1.251,5
Eigenkapital	Mio. Euro	552,0	724,4	820,7	789,3	728,4
Eigenkapitalquote	in %	46,8	57,5	61,8	57,4	58,2
Net Working Capital ³	Mio. Euro	251,0	247,6	268,0	281,7	284,6
Net Working Capital Quote ⁴	in %	31,2	26,6	18,3	16,8	14,8
Nettoliquidität ⁵	Mio. Euro	225,4	329,7	446,3	473,3	523,4

¹ Umgerechnet auf 34.700.000 Aktien

² Im Periodendurchschnitt; ohne Zeitarbeitskräfte

³ Vorräte und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen minus Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

⁴ Bezogen auf die letzten zwölf Monate (LTM)

⁵ Zahlungsmittelbestand + Termingelder + Asset Management + als Sicherheit hinterlegte Barmittel - Kreditverbindlichkeiten (ohne Derivate)

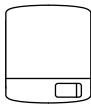
SMA WELTWEIT



● Hauptsitz
● Auslandsgesellschaften

SMA Solar Technology AG ist weltweit führend in der Entwicklung, der Produktion und dem Vertrieb von Solar-Wechselrichtern und bietet innovative Schlüsseltechnologien für künftige Energieversorgungsstrukturen an. SMA ist in 21 Ländern in allen wichtigen Photovoltaikmärkten präsent. Das Unternehmen beschäftigt mehr als 5.000 Mitarbeiter und erzielte 2014 einen Umsatz von 805,4 Mio. Euro.

SMA Gruppe

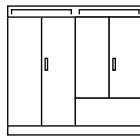


Medium Power Solutions

Die Division Medium Power Solutions (MPS) vertreibt Wechselrichter, Systemlösungen sowie Kommunikationsprodukte für intelligentes Energiemanagement und die Überwachung von Photovoltaikanlagen. Die Produktfamilien umfassen insgesamt 69 Wechselrichter-Typen sowie 20 Kommunikationsprodukte. MPS erzielte im Geschäftsjahr 2014 rund 55 Prozent des Gesamtumsatzes der SMA Gruppe.

69

Wechselrichter-Typen



Power Plant Solutions

Die Division Power Plant Solutions (PPS) richtet sich mit Zentral-Wechselrichtern und Systemlösungen an den weltweiten Markt für solare Großkraftwerke mit einer Leistung von 500 kW bis in den dreistelligen Megawattbereich. Die Auswirkungen des scharfen Wettbewerbs bekam auch die Division PPS zu spüren; sie verkaufte 2014 weniger Wechselrichter-Leistung als 2013, der Umsatz der Division machte rund 35 Prozent vom Gesamtumsatz der SMA Gruppe aus.

35

Prozent Umsatzanteil



Service

SMA bietet Kunden im In- und Ausland umfangreiche Support- und Servicedienstleistungen an. Zum Produktportfolio gehören Garantieverlängerungen, Wartungsverträge, die operative Betriebsführung, die Anlagenfernüberwachung sowie das Ersatzteilgeschäft. Die bislang von SMA weltweit installierte Leistung von mehr als 35 GW eröffnet der Division Service hohes Wachstumspotenzial.

35


GW installierte Leistung

Zeversolar

Mit den unter der Marke Zeversolar geführten Produkten (Zentral- und String-Wechselrichter) richtet sich SMA vor allem an den sogenannten Budget-Markt (Niedrigpreissegment) in Auslandsmärkten.

Railway Technology

Die Railway Technology GmbH produziert für den schienenengebundenen Nah- und Fernverkehr Umrichter als Einzelgeräte sowie komplette Energieversorgungssysteme für Reisezugwagen und Triebzüge.

The background of the entire page is a photograph of a vast solar farm. Rows of solar panels stretch far into the distance, creating a strong sense of perspective. In the background, there are several high-voltage power line towers and a row of wind turbines under a clear blue sky. The sun is visible on the right side, creating a lens flare effect.

ENERGIE
WEITERDENKEN
STORIES OF CHANGE

SMA SOLAR TECHNOLOGY AG

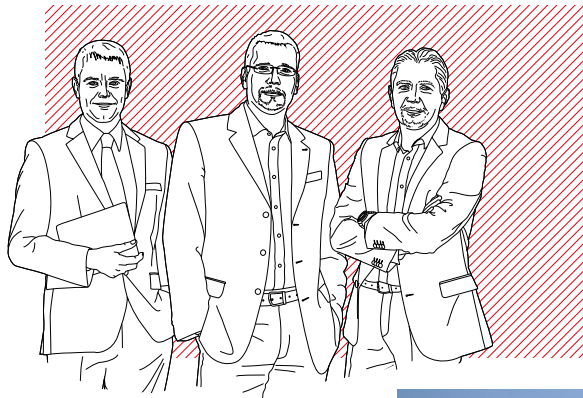
INHALT



04

Seitenwechsel

Die strategische Partnerschaft mit Danfoss ist ein wichtiger Meilenstein für SMA. Sune Sondergaard kennt sich bestens in beiden Unternehmen aus.



10

Die Optimierer

Kaum etwas wandelt sich so schnell wie der Photovoltaikmarkt. Eine spannende Aufgabe für Johannes Kneip, Boris Wolff und Nick Morbach.



18

Energie 3.0

Die Energieversorgung der Zukunft ist dezentral, vernetzt und 100 Prozent erneuerbar. SMA spielt dabei eine wichtige Rolle.



24

Neue Märkte erschließen

Die Einbindung von Photovoltaik in Dieselmotorsysteme hilft, den wachsenden Energiehunger in netzfernen Gebieten zu stillen.

ENERGIE WEITERDENKEN

Wer hätte gedacht, dass die Erneuerbaren Energien so schnell zu einer tragenden Säule der weltweiten Energieversorgung werden? Die dezentrale Energieerzeugung aus Sonne, Wind, Wasser und Biogas war schließlich vor gar nicht allzu langer Zeit noch so teuer, dass viele Länder öffentliche Förderprogramme auflegten, um ihr vermeintlich begrenztes Potenzial auszuschöpfen.

Was dann geschah, gleicht einer weltweiten Revolution. Innovative Wissenschaftler und Unternehmen, wagemutige Investoren und engagierte Bürger nutzten die Förderung, um eine Vielzahl von Erzeugungsanlagen zu errichten und die Kosten der Technologien so weit zu senken, dass Strom aus Erneuerbaren Energien mittlerweile vielfach günstiger ist als die konventionelle Energieerzeugung. Damit gehen auch radikale Veränderungen im Solarmarkt einher. Die Förderung tritt gegenüber dem Eigenverbrauch und dem direkten Wettbewerb zwischen „alter“ und „neuer“ Energie zunehmend in den Hintergrund. Und neue Photovoltaikmärkte wie China, Amerika und Japan laufen den „alten“ Märkten in Europa inzwischen den Rang ab.

Für SMA sind diese veränderten Rahmenbedingungen Herausforderung und Chance zugleich. Herausforderung, weil nun ganz andere Anforderungen an Produktlösungen und Service im Fokus stehen als noch bis vor Kurzem. Chance, weil die Energieversorgung von morgen für Spezialisten wie SMA, die sich schon früh mit dem Thema beschäftigt haben, ganz neue Möglichkeiten bietet.

Denn eines ist sicher: Die herkömmlichen, zentralen Versorgungsstrukturen mit großen Kohle-, Öl- und Kernkraftwerken haben endgültig ausgedient. An ihre Stelle treten dezentrale Strukturen mit vielen kleinen, lokal verteilten Erzeugungseinheiten auf Basis Erneuerbarer Energien. Immer mehr Energieverbraucher werden gleichzeitig zu Erzeugern, die sich mit selbst produziertem Strom unabhängiger von steigenden Strompreisen und klimaschädlichen Energieträgern aus politisch instabilen Herkunftsregionen machen. Intelligently vernetzt ermöglichen sie gemeinsam mit kommerziellen Wind- und Solarparks, Biogasanlagen und Speichersystemen eine sichere, nachhaltige und kostengünstige Energieversorgung.

SMA spielt in dieser neuen Energiewelt eine bedeutende Rolle. Unsere Technologien übernehmen die Steuerung und Regelung und ermöglichen die einfache und komfortable Einbindung der Komponenten in das System. Erfahren Sie auf den folgenden Seiten, was es für uns bedeutet, Energie weiterzudenken: von unserer strategischen Partnerschaft mit Danfoss, um in der Entwicklung noch schneller zu werden und die Kosten zu senken, über unsere neue Produktstrategie und die Entwicklung technologischer Lösungen für wichtige Fragen der zukünftigen Energieversorgung bis hin zum Erschließen neuer Märkte im Sonnengürtel der Erde.

SEITEN- WECHSEL

Als sich erste Gespräche zwischen den Vorständen von SMA und Danfoss anbahnen, denkt Sune Sondergaard nicht im Traum daran, dass er bei der strategischen Partnerschaft der beiden führenden Spezialisten für Systemtechnik einmal eine Schlüsselrolle einnehmen wird. Wenige Monate später arbeitet der 51-jährige bei SMA und ist mitverantwortlich für die enge Kooperation der Unternehmen. Aus gutem Grund: Er ist selbst Däne und kennt das Innenleben des neuen strategischen Partners von SMA nur zu gut. Denn er hat mehrere Jahre für Danfoss gearbeitet - unter anderem in China, USA und Dubai.



Zum Jahreswechsel 2014 bewirbt sich Sune Sondergaard bei keinem Unbekannten. „SMA war unser großes Vorbild im Bereich Wechselrichter-Produktion und immer Gesprächsthema für uns Mitarbeiter bei Danfoss“, erklärt er. Daher fällt ihm die Stellenanzeige von SMA sofort auf. Gesucht wird ein exzellenter Teamplayer mit Führungserfahrung, jemand, der bereit ist, die Ärmel hochzukrempeln. „Kein Problem“, denkt sich der 51-jährige Familienvater, der bis dahin im ländlich gelegenen Sonderborg im deutsch-dänischen Grenzgebiet lebt.

Auf die Bewerbung folgt das Vorstellungsgespräch im Februar. Alles läuft glatt, der Termin für das zweite Gespräch ist bereits festgezurr. „Da wird öffentlich bekannt, dass SMA eine strategische Partnerschaft mit Danfoss eingehen will“, erinnert sich Sondergaard, und sein Blick zeigt, dass dies der Moment war, zu denken: „Das passt.“ Das SMA Management sieht das ganz genauso. Vielmehr noch – Kollegen und Vorgesetzte bezeichnen es als großes Glück, dass sich der ehemalige Danfoss-Mitarbeiter just zu dieser Zeit bei SMA bewirbt. Seit Mitte März arbeitet Sune Sondergaard nun als Projektleiter in der Unternehmensentwicklung und ist für den Erfolg einer der weltweit größten Umrichter-Allianzen mitverantwortlich.

Besonders vorteilhaft dabei ist, dass er beide Unternehmen gut kennt. „Ich weiß, wie man sich durch Danfoss navigiert. Das ist hilfreich, denn vieles geht einfach schneller, wenn man sich bereits kennt“, erklärt Sune Sondergaard die Situation, wenn er kurz zum Telefonhörer greift, den richtigen Ansprechpartner bei Danfoss anruft und so auf schnellstem Weg Dinge klären kann.

DURCH GRÖSSENVORTEILE IM WETTBEWERB BESTEHEN

Seit dem offiziellen Start der Allianz Ende Mai verfolgen Danfoss und SMA das Ziel, gemeinsam ihre Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. Zusammen erreichen die Partner ein großes Einkaufsvolumen. Das ist vor allem wichtig, weil auf dem Markt für Photovoltaik-Wechselrichter ein starker Verdrängungswettbewerb herrscht – Größe spielt da eine entscheidende Rolle.

Zahlreiche Mitarbeiter gehen in den ersten Wochen der Kooperation in verschiedenen Arbeitsgruppen auf Tuchfühlung. „Es ging vor allem darum, herauszufinden, was der eine vom anderen lernen kann“, sagt Sune Sondergaard. Die Kollegen berichten von einer guten

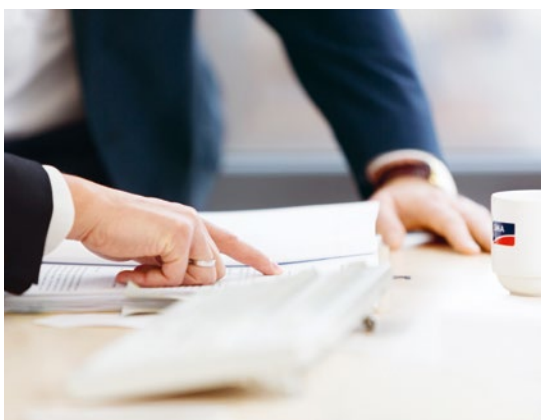
und kooperativen Arbeitsatmosphäre. Von so viel Neugier aufeinander ist auch Sune Sondergaard überrascht. Bei seinen Terminen in Dänemark wird der Projektleiter von den ehemaligen Kollegen zu SMA ausgefragt, bei seiner Rückkehr muss er den Wissensdurst der neuen Kollegen zur „großen Maschine“ Danfoss stillen. „Es ist keineswegs selbstverständlich, dass Mitarbeiter eine Entscheidung des Arbeitgebers derart mittragen, wie es hier geschieht“, weiß Sune Sondergaard aus seiner langjährigen Berufserfahrung im Bereich Unternehmensentwicklung.

Es sind vor allem die gemeinsamen Werte, die beiden Partnern so wichtig sind. So sind Danfoss und SMA immer noch ganz oder zum größten Teil im Besitz der Gründerfamilien. „So etwas prägt die Unternehmenskultur und macht die Zusammenarbeit und das gegenseitige Verständnis einfacher“, fasst es Sune Sondergaard zusammen. Hinzu komme das gemeinsame Bewusstsein, schonend mit Ressourcen umzugehen und energieeffiziente Lösungen anzubieten.

DANFOSS WIRD ZUM ANKERINVESTOR VON SMA

Ein Unterschied zwischen beiden Unternehmen ist die Größe des Wechselrichter-Geschäfts vor dem Start





Gemeinsame Werte Sune Sondergaard hat sich schnell an seinem neuen Arbeitsplatz eingelebt, denn die Unternehmenskultur von Danfoss und SMA ist von denselben Werten geprägt.

» Die Kooperation ist ein echter Glücksfall für SMA und Danfoss. Zusammen stärken wir unsere Wettbewerbsfähigkeit. «

Sune Sondergaard



Positive Signale Schon wenige Monate nach Beginn der strategischen Partnerschaft berichten die Projektbeteiligten von Erfolgen.

der Partnerschaft. Während SMA hier Weltmarktführer ist, haben Solar-Wechselrichter bei Danfoss nur einen kleinen Anteil am Produktportfolio. Deshalb gibt das Unternehmen sein Solar-Wechselrichtergeschäft an SMA ab. Dennoch sieht Danfoss viel Potenzial in der Solarbranche. Wichtigstes Zeichen dafür ist der Einstieg bei SMA als Ankerinvestor. Mit Beginn der Partnerschaft kauft Danfoss 20 Prozent der SMA Anteilsscheine.

Effizienz ist das zentrale Thema, das die gesamte Partnerschaft umspannt. Konkret wollen das beide Unternehmen etwa durch eine Kooperation beim Einkauf erreichen. Während der zweiten Jahreshälfte 2014 starteten die ersten gemeinsamen Einkaufsverhandlungen.



Fünf Gründe für die erfolgreiche Kooperation zwischen SMA und Danfoss unter go.sma.de/danfoss

Die Kostenersparnis wird bereits 2015 spürbar sein. Während der monatlichen Treffen des Leitungsteams, in denen die Verantwortlichen aus den Teilprojekten mit Sune Sondergaard zusammenkommen, gibt es viele positive Signale.

Dazu müssen die Mitarbeiter richtig ins Detail gehen. „Wir haben wirklich auf jedes Fertigungsteil geschaut“, so Sune Sondergaard. „Darüber hinaus werden wir unsere Lieferantenstrategien harmonisieren und verstärkt bei gemeinsamen Lieferanten einkaufen“, erklärt er weiter.

ENGE TEAMARBEIT IN DER ENTWICKLUNG

Ein weiterer Eckpfeiler der Partnerschaft ist das Thema Entwicklung. Dabei geht es vor allem darum, den Erfahrungsvorsprung von Danfoss bei Antriebsumrichtern zu nutzen und auf die Solar-Wechselrichter zu übertragen. Hier sieht Sune Sondergaard ebenfalls großes Synergiepotenzial, mit dem mittelfristig entscheidende Kostenpositionen verbessert werden können.

Doch die Partnerschaft ist nicht allein aus der Kostenperspektive sinnvoll. Mit der Übernahme des Solar-Wechselrichtergeschäfts von Danfoss kann SMA ihre

Produktpalette um eine entscheidende Komponente erweitern – den Sunny Tripower 60. Mit dem einstigen Danfoss-Produkt ist SMA nun noch besser gerüstet, um im wachsenden Segment für gewerbliche Photovoltaikanlagen eine entscheidende Rolle zu spielen. „Diese Leistungsklasse hatten wir zuvor nicht vollständig im Portfolio, doch gerade in den USA, Europa und Indien rechnen wir mit guten Wachstumsmöglichkeiten“, erklärt der Projektleiter.

So ist SMA ein knappes Jahr nach dem Start der Kooperation gut gerüstet, um im hart umkämpften Markt für Solar-Wechselrichter bestehen zu können. Die Wechselrichter von Danfoss sind mittlerweile ins SMA Produktportfolio integriert, und auch Sune Sondergaard hat sich gut in Kassel eingelebt. „Kassel ist wunderbar und so zentral gelegen. Man kann hier viele Dinge erleben und auch viele andere Ziele schnell erreichen“, sagt er und schmunzelt. □



Sune Sondergaard startet beim neuen Arbeitgeber SMA.

15.03.14

Die Kooperation zwischen Danfoss und SMA beginnt offiziell.

28.05.14

SMA übernimmt den Service für rund 200 Kunden der Danfoss-Solarsparte.

12.12.14

26.02.14

SMA und Danfoss geben die Absicht bekannt, eine strategische Partnerschaft einzugehen. Danfoss übernimmt 20 Prozent der SMA Aktien und wird damit zum Ankerinvestor.

08.07.14

Kick-off der Einkaufskooperation, die gemeinsamen Einkaufsverhandlungen starten. Zusammen können beide Unternehmen mit einer größeren Verhandlungsstärke gegenüber Lieferanten auftreten und Synergien nutzen.

kommunikativ

speichereinbindung

modular

ertragsoptimiert

unabhängig

DIE OPTIMIERER

leistungsfähig

plattform

smart

einspeisung

flexibel

stromumwandlung

eigenverbrauch

digital

dezentral

systemlösung

vernetzt

energiemanagement

Was noch vor wenigen Jahren Gewissheit war, stimmt heute schon lange nicht mehr – kaum ein Markt verändert sich so schnell und grundlegend wie der globale Photovoltaikmarkt. Und bei der Entwicklung von Solar-Wechselrichtern ist die Integrations- und Kommunikationsfähigkeit mittlerweile viel wichtiger als der Wirkungsgrad. Die Wechselrichter der Zukunft sind smart, leicht, leistungsfähig und bieten ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis. Eine spannende Herausforderung für Johannes Kneip, Nick Morbach und Boris Wolff, die für das Produktportfolio von SMA verantwortlich sind.

kostenoptimiert

komfortabel

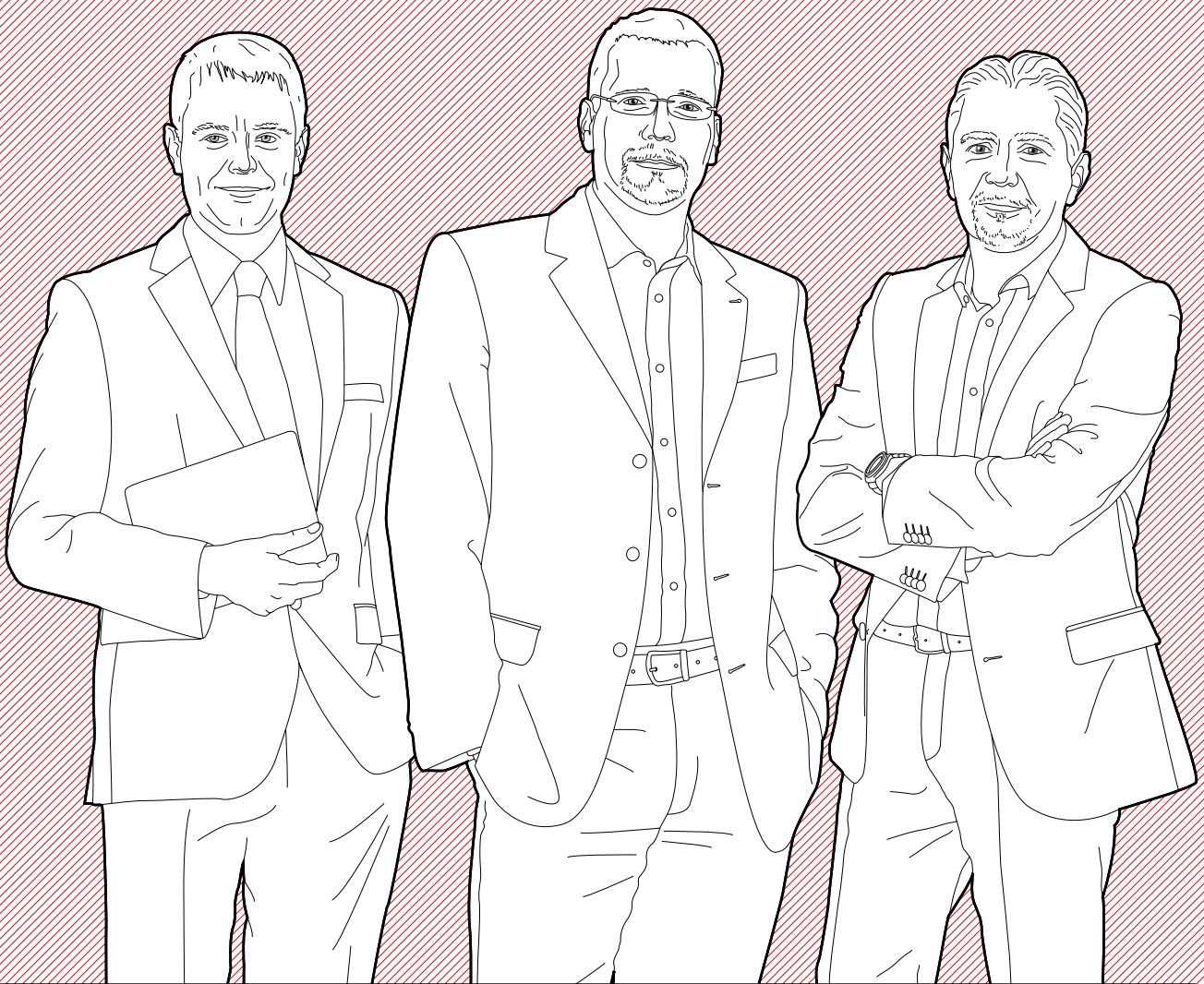
einfach

zuverlässig

integriert

baukasten

wettbewerbsfähig



Die Optimierer: Johannes Kneip, Boris Wolff und Nick Morbach (v.l.n.r)

» Die tiefgreifenden Veränderungen im Markt stellen völlig neue Anforderungen an die Entwicklung zukünftiger Wechselrichter-Generationen. «

50%

weniger als herkömmlicher Haushaltsstrom kostet in vielen Ländern Solarstrom vom eigenen Dach.

Solarenergie spielte 2007 im Leben von Nick Morbach keine Rolle. Als Business Unit-Leiter bei einem internationalen Automobilzulieferer drehte sich für ihn fast alles ums Auto. Doch dann hatten seine Eltern die Idee mit der Photovoltaikanlage. Und baten ihren Sohn um Hilfe bei der Auswahl der optimalen Lösung. „So wie fast alle anderen, die sich zu der Zeit Solarzellen aufs Dach montieren ließen, suchten meine Eltern nach einer sicheren Kapitalanlage“, erinnert sich der Maschinenbau-Ingenieur. „Unter den damaligen Förderbedingungen bekamen sie für jede ins Netz eingespeiste Kilowattstunde Solarstrom rund 50 Cent Vergütung garantiert, über eine Laufzeit von 20 Jahren. Das lohnte sich natürlich.“ Also machte sich Nick Morbach auf die Suche nach einer Photovoltaikanlage, mit der seine Eltern mindestens zwei Jahrzehnte lang möglichst viel Solarstrom produzieren und ins Netz einspeisen konnten. Denn schließlich bedeutete jede Kilowattstunde bares Geld.

MIT PHOTOVOLTAIK KÖNNEN UNTERNEHMEN EFFEKTIV BETRIEBSKOSTEN SENKEN

Seitdem ist viel passiert. Die Fördersätze für Solarstrom sind in Deutschland und anderen europäischen Ländern massiv gesunken. Und Solarenergie spielt in Nick Morbachs Leben nun eine entscheidende Rolle. Bei SMA ist er dafür verantwortlich, dass sich Solarenergie für Industrieunternehmen und Gewerbebetriebe selbst ohne Förderung auszahlt. „Mittlerweile sind die Erzeugungskosten der Photovoltaik so weit gesunken, dass Unternehmen mit selbst produziertem und genutztem Solarstrom effektiv ihre Betriebskosten senken und eine langfristige Planungssicherheit erreichen können. Denn das ist günstiger, als Strom vom Versorger zu beziehen“, erklärt der 45-jährige.

Und was für immer mehr Unternehmen gilt, gilt in vielen Ländern auch für Haushalte. „Solarstrom vom Dach kostet heute in einigen Ländern nur noch halb so viel wie Strom aus der Steckdose. Deshalb machen sich immer mehr Hausbesitzer in Europa, und zunehmend auch in den USA, mit Solarstrom unabhängiger von steigenden Strompreisen“, sagt Johannes Kneip. Der promovierte Elektro-Ingenieur leitet bei SMA die Geschäftseinheit, die auf Anwendungen für Wohnhäuser spezialisiert ist.

DIE INTERESSEN DER NUTZER HABEN SICH VOLLKOMMEN VERÄNDERT

Klar, dass Haushalte und Unternehmen, die ihren Solarstrom selbst verbrauchen, um damit Kosten zu sparen, andere Anforderungen an ihre Photovoltaikanlagen stellen als diejenigen, die ihn gegen Vergütung ins Netz einspeisen. „Für sie kommt es darauf an, Solarstrom möglichst kostengünstig zu erzeugen und einen großen Anteil selbst zu nutzen. Dafür brauchen sie preiswerte Lösungen, die einfach und unkompliziert zu bedienen sind, die übers Internet kommunizieren können und in die Speicher und Energiemanagementsysteme integriert sind. So können sie sich ohne Komfortverlust nahezu jederzeit mit Solarstrom versorgen“, so Kneip weiter. Der 48-jährige beschäftigt sich schon seit Anfang der 1990er Jahre aus Überzeugung mit Solartechnik und hat die rasante Entwicklung hautnah miterlebt.

Nachdem es jahrzehntelang um maximalen Ertrag und eine extrem lange Lebensdauer über 20 Jahre ging, haben sich die Interessen der Photovoltaiknutzer vollkommen verändert. Heute spielen niedrige Erzeugungskosten, ein komfortables Energiemanagement und die nahtlose Integration ins Gesamtsystem eine wichtige Rolle. „Das trifft übrigens nicht nur auf die Besitzer kleiner und mittlerer Solaranlagen zu, sondern auch auf die Betreiber großer Solarparks“, weiß Boris Wolff, der bei SMA das Großanlagengeschäft verantwortet. Seine Kunden bauen riesige Photovoltaikkraftwerke, die sich über mehrere Hektar Fläche erstrecken.

SOLARPARKS KONKURRIEREN ERFOLGREICH MIT KOHLE UND GAS

In Regionen mit viel Platz und hoher Sonnenscheindauer, wie den USA, Südamerika und den Ländern des



Johannes Kneip, 48 Jahre, Executive Vice President Business Unit Residential

» In immer mehr Märkten wird Eigenverbrauch zum zentralen Thema. Dabei ist das reibungslose Zusammenspiel aller Komponenten der Schlüssel für ein effizientes Energiemanagement und sorgt darüber hinaus für die optimale Speichereinbindung. «

76%

des Umsatzes erzielt SMA mittlerweile im Ausland. Mit der Nachfrageverschiebung nach Asien und Amerika geht ein wachsender Preisdruck einher.

Sonnengürtels, verkaufen die Betreiber der Solarparks ihren Strom mittlerweile über Stromabnahmeverträge an Energieversorger. In besonders sonnenreichen Gegenden können sie dabei häufig sogar schon mit konventionellen Energien wie Kohle und Gas konkurrieren. Und es gibt einen weiteren Vorteil: Die Solarparks tragen in den Schwellenländern zum schnellen Aufbau einer sicheren und nachhaltigen Stromversorgung bei. „Dort haben wir es mit ganz speziellen Herausforderungen zu tun. Häufig müssen unsere Wechselrichter in den Ländern des Sonnengürtels heftigen Sandstürmen, flirrender Hitze und starken Wolkenbrüchen standhalten. Außerdem sind die Stromnetze in Afrika, Asien oder Südamerika lange nicht so stabil wie etwa in Europa. Das alles stellt hohe Anforderungen an die Technik. Denn wir senken mit unseren ganzheitlichen Systemlösungen nicht nur die Kosten der Stromproduktion, sondern liefern gleichzeitig auch Antworten für diese besonderen Gegebenheiten“, beschreibt Boris Wolff die anspruchsvolle Aufgabe.

WECHSELRICHTER NACH BAUKASTENPRINZIP STATT UNIVERSELLEM WELTGERÄT

Doch wie schafft man es, Hochtechnologie immer schneller an sich verändernde und regional sehr unterschiedliche Marktbedingungen anzupassen – und

dabei ständig die Kosten weiter zu senken? „Indem man fokussiert Lösungen entwickelt, die eine technische Basis nutzen, aber schnell und flexibel an die jeweiligen lokalen Anforderungen angepasst werden können“, lautet Nick Morbachs Antwort.

Was das konkret bedeutet, erklärt Johannes Kneip: „Man muss sich das wie einen Baukasten vorstellen. Wir entwickeln jeweils einfache Basisgeräte, die wir in hohen Stückzahlen produzieren können. Darauf setzen wir dann je nach gewünschter Anwendung oder besonderen regionalen Anforderungen passende zusätzliche Funktionalitäten auf.“ „Das spart nicht nur Kosten durch die hohe Zahl an Gleichteilen, sondern wir können so auch mit neuen oder weiterentwickelten Geräten viel schneller am Markt sein. Und unsere Kunden bekommen genau die Gesamtlösung, die sie brauchen, und müssen nicht für Extras bezahlen, die sie gar nicht nutzen wollen“, ergänzt Boris Wolff.

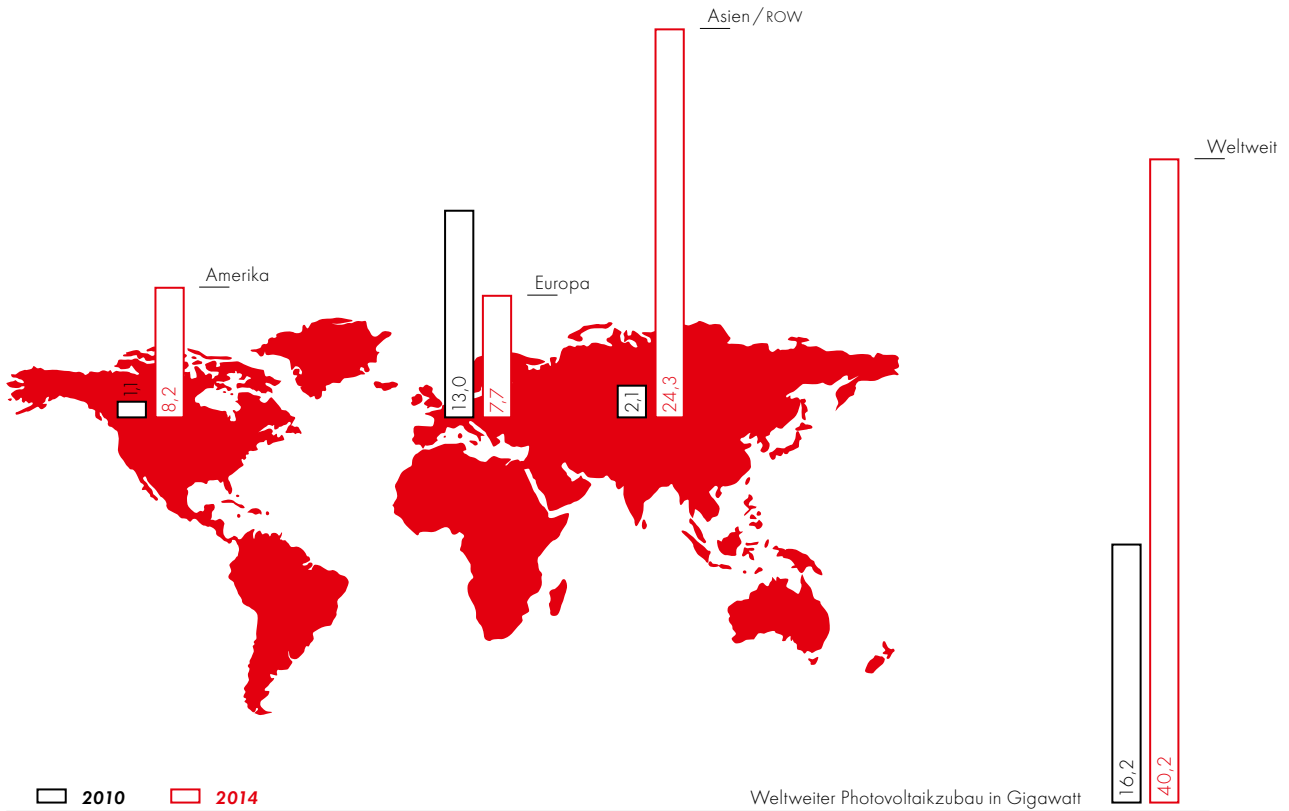
Um dabei immer ins Schwarze zu treffen, halten Johannes Kneip, Nick Morbach und Boris Wolff engen Kontakt zu ihren Kunden. Denn die Markt- und Kundenanforderungen bestimmen maßgeblich, welche technischen Entwicklungen bei SMA angestoßen werden. „Es ist für uns extrem wichtig, kontinuierlich mit unseren Kunden zu sprechen. Nur so können

Starke Marktverschiebung

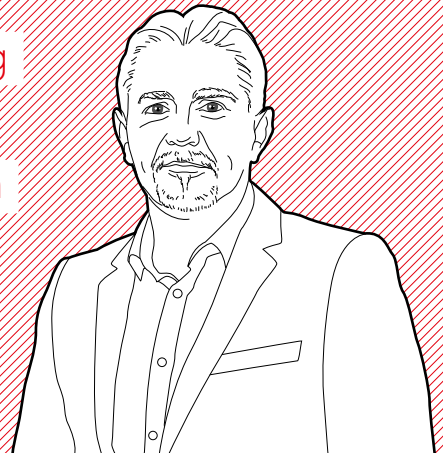
Von den ehemals stark geförderten Märkten in Europa hat sich die Wechselrichter-Nachfrage nach Asien und Amerika verschoben.

80%

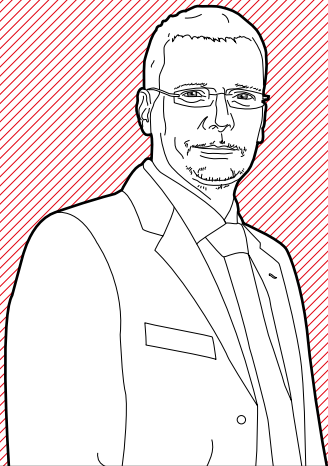
des weltweiten Photovoltaikzubaues entfiel 2010 auf Europa, 2014 waren es nur noch 19 Prozent.



» Niedrige Kosten für die Energieerzeugung und die einfache Integration in das Gesamtsystem rücken noch viel stärker in den Vordergrund als bisher. «



Nick Morbach, 45 Jahre, Executive Vice President Business Unit Commercial



Boris Wolff, 43 Jahre, Executive Vice President Business Unit Utility

» Um kostengünstiger zu werden und schneller am Markt zu sein, müssen wir die Kundenanforderungen genau verstehen und uns fokussieren. «

55%

ihres Solarstroms können Verbraucher durch ein intelligentes Energiemanagement mit kleinem Speicher selbst nutzen, um Stromkosten zu sparen.

wir ihre Bedürfnisse verstehen und schnell in die weitere Entwicklung einfließen lassen“, betont Boris Wolff. Für den zweifachen Familienvater macht das dynamische Umfeld den besonderen Reiz seiner Arbeit aus. Denn Geschwindigkeit, Schlantheit, Fokussierung und Nähe zum Kunden sind heute die entscheidenden Faktoren für den Markterfolg.

ALLE KOSTENSENKUNGSPOTENZIALE AUSSCHÖPFEN

Um hier noch besser zu werden, hat SMA auch Prozesse optimiert und die Organisationsstrukturen angepasst. Entwicklung, Einkauf und Qualitätsmanagement arbeiten eng zusammen, um von Anfang an alle Kostensenkungspotenziale auszuschöpfen – und zwar nicht nur bei neuen, sondern auch bei bestehenden Produkten. „Auch die Zusammenarbeit mit unserer chinesischen Tochtergesellschaft Zeversolar und unserem strategischen Partner Danfoss ist sehr wichtig, damit wir noch schneller und kostengünstiger werden. Durch Zeversolar bekommen wir beispielsweise Zugang zu preisgünstigen Zulieferern in China, die sehr gute Qualität liefern. Diese Möglichkeit hat kaum ein anderer europäischer Hersteller“, sagt Johannes Kneip. „Und Danfoss verfügt in einigen Bereichen, wie etwa bei der Leistungsdichte und dem Thermomanagement der Wechselrichter, über noch größeres Know-

how als SMA. Das können wir sehr gut gemeinsam nutzen“, fährt Nick Morbach fort.

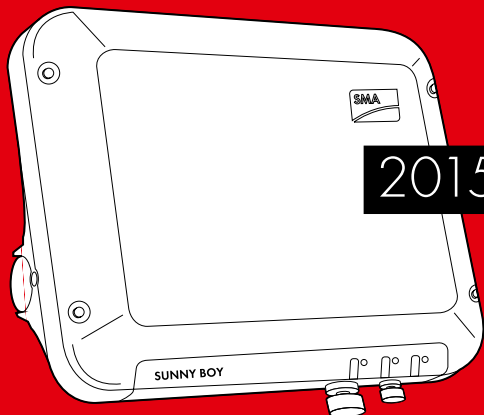
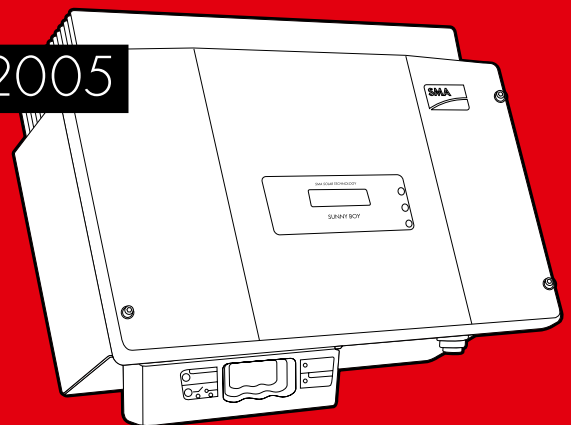
Das Resultat ist eine komplett neue Generation von SMA Wechselrichtern, die in den kommenden Monaten in den Markt eingeführt werden. Und mit denen sich Anwender und Unternehmen in aller Welt unabhängiger von fossilen Energieträgern machen können. „Ich bin stolz, dass ich dazu mit meiner Arbeit einen Beitrag leisten kann. Denn aus Kohle und Öl kann man so viel Wertvolleres machen, als beides innerhalb von zwei bis drei Generationen zu verheizen“, sagt Johannes Kneip. Nick Morbach und Boris Wolff verpflichten ihm bei: „Wir müssen unsere Energieversorgung so schnell wie möglich komplett auf erneuerbare Quellen umstellen, damit wir unseren Kindern einen lebenswerten Planeten hinterlassen. Es ist ein gutes Gefühl, daran mitarbeiten zu können.“ □

WECHSELRICHTER-EVOLUTION

Mehr Leistung auf weniger Raum zu geringeren Kosten -
SMA treibt die technologische Entwicklung der Wechselrichter
rasant voran.

2005 Sunny Boy 2100TL

Der Sunny Boy 2100TL ist 2005 mit neuester Technik ausgestattet. Das 16 kg schwere Gerät wandelt zuverlässig den in den Solarmodulen produzierten Gleichstrom in Wechselstrom um und speist diesen ins Stromnetz ein. Über ein Display bekommen Anlagenbetreiber die aktuellen Gerätefunktionen und Leistungsdaten angezeigt. Optional können die Daten zusätzlich über ein Kabel auf einen SMA Datenlogger oder den PC übertragen und dort mit einer SMA Software ausgelesen werden.



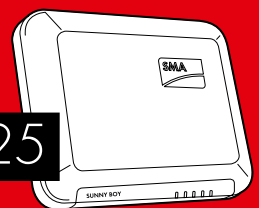
2015 Sunny Boy 2.5

Optimal für den Eigenverbrauch von Privathaushalten ausgelegt, setzt der Sunny Boy 2.5 als Produkt einer neuen Generation 2015 Maßstäbe. Mit einem Gewicht von nur ca. 9 kg wandelt er nicht nur den in den Solarmodulen erzeugten Gleichstrom in Wechselstrom um und stellt ihn für den direkten Verbrauch zur Verfügung oder speist ihn ins Netz ein. Zusätzlich trägt er auch zur Stabilität des Stromnetzes bei und ermöglicht ein einfaches Energiemanagement mit dem SMA Energy Meter. Anlagenbetreiber können mit ihrem Gerät direkt und drahtlos per Smartphone und zusätzlich weltweit über das Internet kommunizieren.

Sunny Boy der Zukunft

Der Sunny Boy der Zukunft ist ein Leichtgewicht. Er bringt weniger als 2 kg auf die Waage und kann gleichzeitig noch mehr als sein Vorgänger. Neben der Umwandlung des Gleichstroms aus den Solarmodulen in Wechselstrom für den Eigenverbrauch oder die Netzeinspeisung verfügt er über eine volle Smart Grid-Funktionalität und ist automatisch in das Stromversorgungssystem der Zukunft integriert, in dem vernetzte dezentrale Erzeugungseinheiten eine zuverlässige Versorgung und stabile Stromnetze sicherstellen. Über das Stromnetz ist der Sunny Boy der Zukunft direkt mit dem Internet verbunden und in das Smart Home eingebunden.

2025



ENERGIE



An aerial night view of a city, likely Los Angeles, with a dense grid of lights. The sky is a deep blue, transitioning to a lighter hue near the horizon. A large, white, stylized '3.0' is overlaid on the upper half of the image. The '3' is on the left, the '0' is on the right, and a small white dot is positioned between them, serving as a decimal point. The background shows a vast urban landscape with numerous buildings and streets illuminated by city lights. The overall tone is futuristic and technological.

3.0

37 Milliarden Tonnen - noch nie wurde in einem einzigen Jahr durch die Verbrennung von fossilen Brennstoffen so viel Kohlendioxid in die Atmosphäre ausgestoßen wie 2014. Es wird also dringend Zeit, dass wir unsere Energieversorgung komplett auf erneuerbare Quellen umstellen. Nur so können wir den wachsenden weltweiten Energiehunger ohne katastrophale Folgen für das Klima und die Gesundheit der Menschen stillen. Doch sind wir technologisch schon so weit? Debora Coll-Mayor, Tom Rudolph und Torsten Leifert kennen die Antwort. Bei SMA arbeiten sie an entscheidenden Themen der zukünftigen Energieversorgung: Elektromobilität, Kommunikationsstandards und „Smart Grids“.

Es ist ein ganz besonderes Experiment, das gerade in der deutschen Hauptstadt stattfindet: 20 Berliner testen mehrere Monate lang, wie die Batterien von Elektroautos als zusätzlicher großer Stromspeicher genutzt werden können. „Die E-Autos können nicht nur Strom laden, sondern ihn bei Bedarf auch zurück ins Netz speisen. In Zukunft könnten so tausende Elektrofahrzeuge gemeinsam einen großen Stromspeicher bilden. Damit gleichen sie die schwankende Produktion von Wind- und Sonnenenergie aus, um das Stromnetz zu stabilisieren“, erklärt Torsten Leifert, der das Forschungsprojekt bei SMA leitet. In dem Feldtest, den SMA gemeinsam mit Volkswagen und LichtBlick gestartet hat, können die Nutzer über eine App ihre Fahrten planen und selbst entscheiden, wie viel Batteriekapazität sie zum Entladen freigeben. Für die freigegebene Kapazität erhalten sie eine Vergütung. Sie müssen sich also in nichts einschränken und können zusätzlich etwas verdienen. Das Forschungsprojekt von Volkswagen, LichtBlick, Fraunhofer IWES und SMA zeigt, wie wichtig moderne Technologien für die zukünftige Energieversorgung sind – und wie weit die Technik schon heute ist.

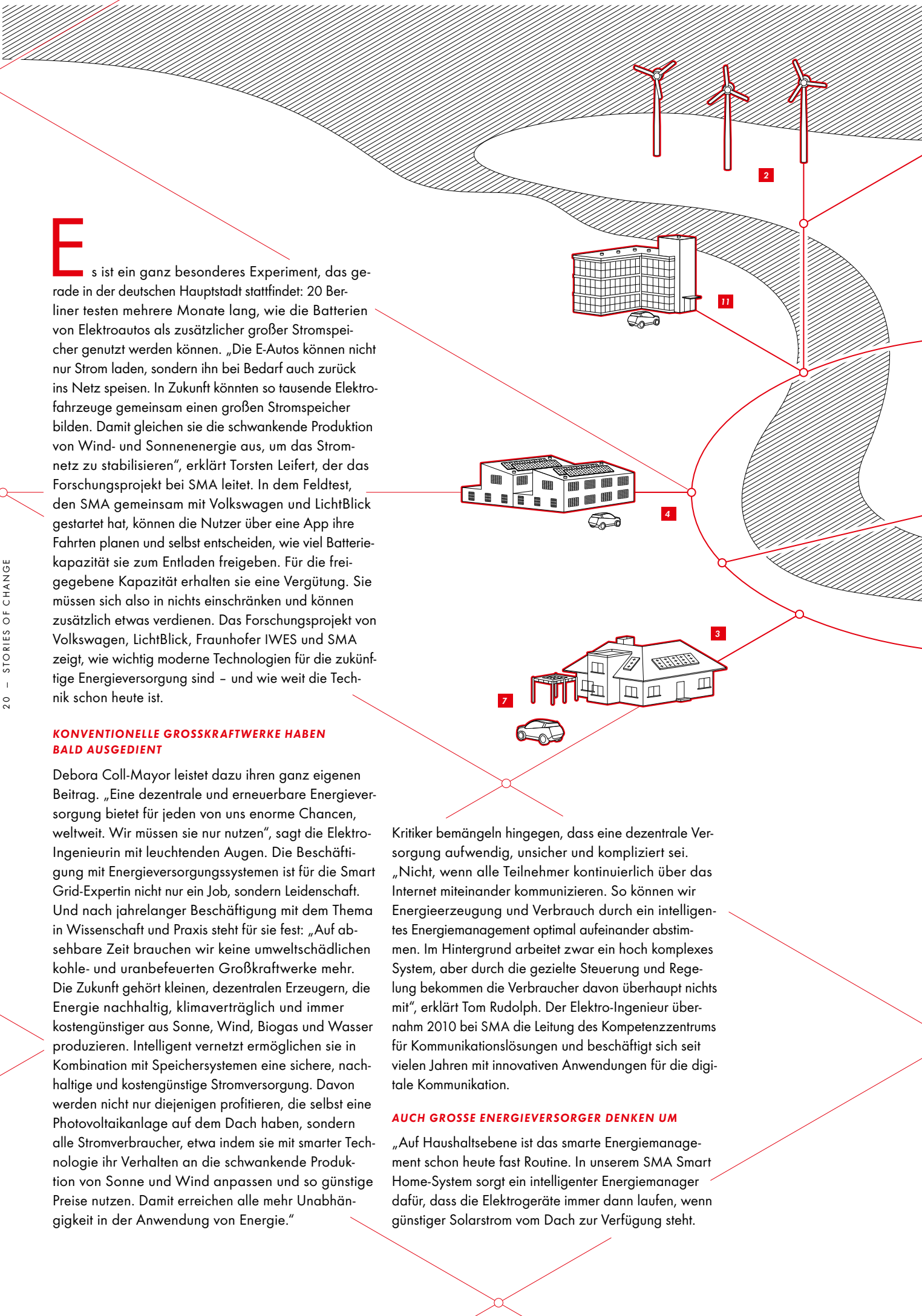
KONVENTIONELLE GROSSKRAFTWERKE HABEN BALD AUSGEDIENT

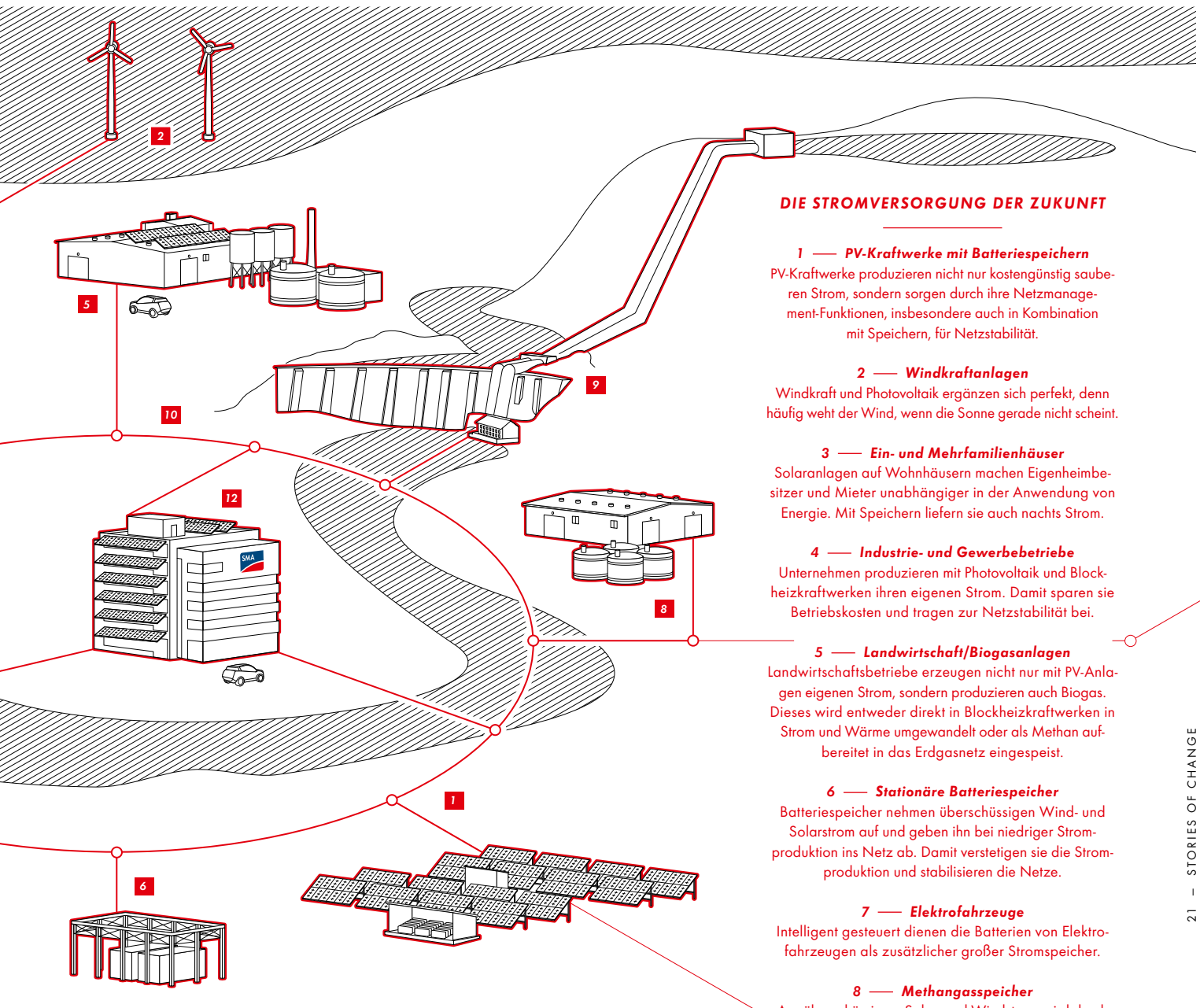
Debora Coll-Mayor leistet dazu ihren ganz eigenen Beitrag. „Eine dezentrale und erneuerbare Energieversorgung bietet für jeden von uns enorme Chancen, weltweit. Wir müssen sie nur nutzen“, sagt die Elektro-Ingenieurin mit leuchtenden Augen. Die Beschäftigung mit Energieversorgungssystemen ist für die Smart Grid-Expertin nicht nur ein Job, sondern Leidenschaft. Und nach jahrelanger Beschäftigung mit dem Thema in Wissenschaft und Praxis steht für sie fest: „Auf absehbare Zeit brauchen wir keine umweltschädlichen kohle- und uranbefeuerten Großkraftwerke mehr. Die Zukunft gehört kleinen, dezentralen Erzeugern, die Energie nachhaltig, klimaverträglich und immer kostengünstiger aus Sonne, Wind, Biogas und Wasser produzieren. Intelligent vernetzt ermöglichen sie in Kombination mit Speichersystemen eine sichere, nachhaltige und kostengünstige Stromversorgung. Davon werden nicht nur diejenigen profitieren, die selbst eine Photovoltaikanlage auf dem Dach haben, sondern alle Stromverbraucher, etwa indem sie mit smarter Technologie ihr Verhalten an die schwankende Produktion von Sonne und Wind anpassen und so günstige Preise nutzen. Damit erreichen alle mehr Unabhängigkeit in der Anwendung von Energie.“

Kritiker bemängeln hingegen, dass eine dezentrale Versorgung aufwendig, unsicher und kompliziert sei. „Nicht, wenn alle Teilnehmer kontinuierlich über das Internet miteinander kommunizieren. So können wir Energieerzeugung und Verbrauch durch ein intelligentes Energiemanagement optimal aufeinander abstimmen. Im Hintergrund arbeitet zwar ein hoch komplexes System, aber durch die gezielte Steuerung und Regelung bekommen die Verbraucher davon überhaupt nichts mit“, erklärt Tom Rudolph. Der Elektro-Ingenieur übernahm 2010 bei SMA die Leitung des Kompetenzzentrums für Kommunikationslösungen und beschäftigt sich seit vielen Jahren mit innovativen Anwendungen für die digitale Kommunikation.

AUCH GROSSE ENERGIEVERSORGER DENKEN UM

„Auf Haushaltsebene ist das smarte Energiemanagement schon heute fast Routine. In unserem SMA Smart Home-System sorgt ein intelligenter Energiemanager dafür, dass die Elektrogeräte immer dann laufen, wenn günstiger Solarstrom vom Dach zur Verfügung steht.





DIE STROMVERSORGUNG DER ZUKUNFT

1 — PV-Kraftwerke mit Batteriespeichern
PV-Kraftwerke produzieren nicht nur kostengünstig sauberen Strom, sondern sorgen durch ihre Netzmanagement-Funktionen, insbesondere auch in Kombination mit Speichern, für Netzstabilität.

2 — Windkraftanlagen
Windkraft und Photovoltaik ergänzen sich perfekt, denn häufig weht der Wind, wenn die Sonne gerade nicht scheint.

3 — Ein- und Mehrfamilienhäuser
Solaranlagen auf Wohnhäusern machen Eigenheimbesitzer und Mieter unabhängiger in der Anwendung von Energie. Mit Speichern liefern sie auch nachts Strom.

4 — Industrie- und Gewerbebetriebe
Unternehmen produzieren mit Photovoltaik und Blockheizkraftwerken ihren eigenen Strom. Damit sparen sie Betriebskosten und tragen zur Netzstabilität bei.

5 — Landwirtschaft/Biogasanlagen
Landwirtschaftsbetriebe erzeugen nicht nur mit PV-Anlagen eigenen Strom, sondern produzieren auch Biogas. Dieses wird entweder direkt in Blockheizkraftwerken in Strom und Wärme umgewandelt oder als Methan aufbereitet in das Erdgasnetz eingespeist.

6 — Stationäre Batteriespeicher
Batteriespeicher nehmen überschüssigen Wind- und Solarstrom auf und geben ihn bei niedriger Stromproduktion ins Netz ab. Damit verstopfen sie die Stromproduktion und stabilisieren die Netze.

7 — Elektrofahrzeuge
Intelligent gesteuert dienen die Batterien von Elektrofahrzeugen als zusätzlicher großer Stromspeicher.

8 — Methangasspeicher
Aus überschüssigem Solar- und Windstrom wird durch Elektrolyse Wasserstoff erzeugt und für die Strom- und Wärmeproduktion in das Erdgasnetz eingespeist.

9 — Pumpspeicherkraftwerke
Steht viel Strom im Netz zur Verfügung, wird damit Wasser vom unteren Becken in das obere Becken gepumpt. Wird wieder mehr Strom benötigt, fließt das Wasser in das untere Becken zurück und treibt dabei eine Turbine zur Stromerzeugung an.

10 — Strom- und Datenleitungen
Durch die smarte Vernetzung aller Akteure über das Internet und ein intelligentes Energiemanagement entstehen virtuelle Großkraftwerke. Sie stimmen Stromerzeugung, Speicherung und Verbrauch aufeinander ab und sorgen jederzeit zuverlässig für Versorgungssicherheit und Netzstabilität. Konventionelle Großkraftwerke werden überflüssig.

11 — Strombörse
An der Strombörse werden Angebot und Nachfrage gebündelt und koordiniert.

12 — SMA
SMA entwickelt intelligente Photovoltaik-Wechselrichter, Batteriespeichersysteme und Energiemanagementsysteme für eine einfache, komfortable und intelligente Einbindung in das System. Damit übernimmt SMA eine führende Rolle bei der Energieversorgung der Zukunft.

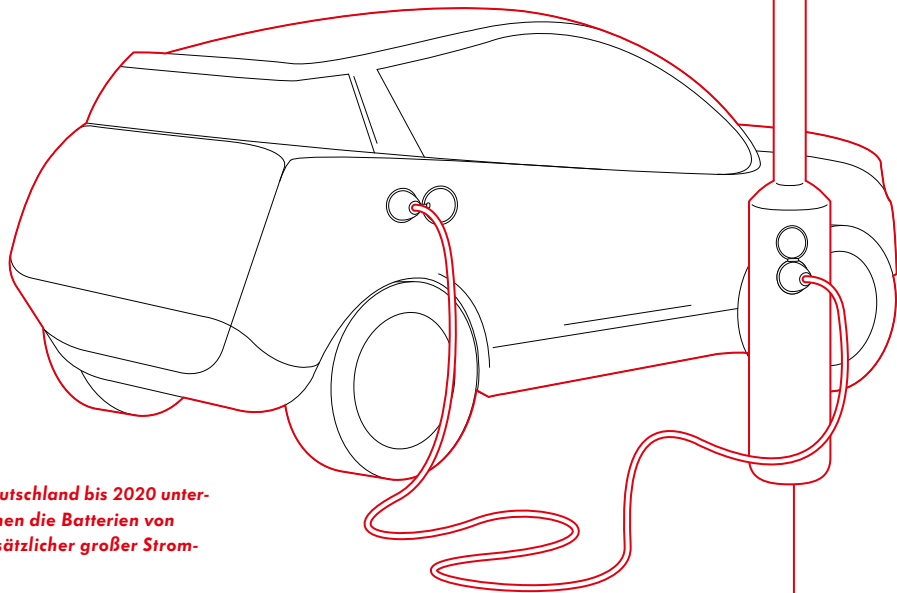
Smart Grids aus Leidenschaft

Debora Coll-Mayor, 41 Jahre



Erneuerbare Energien und Smart Grids sind schon seit vielen Jahren Debora Coll-Mayors Leidenschaft. Nach dem Master-Studium der Elektrotechnik in ihrem Heimatland Spanien lehrte sie an der Universität der Balearen zum Thema Energiesysteme. Für ihre Doktorarbeit an der Universität Kassel forschte die zweifache Mutter zu elektrischen Netzen mit einem hohen Anteil an Erneuerbaren Energien. Bevor sie 2011 zu SMA kam, um an der Umsetzung von Lösungskonzepten für Smart Grids in die Praxis mitzuarbeiten, war Debora Coll-Mayor für das Fraunhofer IWES Institut tätig und leitete

unter anderem das DERlab, eine Vereinigung von führenden europäischen Forschungsinstitutionen im Bereich der dezentralen Energieerzeugung.



1 Mio.

Elektrofahrzeuge sollen allein in Deutschland bis 2020 unterwegs sein. Intelligent gesteuert können die Batterien von Elektrofahrzeugen in Zukunft als zusätzlicher großer Stromspeicher dienen.

Erneuerbare Energien als Antrieb

Torsten Leifert, 52 Jahre



In der Nähe von Gorleben aufgewachsen, kam Torsten Leifert schon Anfang der 1980er Jahre mit dem Thema Endlagerung von Atommüll in Berührung – und zog schon bald den Schluss, dass die Energieversorgung so schnell wie möglich auf erneuerbare Quellen umgestellt werden müsse. Nach dem Studium der Elektrotechnik an der Universität Hannover promovierte er über elektrische Antriebstechnik. Im September 2008 kam Torsten Leifert nach Stationen in der Entwicklung von Gabelstaplerantrieben und Umrichtern für Kleinwindanlagen zu SMA. Hier leitete er bis 2012 die Entwicklung von Systemtechnik für netz-unabhängige Photovoltaikanwendungen. Seitdem betreut er im Bereich Corporate Technology Forschungsprojekte zu Zukunftsthemen der Energieversorgung.

Die Nutzer müssen nur eingeben, wann zum Beispiel die Wäsche gewaschen oder das Geschirr gespült sein soll, mehr nicht. In Zukunft wird der Energiemanager dabei auch die variablen Strompreise berücksichtigen“, so Tom Rudolph. Der 49-jährige und sein Team arbeiten daran, dass immer mehr Elemente in dieses smarte Energiemanagement eingebunden werden. Speicher sind hier ein ganz wichtiges Thema, damit die Solarenergie auch nachts genutzt werden kann. „Dabei geht es nicht nur um Batteriespeicher, sondern auch um Wärmepumpen, die Strom zur Wärmeerzeugung nutzen und so zwischenspeichern. Und natürlich auch um Elektrofahrzeuge. Sie können gezielt geladen werden, wenn viel Solarenergie zur Verfügung steht“, sagt Tom Rudolph. „Und das, was wir im Smart Home-Bereich gelernt haben, bildet eine sehr gute Basis für zukünftige Energiemanagementsysteme, etwa für Unternehmen. Auch sie nutzen zunehmend die Vorteile von Photovoltaik und Speichern, um sich unabhängiger zu machen und werden damit zu wichtigen Akteuren für die zukünftige Energieversorgung.“

Mittlerweile haben auch die großen Energieversorger die Zeichen der Zeit erkannt. In Aachen entsteht gerade ein weltweit einmaliger gigantischer Batteriespeicher. Hier erforscht der Energieversorger E.ON gemeinsam mit der Technischen Hochschule Aachen sowie SMA und führenden Batterieherstellern, wie verschiedene Arten von Batteriespeichern am sinnvollsten im Energieversorgungssystem der Zukunft eingesetzt werden können. „SMA steuert hier die Systemtechnik bei, mit der die unterschiedlichen großen Speicher in das Stromnetz integriert werden. Damit können sie jederzeit genauso schnell und flexibel auf die aktuellen Netzgegebenheiten reagieren, wie etwa die gebündelten Batterien der Elektroautos im Berliner Feldversuch“, erläutert Torsten Leifert.

KOMMUNIKATIONSFÄHIGKEIT IST DER SCHLÜSSEL FÜR EIN FUNKTIONIERENDES SYSTEM

Das ist der Kern des Stromversorgungssystems der Zukunft: das schnelle und perfekte Zusammenspiel von vielen unterschiedlichen Marktteilnehmern, wie lokalen

» Photovoltaik ist eine Schlüsseltechnologie für die dezentrale Stromversorgung der Zukunft. «

Debora Coll-Mayor

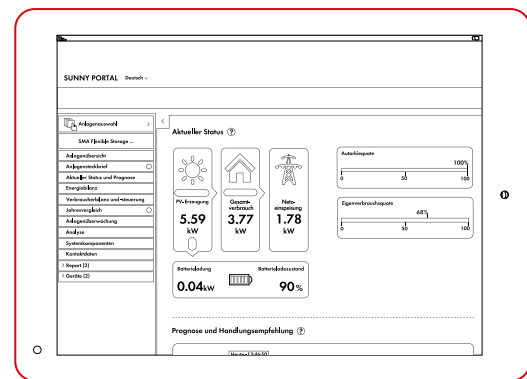
180.000

Solaranlagen aus aller Welt liefern ihre Daten an Sunny Portal und können über das Online-Portal überwacht und bei Bedarf gesteuert werden.

Energieerzeugern, Netzbetreibern und Verbrauchern. Sie müssen gemeinsam dafür sorgen, dass immer genügend Strom zur Verfügung steht und dass das Netz stabil bleibt. Um das jederzeit zu gewährleisten, kommen neue Akteure ins Spiel; es entstehen neue Geschäftsmodelle. Dabei geht es vor allem um die Bereitstellung von Daten und die Steuerung der dezentralen Erzeuger. „Das bietet neue Möglichkeiten für Spezialisten wie SMA, die sich schon früh mit dem Thema beschäftigt haben“, betont Debora Coll-Mayor. „Mit unserem Online-Portal Sunny Portal werden zum Beispiel mehr als 180.000 Solaranlagen weltweit überwacht. Zukünftig werden immer mehr von ihnen zusätzlich mit Speichern unterschiedlicher Größe ausgestattet sein. SMA wird also einen entscheidenden Beitrag zur Steuerung und Regelung im smarten Stromnetz der Zukunft leisten können“, ergänzt Tom Rudolph.

Dass das Zusammenspiel aller Akteure gelingt und die dezentrale, erneuerbare Stromversorgung funktioniert, ohne die Netzstabilität zu gefährden, haben zwei weitere Forschungsprojekte bereits bewiesen. „In den Projekten Kombikraftwerk 1 und 2 haben wir Windkraft-, Solar- und Biogasanlagen gekoppelt und gesteuert. Die Anlagen waren dabei über ganz Deutschland verteilt. Die Ergebnisse zeigen, dass wir auch ohne Kohle- und Atomkraftwerke eine stabile Stromversorgung hinbekommen“, berichtet Debora Coll-Mayor mit Stolz in der Stimme.

Ebenso wie sie und Torsten Leifert ist auch Tom Rudolph fest davon überzeugt, dass es nicht mehr lange dauern wird, bis das Experiment im großen Maßstab in die Wirklichkeit umgesetzt wird: „Unsere große Herausforderung ist es jetzt, firmen- und länderübergreifend einheitliche Kommunikationsstandards und Schnittstellen zu entwickeln, um die Kommunikation zwischen den Systemteilnehmern weiter zu vereinfachen. Das ist eine Entwicklung, die sich nicht mehr aufhalten lässt.“ □



Neue Pfade in der Kommunikation

Tom Rudolph, 49 Jahre



An den Erneuerbaren Energien reizt Tom Rudolph vor allem, dass er hier immer wieder neue Pfade betreten kann. Sein großes Interesse für alle Arten von neuen Technologien führte ihn nach dem Studium der Elektrotechnik und dem anschließenden MBA-Abschluss zunächst in die Entwicklung von Hard- und Software sowie Prototypen bei verschiedenen kleineren Unternehmen. Anschließend war der Familienvater bei Siemens für die Entwicklung der Hardware von Mobilfunkgeräten verantwortlich. Nach dem Wechsel zu einem neuen Arbeitgeber beschäftigte er sich auf internationaler Ebene mit Terminals und weiteren Lösungen für den elektronischen Zahlungsverkehr. Seit Februar 2010 bringt Tom Rudolph bei SMA als Leiter eines Teams von strategischen Produktmanagern und Systemingenieuren sein Wissen über Kommunikationslösungen im Bereich der Erneuerbaren Energien ein.

NEUE

MÄRKTE

ERSCHLIESSEN

Wie fühlt es sich an, ohne Strom zu leben? Souleymane Niang kann sich daran noch sehr gut erinnern. Aufgewachsen in einem Dorf im Senegal, machte er bis zu seinem zwölften Lebensjahr seine Hausaufgaben im Schein einer rußenden Petroleumlampe. Heute entwickelt der Wirtschafts-Ingenieur für SMA den Markt für PV-Diesel-Hybridsysteme im Sonnengürtel der Erde – und leistet damit einen wichtigen Beitrag dazu, dass zukünftig auch in den Entwicklungs- und Schwellenländern kein Mensch mehr ohne Strom leben muss.





SOULEYMANE NIANG

- Die wirtschaftliche Entwicklung Afrikas ist für Souleymane Niang eine Herzensangelegenheit – ebenso wie die dezentrale Stromerzeugung mit Photovoltaik. Beides verbindet er in seiner Tätigkeit als Executive Vice President Business Development bei SMA und Geschäftsführer der SMA Sunbelt Energy GmbH.



Energiehunger Die aufstrebenden Länder im Sonnengürtel der Erde brauchen schnell eine stabile und kostengünstige Stromversorgung.



Als Souleymane Niang Anfang der 1980er Jahre wie so oft samstags seinen Onkel im senegalesischen Dakar besucht, wird er hellhörig: Der Professor diskutiert mit einem Kollegen darüber, welche Möglichkeiten der breite Einsatz der Photovoltaik für die wirtschaftliche Entwicklung Afrikas eröffnen würde. Der Abiturient ist sofort fasziniert von der Idee und möchte unbedingt zu ihrer Verwirklichung beitragen. Er bewirbt sich für ein Stipendium an einer deutschen Universität und ist fest entschlossen, anschließend in sein Heimatland Senegal zurückzukehren, um dort seine Kenntnisse als Wirtschafts-Ingenieur für die Elektrifizierung des Landes mit Solarenergie zu nutzen.

Doch dann kommt alles anders. Während des Studiums verliebt sich Niang in eine Deutsche und gründet mit ihr eine Familie. Der Gedanke an die Photovoltaik lässt ihn jedoch nicht los. Also überlegt er nicht lange, als er 2006 das Angebot bekommt, bei SMA den internationalen Service aufzubauen. Schließlich entwickelt SMA unter anderem Photovoltaik-Insellösungen und ist damit Pionier in der Elektrifizierung ländlicher Gebiete in sonnenreichen Regionen ohne Stromnetz. Ein weltweit zuverlässiger Service spielt dabei eine wichtige Rolle.

PHOTOVOLTAIK MACHT UNABHÄNGIG VON TEUREM DIESELKRAFTSTOFF

Acht Jahre später verfügt SMA über eine globale Service-Infrastruktur, die ihresgleichen sucht. Und Souleymane Niang findet innerhalb des Unternehmens eine neue Herausforderung, in der er noch direkter dazu beitragen kann, den Menschen in Entwicklungs- und Schwellenländern Zugang zu elektrischem Strom und damit zu wirtschaftlicher Entwicklung zu geben. Er soll für SMA den Markt für PV-Diesel-Hybridsysteme entwickeln. Ziel ist es, Unternehmen und ganze Orte in netzfernen Gebieten durch die Einbindung von Photovoltaik in bereits vorhandene oder neu zu errichtende Dieselstromversorgungen unabhängiger von teurem Dieselkraftstoff zu machen.

Der 50-Jährige ist von Anfang an Feuer und Flamme für die neue Aufgabe. „Was wir hier tun, hat gesellschaftliche Relevanz. Die Lösung der Energiefrage ist elementar für die weitere Entwicklung der Länder im Sonnengürtel der Erde. Mit einer Ausweitung der lokalen

» Nur wenn wir die Energie der Sonne nutzen, können wir in Regionen wie Afrika, Südamerika und Südostasien in naher Zukunft flächendeckend eine nachhaltige, sichere und kostengünstige Stromversorgung aufbauen. «

—
Souleymane Niang

Dieselstromversorgung kann das nie gelingen, denn Dieselkraftstoff ist teuer und klimaschädlich. Auch konventionelle Großkraftwerke sind keine gute Alternative. Ihr Bau dauert viel zu lange und verschlingt Unsummen. Photovoltaik ist einfach die kostengünstigste und nachhaltigste Lösung für Unternehmen und Energieversorger in den aufstrebenden Märkten, um schnell eine stabile und unabhängige Stromversorgung aufzubauen“, betont Niang.

LOKALE PRÄSENZ IST ENORM WICHTIG, UM DEN MARKT ZU VERSTEHEN

Um den Besonderheiten in diesem Geschäft gerecht zu werden, gründet SMA die Tochtergesellschaft SMA Sunbelt Energy GmbH, deren Geschäftsführer Souleymane Niang wird. „Die Länder des Sonnengürtels sind sehr unterschiedlich, sowohl bezüglich ihrer politischen Strukturen als auch des Stands der wirtschaftlichen Entwicklung. Man muss jeden einzelnen Markt sehr gut verstehen“, erklärt er.

In Ländern wie Thailand ist der Solarmarkt bereits so weit vorangeschritten, dass Souleymane Niang und sein Team mit Projektentwicklern vor Ort zusammenarbeiten können, um PV-Diesel-Hybridanlagen zu realisieren. In anderen Ländern, wie Mali, gibt es diese Strukturen noch nicht. Dort reicht es nicht aus, erstklassige tech-

1,3 Mrd.

Menschen haben weltweit immer noch keinen Zugang zu Strom – und damit zu wirtschaftlicher Entwicklung.



Unabhängig In Bolivien trägt das weltweit größte PV-Diesel-Hybridsystem mit Speichern zur nachhaltigen Stromversorgung der Provinzhauptstadt Cobija bei.

nologische Lösungen und einen zuverlässigen Service zu bieten. „In diesen Märkten müssen wir selbst schlüsselfertige Projekte entwickeln, deren Betriebsführung wir auch gemeinsam mit lokalen Partnern übernehmen. Dazu ist es extrem wichtig, direkten Zugang zu den Kunden zu bekommen, die lokalen Geschäftsgepflogenheiten gut zu kennen und sich ein lokales Netzwerk aufzubauen“, so Souleymane Niang. Deshalb analysiert er gemeinsam mit seinen Mitarbeitern die Märkte, und sie entscheiden anschließend, in welchen Ländern nach und nach eigene Repräsentanzen aufgebaut werden. Dort arbeiten einheimische Mitarbeiter, die sich in den jeweiligen Märkten besonders gut auskennen.

WISSENSVERMITTLUNG VOR ORT IST DIE BASIS FÜR DIE WEITERE ENTWICKLUNG

Schon bald werden erste Projekte realisiert. So sichert sich etwa im Mai 2014 eine große Teefarm im Osten Kenias mit einem PV-Diesel-Hybridsystem mit SMA Technologie gegen die häufigen Ausfälle des öffentlichen Stromnetzes ab. Damit senken die Betreiber gleichzeitig ihre Betriebskosten, weil sie erhebliche Mengen an Dieselmotorkraftstoff einsparen. In Bolivien weilt Präsident Evo Morales höchst persönlich das weltweit größte PV-Diesel-Hybridsystem mit Batteriespeichern ein. SMA liefert für die Anlage nicht nur die Fuel Save Solution, mit der große Photovoltaikanteile

in das Dieselnetz integriert werden können, sondern auch vier neu entwickelte große Batterie-Wechselrichter, die zusätzliche Speicher einbinden, um die Solarenergie noch besser zu nutzen. Nach ihrer Fertigstellung deckt die Anlage die Hälfte des Energiebedarfs der Provinzhauptstadt Cobija und angrenzender Ortschaften mit sauberer und kostengünstiger Solarenergie.

Souleymane Niang ist stolz auf diese Vorzeigeprojekte. Doch die Bereitstellung von Technik und die Realisierung ganzer Anlagen ist für ihn noch lange nicht genug: „Um eine nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung anzustoßen und damit auch für uns den Markt weiter zu bereiten, müssen wir direkt vor Ort Fachwissen zur Photovoltaik aufbauen.“ Deshalb kooperiert SMA wo immer dies möglich ist mit Universitäten und anderen lokalen Bildungseinrichtungen, um nicht nur Kunden, Installateure und Projektentwickler, sondern auch Schüler und Studenten zur Solarenergie zu schulen. Souleymane Niang ist sich sicher: „Wenn die Menschen in Afrika und anderen sonnenreichen Regionen erst einmal wirklich begriffen haben, was sie mit Photovoltaik erreichen können, ist das der Beginn einer Revolution.“ □



PV-DIESEL-HYBRIDSYSTEME

Mit PV-Diesel-Hybridssystemen können sich Unternehmen und ganze Orte in netzfernen Gebieten oder Regionen mit unzureichender Versorgung eine nachhaltige, stabile und kostengünstige Stromversorgung sichern.

1 — Photovoltaik-Generator

In den Solarmodulen wird aus Sonnenlicht Gleichstrom erzeugt.

2 — Solar-Wechselrichter

Sie wandeln den Gleichstrom aus den Solarmodulen in Wechselstrom um. Sunny Tripower-Wechselrichter von SMA sind die ideale Lösung für dezentral aufgebaute mittel- bis sehr große Solarstromanlagen.

3 — SMA Transformer Compact Station

Die SMA Transformer Compact Stations sind Partner für SMA Solar-Wechselrichter und SMA Batterie-Wechselrichter zur Erzeugung der jeweils benötigten Spannung.

4 — Batterie-Wechselrichter

Der SMA Sunny Central Storage arbeitet im Zusammenspiel mit den Batterien, sodass überschüssige Energie gespeichert und zu einem späteren Zeitpunkt wieder zur Nutzung entnommen werden kann.

5 — Batteriehaus

Die Batterien speichern überschüssige Energie und geben sie wieder ab, wenn sie benötigt wird.

6 — Dieselgenerator

Dieselgeneratoren bilden das lokale Netz und versorgen angeschlossene Verbraucher mit Energie.

7 — Interface Module

Das Interface Module des SMA Fuel Save Controllers überträgt bei dezentral aufgebauten Photovoltaikanlagen mit Sunny Tripower als Schnittstelle Daten und Sollwerte zwischen PV Main Controller und Wechselrichtern.

8 — PV Main Controller Module

Das PV Main Controller Module des SMA Fuel Save Controllers steuert die Photovoltaik-Einspeisung in das Dieselnetz und stellt die optimale Photovoltaikleistung unter Berücksichtigung von Lastprofilen und Generatorleistung sicher.

9 — Data Acquisition Module

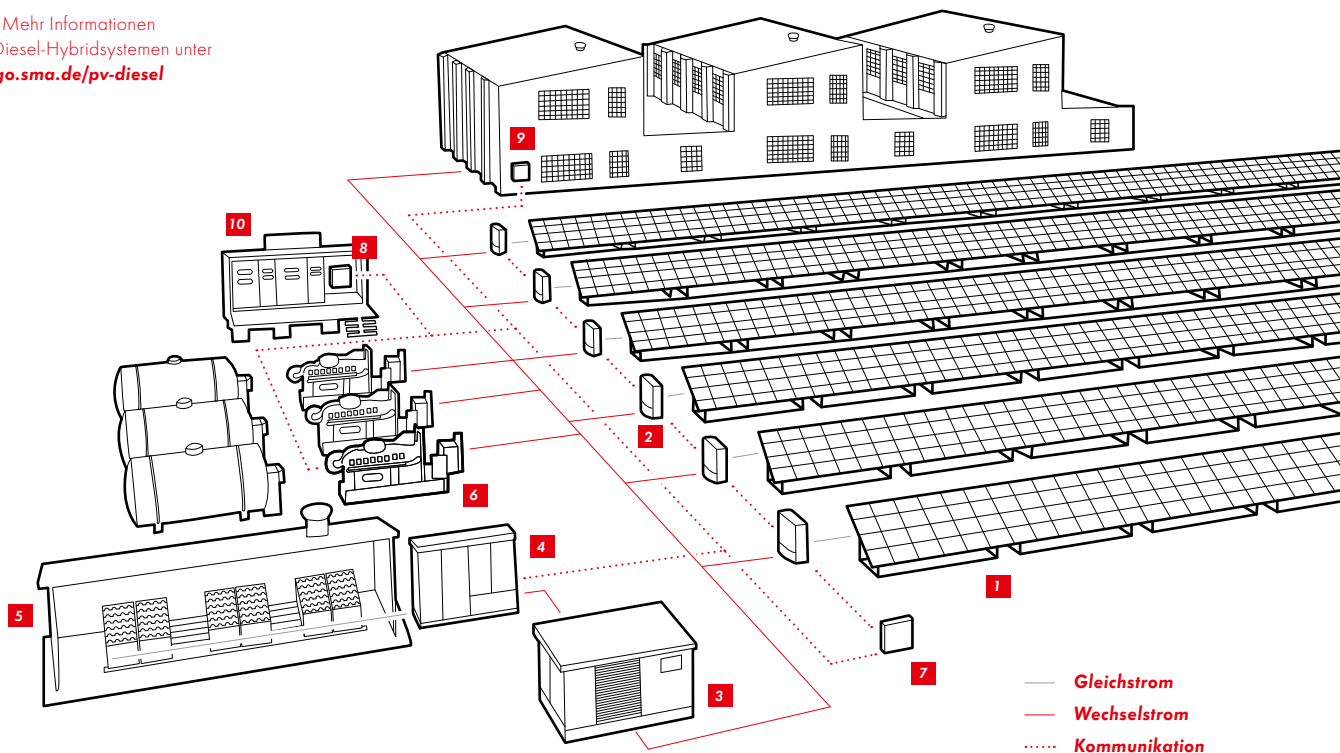
Das Data Acquisition Module des SMA Fuel Save Controllers analysiert schnell und präzise die aktuellen Netz- und Lastbedingungen im System und überträgt die Daten umgehend an den PV Main Controller.

10 — Genset-Systemhaus

Das Genset-Systemhaus ist der zentrale Anschluss- und Verknüpfungspunkt mit Überwachungs- und Steuerungssystemen der Dieselstromerzeugung.



Mehr Informationen
zu PV-Diesel-Hybridssystemen unter
go.sma.de/pv-diesel



22%

betrug 2013 der Anteil Erneuerbarer Energien an der globalen Stromerzeugung.

2050

können die Erneuerbaren Energien die Hälfte der weltweiten Energieversorgung abdecken.

58%

betrug der Anteil der Erneuerbaren Energien an den 2013 weltweit neu zugebauten Stromerzeugungskapazitäten.

180_{GW}

Photovoltaikleistung sind weltweit bereits installiert. Das entspricht der Leistung von über 100 konventionellen Kraftwerksblöcken.

ENERGIE

WEITERDENKEN

6,5 Mio.

Menschen sind weltweit im Bereich der Erneuerbaren Energien beschäftigt.

50%

sind die Kosten für Photovoltaiksysteme über die vergangenen fünf Jahre gesunken.

310 Mrd.

US-Dollar wurden 2014 weltweit in den Zubau Erneuerbarer Energien investiert.

100%

dezentral und erneuerbar ist die Energieversorgung der Zukunft.

Impressum

Herausgeber
SMA Solar Technology AG

Text
SMA Solar Technology AG

Konzept und Design
3st kommunikation, Mainz

Fotos
Stefan Daub
Andreas Berthel
Carsten Herwig
SMA, Stefan Tait

Druck
Eberl Print, Immenstadt

Kontakt

SMA Solar Technology AG
Sonnenallee 1
34266 Niestetal
Germany
Tel.: +49 561 9522-0
Fax: +49 561 9522-100
E-Mail: info@SMA.de
www.SMA.de

Investor Relations
Tel.: +49 561 9522-2222
Fax: +49 561 9522-2223
E-Mail: IR@SMA.de



ENERGIE
WEITERDENKEN

GESCHÄFTSBERICHT 2014

Dr.-Ing. E. h. Günther Cramer

* 19.12.1952 in Opladen † 06.01.2015 in Würzburg



- ✦ *Unternehmensgründer der SMA Solar Technology AG*
- ✦ *Langjähriger Vorstandssprecher der SMA Solar Technology AG*
- ✦ *Vorsitzender des Aufsichtsrats der SMA Solar Technology AG*
- ✦ *Vorsitzender des Vorstands des Kompetenznetzwerks Dezentrale Energietechnologien (deENet)*
- ✦ *Gründer der Günther Cramer Stiftung*
- ✦ *Träger des Deutschen Umweltpreises*
- ✦ *Mitglied des Hochschulrats der Universität Kassel, die ihm 2013 die Ehrendoktorwürde verlieh*
- ✦ *Mitgründer des Kasseler Instituts für dezentrale Energietechnologien (IdE)*
- ✦ *Präsident des Branchenverbandes BSW-Solar*
- ✦ *Mitglied des Aufsichtsrats der EnBW Energie Baden-Württemberg AG*
- ✦ *Auszeichnung Greentech Manager 2010*
- ✦ *Ehrenbürger der Stadt Kassel*

Wir gedenken eines Visionärs und Wegbereiters der weltweiten Energiewende.

Nachruf

Am 6. Januar 2015 ist der SMA Unternehmensgründer und langjährige Vorstandssprecher Günther Cramer im Alter von 62 Jahren nach langer, schwerer Krankheit verstorben. In Dankbarkeit und tiefem Respekt behalten wir seine herausragende Persönlichkeit in Erinnerung.

„Seien wir Realisten und versuchen das Unmögliche“ – ein Lebensmotto, wie es passender nicht hätte sein können. Für Günther Cramer wahrlich ein Leitspruch, der nicht zuletzt für die vielen Facetten seiner außergewöhnlichen Persönlichkeit steht. Für den Kämpfer und Pionier, für den begeisterten Ingenieur und visionären Unternehmenslenker, für den leidenschaftlichen Segler und nicht zuletzt für einen Menschen, dem es wie keinem Zweiten gelang, andere für ein gemeinsames Ziel zu begeistern. Mit Überzeugungsstärke, Optimismus und Menschlichkeit schuf Günther Cramer so ein Lebenswerk, das den Weg ebnete für die weltweite Energiewende.

Vor mehr als vier Jahrzehnten sah Günther Cramer voraus, dass die Systemtechnik und die Entwicklung von innovativen Technologien der Schlüssel sein würden für den Erfolg der Erneuerbaren Energien. Gegen alle Widerstände verstand er es, Menschen für seine Ideen zu begeistern. Gelungen ist ihm das auch deshalb, weil er zwar die Grenzen des Möglichen gesucht hat – aber Zeit seines Lebens Realist geblieben ist. Und er wusste eines ganz genau: Große Herausforderungen bewältigt man nur gemeinsam mit anderen.

So hatte Günther Cramer von Beginn an Weggefährten an seiner Seite, die sich bedingungslos vertrauten.

Mit ihrem Professor und Förderer, Werner Kleinkauf, forschten Günther Cramer, Peter Drews und Reiner Wettlaufer schon als Studenten der Universität Kassel an Konzepten für die dezentrale Energieversorgung. Noch in Zeiten, als Verfechter der Erneuerbaren Energien und des Klimaschutzes nur belächelt wurden, hatten Günther Cramer und seine Mitstreiter ein klares Ziel vor Augen: die hundertprozentige Versorgung der Menschen mit Erneuerbaren Energien. Gemeinsam gründeten sie 1981 das „Ingenieurbüro für System-, Mess- und Anlagentechnik“, die spätere SMA. Ein mutiger Schritt in diesen Zeiten.

Günther Cramer scheute nie die politische Auseinandersetzung – es ging ihm darum, Überzeugungsarbeit zu leisten und politischen Entscheidungen eine Richtung im Dienst der Sache zu geben. Günther Cramer diskutierte mit den Umweltministern auf Augenhöhe und rang um den bestmöglichen Kompromiss. Im unsicheren politischen Umfeld konnte er sich immer auf seine „Basis“ in der Region Nordhessen verlassen. Als Ehrenbürger der Stadt Kassel und Mitgründer des cdw Stiftungsverbands setzte er sich nicht nur für die Erneuerbare-Energien-Region Nordhessen ein, sondern auch für die Inselversorgung mit Solarstrom in netzfernen Gebieten, um für die Menschen die Voraussetzung für Bildung und gesellschaftliche sowie wirtschaftliche Entwicklung zu schaffen.

Der Spaß an der Arbeit, die Lust an Kreativität und die Beharrlichkeit, Widerstände zu überwinden, waren bei Günther Cramer immer spürbar – sie wurden sogar zu Eckpfeilern der SMA Unternehmenskultur. Ob Teilhabe, Freude an der Arbeit, Transparenz oder eine offene Fehlerkultur: Günther Cramer hat diese Werte gelebt und von anderen eingefordert. Rituale gehörten dazu, wie die jährlichen Segeltörns mit den Ingenieuren, um auf hoher See neue Ideen zu kreieren. Seine Mannschaft hat er damit zu Höchstleistungen motiviert: von der Entwicklung des ersten in Serie gefertigten Solar-Wechselrichters „Sunny Boy“ und der String-Technik, die die Installation von Photovoltaikanlagen so stark vereinfachte, sodass ihr großflächiger Einsatz möglich war, über die Steigerung des Wirkungsgrades des Wechselrichters fast an die physikalische Grenze, bis hin zum erfolgreichsten Börsengang des Jahres 2008.

Was bleibt, ist ein außergewöhnliches Lebenswerk und eine große Vision, die den Weg in die Zukunft weist. Trotz Sturm und rauer See – wir werden den Kurs halten.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

die Photovoltaikbranche befindet sich weiterhin in einem tiefgreifenden Strukturwandel. Die weltweite Nachfrage nach Wechselrichter-Technik für Photovoltaiksysteme ging 2014 um rund 10 Prozent auf 3,9 Mrd. Euro zurück. Insbesondere in Kontinentaleuropa führten politische Entscheidungen zu einem plötzlichen Markteinbruch. Allein in Deutschland halbierte sich die Nachfrage nach Solarstromsystemen im Vergleich zum Vorjahr auf ca. 1,9 GW. Auch der Zubau von Photovoltaikkraftwerken in China hat sich aufgrund von Veränderungen in der Förderung rückläufig entwickelt. Durch den nochmals beschleunigten Preisverfall machten die Umsätze in China im letzten Jahr weniger als 10 Prozent des Weltmarktes aus. Die nordamerikanischen Solarmärkte verzeichneten hingegen deutliche Wachstumsimpulse und sind zwischenzeitlich ebenso groß wie die Region Europa, Mittlerer Osten und Afrika (EMEA). Die asiatischen Märkte, allen voran Japan, setzten im abgelaufenen Geschäftsjahr das hohe Tempo beim Ausbau der Photovoltaik unvermindert fort.

Mit der regionalen Nachfrageverschiebung veränderte sich auch die Bedeutung der Marktsegmente Residential, Commercial und Utility. Die Nachfrage nach kleinen Solarstromanlagen (Residential) ging aufgrund des Markteinbruchs in Europa stark zurück. Die positive Entwicklung in Nordamerika und Asien/Pazifik konnte diesen Rückgang nicht kompensieren. Auch das Marktsegment der solaren Großkraftwerke (Utility) entwickelte sich stark rückläufig. Dies ist insbesondere auf den Markteinbruch in China zurückzuführen. Eine positive Nachfrageentwicklung in diesem Marktsegment zeichnete sich hingegen in Nordamerika, Japan und Großbritannien ab. Die Nachfrage nach mittelgroßen Solarstromanlagen war weltweit stabil. Der Rückgang in Europa konnte in diesem Segment durch die außereuropäischen Märkte ausgeglichen werden. Die rasche Veränderung der Nachfrage stellt Wechselrichter-Hersteller weltweit vor enorme Herausforderungen. Denn jede Region und jedes Marktsegment erfordert eine auf die jeweilige Solarstromanlage angepasste Systemtechniklösung. Markteintrittsbarrieren entstehen nicht nur durch die unterschiedlichen Zertifizierungsanforderungen, sondern auch durch die erforderliche lokale Vertriebs- und Servicepräsenz. Zudem ist aufgrund der starken Nachfrageschwankungen eine hohe Flexibilität bei der Belieferung ebenso erfolgskritisch wie das technische Know-how bei der Auslegung von Solarstromanlagen.

SMA ist einzigartig im Markt der Systemtechnik für Photovoltaikanlagen positioniert. Durch unser vollständiges Produkt- und Lösungsportfolio können wir die technisch optimale Lösung für jede Solarstromanlage anbieten. Unsere Vertriebs- und Servicespezialisten sind in 21 Ländern zu Hause und verfügen über umfassende Erfahrung in der Integration von Photovoltaiksystemen in das öffentliche Stromnetz, der Einbindung von Speichersystemen und der operativen Betriebsführung von Solarkraftwerken. Unsere Produktionsstandorte in Deutschland, USA und China sind hochflexibel und ermöglichen eine schnelle Belieferung. Durch strategische Partnerschaften kann SMA zudem komplette Systemlösungen, also vom Solar-Wechselrichter bis zur Mittelspannungsstation, für mittelgroße und große Solarprojekte anbieten. Kein anderer Wechselrichter-Hersteller verfügt über eine vergleichbare globale Präsenz und über ein vergleichbares Leistungsangebot. Wir sind deshalb besonders stolz darauf, dass wir mit einem Umsatz von 805,4 Mio. Euro 2014 unseren hohen Marktanteil von rund 20 Prozent verteidigen konnten.

SMA SETZT MIT INNOVATIONEN STANDARDS IN DER SOLARINDUSTRIE

SMA hat 2014 mehr als 129 Mio. Euro in die Entwicklung investiert. Allein im vergangenen Jahr hat SMA weltweit 21 neue Produkte in den Markt eingeführt. Unsere Technologie wurde mehrfach ausgezeichnet und ist durch 561 Patente geschützt. Besonders stolz sind wir auf den Intersolar Award 2014 für den SMA Fuel Save Controller. Mit diesem Produkt können wir stationäre Dieselgeneratoren mit Solarstromanlagen intelligent vernetzen und damit Unternehmen in sonnenreichen Regionen eine sichere und kostengünstige Energieversorgung ermöglichen. Stolz sind wir auch auf unseren neuen Sunny Central mit einer Leistung von 2,5 MW. Diese Innovation wird in solaren Kraftwerken eingesetzt und zeichnet sich durch die neue 1.500 Volt-Technologie aus. Durch diese Technologie können unsere Kunden mehr Solarmodule an einen



Pierre-Pascal Urbon, Vorstandssprecher, SMA Solar Technology AG

Zentralwechselrichter anschließen und deutliche Einsparungen in der Systemtechnik erzielen. Wir sind davon überzeugt, dass diese Technologie den Markt für solare Großkraftwerke stark verändern wird. SMA wird von dieser Entwicklung im besonderen Maße profitieren, weil wir bereits seit Mitte 2014 eine Freiflächenanlage mit einem Sunny Central mit 1.500 Volt-Technik an unserem Hauptsitz in Niestetal betreiben und unseren Kunden neben der Wechselrichter- und Mittelspannungs-Technologie auch das Energiemanagement im industriellen Maßstab anbieten können. Ein großer Erfolg unserer Entwicklungsarbeit ist auch der neue Sunny Boy. Durch die gute Zusammenarbeit mit unserer polnischen Tochtergesellschaft dtw ist es uns gelungen, die Schaltfrequenzen zu erhöhen und damit den Materialeinsatz von wichtigen Bauteilen deutlich zu reduzieren. Der neue Sunny Boy ist mit einem Gewicht von knapp 9 kg halb so schwer wie sein Vorgängermodell. Zudem ist er mit modernster Kommunikationstechnologie ausgestattet, sodass Fachhandwerker den Sunny Boy-Wechselrichter in weniger als 5 Minuten installieren und konfigurieren können. Durch das neue Produktdesign konnten wir die Anzahl der Komponenten um 65 Prozent auf 16 sowie Fertigungszeiten um 60 Prozent auf ca. 5 Minuten pro Gerät reduzieren. SMA kann durch seine Innovationskraft kostengünstig in Europa und Amerika produzieren und den Wettbewerb mit asiatischen Herstellern aufnehmen. Durch Innovationen reduzieren wir systematisch die Herstellungskosten unserer Produkte und sichern so nachhaltig unsere Wettbewerbsfähigkeit.

SMA WIRD DIE UNTERNEHMENSSTRUKTUREN AN EIN GERINGERES UMSATZNIVEAU ANPASSEN

Bis 2010 hat die SMA Gruppe Unternehmensstrukturen im In- und Ausland aufgebaut, um sich so auf weiteres Wachstum vorzubereiten. Allein von 2008 bis 2010 verdoppelte sich die weltweite Mitarbeiterzahl auf knapp 3.800, davon rund 400 im Ausland. Mit der Expansion ging eine Erhöhung der Gewinnschwelle einher. Durch die politische Kehrtwende in der Energiepolitik in vielen europäischen Ländern haben sich die Märkte seither stark rückläufig entwickelt. Der Umsatz von SMA reduzierte sich innerhalb von nur vier Jahren durch die Marktveränderungen von 1,9 Mrd. Euro 2010 auf nur 805,4 Mio. Euro 2014. Im gleichen Zeitraum verminderte sich die Anzahl der Vollzeitstellen in Deutschland auf rund 3.100. Die Anzahl der Vollzeitstellen im Ausland erhöhte sich jedoch aufgrund von Akquisitionen und des Ausbaus der Auslandsgesellschaften auf fast 1.600. Mit Blick auf den beschleunigten Umsatzrückgang der letzten zwei Jahre von fast 50 Prozent und einen hohen operativen Verlust (EBIT) von 164,9 Mio. Euro muss der SMA Vorstand die weltweiten Unternehmensstrukturen an ein geringeres Umsatzniveau anpassen. Der Vorstand hat deshalb beschlossen, die Fixkosten weltweit um 160 Mio. Euro zu reduzieren. Ziel ist es, dass SMA bereits ab einem Umsatz von 700 Mio. Euro Gewinne erwirtschaftet. In diesem Zusammenhang muss sich SMA leider weltweit

von 1.600 Mitarbeitern (Vollzeitstellen) trennen. Die Transformation der Unternehmensgruppe sieht außerdem vor, dass SMA in der Entwicklung den Fokus auf umsatz- und ertragsstarke Produkt- und Systemlösungen legt und langfristig strategische Projekte reduziert. Zudem wird SMA die Wertschöpfungstiefe anpassen, die globale Infrastruktur konsolidieren und konsequent die Synergien aus der strategischen Allianz mit der Danfoss Gruppe nutzen. Außerdem haben wir unsere Markteintrittsstrategie für den chinesischen Solarmarkt geändert. Unter den aktuellen Marktbedingungen in China ist ein profitables Geschäft für die SMA Gruppe im größeren Maßstab nicht darstellbar. Wir werden uns mit unserer Tochtergesellschaft Zeversolar deshalb hauptsächlich auf die sogenannten Budget-Segmente in ausgewählten Auslandsmärkten konzentrieren und die Unternehmensgröße von Zeversolar an die veränderte strategische Ausrichtung anpassen.

Mit einer Eigenkapitalquote von 47 Prozent und einer angepassten Nettoliquidität von 225,4 Mio. Euro kann SMA die notwendige Transformation aus eigener Kraft finanzieren. Für das laufende Geschäftsjahr rechnen wir aufgrund des weiteren Nachfragerückgangs insbesondere im deutschen Solarmarkt mit Umsätzen zwischen 730 bis 770 Mio. Euro. Die geplanten Restrukturierungsmaßnahmen werden voraussichtlich erst in der zweiten Jahreshälfte wirksam. Wir gehen deshalb auch in diesem Jahr von einem operativen Verlust zwischen 30 Mio. Euro und 60 Mio. Euro aus. Mit der Rückkehr zur Profitabilität rechnen wir im Jahr 2016.

TRANSFORMATION VERLANGT SMA MITARBEITERN VIEL AB

Der eingeschlagene Weg ist für die Mitarbeiter von SMA nicht einfach. Wir haben jedoch aufgrund der deutlich verschlechterten Marktsituation keine Handlungsalternativen. Nur wenn SMA schnell zur Profitabilität zurückkehrt, können wir unsere Zukunft wieder aktiver gestalten. Der erforderliche Anpassungsprozess verlangt unseren Mitarbeitern nicht nur enorme Leistung und außergewöhnliches Engagement, sondern auch ein fundamentales Umdenken ab. Für den Zusammenhalt in schwierigen Zeiten möchte ich mich im Namen des gesamten Vorstands bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von SMA bedanken.

SMA IST EINZIGARTIG IN DER SOLARBRANCHE AUFGESTELLT

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, zukünftig wird die Photovoltaik ohne Förderprogramme auskommen. Wesentliche Triebfeder für die Kaufentscheidung werden die Einsparungen bei Energiekosten durch Photovoltaiksysteme und Klimaschutzziele sein. Die Systemtechnik wird in diesem Zusammenhang eine immer stärkere Bedeutung erlangen. Durch eine intelligente Vernetzung mit Speichertechnologien wird das enorme Potenzial der Photovoltaik erst vollständig erschlossen. SMA ist als Spezialist für Systemtechnik in diesem Zukunftsmarkt ausgezeichnet aufgestellt. SMA hat die technische Kompetenz, den tiefgreifenden Strukturwandel im Energiesektor aktiv zu gestalten. Mit unseren ganzheitlichen Lösungen für intelligente Energiemanagement- und Hybridanwendungen sind wir auf die künftigen Anforderungen bestens vorbereitet. Unser Vertrieb und Service begeistern unsere Kunden und sucht seinesgleichen in der Solarindustrie. Wir verfügen über eine internationale Präsenz, die von keinem Wettbewerber übertroffen wird und sind in der Fertigung hochflexibel.

Die erforderlichen Maßnahmen für die Transformation des Unternehmens haben wir präzise geplant. Jetzt werden wir alle Kräfte mobilisieren, um die ambitionierten Ziele zu erreichen und SMA schnellstmöglich in die Profitabilität zurückzuführen. Wir bedanken uns bei unseren Kunden, Lieferanten und Investoren für das große Vertrauen.



Pierre-Pascal Urbon
Vorstandssprecher
SMA Solar Technology AG

Inhaltsverzeichnis

2	—	An unsere Aktionäre
6	—	Mitglieder des Vorstands
8	—	Bericht des Aufsichtsrats
14	—	Die Aktie
19	—	Corporate Governance
33	—	Konzernlagebericht
34	—	Grundlagen des Konzerns
56	—	Das Geschäftsjahr 2014
79	—	Nachtragsbericht
80	—	Risiko- und Chancenbericht
94	—	Prognosebericht
101	—	Konzernabschluss
108	—	Anhang SMA Konzern
165	—	Versicherung der gesetzlichen Vertreter
166	—	Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers
167	—	Weitere Informationen
168	—	Glossar
172	—	Eingetragene Warenzeichen
172	—	Haftungsausschluss

Mitglieder des Vorstands

ROLAND GREBE

Vorstand Technische Innovationen (ab März 2015 Vorstand Personal und IT)

Roland Grebe (*1960) studierte Elektrotechnik und ist seit 1984 bei SMA in verschiedenen Managementpositionen im Entwicklungsbereich tätig. Er entwickelte die ersten Photovoltaik-Wechselrichter, die die Grundlage der Sunny Boy- und Sunny Central-Wechselrichter von SMA bilden. Roland Grebe überführte den Zentral-Wechselrichter-Bereich von der Einzelprojektbearbeitung zum Serienlieferanten für Kraftwerkstechnik und baute die Netzintegrationskompetenz von SMA zur Absicherung der zukünftigen Marktfähigkeit der Produkte auf. Seit Juni 2009 ist Roland Grebe Vorstandsmitglied. Seit 2014 verantwortete er als Vorstand für Technische Innovationen die Entwicklung der Produktlösungen für Hybrid- und Speicheranwendungen, die SMA Smart Home-Systemlösungen sowie die Entwicklung technischer Lösungen für neue Geschäftsfelder.

MARTIN KINNE

Vorstand Vertrieb und Service

Martin Kinne (*1959) startete seine Karriere bei der Siemens AG, wo er mehr als 18 Jahre verschiedene Managementpositionen inne hatte. Anschließend war er als Geschäftsführer und Vice President der Personal Systems Group (PSG) bei HP Germany tätig. Vor seinem Wechsel zu SMA verantwortete er als General Manager die Region Central Europe bei Unify, einem weltweit tätigen Unternehmen für Kommunikationssoftware und -services. Seit Januar 2015 verantwortet Martin Kinne bei SMA als Vorstand die Ressorts Vertrieb und Service.

JÜRGEN REINERT

Vorstand Technische Entwicklung (ab März 2015 Vorstand Technologie)

Dr.-Ing. Jürgen Reinert (*1968) ist Doktor der Ingenieurwissenschaften und begann seine Karriere am Institut für Stromrichtertechnik und Elektrische Antriebe (ISEA) in Aachen. In verschiedenen Führungspositionen, zuletzt als Vorstand, hat er das Entwicklungsressort der schwedischen Emotron verantwortet. 2005 wurde Dr. Reinert zum stellvertretenden Geschäftsführer der Emotron Gruppe ernannt. Ab 2011 verantwortete er als Executive Vice President Technology die Division Power Plant Solutions bei SMA. Unter seiner Leitung hat SMA das weltweite Projektgeschäft erfolgreich ausgebaut und schlüsselfertige Systemlösungen für solare Großkraftwerke entwickelt. Seit April 2014 ist Dr. Reinert Vorstand für Technische Entwicklung. Er verantwortet die Entwicklung der neuen Produktplattformen sowie den Ausbau der weltweiten Entwicklungsstandorte. Zudem ist Dr. Reinert für die Kooperation mit Danfoss A/S verantwortlich.

LYDIA SOMMER

Vorstand Finanzen und Personal

Lydia Sommer (*1960) war innerhalb der letzten 30 Jahre in verschiedenen Managementpositionen mit Schwerpunkt Finanzen und Controlling bei international operierenden Konzernen im In- und Ausland tätig. Vor ihrem Wechsel zu SMA leitete Lydia Sommer als Country Director und als Vorsitzende der Geschäftsführung die deutsche Nokia Siemens Networks Geschäftseinheit. Seit November 2012 verantwortete sie bei SMA als Vorstand die Ressorts Finanzen, Controlling, Recht und Compliance sowie Personal. Lydia Sommer konzentrierte sich insbesondere auf die Prozessoptimierung zur systematischen Kostenreduktion und den Ausbau des Compliance-Systems. Frau Sommer erfüllte zusätzlich die Funktion der Arbeitsdirektorin. Lydia Sommer schied zum 28. Februar 2015 aus dem Vorstand aus.

Siehe
Nachtragsbericht
Seite 79

PIERRE-PASCAL URBON

Vorstandssprecher und Strategie (ab März 2015 Vorstandssprecher, Vorstand Strategie und Finanzen)

Pierre-Pascal Urbon (*1970) studierte Betriebswirtschaft und war bis 2005 in der M&A-Beratung tätig. Seither ist er bei SMA und wurde 2006 zum Vorstand bestellt. Pierre-Pascal Urbon hat den Börsengang von SMA und die Kooperation mit Danfoss A/S konzipiert sowie die Internationalisierung maßgeblich vorangetrieben. Seit 2011 ist er als Vorstand Strategie und Vorstandssprecher für die strategische Ausrichtung des Unternehmens, die Weiterführung der Internationalisierung sowie für die chinesische Tochtergesellschaft Zeversolar verantwortlich.

Corporate Governance

Konzernlagebericht

Konzernabschluss

Weitere Informationen



PIERRE-PASCAL URBON
Vorstandssprecher und
Strategie

JÜRGEN REINERT
Vorstand Technische
Entwicklung

ROLAND GREBE
Vorstand Technische
Innovationen

MARTIN KINNE
Vorstand Vertrieb
und Service

LYDIA SOMMER
Vorstand Finanzen
und Personal

Bericht des Aufsichtsrats

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

der Aufsichtsrat blickt auf ein schwieriges Geschäftsjahr bei SMA zurück. Der Aufsichtsrat hat sich intensiv mit der Lage und der Perspektive des Unternehmens befasst und den Vorstand während des Geschäftsjahres 2014 entsprechend Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung bei der Leitung der Gesellschaft fortlaufend überwacht und regelmäßig beraten. Dazu wurde der Aufsichtsrat in alle Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für SMA frühzeitig eingebunden. Der Vorstand unterrichtete den Aufsichtsrat und dessen Ausschüsse durch schriftliche und mündliche Berichte regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle für das Unternehmen relevanten Fragen der Strategie-, sowie die Markt- und Wettbewerbssituation, die Geschäftsentwicklung, die Lage, den Umsatz und die Ertragssituation des Unternehmens und des Konzerns. Darüber hinaus wurden die beabsichtigte Geschäftspolitik und andere grundsätzliche Fragen der Unternehmensplanung, insbesondere der Finanz-, Investitions-, Produktions- und Personalplanung, sowie bedeutende Geschäftsvorfälle durch den Vorstand dargelegt. Abweichungen der tatsächlichen Entwicklung von früher berichteten Zielen wurden unter Angabe von Gründen erläutert.

Außerdem wurde der Aufsichtsrat über die Rentabilität der Gesellschaft und des Konzerns, insbesondere die Rentabilität des Eigenkapitals, sowie das Risiko- und Chancenmanagement, die Risikolage und die Compliance informiert. Ferner berichtete der Vorstand über Produktentwicklungen und das Qualitätsniveau der Produkte. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats und sein Stellvertreter standen auch zwischen den Sitzungen mit dem Vorstand, insbesondere mit dem Sprecher des Vorstands, regelmäßig und häufig in Kontakt und besprachen mit ihm Fragen der Strategie, der Planung, der Geschäftsentwicklung, der Risikolage, des Risikomanagements und der Compliance sowie wesentliche Geschäftsvorfälle und anstehende Entscheidungen. Die Mitglieder des Aufsichtsrats nahmen die für ihre Aufgaben erforderlichen Aus- und Fortbildungsmaßnahmen, wie etwa zum aktuellen Stand der Anforderungen an die Compliance eines Unternehmens, eigenverantwortlich wahr und wurden dabei von der Gesellschaft angemessen unterstützt.

Die Zusammenarbeit im Aufsichtsrat, wie auch zwischen Aufsichtsrat und Vorstand war auch 2014 stets von Offenheit, konstruktivem Austausch und Vertrauen geprägt.

Schwerpunkte der Beratungen des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat alle wesentlichen Vorgänge in sechs ordentlichen Sitzungen und vier außerordentlichen Sitzungen geprüft und mit dem Vorstand beraten sowie die nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung erforderlichen Beschlüsse gefasst. Ein Mitglied nahm an einer Sitzung nicht teil. Zwei Mitglieder des Aufsichtsrats nahmen an zwei Sitzungen nicht teil. Ein weiteres Mitglied konnte krankheitsbedingt nur an drei Sitzungen teilnehmen.

Zur Vorbereitung der Sitzungen erhielt der Aufsichtsrat regelmäßig und rechtzeitig vom Vorstand schriftliche Berichte. In allen ordentlichen Sitzungen waren die aktuelle Geschäftsentwicklung, die Entwicklung der wesentlichen Märkte für den SMA Konzern und die Unternehmensplanung Gegenstand der Beratungen. Vorstandsmitglieder nahmen grundsätzlich an allen ordentlichen Sitzungen des Aufsichtsrats und des Prüfungsausschusses teil, waren aber bei der Behandlung von Tagesordnungspunkten, die den Vorstand selbst betrafen, nicht anwesend.

Corporate Governance

Konzernlagebericht

Konzernabschluss

Weitere Informationen

In seiner Sitzung am 11. Februar 2014 befasste sich der Aufsichtsrat mit dem im Geschäftsbericht 2013 wiedergegebenen Corporate-Governance-Bericht, sowie dem Bericht des Aufsichtsrats und dem Personalbericht 2014. Weiter behandelte der Aufsichtsrat die Geschäftsentwicklung in China und bei der Jiangsu Zeversolar New Energy Co., Ltd. Darüber hinaus wurden aktuelle Kooperations- und Restrukturierungsvorhaben diskutiert. Weiter beschloss der Aufsichtsrat die Verlängerung des Mandates von Herrn Roland Grebe als Mitglied des Vorstands mit Zuständigkeit für den Bereich Technische Innovationen bis zum 10. Juni 2019.

Am 25. und 26. Februar 2014 beriet und befand der Aufsichtsrat in einer außerordentlichen Sitzung über die strategische Kooperation mit der Danfoss A/S einschließlich der Übernahme des Solar-Wechselrichtergeschäfts der Danfoss A/S.

In seiner Bilanzsitzung am 6. März 2014 stellte der Aufsichtsrat den Jahresabschluss 2013 fest, billigte nach eingehender Beratung den Konzernabschluss 2013 und beschloss zudem den Vorschlag an die Hauptversammlung zur Ergebnisverwendung 2013. Ferner befasste er sich mit dem Vorschlag für die Wahl des Abschlussprüfers und Konzernabschlussprüfers 2014. Der Aufsichtsrat stimmte weiter nach ausführlichen Beratungen der Einführung einer funktionalen Organisationsstruktur zu und beschloss zudem die Bestellung von Dr.-Ing. Jürgen Reinert als Mitglied des Vorstands, zuständig für den Bereich Technische Entwicklung bis zum 31. März 2019.

In einer weiteren außerordentlichen Sitzung am 28. April 2014 befasste sich der Aufsichtsrat auf Veranlassung des Vorsitzenden durch schriftliche Beschlussfassung mit der Überlegung, ein neues Vorstandsmitglied für den Bereich Vertrieb zu bestellen.

In seinen Sitzungen am 26. und 27. Mai 2014 stimmte der Aufsichtsrat einer Kooperation mit der Danfoss A/S zu. Weiter wurden der Umsetzungsstand der neuen funktionalen Organisationsstruktur, der Nachhaltigkeitsbericht 2014 und das Thema Produktqualität diskutiert und der Prüfungsauftrag an den Abschlussprüfer 2014 erteilt.

In der außerordentlichen Aufsichtsratssitzung am 29. Juli 2014 beschloss der Aufsichtsrat den Erwerb des europäischen O&M-Geschäftes der Phoenix Solar AG.

Im Mittelpunkt der Sitzung am 27. August 2014 standen die Strategie des Unternehmens, insbesondere bei Prozessverbesserungen, und die Erschließung neuer Märkte. Weiter berichtete der Vorstand ausführlich über den Stand der Umsetzung der neuen Organisationsstruktur.

In der außerordentlichen Sitzung am 14. Oktober 2014 beschloss der Aufsichtsrat die Bestellung von Herrn Martin Kinne zum Mitglied des Vorstands, zuständig für die Bereiche Vertrieb und Service für die Dauer von drei Jahren. Weiter erörterte der Aufsichtsrat die Produktstrategie und die Ertragssituation von SMA und die Geschäftsentwicklung in China.

In der Sitzung am 3. Dezember 2014 waren abermals die Ertragssituation sowie die aktuellen Anforderungen an den Aufsichtsrat zur Sicherstellung einer ordnungsgemäßen Compliance Gegenstand der Diskussion. Weiter beriet der Aufsichtsrat intensiv über das Budget für das Jahr 2015 und die Restrukturierung der Jiangsu Zeversolar New Energy Co., Ltd. Zudem wurden das Vorstandsvergütungssystem und die Angemessenheit der Vorstandsbezüge behandelt. Vorstand und Aufsichtsrat beschlossen eine neue Entsprechenserklärung gemäß § 161 Abs. 1 Satz 1 AktG zur Einhaltung der Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex.

Siehe Corporate-
Governance-Bericht
Seite 20 ff.

Schwerpunkte der Ausschusssitzungen

Zur Steigerung der Effizienz der Aufsichtsratsarbeit unterhält der Aufsichtsrat vier ständige Ausschüsse: Präsidialausschuss, Prüfungsausschuss, Nominierungsausschuss und Vermittlungsausschuss. Die personelle Besetzung der Ausschüsse finden Sie auf unserer Internetseite www.IR.SMA.de sowie im Corporate-Governance-Bericht 2014.

Die Ausschüsse bereiten Themen und Beschlüsse des Aufsichtsrats vor, die im Plenum zu behandeln sind, und beschließen im Rahmen der ihnen übertragenen Kompetenzen in Angelegenheiten, die ihnen anstelle des Aufsichtsrats zur Beschlussfassung überwiesen wurden. Über die Inhalte der Ausschusssitzungen wird vom jeweiligen Ausschussvorsitzenden in der folgenden Plenumsitzung berichtet. Alle Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten die über die Beschlussfassungen der Ausschüsse erstellten Niederschriften.

Der **Präsidialausschuss** trat 2014 fünfmal zusammen.

Gegenstände der Ausschussarbeit waren insbesondere die Behandlung von vorstandsbezogenen Angelegenheiten, sowie die Vorbereitung der Beschlüsse des Aufsichtsrates zu den Themen Zusammensetzung des Vorstands, Geschäftsverteilung, Vorstandsvergütung und Abschluss oder Verlängerung von Vorstandsverträgen.

Der **Prüfungsausschuss** trat 2014 siebenmal zusammen, davon dreimal per Telefonkonferenz.

Gegenstand der Sitzungen waren die Beratungen der Geschäftsentwicklung und der Kosteneffizienz des Unternehmens sowie die Quartals- und Halbjahresfinanzberichte. Darüber hinaus informierte sich der Ausschuss über die Schwerpunkte und Feststellungen des Abschlussprüfers zum Jahresabschluss 2013 und überzeugte sich von dessen Unabhängigkeit.

Ein weiterer Schwerpunkt der Ausschussarbeit bestand in der Prüfung der internen Risikomanagementsysteme (internes Kontrollsystem, interne Revision und Compliance), über deren Methoden und Wirksamkeit sich die Ausschussmitglieder eingehend informierten.

Darüber hinaus beschäftigte sich der Ausschuss mit dem Halbjahresbericht der internen Revision und dem Compliancebericht, die beide keine wesentlichen Unregelmäßigkeiten in den Geschäftsabläufen aufzeigten.

Weiter befasste sich der Prüfungsausschuss mit der Empfehlung für das Gesamtgremium zur Ergebnisverwendung und zur Wahl des Abschlussprüfers 2014 sowie zur Erteilung des Prüfungsauftrages und informierte sich über mögliche Auswirkungen der EU-Richtlinie zur Reform der Abschlussprüfung.

Der **Nominierungsausschuss** und der **Vermittlungsausschuss** wurden 2014 nicht einberufen.

Corporate Governance

Der Aufsichtsrat hat sich auch 2014 mit den Inhalten des Deutschen Corporate Governance Kodex befasst. Im Dezember 2014 gaben Aufsichtsrat und Vorstand eine Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG zur Einhaltung der Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex ab. Es wurde eine Abweichung erklärt. Der gemeinsame Bericht von Aufsichtsrat und Vorstand über die Einhaltung der Regelungen des Deutschen Corporate Governance Kodex gemäß Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex (Corporate-Governance-Bericht) ist auf unserer Internetseite www.IR.SMA.de dauerhaft zugänglich gemacht und zusätzlich auf den Seiten 20 ff. des Geschäftsberichts aufgeführt. Dort werden auch Aussagen zu Interessenkonflikten und deren Behandlung getroffen.

Siehe Internetseite
www.IR.SMA.de

Siehe Corporate-
Governance-Bericht
Seite 20 ff.

Jahres- und Konzernabschluss

Der vom Vorstand aufgestellte Jahresabschluss zum 31. Dezember 2014 und der Lagebericht für das Geschäftsjahr 2014 sowie der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2014 und der Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2014 wurden von der Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hannover, geprüft. Den Prüfauftrag hatte der Aufsichtsrat entsprechend dem Beschluss der Hauptversammlung am 27. Mai 2014 vergeben. Vor Unterbreitung des entsprechenden Wahlvorschlags an die Hauptversammlung hatte der Aufsichtsrat die Unabhängigkeitserklärung des Abschlussprüfers gemäß Ziffer 7.2.1 des Deutschen Corporate Governance Kodex eingeholt. Des Weiteren hat der Aufsichtsrat die Unabhängigkeit des Prüfers überwacht. Behandelt wurde ferner die Vergabe von Aufträgen für nicht prüfungsbezogene Dienstleistungen an den Abschlussprüfer.

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

Die Abschlussunterlagen und der Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands sowie die Prüfberichte des Abschlussprüfers haben dem Aufsichtsrat rechtzeitig vorgelegen. Diese wurden zunächst vom Prüfungsausschuss in seinen Sitzungen am 11. Februar 2015 und 5. März 2015 zusammen mit den Wirtschaftsprüfern diskutiert und sodann vom Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 5. März 2015, auch jeweils im Beisein der Vertreter des Abschlussprüfers, erörtert. Die Vertreter des Abschlussprüfers erläuterten die Ergebnisse ihrer Prüfung sowie im Einzelnen die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft sowie des Konzerns. Die dabei von den Mitgliedern des Aufsichtsrats gestellten Fragen wurden beantwortet, die Abschlussunterlagen im Einzelnen mit den Vertretern des Abschlussprüfers durchgegangen, vom Aufsichtsrat diskutiert und geprüft. Der Aufsichtsrat erhob nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfung keine Einwendungen. Daraufhin wurde dem Ergebnis der Abschlussprüfung zugestimmt. Der Aufsichtsrat billigte daher in seiner Bilanzsitzung am 5. März 2015 die vom Vorstand aufgestellten Abschlüsse und jeweiligen Lageberichte für das Geschäftsjahr 2014. Damit ist der Jahresabschluss der Gesellschaft nach § 172 AktG festgestellt.

Schließlich stimmte der Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 5. März 2015 dem Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns zu. Er diskutierte in diesem Zusammenhang die Liquiditätslage der Gesellschaft, die Finanzierung der geplanten Investitionen sowie die voraussichtliche Geschäftsentwicklung. Dabei kam der Aufsichtsrat zu dem Schluss, dass der Vorschlag im Sinne der Gesellschaft und im Interesse der Aktionäre ist.

Veränderungen im Vorstand und Aufsichtsrat

Zum 10. Juni 2014 ist Herr Marko Werner und zum 28. Februar 2015 Frau Lydia Sommer aus dem Vorstand ausgeschieden. Herr Werner als für den Vertrieb der SMA zuständiges Vorstandsmitglied und Frau Sommer als Arbeitsdirektorin und für das Finanzressort verantwortliche Vorstandsmitglied haben sich immer mit hohem Engagement für die Gesellschaft eingesetzt. Aus dem Aufsichtsrat sind Herr Prof. (em.) Dr. Werner Kleinkauf zum 27. August 2014 und Herr Alexander Naujoks zum 30. September 2014 ausgeschieden. Herr Prof. (em.) Dr. Kleinkauf war als Begleiter der Gesellschaft von der ersten Stunde an ein wesentlicher Baustein des Erfolgs des Unternehmens und der Erneuerbaren Energien überhaupt. Auch Herr Naujoks hat sich durch seine prägende Arbeit im Aufsichtsrat und durch seine Impulse für die Sache von SMA verdient gemacht. Die Nachfolge von Herrn Prof. (em.) Dr. Kleinkauf hat Herr Kim Fausing und die Nachfolge von Herrn Naujoks Frau Heike Haigis jeweils im Wege der gerichtlichen Bestellung übernommen.

Der Aufsichtsrat dankt Frau Sommer, Herrn Werner, Herrn Prof. (em.) Dr. Kleinkauf und Herrn Naujoks für ihre engagierte und wertvolle Arbeit zum Wohle der Gesellschaft.

Besonders getroffen hat den Aufsichtsrat der frühe Tod des Mitgründers von SMA und Aufsichtsratsvorsitzenden Dr.-Ing. E. h. Günther Cramer am 6. Januar 2015. Die Nachfolge als Aufsichtsratsmitglied hat Herr Roland Bent durch gerichtliche Bestellung übernommen. Den Vorsitz des Aufsichtsrats übernimmt Dr. Erik Ehrentraut (ab 11. Februar 2015).

Nach Ansicht des Aufsichtsrates hat der Vorstand auf das zunehmend schwierige und sich schnell verändernde Markt- und Wettbewerbsumfeld folgerichtig reagiert. Die vorangetriebene Erschließung neuer Märkte und Entwicklung neuer Produktplattformen sind die richtigen Wege zur Wiedererlangung des Unternehmenserfolgs der SMA. Die vom Vorstand vorgestellte Restrukturierung, um bei einem Umsatzniveau von unter 700 Mio. Euro bereits die Gewinnschwelle zu erreichen, findet die volle Zustimmung des Aufsichtsrats. Die dazu unternommenen Schritte wurden dem Aufsichtsrat durch den Vorstand frühzeitig und transparent dargelegt.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für die hervorragende Arbeit und den großartigen Einsatz 2014.

Niestetal, 5. März 2015

Der Aufsichtsrat

Dr. Erik Ehrentraut
Vorsitzender



ROLAND BENT
Aktionärsvertreter



OLIVER DIETZEL
Arbeitnehmervertreter



PETER DREWS
Aktionärsvertreter



DR. ERIK EHRENTRAUT
Aktionärsvertreter
(Vorsitzender)



KIM FAUSING
Aktionärsvertreter
(stellv. Vorsitzender)



DR. GÜNTHER HÄCKL
Arbeitnehmervertreter



JOHANNES HÄDE
Arbeitnehmervertreter



HEIKE HAIGIS
Arbeitnehmervertreterin



DR. WINFRIED HOFFMANN
Aktionärsvertreter



JOACHIM SCHLOSSER
Arbeitnehmervertreter



REINER WETTLAUFER
Aktionärsvertreter



MIRKO ZEIDLER
Arbeitnehmervertreter

Die Aktie

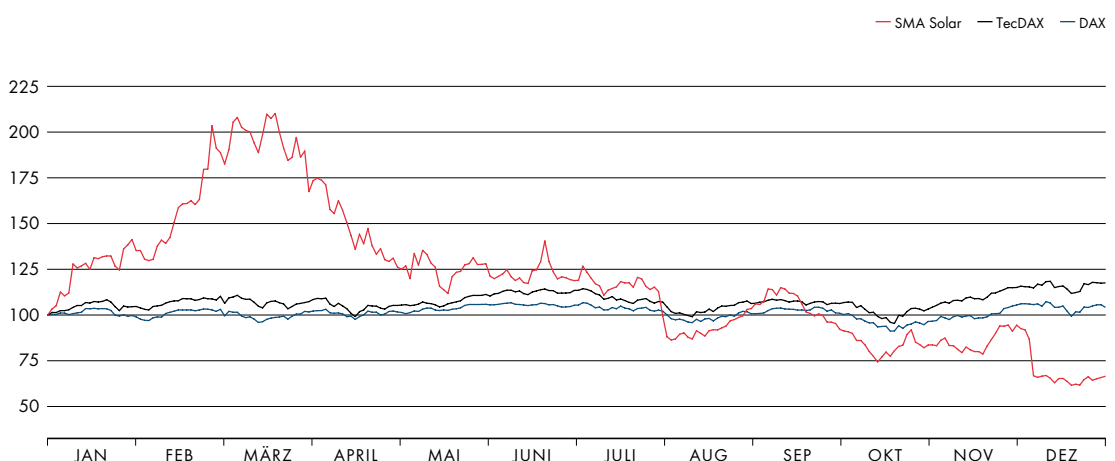
Kapitalmarktumfeld

Die Entwicklung an den Aktienmärkten war im Börsenjahr 2014 von außergewöhnlich starken Schwankungen geprägt. Viele Börsenbarometer erreichten neue Allzeithochs. Mehrere scharfe Korrekturen führten jedoch dazu, dass Leitbarometer wie der DAX am Jahresende nur leicht höher als zu Jahresbeginn notierten. Im ersten Quartal des Berichtszeitraums entwickelten sich die Märkte zunächst seitwärts. Positive Konjunkturdaten aus den Industrieländern und die lockere Geldpolitik der Notenbanken ließen die Kurse ab Mitte April zunächst stark steigen. Rückschläge brachten ab dem Frühjahr geopolitische Krisen wie der Konflikt zwischen Russland und der Ukraine um die Halbinsel Krim, Befürchtungen einer schnellen Zinswende in den USA, hohe Haushaltsdefizite in den europäischen Ländern Italien und Frankreich sowie die insgesamt stagnierende Wirtschaftsentwicklung in Europa. Am Ende des dritten Quartals notierten die meisten Aktienbarometer nahezu auf den Werten vom Jahresbeginn. Erst weitere Kursgewinne kurz vor Jahresende brachten viele Indizes wieder in die Gewinnzone.

Das deutsche Leitbarometer DAX erreichte im zweiten Quartal erstmals den Wert von 10.000 Zählern und markierte am 10. Juni bei 10.033,74 Punkten im Handelsverlauf ein vorläufiges Allzeithoch. Einer der wichtigsten Auslöser für den Anstieg war die Leitzinssenkung der Europäischen Zentralbank (EZB) von 0,25 Prozent auf 0,15 Prozent. Doch der kurstreibende Effekt der lockeren Geldpolitik war nicht nachhaltig. Hauptursachen für den bald folgenden Kursrutsch waren der mit kriegerischen Auseinandersetzungen neu entflammte Nahost-Konflikt sowie Ängste vor einem Ende der lockeren Geldpolitik in den USA. Im Spätsommer erholte sich der DAX nach einer erneuten Leitzinssenkung der EZB (auf 0,05 Prozent am 4. September 2014) nur leicht und fiel wieder, bis er am 15. Oktober den tiefsten Stand im Berichtszeitraum (Intraday am 15. Oktober 2014 8.555,73 Punkte) erreichte. Getrieben von der Hoffnung, die EZB könnte den Finanzmarkt durch den Kauf von Staatsanleihen befeuern, und vor dem Hintergrund des Ölpreisverfalls, markierte der DAX am 5. Dezember 2014 bei 10.093,03 Zählern im Handelsverlauf ein neues Rekordhoch. Ende Dezember 2014 notierte der DAX bei 9.805,55 Punkten (Schlusskurs). Somit stieg der Leitindex 2014 insgesamt um rund 2,7 Prozent (Schlusskurs am 30. Dezember 2013: 9.552,16 Zähler).

Der TecDAX startete mit 1.166,82 Punkten (Schlusskurs am 30. Dezember 2013) in das Börsenjahr. Im Vergleich zum DAX entwickelte sich das deutsche Technologiebarometer weitaus besser. Bis zum Ende des Berichtszeitraums legte der Index – unterbrochen von starken Rücksetzern in der ersten Aprilhälfte und Anfang August – stark zu und zählte am 30. Dezember 2014 1.371,36 Punkte (Schlusskurs). Dies entspricht einem Kursanstieg von knapp 17,5 Prozent seit Jahresanfang. Ein neues Allzeithoch im Berichtszeitraum erreichte der TecDAX am 8. Dezember mit 1.384,89 Punkten im Handelsverlauf.

KURSVORLAUF DER SMA AKTIE 2014 in Prozent



STAMMDATEN

WKN	A0DJ6J9
ISIN	DE000A0DJ6J9
Börsenkürzel	S92
Reuters	S92G.DE
Bloomberg	S92 GR
Notierung	Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse
Börsengang	27. Juni 2008
Aktiengattung	Nennwertlose Inhaberstammaktien
Grundkapital	34,7 Mio. Euro
Gesamtzahl der Aktien	34,7 Mio.
Index	TecDAX, ÖkoDAX, CDAX, Prime All Share

Entwicklung der SMA Aktie

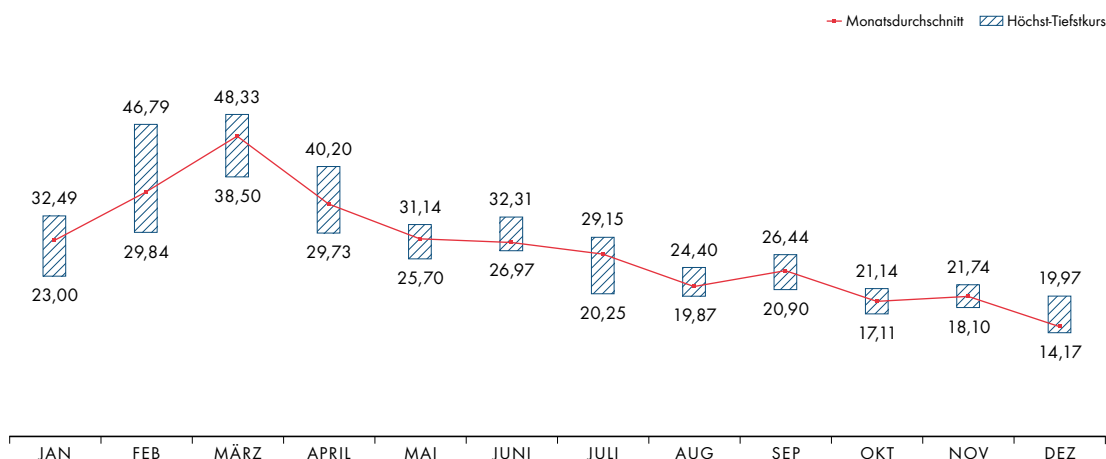
Die SMA Aktie begann das Börsenjahr 2014 mit einem Kurs von 22,96 Euro (Schlusskurs am 30. Dezember, Xetra-Handel) und entwickelte sich im ersten Quartal 2014 über weite Strecken deutlich positiv. Ursächlich dafür waren in erster Linie unternehmensspezifische Entwicklungen wie die angekündigte Kooperation mit Danfoss, zum Teil aber auch die insgesamt positivere Stimmung angesichts guter Daten zur Entwicklung der Weltwirtschaft.

Xetra
Glossar Seite 168 ff.

Den höchsten Stand im ersten Halbjahr 2014 erreichte die SMA Aktie am 18. März mit zwischenzeitlich 49,10 Euro (Xetra-Handel). Allein im Februar legte die SMA Aktie um mehr als 50 Prozent zu. Den kräftigsten Tagesgewinn erzielte der Anteilsschein am 26. Februar mit rund 16,8 Prozent. An diesem Tag verkündete SMA, mit Danfoss künftig eine strategische Partnerschaft einzugehen.

Im Rahmen der Bilanzpressekonferenz gab SMA am 27. März 2014 die Geschäftszahlen für das Jahr 2013 bekannt und bestätigte die bereits im November 2013 veröffentlichte Umsatz- und Ergebnisprognose für das Gesamtjahr 2014. Zudem veröffentlichte SMA erstmals die Umsatz- und Ergebnisprognose für das erste Quartal 2014. Nach Bekanntgabe der Zahlen verlor die SMA Aktie in den folgenden Wochen erheblich an Wert.

HÖCHST- UND TIEFSTKURS DER SMA AKTIE 2014 in Euro



Negativen Einfluss hatten neben Gewinnmitnahmen nach dem zuletzt starken Kursanstieg vor allem Unsicherheiten über die weitere Entwicklung der Photovoltaikbranche in Deutschland angesichts der monatelangen Diskussionen um die Reform des Erneuerbare-Energien-Gesetzes (EEG). Am 27. Juni 2014 beschloss der Bundestag schließlich das neue EEG.

Am 15. Mai veröffentlichte SMA die Geschäftszahlen für das erste Quartal 2014 und traf damit die Umsatz- und Ergebnisprognose vom 27. März 2014. Trotz erneuter Bestätigung der Gesamtjahresprognose 2014 sank der Aktienkurs in den folgenden Wochen weiter. Am 30. Juli 2014 gab SMA per Ad-hoc-Meldung eine neue, deutlich gesenkte Umsatz- und Ergebnisprognose bekannt. Die Anpassung der erstmals im November 2013 veröffentlichten Prognose war aufgrund der deutlich veränderten Marktbedingungen erforderlich. Der Aktienkurs brach daraufhin weiterhin stark ein und rutschte kurz vor Veröffentlichung der Geschäftszahlen für das erste Halbjahr auf den Kurs von 19,86 Euro (Schlusskurs-Stand, Xetra-Handel am 1. August 2014). Damit war das Papier erstmals seit dem Frühjahr 2013 wieder weniger als 20 Euro wert.

Am 6. November 2014 veröffentlichte SMA die Geschäftszahlen für die ersten neun Monate 2014. Die Umsatz- und Ergebnisprognose wurde vom SMA Vorstand unter dem ausdrücklichen Hinweis bestätigt, dass die Prognose auf der Realisierung von erwarteten Vertragsabschlüssen im Projektgeschäft in UK, China und Nordamerika sowie einer deutlichen Erholung des Handelsgeschäfts basiert.

Leider entwickelte sich das Handelsgeschäft in Europa in den letzten zwei Monaten des Jahres noch schlechter als in den unbefriedigenden Vormonaten. Zudem blieb die für den englischen und chinesischen Solarmarkt erwartete Jahresendrally aus. Der SMA Vorstand bewertete deshalb die Markterschließungsstrategie der chinesischen Tochtergesellschaft Zeversolar neu und analysierte die Auswirkungen aus den Umsatzverschiebungen. In der am 1. Dezember veröffentlichten Ad-hoc-Meldung senkte der SMA Vorstand erneut die Umsatz- und Ergebnisprognose für das Geschäftsjahr 2014. Die neue Ergebnisprognose berücksichtigte unter anderem die vollständige Wertberichtigung des Firmenwertes von Zeversolar, weitere Einmalaufwendungen sowie die höheren operativen Verluste aufgrund des ausgebliebenen Umsatzes. Der SMA Vorstand kündigte zu diesem Zeitpunkt eine Restrukturierung der SMA Gruppe und einen starken Mitarbeiterabbau an, um die Gewinnschwelle bereits bei deutlich niedrigeren Umsätzen zu erreichen.

Den Berichtszeitraum beendete die Aktie mit 15,30 Euro (Schlusskurs am 30. Dezember 2014, Xetra-Handel). Dies entspricht im Vergleich zum Jahresanfangskurs einem Kursverlust von rund 33,4 Prozent. Das durchschnittliche Handelsvolumen lag bei 188.733 Aktien pro Tag.

RESEARCH-COVERAGE

Institut	Name
Citi	Jason Channell
Commerzbank	Georg Remshagen
Deutsche Bank	Alexander Karnick
HSBC Trinkaus & Burkhardt	Christian Rath
Independent Research	Sven Diermeier
Kempen & Co	Sebastian Masselink
Landesbank Baden-Württemberg	Erkan Aycicek
Main First	Andreas Thielen
MATELAN Research	Peter Wirtz
Natureo Finance	Ingo Queiser
Warburg Research	Stephan Wulf

Coverage der SMA Aktie

SMA agiert als weltweit führender Hersteller von Solar-Wechselrichtern in einem anspruchsvollen Markt. In den vergangenen Jahren verzeichneten börsennotierte Solarkonzerne weltweit deutliche Verluste hinsichtlich ihrer Marktkapitalisierung. Viele Investmentbanken passten dementsprechend ihre Research-Aktivitäten für den Solar-sektor an. Die SMA Aktie wurde zum Jahresende 2014 von elf Analysten verfolgt, die regelmäßige Berichte über die Geschäftsentwicklung verfassen.

Aktionärsstruktur

Die Aktionärsstruktur veränderte sich im Berichtszeitraum. 25,05 Prozent der Aktien befinden sich mittlerweile im Streubesitz und 25,20 Prozent sind in einem Poolvertrag gebündelt. 29,75 Prozent der Aktien befinden sich im Besitz der Gründer der SMA Solar Technology AG sowie von deren Stiftungen und Familien. Mit einem Aktienbesitz von 20 Prozent ist Danfoss A/S im Berichtszeitraum zu einem wichtigen Ankerinvestor für SMA geworden. Danfoss ist zudem seit September 2014 im Aufsichtsrat von SMA vertreten.

Hauptversammlung

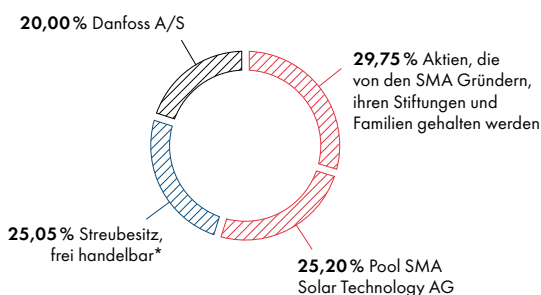
Die Hauptversammlung von SMA fand am 27. Mai 2014 im Kongress Palais in Kassel statt. Mehr als 260 Aktionäre nahmen daran teil. Viele Aktionäre und Aktionärsvertreter unterstützten ausdrücklich die vom SMA Vorstand skizzierte Strategie. Mit einer großen Mehrheit von über 99 Prozent entlasteten die Aktionäre den SMA Vorstand und Aufsichtsrat für das Geschäftsjahr 2013. Darüber hinaus folgte die Hauptversammlung dem Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat, angesichts des weiterhin volatilen Marktumfelds keine Dividende auszuschütten (2013: 0,00 Euro pro Aktie).

Siehe Internetseite
[www.SMA.de/
 Hauptversammlung](http://www.SMA.de/Hauptversammlung)

Alle relevanten Informationen und Unterlagen zur Hauptversammlung 2014 sowie die Rede des Vorstandssprechers Pierre-Pascal Urbon sind auf der Internetseite www.SMA.de/Hauptversammlung verfügbar.

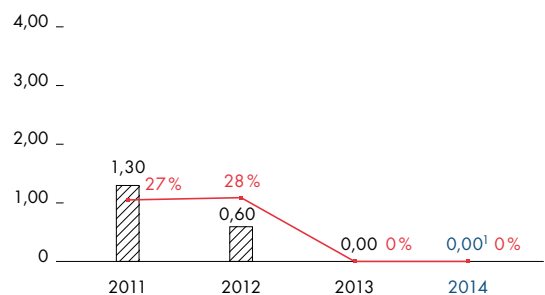
Die nächste Hauptversammlung der SMA Solar Technology AG findet am 21. Mai 2015 im Kongress Palais Kassel statt.

AKTIONÄRSSTRUKTUR in Prozent



* Streubesitz berechnet gemäß Leitfaden zu den Aktienindizes der Deutschen Börse

DIVIDENDE in Euro



¹ Dividendenvorschlag
 — Ausschüttungsquote bezogen auf das Konzernergebnis
 ▨ Dividende

Investor Relations

SMA pflegt den regelmäßigen Dialog mit dem Kapitalmarkt. Die Investor-Relations-Website www.IR.SMA.de informiert umfassend und aktuell über das Unternehmen, unter anderem stehen dort sämtliche Finanzpublikationen, ein Finanzkalender sowie ein interaktiver Aktienchart bereit. Dieser ermöglicht zudem den Vergleich des SMA Aktienkurses mit ausgewählten Börsenindizes.

Am 20. Januar 2014 veranstaltete SMA den 6. Capital Markets Day in Kassel. Dabei präsentierte SMA die aktuelle Unternehmensstrategie, zu der neben einer weiteren Internationalisierung Kostensenkungen sowie die Einführung neuer Produkte gehören. Am 27. März 2014 hielten Vorstandssprecher Pierre-Pascal Urbon und Lydia Sommer, Vorstand Finanzen und Personal, in Frankfurt die jährliche Bilanzpressekonferenz für Journalisten parallel zur Veröffentlichung des Konzernabschlusses für das vergangene Geschäftsjahr ab. Themenschwerpunkte waren, mit welchen Maßnahmen sich SMA an das veränderte Marktumfeld angepasst hat und inwiefern die strategische Partnerschaft mit Danfoss dazu beitragen soll, die Wettbewerbsfähigkeit der SMA mittelfristig zu verbessern. Im Anschluss an die Bilanzpressekonferenz gaben Pierre-Pascal Urbon und Lydia Sommer der Finanz- und Wirtschaftspresse Interviews und führten Gespräche mit Analysten und Investoren.

Darüber hinaus präsentierte sich SMA Investoren und Analysten im Berichtszeitraum auf der Branchenmesse Inter-solar Europe und im Rahmen von Roadshows in Frankfurt, München und London. Themen waren unter anderem die neue Partnerschaft mit Danfoss, die Nachfrageverschiebung im Photovoltaikmarkt von Europa nach Asien und Amerika, die Produktoffensive von SMA sowie die Wachstumschancen in internationalen Märkten. Im laufenden Geschäftsjahr veranstaltete SMA am 30. Januar 2015 den 7. Capital Markets Day am Standort in Kassel. Während dieser Veranstaltung gab Vorstandssprecher Pierre-Pascal Urbon Auskunft über die Marktentwicklung und stellte die Alleinstellungsmerkmale von SMA, insbesondere die Produktinnovationen sowie Erfolge in Vertrieb und Operations, Investoren, Analysten, den Vertretern von Banken, Warenkreditversicherern und Presse vor. Zudem beschrieb er ausführlich die Restrukturierungsmaßnahmen und leitete die Umsatz- und Ergebnisprognose für das laufende Geschäftsjahr her.

Siehe Internetseite
www.IR.SMA.de

KENNZAHLEN ZUR SMA AKTIE

		2014	2013
Jahresschlusskurs (Xetra)	€	15,3	22,96
Jahreshoch (Xetra)	€	48,33	35,07
Jahrestief (Xetra)	€	14,17	16,33
Anzahl der Aktien	Stück	34.700.000	34.700.000
Marktkapitalisierung zum Jahresende	Mio. €	530,91	796,71
Ergebnis je Aktie	€	-5,16	-1,92
Dividende je Aktie	€	0,00 ¹	0,00
Dividendensumme	€	0,00	0,00
Ausschüttungsquote	%	0,00	0,00
Dividendenrendite am Jahresende	%	0,00	0,00
Kurs-Gewinn-Verhältnis am Jahresende	€	n.a.	n.a.
Rang im TecDAX am Jahresende			
nach Marktkapitalisierung		26	24
nach Handelsvolumen		14	16

¹ Dividendenvorschlag

Corporate Governance

- 20 — Corporate-Governance-Bericht
- 25 — Erklärung zur Unternehmensführung (Teil des Konzernlageberichts)
- 25 — Übernahmerechtliche Angaben gemäß §§ 289 Abs. 4 und 315 Abs. 4 HGB (Teil des Konzernlageberichts)
- 26 — Vergütungsbericht (Teil des Konzernlageberichts)

Corporate-Governance-Bericht

Die Einhaltung der Grundsätze guter Unternehmensführung hat für SMA eine hohe Bedeutung. SMA orientiert sich hierzu an den Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex („DCGK“). Vorstand und Aufsichtsrat haben sich umfassend mit dessen Anforderungen befasst, insbesondere mit den Änderungen vom Mai 2013. Seit der im Geschäftsbericht 2013 abgedruckten Entsprechenserklärung vom 4. Dezember 2013 hat die Gesellschaft sich ergebende Abweichungen vom Deutschen Corporate Governance Kodex in insgesamt drei Entsprechenserklärungen, zuletzt mit der Erklärung vom 5. März 2015, dargelegt. Auf Basis der Beratungen wurde am 5. März 2015 von Vorstand und Aufsichtsrat nachfolgend wiedergegebene, gegenüber der Entsprechenserklärung vom 11. Februar 2015 geänderte Entsprechenserklärung gemäß § 161 Abs. 1 Satz 1 AktG abgegeben und auf unserer Internetseite www.SMA.de veröffentlicht.

Siehe Internetseite
www.SMA.de

Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex

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

Seit der letzten Entsprechenserklärung vom 11. Februar 2015 hat die SMA Solar Technology AG den Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ in der Fassung vom 13. Mai 2013, veröffentlicht im Bundesanzeiger am 10. Juni 2013, mit der nachfolgend unter Ziffer (1) genannten Ausnahme entsprochen. Den Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ in der Fassung vom 24. Juni 2014, veröffentlicht im Bundesanzeiger am 30. September 2014, hat die Gesellschaft mit den nachfolgend unter Ziffer (1) und Ziffer (2) genannten Ausnahmen entsprochen und wird ihnen künftig mit den nachfolgend unter Ziffer (1) und Ziffer (2) genannten Ausnahmen entsprechen:

(1) Abweichend von Ziffer 5.4.1 Abs. 2 S.1 HS. 3 des Deutschen Corporate Governance Kodex in Verbindung mit der Geschäftsordnung des Aufsichtsrates schlägt der Aufsichtsrat der Hauptversammlung mit Herrn Dr. Erik Ehrentraut einen Kandidaten zur Wahl in den Aufsichtsrat vor, der zum Ende der Wahlperiode das 75. Lebensjahr vollendet haben wird.

Der Aufsichtsrat ist der Ansicht, dass es für eine kontinuierliche Fortführung der Tätigkeit des Aufsichtsrates von großer Wichtigkeit ist, die große Erfahrung des Kandidaten und dessen Begleitung der Gesellschaft weiterhin für den Aufsichtsrat nutzbar zu machen.

(2) Abweichend von Ziffer 5.2 Abs. 2 des Deutschen Corporate Governance Kodex hat mit Herrn Dr. Erik Ehrentraut der Aufsichtsratsvorsitzende zugleich den Vorsitz des Prüfungsausschusses inne.

Der Aufsichtsrat hält es für gerechtfertigt, Herrn Dr. Ehrentraut als unabhängigem Mitglied des Aufsichtsrates trotz seiner Funktion als Vorsitzender des Prüfungsausschusses aufgrund seiner Erfahrung und langjährigen Begleitung der Gesellschaft zusätzlich den Aufsichtsratsvorsitz zu übertragen.

Niestetal, 5. März 2015

Der Vorstand

Der Aufsichtsrat

Transparenz

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

Siehe Internetseite
www.SMA.de

Die SMA Solar Technology AG hat mit Herrn Dr. Winfried Hoffmann einen inhaltlich begrenzten Beratervertrag geschlossen. Danach erhält Herr Hoffmann für die Dauer seiner Vorstandstätigkeit bei der European Photovoltaic Industry Association (EPIA) für diese Tätigkeit einen Fahrt- und Reisekostenersatz sowie Spesen. Eine Vergütung der Tätigkeit erfolgt nicht. Dem Abschluss des Vertrages hat der Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 27. August 2012 zugestimmt. An der Abstimmung hat sich Herr Dr. Hoffmann nicht beteiligt. Die Tätigkeit von Herrn Dr. Hoffmann für die EPIA und damit auch der Beratervertrag endeten am 31. März 2014.

EPIA
Glossar Seite 168 ff.

Weiter haben die Gründer von SMA dem Vorstand eine Zuwendung in Höhe von insgesamt 1,25 Mio. Euro zum Kauf von Aktien der Gesellschaft gewährt. Die Verpflichtung zum Kauf von Aktien der Gesellschaft haben die Vorstandsmitglieder im Dezember 2014 erfüllt. Weitere Bedingungen bestanden nicht.

Zum Ende des Geschäftsjahres hielten die derzeitigen Mitglieder des Vorstands und Aufsichtsrats direkt oder indirekt 15,11 Prozent (2013: 46,35 Prozent) aller ausgegebenen Aktien. Vorstandsmitglieder halten insgesamt einen Anteil von 0,69 Prozent (2013: 0,56 Prozent) und Aufsichtsratsmitglieder einen Anteil von 14,42 Prozent (2013: 45,79 Prozent) des Grundkapitals. Im Übrigen hält die Danfoss A/S, in deren Executive Committee Herr Kim Fausing als „Vice President and COO“ agiert, 20,00 Prozent (2013: 0 Prozent) des Grundkapitals. Zum Zeitpunkt der Abgabe dieses Berichts hat sich der Anteil der von Mitgliedern des Aufsichtsrats direkt oder indirekt gehaltenen Anteile auf 9,66 Prozent vermindert.

Vergütungsbericht

Siehe Vergütungs-
bericht Seite 26 ff.

Der Vergütungsbericht ist Bestandteil des geprüften Konzernlageberichts. Er ist auf den Seiten 26 ff. im Geschäftsbericht abgedruckt.

Organe der Gesellschaft und ihre Arbeitsweise

Die SMA Solar Technology AG ist eine nach deutschem Recht organisierte Aktiengesellschaft. Demnach verfügt sie über eine duale Führungsstruktur, bei der sich ein Organ allein der Geschäftsführung widmet (Vorstand) und dabei von einem anderen Organ überwacht wird (Aufsichtsrat). Beide Organe sind mit unterschiedlichen Kompetenzen ausgestattet und arbeiten bei der Steuerung und Überwachung des Unternehmens eng und vertrauensvoll zusammen. Die Wahl der Anteilseignervertreter im Aufsichtsrat und des Abschlussprüfers sowie die Festlegung der Ergebnisverwendung obliegen ebenso wie Entscheidungen, die in die Mitgliedsrechte der Aktionäre eingreifen, der Hauptversammlung.

Vorstand

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

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

Siehe Internetseite
www.IR.SMA.de

Im Geschäftsjahr 2014 ist Herr Roland Grebe für weitere fünf Jahre zum Mitglied des Vorstands bestellt worden. Darüber hinaus erfolgte mit der Bestellung von Herrn Dr.-Ing. Jürgen Reinert zum 1. April 2014 die Aufnahme eines neuen Mitglieds des Vorstands. Weiter ist Herr Marko Werner (Vertrieb) zum 11. Juni 2014 aus dem Vorstand ausgeschieden. Der Vorstand besteht damit zum Ende des Berichtsjahres aus vier Mitgliedern: Roland Grebe (Technische Innovationen), Dr.-Ing. Jürgen Reinert (Technische Entwicklung), Lydia Sommer (Finanzen und Personal) und Pierre-Pascal Urbon (Strategie/Sprecher). Zum 1. Januar 2015 wurde Herr Martin Kinne zum Mitglied des Vorstands (Vertrieb & Service) bestellt. Frau Lydia Sommer schied zum 28. Februar 2015 aus dem Vorstand aus.

Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat berät den Vorstand in allen Angelegenheiten und überwacht seine Tätigkeit. Er wird hierzu vom Vorstand in den strategischen Planungsprozess, in alle Fragen von grundsätzlicher Bedeutung sowie in besonders bedeutsame Geschäftsentscheidungen eingebunden und hierzu konsultiert. Gemäß der vom Aufsichtsrat beschlossenen Geschäftsordnung des Vorstands hat der Vorstand bei bestimmten Entscheidungen vorab die Zustimmung des Aufsichtsrats einzuholen. Hierzu zählen beispielsweise die Billigung des Jahresbudgets einschließlich des Investitionsplans, die Gründung, der Erwerb oder die Veräußerung von Unternehmen sowie der Erwerb oder die Veräußerung von Grundstücken, wenn bestimmte Schwellenwerte überschritten werden. Auch die Verteilung der Ressortzuständigkeit bedarf der Genehmigung durch den Aufsichtsrat.

Der Aufsichtsrat besteht zurzeit aus zwölf Mitgliedern und setzt sich nach den Vorschriften des Aktiengesetzes und des Mitbestimmungsgesetzes zusammen. Danach können die Arbeitnehmer der deutschen Konzerngesellschaften und die Anteilseigner (Hauptversammlung) jeweils sechs Vertreter in den Aufsichtsrat wählen. Mitglieder des Aufsichtsrats sind zurzeit: Oliver Dietzel, Dr. Günther Häckl, Johannes Häde, Heike Haigis, Joachim Schlosser und Mirko Zeidler als Vertreter der Arbeitnehmer und Roland Bent, Peter Drews, Dr. Erik Ehrentraut (Vorsitzender), Kim Fausing (stellvertretender Vorsitzender), Dr. Winfried Hoffmann und Reiner Wettlaufer als Vertreter der Anteilseigner.

Herr Prof. (em.) Dr.-Ing. Werner Kleinkauf ist mit Wirkung zum 27. August 2014 ausgeschieden. Als sein Nachfolger wurde Herr Kim Fausing registergerichtlich bestellt. Weiter ist Herr Alexander Naujoks mit Wirkung zum 30. September 2014 aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden. Als seine Nachfolgerin wurde Frau Heike Haigis registergerichtlich bestellt. Die durch den Tod von Dr.-Ing. E. h. Günther Cramer notwendig gewordene Nachfolge hat Herr Roland Bent ebenfalls im Wege der registergerichtlichen Bestellung zum 28. Januar 2015 übernommen. Den Vorsitz des Aufsichtsrats übernahm ab dem 11. Februar 2015 Herr Dr. Erik Ehrentraut.

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

////// DIE AUSSCHÜSSE DES AUFSICHTSRATS SIND WIE FOLGT BESETZT

Präsidialausschuss	Dr. Erik Ehrentraut (Vorsitzender), Kim Fausing, Dr. Günther Häckl, Mirko Zeidler
Prüfungsausschuss	Oliver Dietzel, Dr. Erik Ehrentraut (Vorsitzender), Johannes Häde, Reiner Wettlaufer
Nominierungsausschuss	Peter Drews (Vorsitzender), Dr. Erik Ehrentraut, Reiner Wettlaufer
Vermittlungsausschuss	Dr. Erik Ehrentraut, Kim Fausing, Dr. Günther Häckl (Vorsitzender), Joachim Schlosser

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

Siehe Bericht
des Aufsichtsrats
Seite 8 ff.

Siehe Internetseite
www.IR.SMA.de

Über die Schwerpunkte seiner Tätigkeit und Beratungen berichtet der Aufsichtsrat jährlich im Bericht des Aufsichtsrats. Die Geschäftsordnung des Aufsichtsrats finden Sie auf unserer Internetseite www.IR.SMA.de. Die Mitglieder des Aufsichtsrats nehmen die für ihre Aufgaben erforderlichen Aus- und Fortbildungsmaßnahmen eigenverantwortlich wahr und werden dabei von der Gesellschaft angemessen unterstützt.

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

1. Dem Aufsichtsrat sollen mindestens 25 Prozent Frauen angehören, wobei angestrebt wird, dass sowohl die Anteilseigner als auch die Arbeitnehmerseite mindestens ein weibliches Aufsichtsratsmitglied stellen. Einen Anteil von mindestens 25 Prozent strebt der Aufsichtsrat auch bei der Bestellung des Vorstands an. Dieselbe Zielsetzung hat der Vorstand bereits für die Besetzung von Führungspositionen im gesamten Unternehmen festgelegt. Dieses anspruchsvolle Ziel wird die Gesellschaft vor große Herausforderungen stellen und soll spätestens mit der übernächsten regulären Neuwahl verwirklicht werden.
2. Beibehaltung der Besetzung des Aufsichtsrats mit Mitgliedern mit internationalem Erfahrungshintergrund mindestens im bisherigen Umfang.
3. Berücksichtigung besonderer Kenntnisse und Erfahrungen in der Anwendung von Rechnungslegungsgrundsätzen und internen Kontrollverfahren sowie auf dem Gebiet der Abschlussprüfung.

4. Berücksichtigung von technischem Sachverstand, insbesondere auch auf dem Gebiet der Erneuerbaren Energien, vorzugsweise auf dem Gebiet der Photovoltaik.
5. Berücksichtigung von Kenntnissen des Unternehmens.
6. Mindestens die Hälfte der Anteilseignervertreter soll unabhängig sein, wobei mindestens ein Mitglied zugleich über Sachverstand auf den Gebieten Rechnungslegung oder Abschlussprüfung verfügen soll.
7. Berücksichtigung der Altersgrenze von 75 Jahren zum Ende der Amtszeit.

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

Zu 1: Derzeit gehört dem Aufsichtsrat mit Frau Heike Haigis eine Frau an. Dem Vorstand gehört seit dem 1. März 2015 keine Frau mehr an.

Zu 2-5: Nach Einschätzung des Aufsichtsrats sind diese Ziele bereits heute umgesetzt.

Zu 6: Aktuell sind wenigstens drei Anteilseignervertreter als unabhängig anzusehen; zwei Mitglieder, davon ein unabhängiges, verfügen über Sachverstand auf den Gebieten Rechnungslegung und Abschlussprüfung.

Zu 7: Derzeit wird kein Mitglied des Aufsichtsrats die Altersgrenze von 75 Jahren bei Ende seiner Amtszeit überschreiten.

Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat

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

Der jeweilige Vorsitzende des Aufsichtsrats und sein Stellvertreter stehen auch außerhalb der Sitzungen mit dem Vorstand in Kontakt, besprechen mit ihm wesentliche Geschäftsvorfälle sowie anstehende Entscheidungen und werden über Entwicklungen von wesentlicher Bedeutung unverzüglich informiert.

Aktionäre und Hauptversammlung

Die Aktionäre der SMA Solar Technology AG üben ihre Mitbestimmungs- und Kontrollrechte auf der mindestens einmal jährlich stattfindenden Hauptversammlung aus. Diese beschließt mit verbindlicher Wirkung, wobei jede Aktie eine Stimme gewährt. Jeder Aktionär, der sich rechtzeitig anmeldet, ist zur Teilnahme an der Hauptversammlung berechtigt. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, das Stimmrecht durch ein Kreditinstitut, eine Aktionärs-

Siehe Internetseite
www.IR.SMA.de

vereinigung, die von der SMA Solar Technology AG eingesetzt und an die Weisung des Aktionärs gebundenen Stimmrechtsvertreter oder einen anderen Bevollmächtigten ausüben zu lassen. Die Einladung zur Hauptversammlung und alle für Beschlussfassungen notwendigen Berichte und Informationen, einschließlich des Geschäftsberichts, werden den aktienrechtlichen Vorschriften entsprechend veröffentlicht und sind im Vorfeld der Hauptversammlung auf unserer Internetseite www.IR.SMA.de einsehbar.

Erklärung zur Unternehmensführung

Siehe Internetseite
www.IR.SMA.de

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

Übernahmerechtliche Angaben gemäß §§ 289 Abs. 4 und 315 Abs. 4 HGB

Ziffer 1: Das Grundkapital der SMA Solar Technology AG beträgt 34,7 Mio. Euro. Das Kapital ist eingeteilt in 34.700.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien ohne Nennbetrag. Die mit den Anteilen verbundenen Rechte und Pflichten entsprechen den aktienrechtlichen Vorschriften.

Ziffer 2: Jede Aktie hat ein Stimmrecht. Die vier Gründer und Hauptaktionäre der SMA Solar Technology AG Dr.-Ing. E. h. 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 übernehmenden 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. 25,20 Prozent der Stimmrechte der Gesellschaft. Darüber hinaus bestehen nach Kenntnis des Vorstands keine Beschränkungen der Stimmrechte oder der Übertragbarkeit von Aktien.

Ziffer 3: Die Danfoss A/S, Dänemark, hält 20 Prozent des Grundkapitals der Gesellschaft.

Aktionäre, die ihre Stimmrechte im „Poolvertrag SMA Solar Technology AG“ koordinieren (siehe Ziffer 2), halten zusammen 25,20 Prozent am Grundkapital der Gesellschaft. Kein einzelner Aktionär des „Poolvertrags SMA Solar Technology AG“ hält allein 10 Prozent oder mehr am Grundkapital der Gesellschaft.

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

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

Ziffer 7: Die Satzung enthält die Ermächtigung des Vorstands zu einem Genehmigten Kapital II. Der Vorstand ist bis zum 22. Mai 2018 mit Zustimmung des Aufsichtsrats ermächtigt, das Grundkapital durch Ausgabe neuer auf den Inhaber lautender Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen einmalig oder mehrmals um bis zu insgesamt 10 Mio. Euro zu erhöhen. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das gesetzliche Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen a) bei Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlagen für den Erwerb von oder die Beteiligung an Unternehmen, Teilen von Unternehmen oder Beteiligungen an Unternehmen, b) zur Gewährung von Aktien zum Zwecke der Ausgabe von Aktien an Arbeitnehmer der Gesellschaft und mit der Gesellschaft verbundener Unternehmen, c) zur Ausnahme von Spitzenbeträgen und d) 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 und der auf die neuen Aktien, für die das Bezugsrecht ausgeschlossen wird, insgesamt entfallende anteilige Betrag des Grundkapitals 10 Prozent des zum Zeitpunkt der Ausgabe der neuen Aktien vorhandenen Grundkapitals nicht übersteigt.

Des Weiteren ist der Vorstand aufgrund eines Beschlusses der Hauptversammlung vom 27. Mai 2010 bis zum 26. Mai 2015 ermächtigt, eigene Aktien in Höhe von bis zu 10 Prozent des zum 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 mit einem Volumen von 26,0 Mio. Euro 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 von zwei Jahren.

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. Die aktuell mit Vorstandsmitgliedern abgeschlossenen Verträge haben eine Laufzeit von drei bis fünf Jahren. Der Aufsichtsrat überprüft regelmäßig das Vergütungssystem für den Vorstand und legt Ziel-

vorgaben 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 und der in der Gesellschaft üblichen Vergütungsstruktur. Der Aufsichtsrat hat hierbei auch das Verhältnis der Vorstandsvergütung zu der Vergütung des oberen Führungskreises und der Belegschaft insgesamt unter Berücksichtigung der zeitlichen Entwicklung in die Prüfung einbezogen und dazu die Vergleichsgruppen des oberen Führungskreises und der Belegschaft festgelegt. 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 2014 genehmigt. Danach setzt sich die Vergütung des Vorstands aus den folgenden Bestandteilen zusammen: Die fixe Vergütung soll 40 Prozent bis 50 Prozent, die variable Vergütung und der langfristige Bonus sollen bei gutem Geschäftsverlauf zusammen 50 Prozent bis 60 Prozent der Gesamtvergütung vor Nebenleistungen betragen. Mindestens die Hälfte der variablen Vergütung soll auf den langfristigen Bonus entfallen.

ERFOLGSUNABHÄNGIGE FIXE VERGÜTUNG

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

ZIELABHÄNGIGE KURZFRISTIGE VARIABLE VERGÜTUNG

Die Vorstandsmitglieder erhalten weiterhin einen zielabhängigen variablen Gehaltsanteil, der von der Höhe des Ergebnisses vor Ertragsteuern (EBT) und des erreichten Umsatzes gemäß des vom Abschlussprüfer geprüften Konzernabschlusses eines Geschäftsjahres sowie von dem Erreichen personenbezogener Ziele (persönliche Leistung) abhängig ist. Die für das Jahr 2014 mit den Mitgliedern des Vorstands vereinbarten personenbezogenen Ziele beinhalteten in Abhängigkeit von der jeweiligen Ressortzuständigkeit die Themen Vertriebsstrategie, Entwicklungsstrategie, Finanzorganisation und Personalentwicklungskonzept. Entsteht für ein Geschäftsjahr ein negatives Ergebnis, so erfolgt für die kurzfristige variable Vergütung eine Verrechnung mit dem EBT des nächsten Geschäftsjahres. Die Zielwerte (EBT/Umsatz/persönliche Leistung) werden vom Aufsichtsrat jährlich angepasst. Bei Erreichen von mindestens 100 Prozent der Zielwerte entsteht ein Anspruch auf den vollen vereinbarten variablen Gehaltsanteil. Zwischenwerte sind linear zu ermitteln. Eine Übererfüllung des Gesamtwertes der einzelnen Zielkomponenten führt nicht zu einer höheren variablen Vergütung (Cap). Der erfolgsabhängige variable Anteil wird in der Regel nach Feststellung des Konzernabschlusses 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

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

NEBENLEISTUNGEN

Alle Vorstandsmitglieder haben Anspruch auf

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

Eventuell anfallende Steuern sind vom Vorstandsmitglied zu tragen.

SONSTIGE VERTRAGLICHE LEISTUNGEN

Bei Tod oder dauernder Arbeitsunfähigkeit werden die Bezüge für sechs Monate weitergezahlt. Für den Fall einer vorzeitigen Beendigung der Vorstandstätigkeit, ohne dass ein wichtiger Grund vorliegt, ist die Ausgleichszahlung auf die Höhe der Gesamtvergütung für die Restlaufzeit des Vertrages und maximal auf zwei Jahresvergütungen 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 dabei das gleiche Berechnungsmodell wie bei dem Abfindungs-Cap. Sämtliche Vorstandsmitglieder unterliegen einem nachvertraglichen Wettbewerbsverbot für zwei Jahre, das eine entsprechende Entschädigungszahlung in Höhe von 50 Prozent einer durchschnittlichen Jahresvergütung 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, Lydia Sommer und Pierre-Pascal Urbon jeweils 0,391 Mio. Euro (2013: 0,339 Mio. Euro) und für Dr.-Ing. Jürgen Reinert 0,294 Mio. Euro.

Die Gesamtbezüge aller Mitglieder des Vorstands betragen im Geschäftsjahr 2014 3,01 Mio. Euro (2013: 1,615 Mio. Euro). Darin enthaltene variable Bezüge wurden 2014 in Höhe von 1,447 Mio. Euro (2013: 0 Mio. Euro) an den Vorstand gezahlt. In den variablen Bezügen enthalten ist eine direkte Zuwendung in Höhe von insgesamt brutto 1,25 Mio. Euro seitens der Firmengründer, welche von den Mitgliedern des Vorstands zum Erwerb von Aktien der Gesellschaft verwandt werden musste. Haltefristen für die erworbenen Anteile bestehen nicht. Die Wahrnehmung von Aufgaben bei Tochtergesellschaften durch Vorstandsmitglieder wird nicht separat vergütet.

Im Folgenden werden die Informationen zur Vergütung des Vorstands entsprechend der Regelungen des Deutschen Corporate Governance Kodex vom Juni 2014 dargestellt. Die Werte der Tabelle „Zufluss“ entsprechen den Bezügen der einzelnen Vorstandsmitglieder für das Geschäftsjahr 2014. Die Tabelle „Gewährte Zuwendungen“ zeigt auch die erreichbare Minimal- und Maximalvergütung bei den variablen Vergütungskomponenten für das Geschäftsjahr.

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

Corporate Governance — Vergütungsbericht

Konzernlagebericht

Konzernabschluss

Weitere Informationen

ZUFLUSS

in TEUR	Jürgen Dolle Vorstand Personal und operatives Geschäft Austritt 15.05.2013		Roland Grebe Vorstand Technische Innovationen Eintritt 11.06.2009	
	2013	2014	2013	2014
Festvergütung	121		350	350
Nebenleistungen/Sonstige ¹	353		22	22
Summe	474		372	372
Einjährige variable Vergütung	0		0	253
Mehrjährige variable Vergütung				
Langfr. variable Vergütung 2011 - 2013	0		0	
Langfr. variable Vergütung 2012 - 2014				0
Summe	0		0	253
Versorgungsaufwand	0		0	0
Gesamtvergütung	474		372	625

in TEUR	Dr. Jürgen Reinert Vorstand Technische Entwicklung Eintritt 01.04.2014		Lydia Sommer Vorstand Finanzen und Personal Eintritt 01.11.2012	
	2013	2014	2013	2014
Festvergütung		263	350	350
Nebenleistungen/Sonstige		16	24	23
Summe		279	374	373
Einjährige variable Vergütung		239	0	103
Mehrjährige variable Vergütung				
Langfr. variable Vergütung 2011 - 2013			0	
Langfr. variable Vergütung 2012 - 2014		0		0
Summe		239	0	103
Versorgungsaufwand		0	0	0
Gesamtvergütung		518	374	476

in TEUR	Pierre-Pascal Urbon Vorstand Strategie/Sprecher Eintritt 01.07.2006		Marko Werner Vorstand Vertrieb Austritt 10.06.2014	
	2013	2014	2013	2014
Festvergütung	350	350	350	156
Nebenleistungen/Sonstige ²	15	23	24	11
Summe	365	373	374	167
Einjährige variable Vergütung	0	853	0	0
Mehrjährige variable Vergütung				
Langfr. variable Vergütung 2011 - 2013	0		0	
Langfr. variable Vergütung 2012 - 2014		0		0
Summe	0	853	0	0
Versorgungsaufwand	0	0	0	0
Gesamtvergütung	365	1.226	374	167

¹ Herr Dolle ist zum 15. Mai 2013 aus dem Vorstand ausgeschieden. Herrn Dolle wurde in diesem Zusammenhang eine Einmalzahlung von 344 Tsd. Euro ausgezahlt. Siehe auch Vergütungsbericht 2013.

² Der Vertrag von Herrn Werner ist planmäßig ausgelaufen.

GEWÄHRTE ZUWENDUNGEN

in TEUR	Jürgen Dolle Vorstand Personal und operatives Geschäft Austritt 15.05.2013				Roland Grebe Vorstand Technische Innovationen Eintritt 11.06.2009			
	2013	2014	2014	2014	2013	2014	2014	2014
			(Min)	(Max)			(Min)	(Max)
Festvergütung	121				350	350	350	350
Nebenleistungen/Sonstige ¹	353				22	22	22	22
Summe	474				372	372	372	372
Einjährige variable Vergütung	0				175	375	200	375
Langfr. variable Vergütung 2013 - 2015	0				175			
Langfr. variable Vergütung 2014 - 2016						175	0	175
Summe	0				350	550	200	550
Versorgungsaufwand	0				0	0	0	0
Gesamtvergütung	474				722	922	572	922

in TEUR	Dr. Jürgen Reinert Vorstand Technische Entwicklung Eintritt 01.04.2014				Lydia Sommer Vorstand Finanzen und Personal Eintritt 01.11.2012			
	2013	2014	2014	2014	2013	2014	2014	2014
			(Min)	(Max)			(Min)	(Max)
Festvergütung		263	263	263	350	350	350	350
Nebenleistungen/Sonstige		16	16	16	24	23	23	23
Summe		279	279	279	374	373	373	373
Einjährige variable Vergütung		331	200	331	175	225	50	225
Langfr. variable Vergütung 2013 - 2015					175			
Langfr. variable Vergütung 2014 - 2016		131	0	131	-	175	0	175
Summe		462	200	462	350	400	50	400
Versorgungsaufwand		0	0	0	0	0	0	0
Gesamtvergütung		741	479	741	724	773	423	773

in TEUR	Pierre-Pascal Urbon Vorstand Strategie/Sprecher Eintritt 01.07.2006				Marko Werner Vorstand Vertrieb Austritt 10.06.2014			
	2013	2014	2014	2014	2013	2014	2014	2014
			(Min)	(Max)			(Min)	(Max)
Festvergütung	350	350	350	350	350	156	156	156
Nebenleistungen/Sonstige ²	15	23	23	23	24	11	11	11
Summe	365	373	373	373	374	167	167	167
Einjährige variable Vergütung	175	975	800	975	175	175	0	175
Langfr. variable Vergütung 2013 - 2015	175				175			
Langfr. variable Vergütung 2014 - 2016		175	0	175		175	0	175
Summe	350	1.150	800	1.150	350	350	0	350
Versorgungsaufwand	0	0	0	0	0	0	0	0
Gesamtvergütung	715	1.523	1.173	1.523	724	517	167	517

¹ Herr Dolle ist zum 15. Mai 2013 aus dem Vorstand ausgeschieden. Herrn Dolle wurde in diesem Zusammenhang eine Einmalzahlung von 344 Tsd. Euro ausgezahlt. Siehe auch Vergütungsbericht 2013.

² Der Vertrag von Herrn Werner ist planmäßig ausgelaufen.

Aufsichtsratsvergütung

Entsprechend der seit dem Geschäftsjahr 2013 gültigen Regelung zur Vergütung des Aufsichtsrates erhalten die Aufsichtsratsmitglieder eine feste Vergütung von jährlich 25.000 Euro. Die Vergütung beträgt für den Vorsitzenden jeweils das 2-fache und für seinen Stellvertreter jeweils das 1,5-fache des vorgenannten Betrages.

Mitglieder des Prüfungsausschusses des Aufsichtsrats erhalten eine weitere jährliche Vergütung von 7.500 Euro. Für die Mitglieder des Präsidialausschusses des Aufsichtsrats beträgt die Summe der weiteren jährlichen Vergütung 5.000 Euro. Die Vorsitzenden dieser Ausschüsse erhalten das 2-fache der genannten Summen. Mitglieder weiterer Ausschüsse erhalten keine gesonderte Vergütung für ihre Ausschusstätigkeit.

Aufsichtsratsmitglieder erhalten für die Teilnahme an einer Sitzung zusätzlich 750 Euro je Sitzungstag, bei mehreren Sitzungen an einem Tag maximal das 2-fache des vorgenannten Betrags. 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.

Fünf der Mitglieder des Aufsichtsrats hielten zum 31. Dezember 2014 Aktien der SMA.

Die gesamte Vergütung für die Mitglieder des Aufsichtsrats betrug im Geschäftsjahr 2014 0,495 Mio. Euro (Vorjahr: 0,482 Mio. Euro).

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 0,403 Mio. Euro (Vorjahr: 0,371 Mio. Euro). Die SMA Solar Technology AG hat zudem mit Herrn Dr. Hoffmann einen inhaltlich begrenzten Beratervertrag geschlossen. Eine Vergütung dieser Tätigkeit erfolgt nicht. Es entstanden jedoch sonstige Aufwendungen in Höhe von circa 4.100 Euro.

VERGÜTUNG DES AUFSICHTSRATS

in TEUR	Erfolgsunabhängige Vergütung		Vergütung für Ausschusstätigkeit		Gesamt	
	2014	2013	2014	2013	2014	2013
Dr.-Ing. E. h. Günther Cramer (Vorsitzender)	51,5	50,8	11,5	11,5	63,0	62,3
Oliver Dietzel (ab 24.05.2013)	31,8	15,9	3,4	-	35,2	15,9
Peter Drews	31,0	28,8	0,0	2,3	31,0	31,1
Dr. Erik Ehrentraut (stellv. Vorsitzender)	44,3	42,0	28,3	27,5	72,6	69,5
Kim Fausing (ab 23.09.2014)	0,0*	-	-	-	0,0*	-
Dr. Günther Häckl	31,8	29,5	8,8	7,3	40,6	36,8
Johannes Häde	31,8	29,5	12,8	12,8	44,6	42,3
Heike Haigis (ab 30.09.2014)	7,9	-	0,0	-	7,9	-
Dr. Winfried Hoffmann	30,3	29,5	0,0	0,0	30,3	29,5
Prof. (em.) Dr.-Ing. Werner Kleinkauf (bis 27.08.2014)	21,7	29,5	0,0	0,0	21,7	29,5
Ullrich Meißner (bis 23.05.2013)	-	12,1	-	-	-	12,1
Alexander Naujoks (bis 30.09.2014)	23,9	29,5	8,6	12,8	32,5	42,3
Joachim Schlosser	31,8	29,5	0,0	2,3	31,8	31,8
Reiner Wettlaufer	30,3	29,5	12,8	12,8	43,1	42,3
Mirko Zeidler	31,8	29,5	8,8	7,3	40,6	36,8
Gesamt	399,9	385,6	95,0	96,6	494,9	482,2

*Herr Fausing verzichtet auf die Ansprüche gegenüber der Gesellschaft.

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 2014 beträgt im Versicherungsfall 10 Prozent des Schadens, höchstens das 1,5-fache der festen jährlichen Vergütung des Organmitglieds.

Konzernlagebericht

- 34 — **Grundlagen des Konzerns**
- 34 — Geschäftstätigkeit und Organisation
- 35 — Produkte und Dienstleistungen
- 38 — Wesentliche Absatzmärkte und Wettbewerbssituation
- 40 — Organisationsstruktur
- 42 — Vision und Strategie
- 43 — Unternehmensziele
- 44 — Forschung und Entwicklung
- 48 — Mitarbeiter und Corporate Social Responsibility
- 54 — Unternehmenssteuerung

- 56 — **Das Geschäftsjahr 2014**
- 56 — Gesamtwirtschaftliche und branchenwirtschaftliche Rahmenbedingungen
- 58 — Auswirkungen der Rahmenbedingungen auf den Geschäftsverlauf 2014
- 59 — Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf
- 61 — Ertragslage
- 68 — Finanzlage
- 71 — Vermögenslage
- 72 — SMA Solar Technology AG (Erläuterungen auf Basis HGB)
- 76 — Gesamtaussage des Vorstands zum Geschäftsverlauf 2014

- 79 — **Nachtragsbericht**
- 79 — Weitere Bestandteile des Konzernlageberichts

- 80 — **Risiko- und Chancenbericht**
- 80 — Risiko- und Chancenmanagement
- 83 — Internes Kontrollsystem
- 85 — Einzelrisiken

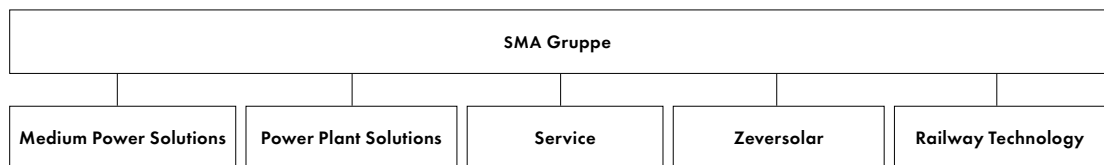
- 94 — **Prognosebericht**
- 94 — Gesamtwirtschaftliche Situation: Risiken für die Weltwirtschaft nehmen zu
- 94 — Künftige wirtschaftliche Rahmenbedingungen in der Photovoltaikindustrie
- 97 — Gesamtaussage des Vorstands zur voraussichtlichen Entwicklung der SMA Gruppe

Grundlagen des Konzerns

Geschäftstätigkeit und Organisation

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. Ein weiteres Geschäftsfeld ist die Übernahme von Betriebsführungs- und Wartungsdienstleistungen für Photovoltaikkraftwerke (O&M-Geschäft) sowie weitere Serviceleistungen. Die SMA Solar Technology AG war bis Ende 2014 nach den Divisionen Medium Power Solutions, Power Plant Solutions, Service und Zegersolar organisiert. Weiterhin gehört zur SMA Gruppe der Geschäftsbereich Railway Technology. Mit Beginn 2015 ist das Unternehmen nach Funktionen organisiert.

ORGANISATIONSTRUKTUR



Die Division **Medium Power Solutions** vertrieb im Berichtszeitraum Wechselrichter, Systemlösungen und Produkte zur Überwachung von Photovoltaikanlagen sowie zum Energiemanagement. Sie richtete sich an private und gewerbliche Kunden mit Installationen von bis zu **500 Kilowatt (kW)**. Die Division **Power Plant Solutions** bediente mit **Zentral-Wechselrichtern** und Systemlösungen den weltweiten Markt für solare Großkraftwerke mit einer Leistung von 500 kW bis in den dreistelligen Megawattbereich. Mit der Division **Service** bot SMA Kunden im In- und Ausland umfangreiche Support- und Servicedienstleistungen an, um die technische Verfügbarkeit der SMA Produkte während der Lebensdauer zu gewährleisten und maximale Ertragssicherheit zu schaffen. Zum Dienstleistungsportfolio gehörten vor allem die operative Betriebsführung und die Anlagenfernüberwachung sowie Garantieverlängerungen, Service-Wartungsverträge und das Ersatzteilgeschäft. Die Division **Zegersolar** umfasste die 2013 erworbene Mehrheitsbeteiligung an dem chinesischen Wechselrichter-Hersteller Jiangsu Zegersolar New Energy Co., Ltd. (Zegersolar) sowie dessen Tochtergesellschaften. Zegersolar richtet sich mit Zentral- und String-Wechselrichtern an den chinesischen Photovoltaikmarkt sowie mit String-Wechselrichtern an das Niedrigpreissegment in Auslandsmärkten. Der Geschäftsbereich **Railway Technology** fasst die Geschäftsaktivitäten der Railway Technology GmbH und ihrer brasilianischen und chinesischen Tochtergesellschaften zusammen. Die SMA Railway Technology GmbH produziert für den schienengebundenen Nah- und Fernverkehr Umrichter als Einzelgeräte sowie komplette Energieversorgungssysteme für Reisezugwagen und Triebzüge.

^{kW,}
Zentral-Wechselrichter
Glossar Seite 168 ff.

Weltmarktführerschaft bei Solar-Wechselrichtern

SMA ist bezogen auf den Umsatz Weltmarktführer bei Solar-Wechselrichtern. Diese zeichnen sich durch einen besonders hohen Wirkungsgrad von bis zu 99 Prozent aus und sind für eine lange Lebensdauer konzipiert. Damit sind sie ein entscheidender Faktor für die Wirtschaftlichkeit eines gesamten Systems. SMA kann 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

bietet zudem ganzheitliche Lösungen für künftige Energieversorgungsstrukturen und umfassende Servicedienstleistungen an. Die Produkte von Zeversolar verfügen im Vergleich zu SMA Produkten über weniger Varianten und andere Funktionalitäten. Zudem gibt es einen an die Zielmärkte angepassten Service und ein eigenes Produktdesign.

Siehe Forschung
und Entwicklung,
Seite 44 ff.

Der Eigenverbrauch, also der Anteil des Stroms aus der PV-Anlage, den ein Haushalt selbst nutzen kann, gewinnt in Europa und Amerika künftig an Bedeutung. Speziell für dieses Segment bietet SMA mit dem **SMA Smart Home** ein ganzheitliches System zur intelligenten Eigenverbrauchsoptimierung und Zwischenspeicherung von Solarstrom an.

Siehe Forschung
und Entwicklung,
Seite 44 ff.

Einen weiteren Markt erschließt sich SMA mit sogenannten **PV-Diesel-Hybridlösungen**. In sonnenreichen Regionen trägt die Ergänzung stationärer Dieselgeneratoren mit Photovoltaik dazu bei, den Kraftstoffverbrauch eines Stromaggregats und damit die gesamten Betriebskosten deutlich zu reduzieren. Um die weltweiten Wachstumspotenziale in diesem Segment besser auszuschöpfen, hat SMA im Berichtsjahr die Sunbelt Energy GmbH mit Sitz in Niestetal gegründet.

Globale Präsenz

Die SMA Gruppe ist in 21 Ländern auf sechs Kontinenten in allen wichtigen Märkten mit eigenen Auslandsgesellschaften präsent. Kein anderer Wettbewerber verfügt über eine vergleichbare internationale Vertriebs- und Servicestruktur mit erfahrenen Photovoltaikspezialisten. Moderne Produktionsstätten mit einer Gesamtjahreskapazität von bis zu 15 Gigawatt (GW) leisten in Niestetal und Kassel (Deutschland) sowie in Denver (USA), Mississauga bei Toronto (Kanada) und Yangzhong (China) einen wichtigen Beitrag zur lokalen Wertschöpfung. In Südafrika hat SMA 2014 eine weitere Wechselrichter-Produktionsanlage in Betrieb genommen. Das Kompetenzzentrum für Wickelgüter (elektromagnetische Komponenten) liegt in Zabierzów bei Krakau (Polen).

Produkte und Dienstleistungen

Als Spezialist für Systemtechnik entwickelt und vertreibt SMA hochwertige Solar-Wechselrichter sowie innovative Technologien, um Energie intelligent zu steuern und effizient zu nutzen. Das Produktportfolio von SMA umfasst ein breites Spektrum an Solar-Wechselrichtern und Systemtechnik für netzgekoppelte Photovoltaikanlagen sowie für **Insel- und Hybridsysteme**. Für sämtliche Größenklassen, alle Anlagentypen und unterschiedliche regionale Anforderungen bietet SMA technisch optimale, kostenoptimierte Wechselrichter-Lösungen. Wichtige Wachstumssegmente von SMA sind ganzheitliche Lösungen, die optimal auf die Anforderungen der künftigen Energieversorgung zugeschnitten sind. Zudem stellen umfangreiche Servicedienstleistungen bis hin zur operativen Betriebsführung von solaren Großkraftwerken ein attraktives Geschäftsfeld dar.

Inselssystem,
Glossar Seite 168 ff.

Die Division **Medium Power Solutions** (MPS) verantwortete bis Ende 2014 die Produktfamilien Sunny Boy, Sunny Mini Central, Sunny Tripower und Sunny Island. Die Produktfamilien umfassen mehr als 69 einphasige und dreiphasige Wechselrichter-Typen, deren Leistung von 240 Watt bis 60 kW reicht. Außerdem bietet die Division MPS entsprechende Systemlösungen an. Mit dezentralen Anlagenkonzepten bedient SMA bedarfsgerecht die Leistungsebenen für Haus- (Residential-Bereich) und Gewerbeinstallationen (Commercial-Bereich) von bis zu 500 kW.

Im Berichtszeitraum entwickelte SMA das Produktportfolio der Familien Sunny Boy und Sunny Tripower fort. Ziel war es, den Leistungsbereich der Geräte zu erweitern und die spezifischen Herstellungskosten durch Innovationen zu senken. Insgesamt ergänzte die SMA Solar Technology AG ihr Produktportfolio 2014 um drei neue Sunny Boy- und vier neue Sunny Tripower-Wechselrichter. Mitte Januar 2015 kamen zwei neue Batterie-Wechselrichter für

solare Anwendungen des kleineren Leistungsbereichs hinzu. Die Sunny Island 3.0M und Sunny Island 4.4M sorgen für eine optimale Energieversorgung in Photovoltaikanlagen von 2 kW bis 12 kW. Im ersten Quartal 2015 wird SMA darüber hinaus die ersten Produkte einer komplett neuen Wechselrichter-Generation mit einer Leistung von 1,5 kW und 2,5 kW für den Bereich Residential planmäßig in den Markt einführen.

Im Fokus der Produktoffensive im Berichtszeitraum standen Neuentwicklungen für den stark wachsenden Photovoltaikmarkt in Nordamerika. SMA führte 2014 drei neue Sunny Boy-Wechselrichter im Leistungsbereich von 6 kW bis 8 kW ein. Diese Produkte eignen sich für den Residential-Markt, der in den USA eine durchschnittliche Anlagengröße von 6 kW hat. Die integrierte Zusatzfunktion „Secure Power Supply“ ermöglicht es, auch bei einem Netzausfall Strom aus der PV-Anlage zu beziehen – ganz ohne zusätzliche Backup-Funktionalität oder Speicherlösung. Diese Funktionalität ist in Nordamerika aufgrund der instabilen Netze von großem Wert. Kein Wettbewerber kann derzeit dieses Kundenbedürfnis befriedigen.

Auch der speziell auf die US-amerikanischen Anforderungen mittlerer bis großer PV-Anlagen zugeschnittene Sunny Tripower TL-US hat sich mittlerweile in mehreren Varianten im Markt etabliert. Der Wechselrichter verfügt bereits serienmäßig über integrierte Netzmanagementfunktionen sowie modernste Kommunikations- und Überwachungstechnologie. Im ersten Quartal 2015 wird SMA die Produktfamilie um den Sunny Tripower mit 30 kW erweitern.

Mittlerweile voll integriert in das Wechselrichter-Portfolio von SMA sind die von Danfoss entwickelten dreiphasigen Wechselrichter FLX Pro 15 und 17 sowie der MLX 60. Die Produkte werden zukünftig unter dem Markennamen Sunny Tripower geführt. Neben Wechselrichtern vertrieb die Division MPS im Berichtsjahr insgesamt 20 Kommunikationsprodukte für das intelligente Energiemanagement sowie zur Überwachung von Photovoltaikanlagen. Auf der Haushaltsebene (*SMA Smart Home*) ermöglichen diese Technologien, in Kombination mit einem Speicher, den Stromverbrauch in höherem Maße durch die eigene Solarstromanlage zu decken und durch die Optimierung des Eigenverbrauchs die Abhängigkeit von konventionellen Energieträgern zu reduzieren.

Siehe Forschung
und Entwicklung
Seite 44 ff.

Seit Oktober 2014 ermöglicht SMA privaten Betreibern von Photovoltaikanlagen einen kostenlosen Zugang zur Online-Überwachung ihrer Solaranlage. Die dafür erforderliche Webconnect-Technologie ist in den meisten Märkten (außer Japan und USA) serienmäßig neu in allen gängigen Sunny Boy-Wechselrichtern in den Leistungsklassen bis 6 kW integriert. Die Wechselrichter der Produktfamilie Sunny Tripower haben die Webconnect-Technologie in der Leistungsklasse bis 12 kW bereits seit ihrer Markteinführung integriert. Die Online-Anbindung ermöglicht den Zugang zu Sunny Places, dem Community-Portal für Solaranlagen. Über die Plattform behalten Hausbesitzer nicht nur ihre Anlagendaten im Blick, sondern können diese auch zum Beispiel mit den Daten anderer Solaranlagenbetreiber vergleichen. Darüber hinaus bietet die Überwachung mit *Sunny Portal* umfangreiche Analyse- und Visualisierungsmöglichkeiten.

Siehe Forschung
und Entwicklung
Seite 44 ff.

Ebenfalls zur Division MPS gehörten im Berichtsjahr die Geschäftsaktivitäten von dtw Sp.z o.o. (dtw) und Off-Grid Solutions. dtw konzentriert sich auf die Herstellung technologisch innovativer Kernkomponenten – beispielsweise Drosseln, Spulen und Transformatoren – für die Wechselrichter-Produktion. Im Geschäftsfeld Off-Grid Solutions entwickelt SMA Lösungen für die Integration von Photovoltaik und Speichertechnologien in dezentrale Stromerzeugungssysteme aller Leistungsklassen sowie in das öffentliche Stromnetz. Mit der Flexible Storage Solution bietet SMA in der Produktfamilie Sunny Island Systemlösungen für die komplett autarke Energieversorgung entlegener Häuser und Dörfer. Die Technologie kommt auch beim Aufbau größerer Speichersysteme für den netzgekoppelten Betrieb beim SMA Smart Home zum Einsatz. Betreiber können auch bestehende Anlagen um die Flexible Storage Solution erweitern.

Die Division **Power Plant Solutions** (PPS) richtete sich im Berichtsjahr mit den Zentral-Wechselrichtern der Produktfamilie Sunny Central an den wachsenden Markt für solare Großkraftwerke mit einer Leistung bis in den dreistelligen Megawattbereich. Im Aufgabenbereich von PPS lagen darüber hinaus die zugehörige Systemtechnik mit umfassenden Netzmanagementlösungen und schlüsselfertigen Lösungen für die direkte Einspeisung in die weltweiten **Mittelspannungsnetze**.

Mittelspannung
Glossar Seite 168 ff.

Das Produktportfolio der Sunny Central CP-Familie umfasst zahlreiche Varianten und bietet für jedes Großprojekt und die jeweiligen länderspezifischen Gegebenheiten die optimale technische Lösung sowie maximale Investitionssicherheit. Die Wechselrichter zeichnen sich neben hohen Wirkungsgraden von bis zu 99 Prozent unter anderem durch umfassende **Netzmanagementfunktionen** aus. Als Marktführer in diesem Segment führt SMA auch Zentral-Wechselrichter, die unmittelbar in das Mittelspannungsnetz der Energieversorger einspeisen und so zu einer höheren Energieausbeute des gesamten Systems beitragen.

Netzmanagement
Glossar Seite 168 ff.

Mit dem im Berichtsjahr auf der Branchenmesse Intersolar Europe 2014 ausgezeichneten SMA Fuel Save Controller ermöglicht SMA Kunden die Integration der Photovoltaik in bestehende **Dieselnetze**. PV-Diesel-Hybridssysteme produzieren Strom deutlich günstiger und effektiver als einfache Dieselgeneratoren. Industrielle Anwender in sonnenreichen Regionen ohne stabile Stromversorgung können sich damit unabhängiger von teuren fossilen Brennstoffen machen und ihre Betriebskosten erheblich senken.

Dieselnetz
Glossar Seite 168 ff.

Es ist uns wichtig, dass unsere Produkte und Systemlösungen die Erträge bringen, mit denen unsere Kunden kalkuliert haben. Ziel unserer umfangreichen Servicedienstleistungen ist daher neben dem Werterhalt einer Anlage der zuverlässige, optimale Betrieb. Im Berichtsjahr haben wir unser Serviceportfolio weiterentwickelt und den Bedürfnissen unserer Kunden angepasst.

Die Division **Service** unterstützte im Berichtszeitraum SMA Kunden im In- und Ausland mit umfangreichen Servicedienstleistungen, um die Anlagen-Performance zu optimieren und eine maximale Ertragssicherheit zu garantieren. Die Dienstleistungen umfassen die Projektbegleitung und Inbetriebnahme, Garantieleistungen, Service- und Wartungsverträge, das Ersatzteilgeschäft sowie eine operative Betriebsführung und Anlagenfernüberwachung. Durch ein weltweites Netzwerk von insgesamt 75 Servicestandorten kann der SMA Service eine kurze Reaktionszeit für die weltweit installierten SMA Wechselrichter mit einer Gesamtleistung von mehr als 35 GW sicherstellen. Das dichte Netzwerk ermöglicht eine schnelle Instandsetzung im Servicefall und sichert Kunden somit Erträge.

Unser neues, erstmals auf der Intersolar Europe 2014 vorgestelltes Servicekonzept „**Service Select**“, kombiniert bekannte Serviceprodukte wie die Garantieverlängerung und den Remote-Service mit neuen Dienstleistungen. Anlagenbetreiber haben die Möglichkeit, sich flexibel ihr individuelles und auf die jeweilige PV-Anlage zugeschnittenes Sicherheitspaket zusammenzustellen und dabei Dienstleistungen wie die Inbetriebnahme, die Anlagenmodernisierung, eine regelmäßige Wartung oder den einmaligen Anlagencheck durch SMA Experten in Anspruch zu nehmen.

Siehe Forschung
und Entwicklung
Seite 44 ff.

Weiterhin kann SMA auch die gesamte technische Betriebsführung einer PV-Anlage übernehmen. Der Rundum-Service umfasst nicht nur die Wechselrichter, sondern auch die Mittelspannungskomponenten, Module, Gestelle, sämtliche Verkabelungen sowie die Bepflanzung und Umzäunung der Anlage. Zu den Serviceleistungen gehören unter anderem Reparatur, Geräte austausch sowie Sichtprüfungen und Wartungen. Damit garantiert SMA Anlagenbetreibern höchste Leistungsfähigkeit und Planungssicherheit. Gefragt war der Full-Service von SMA im Berichtsjahr vor allem in Nordamerika: Für zwei der bislang größten PV-Kraftwerke in Kanada, eine 130-MW- und eine 140-MW-Anlage in Ontario, hat SMA nicht nur die Wechselrichter geliefert, sondern auch für jeweils zehn Jahre die operative Betriebsführung übernommen.

Mit der Eingliederung der europäischen Betriebsführungs- und Wartungsdienstleistungen (O&M-Geschäft) der Phoenix Solar AG hat SMA mit Wirkung zum 1. November 2014 den volumenstarken europäischen Markt erschlossen. Mit Abschluss der Transaktion hat die Phoenix Solar AG ihre bestehenden O&M-Verträge auf SMA übertragen. Neu zum O&M-Geschäft von SMA gehören damit insgesamt 60 PV-Anlagen mit einer Gesamtleistung von 160 MW.

Die Division **Zeversolar** bestand bis Ende 2014 aus der im März 2013 erworbenen Jiangsu Zeversolar New Energy Co., Ltd. (Zeversolar) sowie deren Tochtergesellschaften. Zeversolar richtet sich mit **Zentral- und String-Wechselrichtern** an den chinesischen Photovoltaikmarkt sowie mit String-Wechselrichtern an das Niedrigpreissegment in Auslandsmärkten. Die Division konzentriert sich auf Basisprodukte mit entsprechend reduzierten Funktionen und Servicedienstleistungen. Die Produktpalette reicht von Geräten für das Segment Residential und Commercial (Leistungsklassen 1,5 kW bis 20 kW) bis hin zu Zentral-Wechselrichtern für solare Kraftwerke (Leistungsklassen 500 kW bis 1 MW).

Zentral- und String-
Wechselrichter
Glossar Seite 168 ff.

In dem Geschäftsbereich **Railway Technology** waren im Berichtszeitraum die Aktivitäten der SMA Railway Technology GmbH sowie deren zwei Tochtergesellschaften in Brasilien und China vereint. SMA Railway Technology GmbH produziert Umrichter für den schienengebundenen Nah- und Fernverkehr sowie komplette Energieversorgungssysteme für Reisezugwagen und Triebzüge. Auf der Branchenmesse InnoTrans 2014 präsentierte SMA im September 2014 den neuen Bordnetzumrichter SMARTconverter 3 für U- und S-Bahnen. SMA hat das neue Gerät konsequent standardisiert, um die wichtigsten Märkte im Bahnsegment schnell und kostenoptimiert beliefern zu können. Dank zahlreicher Zusatzoptionen lässt sich der Umrichter individuell für Kunden zusammenstellen – etwa für mehr Leistung oder Komfort. Zwei weitere SMARTconverter-Baureihen für Regionaltriebzüge und Straßenbahnen befinden sich im Moment noch in der Entwicklung.

Wesentliche Absatzmärkte und Wettbewerbssituation

2014 nahm die weltweite Nachfrage nach Photovoltaikanlagen leicht ab. Nach SMA Schätzungen, die hier und folgend für den gesamten Lagebericht keine Off-Grid-Systeme berücksichtigen, sank die Leistung der weltweit installierten Solarstromanlagen auf rund 40 GW (2013: etwa 42 GW). Der negative Trend in Europa setzte sich fort, während insbesondere von den USA starke Wachstumsimpulse bei den installierten Leistungen ausgingen.

In Deutschland ist die Nachfrage 2014 erneut dramatisch eingebrochen. Der Zubau der PV-Leistung sank auf ungefähr 1,9 GW (2013: etwa 3,3 GW). Damit ist Deutschland nicht mehr der weltweit größte Photovoltaikmarkt, sondern steht nun an fünfter Stelle nach China, Japan, den USA und Großbritannien. Ursächlich für den erneuten Rückgang der installierten Leistung ist die fortlaufende Degression der Einspeisevergütung. Mit einer weiteren EEG-Novelle haben sich die Förderbedingungen für PV-Anlagen im Berichtszeitraum weiter verschlechtert. So führt die Bundesregierung beispielsweise seit dem 1. August 2014 stufenweise die verpflichtende Direktvermarktung von Solarenergie ein.

Wachstumspotenziale im Ausland

Die internationalen Solarmärkte entwickelten sich im abgelaufenen Kalenderjahr aufgrund vielfältiger Veränderungen der politischen Rahmenbedingungen weiterhin sehr uneinheitlich. Nicht nur die Fördertarife verringerten sich in einigen europäischen Märkten, auch Steuererhöhungen auf die Erträge aus Solarstromanlagen oder Abgaben auf den Eigenverbrauch von Solarstrom verunsicherten Investoren in einigen Ländern. Insgesamt nahm der Anteil in Europa am weltweiten Photovoltaikmarkt stark ab. Lediglich Großbritannien verzeichnete ein starkes Wachstum. Europa (ohne Deutschland) machte 2014 nach Einschätzung des SMA Vorstands nur noch rund 14,4 Prozent (2013: 19,1 Prozent) der weltweiten Nachfrage aus.

Die Solarmärkte in China und Japan vereinten im Berichtszeitraum fast die Hälfte der weltweiten Nachfrage auf sich. Weitere Wachstumsimpulse gingen insbesondere von den Märkten USA, Kanada und Australien aus.

Insgesamt war nach wie vor eine regionale Nachfrageverschiebung zu beobachten. In den meisten Auslandsmärkten realisierten Investoren in stärkerem Maße mittelgroße Solarstromanlagen und solare Großkraftwerke. Insbesondere in den Märkten USA, Kanada, Großbritannien und Australien gewannen große Solarprojekte 2014 an Dynamik. In den etablierten Märkten wie Deutschland, Italien und Japan entwickelte sich dagegen erstmals eine leichte Nachfrage nach Lösungen für das Energiemanagement.

SMA positioniert sich erfolgreich in Wachstumsmärkten

Mit einem umfangreichen Produktspektrum, einer hohen Produktqualität und Flexibilität, der Präsenz in 21 Ländern sowie einem umfangreichen Service ist SMA im weltweiten Solarmarkt ausgezeichnet positioniert. Durch die breite Aufstellung hat SMA die Abhängigkeit von einzelnen Solarmärkten reduziert und kann mit hocheffizienten Solar-Wechselrichtern, ganzheitlichen Systemlösungen für PV-Anlagen aller Leistungsklassen, Batteriespeicherlösungen für Energiemanagementsysteme, Gesamtlösungen für PV-Diesel-Hybridanwendungen sowie umfangreichen Servicedienstleistungen bis hin zur Übernahme der operativen Betriebsführung von der weltweiten Nachfrageentwicklung profitieren.

Insgesamt verkaufte SMA 2014 Wechselrichter mit einer Leistung von rund 5,1 GW (2013: 5,4 GW). Nach eigenen Schätzungen vereinte SMA 2014 gemessen an der verkauften Wechselrichter-Leistung etwa 15,1 Prozent (2013: etwa 15,3 Prozent) der globalen Nachfrage auf sich. Ohne China hatte SMA einen Marktanteil von rund 20 Prozent (2013: etwa 21 Prozent). Dem weiterhin sehr starken Preisdruck im Markt begegnet SMA mit verschiedenen Maßnahmen zur Kostensenkung. Dazu gehören Prozess- und Produktivitätsoptimierungen, Anpassungen der Personalstruktur, ein weltweit einheitliches Logistikkonzept sowie die Nutzung von Synergien durch die 2014 eingegangene strategische Partnerschaft mit Danfoss A/S. Zudem wird SMA die Entwicklungsprojekte auf die strategisch wichtigen Produkte konzentrieren, um die globale Technologieführerschaft von SMA auf hohem Niveau beizubehalten.

SMA ist in allen wichtigen Solarmärkten mit eigenen Servicegesellschaften vertreten. Mit einer weltweit installierten Leistung von mehr als 35 GW nutzt SMA zunehmend die dadurch bestehenden Größenvorteile, um das Servicegeschäft weiter auszubauen. Die Übernahme von Betriebsführungs- und Wartungsdienstleistungen für PV-Kraftwerke (O&M-Geschäft) ist ein wichtiger Treiber der Wachstumsstrategie im Service. Bereits im Berichtszeitraum konnte SMA das 2013 deutlich ausgeweitete Servicegeschäft in den profitablen Bereich führen.

An Bedeutung gewinnt aus Sicht des SMA Vorstands der kombinierte Einsatz von Erneuerbaren Energien und fossilen Kraftstoffen. Hier kann SMA auf mehr als 20 Jahre Erfahrung zurückblicken und verfügt im potenzialreichen Marktsegment der PV-Diesel-Hybridanlagen über innovative Produkte und Gesamtlösungen. Mit intelligenten Energiemanagementsystemen hat SMA darüber hinaus frühzeitig Lösungen entwickelt, die auf die Anforderungen heutiger und künftiger Energieversorgungssysteme zugeschnitten sind und den schrittweisen Umbau zu einer umfassenden dezentralen Stromversorgung auf Basis Erneuerbarer Energien ermöglichen.

Organisationsstruktur

Rechtliche Konzernstruktur

SMA mit Hauptsitz in Niestetal bei Kassel verfügt als Mutterunternehmen der SMA Gruppe über alle für das operative Geschäft notwendigen Funktionen. Das Mutterunternehmen hält direkt oder indirekt, mit Ausnahme der Jiangsu Zeversolar New Energy Co., Ltd., 100 Prozent der Anteile an allen zur SMA Gruppe gehörenden operativen Gesellschaften. An der Jiangsu Zeversolar New Energy Co., Ltd. ist SMA zum Stand 31. Dezember 2014 zu 99,25 Prozent Anteilseigner.

Siehe Konsolidierungskreis Seite 110 ff.

Der Konzernabschluss bezieht die Muttergesellschaft und direkt oder indirekt alle 37 (2013: 36) Konzerngesellschaften ein, davon acht inländische Gesellschaften und 29 mit Sitz im Ausland.

Im Jahr 2014 hat SMA die SMA Sunbelt Energy GmbH (Niestetal) neu gegründet und erstmals in den Konsolidierungskreis einbezogen: Unter dieser neuen Gesellschaft werden für Regionen ohne SMA Tochtergesellschaft regionale Hubs, Hybrid-Zentren, etabliert, um näher an den Marktentscheidern zu sein und als Generalunternehmer für Endkunden zu agieren.

Auch durch die Liquidation der Shanghai ZOF New Energy Co., Ltd. (Shanghai, China) zum 25. Februar 2014 hat sich der Konsolidierungskreis zum 31. Dezember 2014 gegenüber dem 31. Dezember 2013 verändert. Die Funktionen der Gesellschaft wurden von der Muttergesellschaft Jiangsu Zeversolar New Energy Co., Ltd. übernommen. Erweitert wurde der Konsolidierungskreis im abgelaufenen Geschäftsjahr zudem durch die Gründung der SMA Railway Technology (Guangzhou, China) Co., Ltd.

Organisationsstruktur bis Ende 2014

SMA war im Berichtsjahr nach den Divisionen Medium Power Solutions, Power Plant Solutions, Service und Zever-solar organisiert. Weiterhin gehörte zur SMA Gruppe der Geschäftsbereich Railway Technology. Die Divisionen waren mit den Funktionen ausgestattet, die für das operative Geschäft notwendig sind. Zudem verantworteten sie das Auslandsgeschäft. Die Divisionen berichteten direkt an den Vorstand. Für eine transparente Berichterstattung sind die Finanzzahlen der Divisionen und des Geschäftsbereichs Railway Technology mit den, soweit erforderlich, angepassten Vorjahreswerten angegeben.

Neue Organisationsstruktur

Die divisionale Struktur wurde in den Zeiten des starken Wachstums etabliert. Durch den Umsatzrückgang der vergangenen Jahre ist diese Organisationsform nicht mehr angemessen. Seit 1. Januar 2015 ist SMA deshalb funktional organisiert nach den Bereichen Technology, Operations, Sales, Service, Strategy und Finance. Die kompakte Organisation ermöglicht schnelle Entscheidungen und eine kleinere Führungsstruktur.

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.

Vorstandswechsel

Seit dem 11. Juni 2014 setzte sich der Vorstand der SMA Solar Technology AG aus den folgenden Mitgliedern zusammen: Roland Grebe (Technische Innovationen), Dr.-Ing. Jürgen Reinert (Technische Entwicklung), Lydia Sommer (Finanzen und Personal) sowie Pierre-Pascal Urbon (Sprecher und Strategie). Marko Werner stand für eine weitere Vorstandstätigkeit nicht mehr zur Verfügung und schied zum 11. Juni 2014 aus dem Vorstand aus. Bis zur Neubesetzung der Vorstandsposition hat Vorstandssprecher Pierre-Pascal Urbon den weltweiten Vertrieb und Service kommissarisch geleitet. Mit Jahresbeginn 2015 ist Martin Kinne als neues Vorstandsmitglied für dieses Ressort zuständig. Lydia Sommer schied zum 28. Februar 2015 aus dem Vorstand aus. Die neue Aufteilung der Vorstandsressorts finden Sie im Nachtragsbericht auf Seite 79.

Siehe
Nachtragsbericht
Seite 79

Zusammensetzung des Aufsichtsrats

Der paritätisch besetzte SMA Aufsichtsrat bestand in der Berichtsperiode auf der Aktionärsseite aus Dr.-Ing. E. h. Günther Cramer (Vorsitzender), Peter Drews, Dr. Erik Ehrentraut (stellv. Vorsitzender), Kim Fausing (seit 23. September 2014), Dr. Winfried Hoffmann, Prof. (em.) Dr.-Ing. Werner Kleinkauf (bis 27. August 2014) und Reiner Wettlaufer. Die Arbeitnehmerseite war durch Dr. Günther Häckl, Heike Haigis (seit 30. September 2014), Oliver Dietzel, Johannes Häde, Alexander Naujoks (bis 30. September 2014), Joachim Schlosser und Mirko Zeidler vertreten. Der Unternehmensgründer und langjährige Aufsichtsratsvorsitzende Dr. Günther Cramer ist am 6. Januar 2015 leider nach langer, schwerer Krankheit verstorben. Für ihn ist Roland Bent in den Aufsichtsrat gekommen. Den Vorsitz des Aufsichtsrats übernimmt Dr. Erik Ehrentraut (ab 11. Februar 2015).

Vision und Strategie

Unsere Vision, dass Millionen Menschen dezentral ihre eigene saubere Energie erzeugen und diese mit anderen über intelligente Stromnetze teilen, wird weltweit zunehmend Realität. Dazu leisten Lösungen von SMA einen entscheidenden Beitrag. Durch kontinuierliche Kostensenkungen sowie ständige Weiterentwicklungen unserer Produkte und Systemlösungen machen wir die Installation, den Betrieb und die Wartung von Solarstromanlagen stetig einfacher, zuverlässiger, sicherer und vor allem effizienter.

Als Markt- und Technologieführer haben wir unsere Strategie darauf ausgerichtet, in einem von sehr starkem Wettbewerbs- und Preisdruck geprägten Marktumfeld internationale Wachstumschancen frühzeitig zu nutzen, flexibel auf Nachfrageschwankungen zu reagieren und insgesamt nachhaltig von dem Übergang in ein neues Versorgungssystem auf Basis Erneuerbarer Energien zu profitieren.

Weltmarktführerschaft verteidigen

SMA ist global aufgestellt und damit in allen wichtigen PV-Märkten vertreten. Durch das breite Produktportfolio und die internationale Präsenz ist SMA dabei einzigartig positioniert und strebt an, die Weltmarktführerschaft zu verteidigen. Der Vorstand geht davon aus, dass der Photovoltaikmarkt gemessen in GW weltweit weiter wachsen wird. Aufgrund des hohen Preisdrucks ist jedoch mittelfristig nicht von einem Umsatzwachstum gemessen in Euro auszugehen.

Bezüglich der Leistungsklassen konzentriert sich SMA auf folgende Segmente: den Markt für PV-Anlagen auf privaten Wohnhäusern (Residential), den Markt für PV-Anlagen auf großflächigen, gewerblich genutzten Gebäuden (Commercial), den Markt für PV-Kraftwerke (Utility), den Markt für autarke Energieversorgung (sogenannte Insel-systeme mit Speichermöglichkeit, Off-Grid Solutions), den PV-Diesel-Hybridmarkt sowie Betriebsführungs-, Service- und Wartungsübernahmen.

Wesentliches Element der SMA Unternehmensstrategie ist die **Entwicklung neuer Produkte** und die Erschließung neuer Wachstumsfelder. Die Übernahme von Betriebsführungs- und Wartungsdienstleistungen für Photovoltaik-kraftwerke (O&M-Geschäft) ist etwa ein wichtiger Treiber unserer Wachstumsstrategie im Service. Zudem setzt SMA auf den Ausbau des PV-Diesel-Hybrid-Geschäfts und will die Internationalisierung intensivieren.

Siehe Forschung
und Entwicklung
Seite 44 ff.

Unternehmensziele

Um auch künftig als Technologieführer am weltweiten Photovoltaikmarkt zu agieren, muss SMA 2015 einen wegweisenden Transformationsprozess vollziehen. Der SMA Vorstand mobilisiert alle Kräfte, um das Unternehmen zurück zur **Profitabilität** zu führen. Um das Ziel zu erreichen, wird die Unternehmensstruktur an den verminderten **Umsatz** angepasst. SMA wird sich nur noch auf die strategisch wichtigen Entwicklungsprojekte konzentrieren, die Prozesse und Abläufe optimieren, die Wertschöpfungstiefe anpassen und Mitarbeiter im In- und Ausland abbauen. Die Maßnahmen sind durch konkrete Aufgaben hinterlegt und werden systematisch umgesetzt.

Profitabel werden

Um die SMA Gruppe wieder profitabel aufzustellen, ist ein weiterer **Personalabbau** leider unvermeidbar:

Dazu muss SMA die Personalstruktur im In- und Ausland anpassen. Konkret wird sich SMA daher in 2015 von 1.600 Vollzeitstellen weltweit trennen müssen. Auf den Standort Niestetal/Kassel entfallen 1.300 Stellen, an den Auslandsstandorten ist eine Streichung von 300 Stellen geplant.

Zugleich verfolgt SMA eine **Produktoffensive**. Dazu wurden und werden in allen Leistungsklassen neue Produkte eingeführt. Diese Produkte zeichnen sich durch deutlich geringere Herstellungskosten aus. Durch den Einsatz von Basisgeräten in den jeweiligen Wechselrichter-Klassen können Bauteile in höherer Stückzahl produziert und somit Kosten gespart werden. Nicht mehr profitable Produkte hat SMA konsequent aus dem Portfolio gestrichen. Auch bei bestehenden Produktgruppen hat SMA bereits Einsparungen umsetzen können. Die Entwicklung neuer Produkte wird zunehmend fokussierter stattfinden. Zudem konzentriert sich SMA auf die attraktiven Solarmärkte und Anwendungen. Durch diese Portfoliobereinigung und den weiterhin hohen Preisdruck rechnet SMA für 2015 mit einem rückläufigen Umsatz.

Darüber hinaus wird SMA die Prozesse der gesamten Wertschöpfungskette effizienter aufstellen (**Prozessoptimierung**). So wird das Unternehmen noch stärker als bisher Durchlaufzeiten verkürzen, Lagerbestände reduzieren und die Möglichkeiten der Einkaufskooperationen nutzen. SMA richtet seine vorhandenen Produktionszentren noch marktnäher aus und etabliert ein weltweit einheitliches Logistikkonzept. Dabei greifen wir auch auf die Ressourcen von Zeyersolar zur Qualifizierung neuer Lieferanten und zur Beschleunigung unserer Maßnahmen zurück.

Wachstumsmärkte ausbauen

Ein wichtiger Aspekt der Unternehmensstrategie ist die **Erschließung von Wachstumsmärkten**. Dazu gehört etwa das O&M-Geschäft in Nordamerika und Europa. Erste Erfolge gibt es bereits: SMA hat in Nordamerika O&M-Verträge mit einer Leistung von 840 MW und in Europa mit 160 MW abgeschlossen. Gleichzeitig forciert SMA den Aufbau des PV-Diesel-Hybridgeschäfts, um in den Ländern des **Sonnengürtels** der Erde neue Projekte zu entwickeln. Diese neuen Geschäftsfelder (PV-Diesel-Hybrid, Service und O&M) sind auf den Weg gebracht, werden aber 2015 noch nicht wesentlich zum Umsatz beitragen.

Sonnengürtel
Glossar Seite 168 ff.

Die stärkere **Internationalisierung** ist für SMA ein elementares Ziel. Diesbezüglich gilt es vor allem, die Vertriebs- und Servicestructur in Europa anzupassen und sich auf Wachstum versprechende Entwicklungen in Amerika und dem Asiatish-Pazifischen Wirtschaftsraums (APAC) zu konzentrieren.

Forschung und Entwicklung

Als Weltmarktführer setzen wir Trends in der weltweiten Photovoltaikindustrie. Unsere Leistungsfähigkeit in der Entwicklung wurde bereits mehrfach ausgezeichnet. Die Technologieentwicklung ist der Schlüssel sowohl für eine weltweit gelingende Energiewende als auch für die erforderliche Kostenreduktion.

MODERNER ENTWICKLUNGSANSATZ

Durch unsere Entwicklungsansätze antizipieren wir die zukünftigen Anforderungen an die Systemtechnik. Ging es Kunden früher vor allem um Energieertrag, Lebensdauer und Auslegungsflexibilität, spielen zukünftig Preis, minimale Energiekosten und Systemintegration die wichtigste Rolle bei der Kaufentscheidung.

Als Technologieführer in der Photovoltaik-Systemtechnik ist es unser Ziel, Kosten durch Weiterentwicklungen zu senken und gleichzeitig ganzheitliche Lösungen zu konzipieren. Einen Schwerpunkt bildet dabei das SMA Smart Home zur effizienten Steigerung des Eigenverbrauchs von Solarstrom in Haushalten und Gewerbebetrieben. Bei solaren Großkraftwerken können wir unseren Kunden ein ganzheitliches System, bestehend aus Systemtechnik, Schaltanlage und Mittelspannungstechnik, anbieten. Um systematisch die Kosten der Solar-Wechselrichter zu reduzieren, verfolgt SMA eine Plattformstrategie. Durch eine Standardisierung des Kern-Wechselrichters kann SMA den Anteil der gleichen Bauteile über das gesamte Portfolio erhöhen. Die Individualisierung bezüglich der Märkte und Kundenbedürfnisse erfolgt zukünftig über den Anschlussbereich und die Software.

NEUE PRODUKTE

Die ersten Produkte der neuen Wechselrichter-Generation mit einer Leistung von 1,5 kW und 2,5 kW wurden bereits im vierten Quartal 2014 den Kunden auf der Messe Solar Energy UK in Birmingham vorgestellt. Die breite Markteinführung ist für das erste Quartal 2015 geplant. Im Segment der mittelgroßen Wechselrichter (Commercial) hat SMA bereits Ende 2014 den neuen Sunny Tripower 25 erfolgreich auf den Markt gebracht. Der neue Sunny Tripower 60-US wird im ersten Quartal 2015 auf den US-Markt kommen. Für das Projektgeschäft wird ab Mitte 2015 der neue Sunny Central 2,5 MW erhältlich sein. Diese Gerätegeneration wird bereits seit Mitte 2014 in der SMA Testanlage am Sandershäuser Berg eingesetzt. Zudem gibt es seit Januar 2015 neue Batterie-Wechselrichter für kleine PV-Anlagen (Sunny Island 3.0M und Sunny Island 4.4M).

Unsere F&E-Kosten belaufen sich inklusive aktivierter Entwicklungsprojekte auf 129,1 Mio. Euro. Durch die hohen Aufwendungen in den letzten drei Jahren konnten wir die Weichen unserer Entwicklung neu stellen und haben viele Entwicklungsprojekte abschließen können. Das gibt uns den Spielraum, 2015 die Ausgaben auf ca. 80 Mio. Euro zu senken. Die F&E-Quote liegt bei dem prognostizierten Umsatz noch deutlich über dem Durchschnitt der Elektrotechnik-Branche und unterstreicht unsere Technologieorientierung. Das zeigt auch die Anzahl der von SMA gehaltenen Patente und Handelsmarken. Weltweit wurden uns bisher 561 Patente und Gebrauchsmuster erteilt (Stand 31. Dezember 2014). Durch die laufenden Anmeldeverfahren werden in den kommenden Jahren rund 690 Patente hinzukommen. Zudem hält SMA die Rechte an 951 Handelsmarken.

FORSCHUNG- UND ENTWICKLUNGSKOSTEN SMA GRUPPE

in Mio. Euro	2014	2013	2012	2011	2010
Forschungs- und Entwicklungskosten	129,1	102,5	108,1	99,9	82,9
davon aktivierte Entwicklungsprojekte	40,9	22,9	20,2	16,1	10,9
Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungsprojekte (planmäßig)	14,9	14,9	7,5	5,6	1,1
Forschungs- und Entwicklungsquote in %, bezogen auf den Umsatz	16,0	11,0	7,4	6,0	4,3

OPTIMIERUNG DES PRODUKTPORTFOLIOS

Erhebliche Entwicklungsfortschritte konnten wir bei unseren neuen Wechselrichtern der Familien Sunny Boy und Sunny Tripower erzielen. Insgesamt haben wir im Berichtsjahr unser Produktportfolio um drei neue Sunny Boy- und vier neue Sunny Tripower-Wechselrichter erweitert. Sämtliche neuen Wechselrichter zeichnen sich durch eine höhere Energieausbeute bei deutlich reduzierten spezifischen Kosten aus.

Im Oktober starteten wir die Produktion des neuen Sunny Tripower 25000TL. Der Sunny Tripower 25000TL ist die optimale Lösung für Solarprojekte im gewerblichen und industriellen Bereich und rundet unser Produktportfolio gemeinsam mit dem zuvor eingeführten Sunny Tripower 20000TL ab. Der Wechselrichter ist die Lösung für Kunden, die ein komplexes Anlagenlayout bei möglichst niedrigen Systemkosten realisieren möchten. Außerdem ist der Sunny Tripower 25000TL mit integrierter **Parkregelung (Integrated Plant Control)** und „**Q on demand**“ für **Blindleistungsbereitstellung** rund um die Uhr ausgestattet. Mit diesen Netzmanagementfunktionen können Anlagenbetreiber beträchtliche Kosten einsparen.

Parkregelung,
Q on demand,
Blindleistung
Glossar Seite 168 ff.

INTERNATIONAL GEFRAGTER F&E-PARTNER

In Deutschland wirken wir in verschiedenen Fachgremien, Verbänden und Forschungsprojekten mit. So arbeiten wir beispielsweise eng mit dem Kompetenznetzwerk Dezentrale Energietechnologien, dem Fraunhofer-Institut für Windenergie und Energiesystemtechnik, dem Kompetenzzentrum für Dezentrale Elektrische Energieversorgungstechnik sowie dem Institut für dezentrale Energietechnologien zusammen. Auch international verfügt SMA über ein weites Netzwerk an Forschungs- und Entwicklungskooperationen. So ist SMA etwa am EU-Verbundprojekt TILOS beteiligt. Ziel dieses europäischen Demonstrationsprojekts ist die Versorgung der Einwohner der griechischen Insel Tilos mit einem PV-Wind-Diesel-Hybridsystem, das sowohl netzparallel als auch im Inselnetz betrieben werden soll. SMA bringt sich mit einem neuen großen Batterie-Wechselrichter der MW-Klasse in das Projekt ein.

ENTWICKLUNGSSTANDORTE IN DEUTSCHLAND, USA UND CHINA

Am Hauptsitz in Niestetal/Kassel ist der Schwerpunkt der Entwicklungsaktivitäten von SMA angesiedelt. Mehr als 90 Prozent der Mitarbeiter des Bereichs Forschung und Entwicklung waren im Berichtszeitraum am Standort Niestetal/Kassel beschäftigt und entwickelten vor allem Lösungen für Systemtechnik und Netzintegration. Wir sind im Vorstand fest davon überzeugt, dass der Schlüssel für den zukünftigen Erfolg von SMA in der Entwicklung liegt. Um unser Produktportfolio schneller und effizienter an die Bedürfnisse unserer nordamerikanischen Kunden anpassen zu können, haben wir daher unser F&E-Engagement in den USA ausgebaut. Am Standort der SMA Wechselrichter-Produktion in Denver im US-Bundesstaat Colorado entwickeln wir in unserem „US Technology Center“ direkt vor Ort neue Produkte für den US-Markt. 2014 hat SMA zudem in Suzhou (China) ein weiteres Entwicklungszentrum gegründet. Hier sind die Aktivitäten für besonders kostensensitive Entwicklungsprojekte gebündelt.

PRÄMIERTE LÖSUNG FÜR DEN EIGENSTROMVERBRAUCH: SUNNY BOY SMART ENERGY

Ein Hauptaugenmerk unserer Forschungs- und Entwicklungsarbeit lag 2014 auf der Weiterentwicklung des intelligenten Energiemanagements in Haushalten mit einer PV-Anlage. Das SMA Smart Home steigert den Eigenverbrauch von Solarstrom, indem es beispielsweise Haushaltsgeräte steuert. Über den höheren Eigenverbrauch macht das innovative Systemkonzept Anlagenbetreiber unabhängiger von steigenden Strompreisen. Herzstück des SMA Smart Home ist der Ende April 2014 in den deutschen Markt eingeführte Sunny Boy Smart Energy: Der bereits auf der Intersolar Europe 2013 vorgestellte und ausgezeichnete Solar-Wechselrichter enthält eine Batterie, die mit einer Kapazität von etwa 2 kWh Solarstrom zwischenspeichert. Solaranlagenbetreiber können damit ihre Eigenverbrauchsquote ganzjährig auf bis zu 50 Prozent erhöhen.

Sicherheit hatte bei der Entwicklung des Sunny Boy Smart Energy höchste Priorität. Bei der Entwicklung haben wir frühzeitig den VDE¹ als führendes Institut für die Sicherheit von elektrischen Systemen eingebunden. Die für das Batteriepack des wandmontierbaren Wechselrichters verwendeten Lithium-Ionen-Zellen entsprechen den hohen Qualitätsstandards der Automobilindustrie, die für die Anwendung in marktgängigen Hybrid- und Elektrofahrzeugen gelten. Zusätzlich verfügt das Batteriepack über ein mehrstufiges, redundantes Sicherheitskonzept, um Kurzschlüsse oder Überladungen zu verhindern.

Im Oktober 2014 gewann SMA mit dem Sunny Boy Smart Energy auf der Solarenergie-Fachmesse „Energie“ in den Niederlanden den „Spirit of Innovation Award“ für die energieeffizienteste Innovation. Die Jury bewertete nach den Aspekten Innovationskraft, Beständigkeit, Energieeffizienz und Marketingwert.

SMA SMART HOME IM PRAXISTEST: ENERGIE-SPEICHER-PLUS-HÄUSER IN KASSEL UND MÜNCHEN

Um die Potenziale des SMA Smart Home zu demonstrieren, haben wir in Zusammenarbeit mit Dynahaus ein innovatives Einfamilienhaus entwickelt, das völlig autark bei der Versorgung mit Wärme und elektrischem Strom ist. In Lohfelden bei Kassel und in Hallbergmoos bei München startete im Frühjahr 2014 der Bau von zwei Musterhäusern. Zum Jahreswechsel 2014/15 zog dort jeweils für ein Jahr eine Familie probeweise ein, um das Energiekonzept des Gebäudes in einem wissenschaftlich begleiteten Praxistest auf die Probe zu stellen.

Mit dem Musterhaus in Hallbergmoos erforschen wir zudem die Einbindung von E-Mobilität, die aus unserer Sicht hohe Potenziale für Privathaushalte mit eigener Photovoltaikanlage bietet. Die in dem Energie-Speicher-Plus-Haus lebende Familie erhielt dazu leihweise ein E-Car sowie ein E-Bike, die ihre Energie über Ladestationen beziehen. Der einjährige Praxistest soll belegen, dass die Verbindung von intelligentem Energiemanagement und optimaler Ladeinfrastruktur den Eigenverbrauch signifikant erhöht und auf diese Weise die Energiekosten senkt.

Zum Einsatz kommt bei dem Energie-Speicher-Plus-Haus in Hallbergmoos bei München eine DC-Schnell-Ladestation, die wir im Rahmen des Forschungsprojekts INEES entwickelt haben. Die neue Ladestation ermöglicht eine Rückspeisung von Solarstrom aus Elektrofahrzeugen in das Stromnetz. Dank dieser Technologie können E-Fahrzeuge als zusätzlicher Stromspeicher im SMA Smart Home dienen: Fällt viel Solarstrom bei geringem Bedarf an, speichert das E-Fahrzeug die überschüssige Energie. Umgekehrt fließt Solarstrom zurück zum Betrieb von Elektrogeräten, wenn die PV-Anlage den hohen Strombedarf nicht decken kann.

Langfristig könnte die Integration von E-Fahrzeugen in den Strommarkt helfen, bei Bedarf Reserveenergie zur Verfügung zu stellen und auf diese Weise Schwankungen im Stromnetz auszugleichen.

ZERTIFIZIERUNG FÜR DEN JAPANISCHEN MARKT

Mit dem Sunny Tripower 10000TLEE entsprechen wir in Japan bereits seit Anfang Juni 2014 den neuen, seit dem Jahresende 2014 verbindlichen FRT-Zulassungsanforderungen. Damit war SMA weltweit der erste Wechselrichter-Hersteller, der diese Richtlinien so frühzeitig erfüllte, sogar noch vor den japanischen Konkurrenten. Diese Funktionalität ist gerade in der aktuellen Debatte zur Integration von Photovoltaik in das japanische Versorgungsnetz im größeren Maßstab von zentraler Bedeutung. Die japanische Regierung hatte diese Anforderungen zum Herbst 2014 für bindend erklärt, um die Netzstabilität bei der Einbeziehung von Photovoltaik zu gewährleisten. Gerade die Kunden im traditionell sicherheitsbetonten japanischen Markt haben wir mit der frühzeitigen Zertifizierung von der Qualität der SMA Produkte überzeugt.

¹ VDE Verband der Elektrotechnik Elektronik Informationstechnik e.V.

KOSTENOPTIMIERTE GROSSANLAGEN: LÖSUNGEN FÜR INTERNATIONALE MÄRKTE

Im Großanlagensegment ermöglichen wir mit international einsetzbaren, schlüsselfertigen Mittelspannungslösungen einen einfachen und direkten Anschluss an lokale Mittelspannungsnetze. Hier kommt es vor allem darauf an, die Anschlussbedingungen der jeweiligen Länder zu erfüllen. Unsere Lösungen für große PV-Kraftwerke setzen sich aus SMA Wechselrichtern, Transformatoren, Kommunikationsprodukten und einer Solarparkregelung zusammen.

Im Fokus der Entwicklung standen die Reduzierung der Systemkosten, eine hohe Rentabilität und die kompakte Bauweise. Auch die Transportkosten und den Aufwand bei Wartung und Inbetriebnahme konnten wir erheblich senken. Inzwischen haben wir die Medium Voltage Power Station (MVPS) durch einige neue Produkteigenschaften verbessert. So konnten wir etwa das Spektrum der zugelassenen Netzspannungen erweitern und eine neue Mittelspannungsschaltanlage für höhere Spannungsebenen ins Komponentenportfolio aufnehmen. Außerdem können Kunden nun eigene Komponenten wie Kommunikationsmodule oder Netzschutztechnik verwenden. Darüber hinaus bieten wir die Stationen erdbebenresistent an. Im Frühjahr 2014 kam unsere neue Medium Voltage Power Station (MVPS) in einem neuen PV-Kraftwerk in Portugal zum Einsatz.

Auf der Branchenmesse Intersolar Europe stellten wir Anfang Juni 2014 zudem erstmals ein komplettes DC-AC-System vor. Das optimierte System deckt die DC-Spannungsbereiche 1.000 V bei 2.200 kVA Leistung und 1.500 V bei 2.500 kVA Leistung ab. Insbesondere durch die höheren Spannungen und die kompakte Bauweise können unsere Kunden mit der neuen Lösung deutlich Systemkosten reduzieren. Die schlüsselfertige Systemlösung ist für die Außenaufstellung geeignet.

PV-DIESEL-HYBRIDSYSTEME: SMA FUEL SAVE CONTROLLER AUSGEZEICHNET

In den sonnenreichen Regionen der Erde kommen häufig Dieselaggregate zum Einsatz, um nicht-elektrifizierte Gebiete mit Strom zu versorgen oder instabile Netze zu ergänzen. Mit unserer intelligenten Systemtechnik lassen sich PV-Anlagen stabil in Dieselnetze integrieren. Die ganzheitliche Lösung spart nicht nur Kraftstoff, sondern reduziert auch die Betriebs- und Wartungskosten des Energieversorgungssystems dauerhaft.

Hauptkomponente dieser systemtechnischen Lösung ist neben den PV-Wechselrichtern der SMA Fuel Save Controller, der die Energieflüsse im Inselnetz erfasst und daraus die maximal zulässige PV-Leistung berechnet. So ist die Systemstabilität permanent gewährleistet und eine reibungslose Steuerung der Dieselaggregate sichergestellt.

Auf der Intersolar Europe 2014 in München erhielten wir für den SMA Fuel Save Controller im Juni den Intersolar Award in der Kategorie „Photovoltaics“. Diese Auszeichnung wurde SMA damit bereits zum vierten Mal für technologische Neuerungen im Bereich der Photovoltaik verliehen.

Den hohen Kundennutzen unserer Innovation stellten wir bei dem bisher weltweit größten PV-Diesel-Hybridkraftwerk unter Beweis. SMA liefert neben den Wechselrichtern auch den SMA Fuel Save Controller für die bedarfsgerechte Steuerung der Solarenergieeinspeisung sowie vier neu entwickelte Wechselrichter für große Batteriespeicher mit Lithium-Ionen-Technologie. Die PV-Diesel-Hybridanlage soll mit einer installierten Leistung von 5 MW Solarstrom produzieren und damit ungefähr die Hälfte des Energiebedarfs der Provinzhauptstadt Cobija (Bolivien, ca. 43.000 Einwohner) sowie angrenzender Ortschaften abdecken.

AUTARKE ENERGIEVERSORGUNG: PV-INSELSYSTEME

Mit der Produktfamilie Sunny Island haben wir Systemlösungen, sogenannte Inselssysteme, für die komplett autarke Energieversorgung entlegener Häuser und Dörfer entwickelt. Eines der weltweit größten PV-Inselssysteme hat im Januar 2014 in Afghanistan den Betrieb aufgenommen. Mit einer Leistung von 1 MW versorgt das System rund 2.500 Wohn-, Geschäfts- und Regierungsgebäude der Provinz Bamyán mit Energie.

Mitarbeiter und Corporate Social Responsibility

Mitarbeiter

MITARBEITERABBAU ALS GROSSE HERAUSFORDERUNG

Der tiefgreifende Strukturwandel der Solarbranche, die wechselnden gesetzlichen Rahmenbedingungen und der extreme Preisdruck in den Märkten fordern nach wie vor von unseren Mitarbeitern eine sehr hohe Flexibilität. Die zum 1. Januar 2015 wirksame Anpassung der Organisationsstruktur von einer divisionalen hin zu einer funktionalen Ausrichtung sowie die anstehende Personalanpassung sind direkte Konsequenzen hieraus. Hinzu kommt unsere zunehmende Internationalisierung durch die Erschließung von Auslandsmärkten, die neue Wege der Zusammenarbeit über Grenzen hinweg erfordert. Nur mit einer offenen Kommunikation und einer wertschätzenden Unternehmenskultur können wir diesen Herausforderungen begegnen und unsere Mitarbeiter bestmöglich in dem aktuellen Transformationsprozess begleiten.

BELEGSCHAFTSENTWICKLUNG

Im Vergleich zum entsprechenden Berichtszeitraum 2013 sind die Mitarbeiterzahlen zum Stichtag leicht rückläufig. In Deutschland sank die Zahl der Beschäftigten deutlich um 7,2 Prozent bzw. 267 Personen auf insgesamt 3.469 Beschäftigte (31. Dezember 2013: 3.736 Mitarbeiter, Angaben ohne Zeitarbeitskräfte). Die Zahl der Mitarbeiter im Ausland stieg hingegen leicht an um 186 Personen auf insgesamt 1.591 Mitarbeiter (31. Dezember 2013: 1.405 Mitarbeiter, Angaben ohne Zeitarbeitskräfte). Der Anstieg resultiert insbesondere aus der positiven Entwicklung auf dem US-amerikanischen Markt und dem damit einhergehenden Ausbau des nordamerikanischen Unternehmensstandortes. Insgesamt waren zum Ende des Berichtszeitraums 5.060 Mitarbeiter bei der SMA Gruppe beschäftigt (31. Dezember 2013: 5.141 Mitarbeiter, Angaben ohne Zeitarbeitskräfte). Dies entspricht einem Rückgang von 1,6 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

MITARBEITER

Stichtag	31.12.2012					
	31.12.2014	31.12.2013	vgl. ¹	31.12.2012	31.12.2011	31.12.2010
Mitarbeiter (ohne Zeitarbeitskräfte)	5.060	5.141	5.992	5.584	5.532	4.466
davon Inland	3.469	3.736	4.649	4.649	4.670	4.057
davon Ausland	1.591	1.405	1.343	935	862	409
Zeitarbeitskräfte	467	662	639	639	943	1.140
Summe Mitarbeiter (inkl. Zeitarbeitskräfte)	5.527	5.803	6.631	6.223	6.475	5.606

¹ inkl. Zerversolar

In reduziertem Umfang greift SMA auf Zeitarbeitskräfte zurück, um kurzfristige Nachfrageschwankungen ausgleichen zu können. Deren Stundenlohn entspricht dem der SMA Mitarbeiter. Weltweit beschäftigt SMA zum Stichtag 31. Dezember 2014 467 Zeitarbeitskräfte. Wie bereits im vergangenen Berichtsjahr 2013 sank diese Zahl somit auch im vorliegenden Berichtszeitraum erneut ab. Zum Stichtag waren weltweit 195 Zeitarbeitskräfte weniger beschäftigt als noch im Vorjahr (31. Dezember 2013: 662 Zeitarbeitskräfte).

AUSZEICHNUNG: SMA IST TOP-ARBEITGEBER FÜR INGENIEURE

Mit der Auszeichnung durch das unabhängige Zertifizierungsunternehmen Top Employers Institute als „Top-Arbeitgeber für Ingenieure“ können wir unseren Ruf als attraktiver Arbeitgeber auch in schwierigen Zeiten sichern. Nach 2010 und 2011 erhielt SMA diese Auszeichnung 2014 bereits zum dritten Mal.

MIT DIVERSITÄT UND MENTORING AUF ERFOLGSKURS

Vielfalt und Unternehmenserfolg gehen Hand in Hand, denn erwiesenermaßen agieren gemischte Teams besonders erfolgreich am Markt. SMA vereint viele Kulturen, Wertvorstellungen und Talente. Allein am Hauptstandort in Deutschland arbeiten Mitarbeiter aus mehr als 70 verschiedenen Nationen.

Bereits 2011 sind wir der „Charta der Vielfalt“ beigetreten und demonstrieren auch auf diesem Weg die Wertschätzung aller Mitarbeiter – unabhängig von Geschlecht, Nationalität, Religion oder Weltanschauung, Behinderung, Alter oder sexueller Orientierung.

Ein aktueller Schwerpunkt unseres Diversity Managements liegt auf der Thematik „Frauen in Führungspositionen“. Am Ende des Berichtszeitraums lag der Anteil an weiblichen Mitarbeitern unternehmensweit bei 25,3 Prozent. Mittelfristig streben wir an, mit dem Prozentsatz an weiblichen Führungskräften den Anteil an Mitarbeiterinnen zu spiegeln.

Mit dem Start des unternehmensweiten Mentorinnenprogramms „one4her“ im dritten Quartal des Berichtszeitraums ist ein wichtiger Schritt zur Erhöhung des Frauenanteils in Führungspositionen gemacht. SMA möchte über diese Initiative Frauen im Unternehmen gezielt in ihrer beruflichen Entwicklung unterstützen, sie sichtbarer machen und besser miteinander vernetzen.

Außerhalb des Unternehmens fördert SMA zudem als wichtiger Kooperationspartner seit vielen Jahren das „MentorinnenNetzwerk für Frauen in Naturwissenschaft und Technik“. Wir bringen uns mit der Entsendung von Mentorinnen in dieses Netzwerk von zehn hessischen Hochschulen ein, in dem Studentinnen und Doktorandinnen in den MINT-Studienfächern (Mathematik, Informatik, Naturwissenschaft und Technik) Unterstützung finden.

Im Rahmen des sogenannten Frauen-Karriere-Indexes des Bundesfamilienministeriums belegte SMA 2014 unter 130 teilnehmenden Unternehmen einen erfreulichen fünften Rang. Diese Platzierung würdigt die zahlreichen familienbewussten Angebote von SMA. Nicht nur durch flexible Arbeitszeiten drückt das Unternehmen die Bedeutung aus, die es der Vereinbarkeit von Familie und Beruf für seine Mitarbeiter beimisst, sondern beispielsweise auch durch Ferienspiele auf dem Betriebsgelände, Seminarangebote, Vermittlung zu Betriebskindergärten oder die Not- und Übergangsbetreuung.

Auf dem Weg zu einer mittel- und langfristigen Erhöhung des Frauenanteils im Unternehmen richten sich weitere Maßnahmen bereits an zukünftige Mitarbeitergenerationen. So veranstaltete SMA im Berichtszeitraum ein „MINT Girls Camp“ für Mädchen im Alter von 14 bis 16 Jahren. Bereits seit vielen Jahren beteiligt sich SMA außerdem am bundesweit stattfindenden Girls' Day für Mädchen ab der fünften Klasse.

Zum Stichtag zeigte sich unternehmensweit folgende Geschlechterverteilung bei SMA:

GENDER DIVERSITY: SMA MITARBEITER

in % zum Stichtag	31.12.2014	31.12.2013
weiblich	25	26
männlich	75	74

In den jeweiligen Führungsebenen ergibt sich folgendes Bild:

GENDER DIVERSITY: SMA FÜHRUNGSKRÄFTE

in % zum Stichtag	31.12.2014		31.12.2013	
	weiblich	männlich	weiblich	männlich
Führungskräfte Inland	11	89	12	88
Ebene Vorstand	25	75	25	75
Ebene Geschäftsführung und Bereichsleitung	6	94	13	87
Ebene Abteilungsleitung	14	86	15	85
Ebene Gruppen- und Teamleitung	10	90	10	90
Führungskräfte Ausland	21	79	22	78

Das mittelfristig angestrebte Ziel, den Frauenanteil auf den beiden obersten Führungsebenen (Vorstand sowie Geschäfts- und Bereichsleitung) auf je 25 Prozent zu steigern, war auf Vorstandsebene zum Stichtag erfüllt (31. Dezember 2014: 25 Prozent). Auf Geschäftsführungs- und Bereichsleitungsebene sind weibliche Mitarbeiter hingegen nur noch mit einem Anteil von 5,7 Prozent vertreten (31. Dezember 2013: 12,5 Prozent). Hier verzeichnen wir somit ein Absinken der Quote, was maßgeblich auf den starken Mitarbeiterabbau gegenüber dem Vorjahr zurückzuführen ist.

Am SMA Standort Deutschland arbeitet eine erfreulich große Zahl von Mitarbeitern mit ausländischem Pass. Im Vergleich zum Vorjahr blieb deren Zahl trotz der erfolgten Personalanpassungsmaßnahmen stabil. Aktuell beschäftigt SMA 189 Mitarbeiter mit ausländischem Pass, das sind 5,4 Prozent der Belegschaft in Deutschland (31. Dezember 2013: 5,1 Prozent).

Der Anteil der Mitarbeiter mit Behinderung im Verhältnis zur Gesamtbelegschaft beläuft sich zum Stichtag auf 5,0 Prozent (31. Dezember 2013: 4,6 Prozent).

NACHWUCHSGEWINNUNG UND AUSBILDUNG BEI SMA

Seit 1985 können junge Menschen bei SMA eine berufliche Ausbildung erhalten. Mehr als 400 ehemalige Auszubildende sind nach wie vor im Unternehmen beschäftigt und haben im Berichtszeitraum mit der „Woche der ehemaligen Azubis“ aufgezeigt, welche Entwicklungsmöglichkeiten bei SMA nach der Abschlussprüfung bestehen und welches Potenzial an hochqualifizierten Fachkräften aus den eigenen Reihen erwachsen kann. Auch zukünftig ist die Berufsausbildung bei SMA ein zentrales Element zur fachlichen Qualifizierung von neuen Mitarbeitern und gleichfalls ein Baustein zur Nachwuchssicherung und -förderung.

Zum Stichtag befanden sich insgesamt 173 junge Menschen bei SMA in einer beruflichen Ausbildung (31. Dezember 2013: 230 Personen). 110 Auszubildende schlossen im Berichtszeitraum ihre Ausbildung ab. Die besten Absolventen konnten wir übernehmen. Mit dem neuen Ausbildungsjahrgang starteten im Berichtszeitraum 49 Auszubildende in den drei Ausbildungsgängen Mechatroniker, Elektroniker für Geräte und Systeme sowie Industriekaufmann/-frau mit ihrer Ausbildung bei SMA.

Corporate Social Responsibility (CSR)

Nachhaltigkeit bedeutet für SMA, langfristig angelegten wirtschaftlichen Erfolg mit dem Schutz der Umwelt und sozialer Verantwortung zu verbinden. Wir übernehmen gesellschaftliche Verantwortung durch die Beachtung sozialer und ökologischer Belange. Aus diesem Anspruch leiten sich für uns besondere Handlungsmaximen ab. Wichtiges Ziel ist ein qualitativ hochwertiges Produktportfolio auf der Grundlage zuverlässiger Technologien. Ebenso bedeutend ist die Optimierung unserer Produktionsverfahren, damit diese höchsten Anforderungen an Qualität, Sicherheit und Umweltverträglichkeit genügen. 2012 hat SMA die zehn strategisch bedeutendsten Handlungsfelder für mehr Nachhaltigkeit identifiziert und in einem Leitbild formuliert. Ergänzt wird das Leitbild durch die SMA Geschäftsgrundsätze, die klare Verhaltensstandards für jeden Mitarbeiter festlegen.

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

Für sämtliche Unternehmensaktivitäten koordiniert bei SMA der Bereich Global Operations die Umsetzung der Nachhaltigkeitsstrategie. Die für das Thema verantwortlichen Mitarbeiter initiieren und setzen geeignete Maßnahmen sowie Projekte um und optimieren damit unternehmensweit die Einhaltung der Nachhaltigkeitskriterien. Mittels genau zugeordneter Verantwortlichkeiten sind die Prinzipien des Leitbilds systematisch in unserem Unternehmen verankert.

WERTE, STANDARDS UND RICHTLINIEN

Im Zentrum des Denkens und Handelns stehen bei SMA klar definierte Werte und Prinzipien. Als international agierendes Unternehmen richten wir unser Handeln an national und international anerkannten Standards aus. So bekennt sich SMA mit dem 2011 unterzeichneten Global Compact der Vereinten Nationen (UN) öffentlich zu einer verantwortungsvollen Unternehmensführung. Im Mittelpunkt der UN-Initiative stehen zehn Prinzipien aus den Bereichen Menschenrechte, Arbeitsnormen, Umweltschutz und Korruptionsbekämpfung.

Unsere soziale und ökologische Verantwortung erstreckt sich auch auf die Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten und Geschäftspartnern. Bereits 2009 unterzeichnete SMA den branchenübergreifenden Verhaltenskodex des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik. 2010 haben wir diesen Verhaltenskodex durch eine eigene Richtlinie für Lieferanten ergänzt. Dieser Lieferantenkodex beinhaltet beispielsweise Anforderungen in Bezug auf Korruption, Kartellrecht, ethische Grundsätze, Arbeitsstandards und Arbeitnehmerrechte, Umweltschutz sowie Qualität und Produktsicherheit.

Im Geschäftsjahr 2014 wurde der Lieferantenkodex um das Thema Konfliktmineralien ergänzt. Lieferanten müssen angemessene Maßnahmen ergreifen, um sicherzustellen, dass das in den von ihnen hergestellten Produkten verwendete Tantal, Zinn, Wolfram und Gold nicht direkt oder indirekt dazu dient, bewaffnete Gruppen, die sich in der Demokratischen Republik Kongo oder in angrenzenden Ländern schwerer Menschenrechtsverletzungen schuldig machen, zu finanzieren oder zu unterstützen. SMA erwartet von Lieferanten, dass diese die Herkunft der Mineralien durch die Lieferkette hindurch nachverfolgen und SMA auf Verlangen diese Sorgfaltsmaßnahmen offenlegen.

UMWELT- UND ENERGIEMANAGEMENT

Die Produktionsstandorte der SMA Solar Technology AG in Niestetal/Kassel und Denver verfügen über ein Umweltmanagementsystem, welches nach DIN EN ISO 14001 zertifiziert ist. Besondere behördliche Umweltauflagen für die Produktion bestehen nicht, da wir dank umweltfreundlicher Produktionsmethoden umweltschädliche Stoffe nur in Kleinstmengen einsetzen. Diese verwerten zertifizierte Entsorger nach gesetzlichen Vorgaben. 2013 haben wir unser Umweltmanagementsystem durch die Zertifizierung des unternehmensinternen Energiemanagements nach DIN EN ISO 50001 ergänzt. Die international anerkannte Zertifizierung bescheinigt SMA eine besonders effiziente und nachhaltige Energienutzung in Produktion und Verwaltung.

Das betriebliche Energiemanagement bei SMA basiert auf drei Ebenen, mit denen wir uns zur Verbesserung der energiebezogenen Leistung verpflichten: Energie vermeiden, Energie effizienter einsetzen und den Anteil erneuerbarer Energien erhöhen. Über definierte Etappen streben wir einen Exzellenzstatus an, der zu einer vollständig CO₂-neutralen Produktion führt. Die Energie soll ausschließlich dezentral durch Erneuerbare Energien aus der Region kommen. Neben eigenen Anlagen werden dabei weitere Potenziale der Region genutzt.

Den Anteil von selbst erzeugtem Solarstrom am Gesamtstromverbrauch haben wir 2014 im Vergleich zum Vorjahr weiter steigern können. Durch die im August 2014 fertiggestellte PV-Freifeldanlage am Sandershäuser Berg mit einer Modulleistung von mehr als 3 MW liegen wir nun bei einer Eigenverbrauchsquote von rund 20 Prozent. Den selbst erzeugten PV-Strom aus dieser Anlage nutzen wir im benachbarten Solarwerk direkt, die Überschüsse am nahegelegenen SMA Standort Sonnenallee in Niestetal.

Neben dem 2013 fertiggestellten Rechenzentrum, das zu den ressourceneffizientesten seiner Art zählt, hat SMA bereits in der Vergangenheit mit seiner CO₂-neutralen Wechselrichter-Produktion im Solarwerk 1 und der stromnetzautarken Solar Academy einige Leuchtturmprojekte realisiert und damit den hohen Stellenwert seiner nachhaltigen Energiestrategie dokumentiert.

BETRIEBLICHES MOBILITÄTSMANAGEMENT

Zum Klima- und Umweltschutz zählt auch das bereits mehrmals ausgezeichnete betriebliche Mobilitätsmanagement von SMA. Es sensibilisiert die Mitarbeiter zum einen für ein umweltfreundliches Mobilitätsverhalten auf dem Weg zur Arbeit, zum anderen für eine intelligente Verkehrsmittelwahl zwischen den einzelnen Standorten von SMA. Die Deutsche Umwelthilfe e.V. würdigte 2013 das Konzept und hob dabei insbesondere die Fuhrparkordnung als

gutes Beispiel für den Klimaschutz im Bereich Mobilität hervor. In dieser Fuhrparkordnung beschränkt SMA zum Beispiel den CO₂-Ausstoß von Fahrzeugen auf 120 g/km. Damit liegt der Wert unterhalb des EU-Grenzwerts für 2015. Eine Bonus-Malus-Regelung erhöht die Attraktivität zur weiteren Senkung des CO₂-Ausstoßes.

GESELLSCHAFTLICHES ENGAGEMENT

Für SMA ist es selbstverständlich, Verantwortung für eine positive gesellschaftliche Entwicklung zu übernehmen. Daher fördert SMA gemeinnützige Projekte, Organisationen und Initiativen aus den Bereichen Arbeit und Soziales, Bildung, Wissenschaft und Forschung sowie Projekte im Bereich der Erneuerbaren Energien – regional, über-regional sowie in Schwellen- und Entwicklungsländern. Dabei nutzen wir die Instrumente Spenden und Sponsoring, aber auch die direkte personelle Unterstützung durch die ehrenamtliche Tätigkeit unserer Mitarbeiter.

2014 förderte SMA als eines der größten Unternehmen in Nordhessen das Freiwilligenzentrum Kassel. Im Bereich Bildung, Wissenschaft und Forschung unterstützten wir die Wettbewerbe „Jugend forscht“ und „Hessen SolarCup“ sowie das SchülerForschungsZentrum Nordhessen.

Mit dem Mentoringprogramm MENSCH des Vereins „Jumpers – Jugend mit Perspektive“ und dem Mentorinnenprogramm für junge Ingenieurinnen des MentorinnenNetzwerkes hilft SMA zwei weiteren Bildungsinitiativen nicht nur finanziell, sondern bietet den eigenen Mitarbeitern auch die Möglichkeit, sich gesellschaftlich zu engagieren.

Um Menschen den Zugang zu elektrischer Energie zu vereinfachen oder überhaupt erst zu ermöglichen, brachte sich SMA zusammen mit Projektpartnern auch 2014 in Spendenprojekte in Entwicklungs- und Schwellenländern ein, etwa durch die Errichtung einer PV-Anlage für eine Lehr- und Ausbildungsfarm in Namibia.

Zudem unterstützten wir das Team der Fachhochschule Frankfurt am Main mit ausgewählten Produkten bei der Teilnahme am interdisziplinär ausgerichteten studentischen Wettbewerb „Solar Decathlon Europe 2014“ in Versailles. Ziel des architektonischen und energietechnischen Wettbewerbs ist es, ein energieautarkes Wohngebäude zu entwerfen. Die entwickelten Häuser dürfen ihren Energiebedarf nur über selbst produzierten Solarstrom decken.

UNTERSTÜTZUNG MIT KNOW-HOW

In zahlreichen Netzwerken, Kooperationen und Initiativen, die für die Weiterentwicklung der Region Nordhessen eine bedeutende Rolle spielen, engagiert sich SMA auch durch die Bereitstellung von Know-how und personellen Ressourcen.

Als aktives Mitglied unterstützt SMA beispielsweise seit 2003 das „Kompetenznetzwerk Dezentrale Energietechnologien“ (deENet), welches sich zum Ziel gesetzt hat, durch technologischen Fortschritt und eine nachhaltige Regionalentwicklung Nordhessen zu einem anerkannten Standort für die dezentrale Energieversorgung mit Erneuerbaren Energien auszubauen.

In die gleiche Richtung zielen die enge Zusammenarbeit mit dem 2011 gegründeten Institut für dezentrale Energietechnologien (IdE) als Gründungsgesellschafter sowie die Förderung einer Stiftungsprofessur an der Universität Kassel mit dem Titel „Volkswirtschaftslehre mit Schwerpunkt dezentrale Energiewirtschaft“. Auch das Sponsoring des bundesweiten Businessplanwettbewerbs „promotion Nordhessen“ soll dazu beitragen, Unternehmensgründer aus dem Bereich der dezentralen Energieversorgung gezielt zu unterstützen.

Unternehmenssteuerung

Frühindikatoren

Das frühzeitige Erkennen von Chancen und Risiken ist für SMA von hoher Relevanz, um rechtzeitig auf Marktentwicklungen reagieren zu können. Zu diesem Zweck erörtern wir die sogenannten operativen Frühindikatoren sowohl auf Vorstandsebene als auch auf Ebene der Divisionen mit den Geschäftsbereichsleitern, Bereichsleitern und den Geschäftsführern der Tochtergesellschaften. Zu den für SMA relevanten Frühindikatoren zählen zum Beispiel Veränderungen in den Förderprogrammen für Solarstromanlagen und deren Auswirkung auf das regionale Marktpotenzial, die Entwicklung und die Wettbewerbsposition von SMA auf regionalen Märkten, die Aufnahme neuer Produkte bei unseren Kunden sowie marktrelevante Informationen aus Gesprächen mit Kunden, Lieferanten und Verbänden.

Die Vielzahl der Einflussfaktoren und die Komplexität ihres Zusammenwirkens erschweren jedoch eine detaillierte und langfristig gültige Vorausschau. Wir haben deshalb auf Basis der operativen Frühindikatoren Szenarien für die Jahres- und Mittelfristplanung erstellt. Der Vorstand und die Leitungen der Divisionen erhielten im Berichtszeitraum monatlich nicht nur Informationen über die finanzielle Entwicklung der gesamten SMA Gruppe und der einzelnen Divisionen, sondern auch über Veränderungen der operativen Frühindikatoren.

Finanzbezogene Steuerungsgrößen

2014 verwendete SMA die im Folgenden erläuterten wesentlichen finanzbezogenen Steuerungsgrößen für das operative Geschäft. Im Vergleich zum Vorjahr gibt es keine Änderung in der Berechnung der Kennzahlen oder im Steuerungssystem.

UMSATZERLÖSE

Die Umsatzerlöse enthalten alle in der Berichtsperiode erzielten Umsatzerlöse. Da der Markt für Wechselrichter in der Vergangenheit von zum Teil enormen Preisrückgängen geprägt war, messen wir neben dem Umsatz auch die verkaufte Wechselrichter-Leistung und den durchschnittlichen Verkaufspreis pro Watt. Wir ermitteln die Umsatzerlöse auf Gruppen- und auf Divisionsebene.

OPERATIVES ERGEBNIS (EBIT)/OPERATIVE ERGEBNISMARGE

Das operative Ergebnis enthält neben dem Umsatz und den Herstellungskosten des Umsatzes auch die Funktionskosten und die sonstigen Kosten. Mit dieser Kennzahl misst SMA die Ertragskraft der einzelnen Divisionen und der Gruppe. Um die operative Ergebnismarge zu ermitteln, setzen wir das operative Ergebnis ins Verhältnis zu den gesamten Umsatzerlösen. Das operative Ergebnis und die operative Ergebnismarge messen wir auf Gruppen- und Divisionsebene.

NETTOUMLAUFVERMÖGEN/ NETTOUMLAUFVERMÖGENSQUOTE

Das Management des Nettoumlaufvermögens (Net Working Capital Management) spielt eine wichtige Rolle. Das Nettoumlaufvermögen enthält neben den Vorräten die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Die Außenstände bei Kunden und Lieferanten sowie die Vorräte zur Herstellung der Produkte messen wir regelmäßig über das Verhältnis zum Umsatz der vergangenen zwölf Monate. Das Nettoumlaufvermögen messen und steuern wir auf Ebene der Unternehmensgruppe.

INVESTITIONEN

Investitionen sind ein weiterer wesentlicher Treiber des operativen Cashflows. Um die Investitionen zu steuern, erarbeiten wir im Rahmen der Jahresplanung Budgets, die der Vorstand im Verlauf des Geschäftsjahres freigibt. Dies gilt insbesondere für größere Investitionsprojekte. Die Investitionen steuern wir auf Ebene der Unternehmensgruppe.

Konzerninternes Berichts- und Steuerungswesen

KONZERNINTERNES BERICHTSWESEN

Das monatliche Berichtswesen umfasst unter anderem ausführliche Kommentierungen der Entwicklung von Auftragseingang und -bestand, der verkauften Wechselrichter-Leistung, des Umsatzes, des operativen Ergebnisses, der Kapitalflussrechnung, der Forschungs- und Entwicklungstätigkeit, der Investitionen und des Nettoumlaufvermögens. Ziel ist es, Veränderungen der entscheidenden Positionen in Gewinn- und Verlustrechnung sowie Bilanz sowohl mit dem Budget als auch mit den Zahlen des Vormonats zu vergleichen und gegebenenfalls Korrekturmaßnahmen einzuleiten. Die Jahres- und Mittelfristplanung überprüft SMA alle sechs Monate und passt sie bei Bedarf an. Als Informationsbasis für das Berichtswesen dient ein elektronisches Management-Informationssystem (SAP Business Warehouse).

KONZERNINTERNES STEUERUNGSSYSTEM

Wesentliche Elemente des konzerninternen Steuerungssystems waren im Berichtszeitraum die einmal in der Woche stattfindende Vorstandssitzung und die monatlichen Ergebnisdurchsprachen mit den Divisionen. Zusätzlich wurde die Umsetzung der Strategie im Rahmen von quartalsweisen Geschäftsdurchsprachen mit den Divisionen erörtert und die Zielerreichung überprüft. Darüber hinaus umfasst das konzerninterne Steuerungssystem bei SMA den regelmäßigen Risiko- und Chancenbericht sowie den Bericht der Internen Revision.

FUNKTIONALE NEUORGANISATION

Die SMA Gruppe ist seit dem 1. Januar 2015 funktional organisiert. In dieser neuen Organisation übernehmen die Business Units Residential, Commercial, Utility und Service die Geschäftsverantwortung und steuern die Entwicklung, den Vertrieb, und die Produktion. Bezüglich der Frühindikatoren werden Vorstand und Leitungen der Business Units im Berichtszeitraum monatlich nicht nur Informationen über die finanzielle Entwicklung der gesamten SMA Gruppe und der einzelnen Business Units erhalten, sondern auch über Veränderungen der operativen Frühindikatoren.

Die Umsatzerlöse, das operative Ergebnis (EBIT) und die operative Ergebnismarge werden künftig auf Gruppen- und Business Unit-Ebene ermittelt. Das Nettoumlaufvermögen, die Nettoumlaufvermögensquote sowie die Investitionen messen und steuern wir auch künftig nur auf Ebene der Unternehmensgruppe.

Das Geschäftsjahr 2014

Gesamtwirtschaftliche und branchenwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die Weltkonjunktur hat sich insgesamt im Jahresverlauf 2014 deutlich erholen können. Weltweit lag laut Daten des Internationalen Währungsfonds (IWF) das Wachstum bei 3,3 Prozent (2013: 3,3 Prozent). Ursache dafür war in erster Linie die wirtschaftliche Erholung in den Industrieländern, die von einer steigenden Produktion und anziehenden Exporten geprägt war. Insgesamt wuchs das Bruttoinlandsprodukt (BIP) in den entwickelten Volkswirtschaften um 1,8 Prozent und damit deutlich stärker als im Vorjahr (2013: 1,3 Prozent). Die Entwicklungs- und Schwellenländer wuchsen mit 4,4 Prozent hingegen weniger schnell als noch im Vorjahr (2013: 4,7 Prozent).

Die Lage der EU bereitet den Ökonomen des IWF jedoch weiterhin Sorgen. Mit einem veranschlagten Wachstum von 0,8 Prozent – ursprünglich wurden 1,1 Prozent erwartet – kränkelt vor allem der gemeinsame Währungsraum innerhalb der EU. Daher sieht der IWF vielmehr die Gefahr einer Stagnation statt des erhofften Aufschwungs.

In Italien flaute die Wirtschaft mit einem BIP von –0,4 Prozent weniger stark ab als noch im Vorjahr (–1,9 Prozent). Spaniens Konjunktur konnte sich sogar deutlich erholen: Das BIP legte erstmals wieder leicht zu um 1,4 Prozent (2013: –1,2 Prozent). Frankreichs Wirtschaft konnte sich mit einem Plus von 0,4 Prozent (2013: 0,3 Prozent) nur minimal verbessern. Deutschlands Wirtschaftsleistung nahm im Berichtszeitraum mit 1,5 Prozent wieder deutlich an Fahrt auf (2013: 0,5 Prozent).

Zu den Wachstumsbremsen in der Eurozone zählte 2014, dass in den großen Volkswirtschaften trotz niedriger Zinsen zu wenig investiert und zu wenig für die Nachfrage getan wurde, so der IWF. Die Europäische Zentralbank (EZB) hatte im Berichtszeitraum nochmals deutlich interveniert und in zwei Schritten den wichtigsten Zinssatz der Eurozone auf den historisch niedrigen Satz von 0,05 Prozent gesenkt. Dämpfend wirkten auch die nur mäßig laufenden Strukturreformen in den südeuropäischen Krisenländern, ebenso wie die weiterhin schwache Nachfrage aus den Entwicklungs- und Schwellenländern.

Neben den europäischen Volkswirtschaften entwickelten sich auch weitere, für SMA bedeutende Auslandsmärkte 2014 sehr unterschiedlich. In den USA wuchs die Wirtschaft laut IWF kräftig um 2,4 Prozent (2013: 2,2 Prozent). Japans Konjunktur schwächelte, das BIP lag bei 0,1 Prozent (2013: 1,6 Prozent). In China legte das BIP mit 7,4 Prozent (2013: 7,8 Prozent) etwas weniger als im Vorjahr zu. Mit einem Plus in Höhe von 5,8 Prozent erzielte Indiens Wirtschaft im Vergleich zum Vorjahr (5,0 Prozent) einen deutlichen Zuwachs der Wirtschaftsleistung. Südafrikas Wirtschaft entwickelte sich dagegen mit 1,4 Prozent Wachstum weniger stark als im Vorjahr (2,2 Prozent).

Branchenwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die weltweite Solarindustrie verzeichnete 2014 kein Wachstum der neu installierten PV-Leistung. SMA geht von einer neu installierten PV-Leistung von rund 40 GW (2013: ca. 41 GW) aus. Durch den anhaltend hohen Preisdruck und die Anpassung der Förderprogramme für Solarstrom reduzierten sich die weltweiten Umsätze für Solar-Wechselrichtertechnologie nach Schätzungen von SMA um rund 10 Prozent auf 3,9 Mrd. Euro. Auch die regionale

Verteilung der Nachfrage hat sich 2014 erneut verändert. Die europäischen Solarmärkte machten 2014 rund 25 Prozent der weltweiten Umsätze aus (2013: >30 Prozent). Auch der chinesische Markt verlor aufgrund der im Vergleich zum Vorjahr geringeren Neuinstallationen und des sehr hohen Preisdrucks an Bedeutung und stand 2014 für ca. 8 Prozent der Umsätze (2013: ca. 14 Prozent). Positiv entwickelten sich hingegen die amerikanischen Solarmärkte, die fast ein Viertel des weltweiten Umsatzes auf sich vereinten (2013: ca. 15 Prozent). Die asiatisch-pazifischen Solarmärkte (ohne China) machten mehr als 40 Prozent des Weltmarktes aus (2013: ca. 40 Prozent).

EMEA

Deutliche Anpassungen der Vergütungssätze für Solarstrom in wichtigen europäischen Märkten und Verzögerungen bei Ausschreibungsverfahren in Afrika und im Mittleren Osten prägten das Geschäftsjahr 2014. Die Nachfrage ging in der Region EMEA weiter stark zurück. Mit nur 9 GW neu installierter PV-Leistung machte EMEA weniger als ein Viertel des Weltmarktes aus.

Großbritannien entwickelte sich zum wichtigsten Photovoltaikmarkt in Europa. Der Grund dafür waren Gesetzesänderungen. So sollte die Förderung für Freiflächenanlagen ab einer Leistung von 5 MW gestrichen werden. Die britische Regierung wird stattdessen bei künftigen Förderprogrammen den Schwerpunkt auf große Dachanlagen (mehr als 250 kW) legen. Ursprünglich sollten die Änderungen zum 1. April 2015 in Kraft treten. Unerwartet verlängerte die Regierung jedoch die Frist für den Netzanschluss von PV-Großanlagen unter dem derzeitigen Förderregime um ein Jahr auf den 31. März 2016. Der von vielen Marktteilnehmern erwartete Nachfrageboom im letzten Quartal blieb deshalb aus. Insgesamt entwickelte sich der britische Solarmarkt 2014 jedoch ausgezeichnet.

Die Entwicklungen in **Deutschland** waren überlagert von heftigen politischen Diskussionen um die Novelle des Erneuerbare-Energien-Gesetzes (EEG), die im August 2014 in Kraft trat. Die fortlaufende Degression der Einspeisevergütung führte zu einem weiteren Rückgang der PV-Neuinstallationen. Hinzu kam eine einschneidende Änderung: Eigentümer von PV-Anlagen müssen nun erstmals einen Teil der **EEG-Umlage** für eigenverbrauchten Strom zahlen. Da diese Neuregelung auch bestehende PV-Anlagen miteinbezog, werteten Kritiker diesen Schritt als einen gravierenden Eingriff in den Bestands- und Vertrauensschutz. Lediglich Betreiber von Photovoltaik-Kleinstanlagen mit einer Leistung von bis zu 10 kW – das klassische Eigenheim-Segment – blieben letztlich von der Abgabe befreit. Das führte bei Investoren und Planern dennoch zu hoher Unsicherheit. So wurde der von der Bundesregierung angepeilte Zielkorridor von 2,4 bis 2,6 GW deutlich unterschritten; der tatsächliche Solarzubau lag bei nur 1,9 GW. Das entspricht einem Rückgang von mehr als 40 Prozent im Vergleich zum bereits schwachen Vorjahr (Zubau 2013: 3,3 GW).

EEG-Umlage
Glossar Seite 168 ff.

Frankreich zeigte im Vergleich zum Vorjahr eine stabile Nachfrageentwicklung. In **Italien** und **Spanien** dagegen ging der Markt nach Schätzungen von SMA um mehr als zwei Drittel zurück; die Nachfrage in Griechenland brach nahezu komplett ein (-98 Prozent). In **Benelux** und den **osteuropäischen Ländern** verminderte sich die Nachfrage um rund 40 Prozent. Verantwortlich für den Nachfragerückgang waren zum Teil gesetzliche Änderungen der Förderbedingungen: Nach einer Förderkürzung im Jahr 2012 und der Einführung einer Energiesteuer hat die spanische Regierung die Einspeisevergütung für Solarstrom im Juli 2013 vollständig gestrichen. In Italien war die Solarförderung mit dem Erreichen der Vergütungsobergrenze von 6,7 Mrd. Euro bereits Anfang Juli 2013 ausgelaufen. Der Markt für Photovoltaik brach daraufhin ein. Eigenverbrauch und „Net Metering“¹ konnten die Lücke bislang nicht schließen.

¹ Verrechnung von Stromerzeugung und -bezug: Mit „Net Metering“ können Anlagenbetreiber ihren eigenen Stromverbrauch mit der Produktion von Solarstrom kompensieren. Das bedeutet, dass sie mit eingespeistem Solarstrom eins zu eins die Strommenge verringern können, die sie dem öffentlichen Netz entnommen haben.

AUSSEREUROPÄISCHES AUSLAND

In den **USA** wächst der Markt für Photovoltaik nach wie vor stark. Die Zubaurate lag im Berichtsjahr bei über 6 GW. Mehr als die Hälfte der Neuinstallationen entfielen nach Schätzungen von SMA auf solare Großprojekte mit einer Leistung von mindestens 1 MW. Die Neuinstallationen zur gewerblichen Anwendung waren etwas höher als zur privaten Anwendung. Die Nachfrage nach Solarsystemen wird insbesondere durch Steueranreizprogramme gefördert. Zudem wirken sich auch sogenannte Portfolio Standards auf die Investitionstätigkeit von Energieversorgern aus. Die Portfolio Standards sehen vor, dass die Energieversorger einen bestimmten Anteil Erneuerbarer Energien in das Erzeugungsportfolio aufnehmen.

Auch in **Japan** entwickelte sich der PV-Markt weiterhin positiv. 2014 gingen dort nach Angaben der internationalen Energieagentur (IEA) PV-Anlagen mit einer Leistung von insgesamt mehr als 8,8 GW ans Netz – ein neuer Rekord. Mehr als die Hälfte der Neuinstallationen entfiel auf mittelgroße PV-Anlagen für gewerbliche Anwendungen. Rund ein Drittel der Nachfrage machten solare Großprojekte aus und ca. zehn Prozent entfiel auf kleinere PV-Anlagen zur privaten Anwendung. Die positive Entwicklung ist insbesondere auf attraktive Förderkonditionen zurückzuführen.

China hat 2014 nicht an das starke Wachstum des Vorjahres anknüpfen können. Mit rund 10 GW neu installierter Leistung lag der Zubau nach Schätzungen von SMA rund 20 Prozent unter dem Vorjahreswert. Mehr als drei Viertel des Zubaus entfielen auf solare Großprojekte und 20 Prozent auf gewerbliche Anwendungen. Das geringere Wachstum ist auf Änderungen der Förderung und unklare Umsetzungsrichtlinien zurückzuführen. Durch die neuen Regelungen sollten insbesondere mittelgroße PV-Anlagen gefördert werden.

In den **Schwellen- und Entwicklungsländern** steigt der Energiebedarf und damit die Nachfrage nach Photovoltaik. Bereits heute ist sie in vielen Ländern mitunter eine wirtschaftlich attraktive Alternative zu anderen Stromerzeugungsarten. Wachstumsregionen sind insbesondere Süd- und Lateinamerika, Südostasien und der Mittlere Osten.

In vielen Ländern des sogenannten **Sonnengürtels** der Erde sind die hohen Dieselpreise sowie die hohen Transport- und Lagerkosten ein Anreiz für den PV-Ausbau. In diesen sonnenreichen Regionen ist die Photovoltaik bereits heute die wirtschaftlich deutlich attraktivere Alternative. Bei guter Sonneneinstrahlung amortisiert sich eine PV-Diesel-Anlage bereits innerhalb weniger Jahre.

Sonnengürtel
Glossar Seite 168 ff.

Auswirkungen der Rahmenbedingungen auf den Geschäftsverlauf 2014

Im Berichtsjahr 2014 setzte sich der negative Trend in Europa fort und die Nachfrage nach Solar-Wechselrichtern sank weiter. Auch der chinesische Markt entwickelte sich rückläufig. Starke Wachstumsimpulse gingen hingegen von Nordamerika aus. Die Nachfrage in Nordamerika konnte den Mengenrückgang in Europa und China (gemessen in GW) allein nicht kompensieren. Die positive Entwicklung vieler kleinerer Märkte machte dies gemessen in GW möglich. Die weltweiten Investitionen in Solar-Wechselrichter-Technik fielen aufgrund des spürbaren Preisdrucks und der fortsetzenden Verschiebung der Nachfrage hin zu größeren PV-Anlagen geringer aus. Der SMA Vorstand rechnet mit einem Weltmarkt von 3,9 Mrd. Euro. Das entspricht einem Rückgang von nahezu 10 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Der Geschäftsverlauf von SMA spiegelt diese weltweite Entwicklung wider.

Die SMA Gruppe verkaufte im Berichtszeitraum Solar-Wechselrichter mit einer Leistung von insgesamt 5.051 MW. Dies entspricht einem Rückgang von 5,8 Prozent im Vergleich zum Vorjahr (5.361 MW). Der Umsatz ging um 13,6 Prozent auf 805,4 Mio. Euro zurück. Der Auslandsanteil stieg 2014 auf 76,0 Prozent (2013: 71,0 Prozent). Wichtigste Auslandsmärkte waren die USA, gefolgt von Kanada, Australien, Japan und Großbritannien. Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) betrug -164,9 Mio. Euro (2013: -89,1 Mio. Euro). Die EBIT-Marge lag bei -20,5 Prozent (2013: -9,6 Prozent). Im operativen Ergebnis sind hohe Aufwendungen für Rückstellungen für den geplanten Personalabbau sowie weitere Sondereffekte aus Wertberichtigungen und dem Verlust von Zeversolar enthalten. Dieser Betrag lag bei 104,7 Mio. Euro.

Die Geschäftsentwicklung der Division Medium Power Solutions war von dem Nachfrageeinbruch in Europa und den Preisrückgängen betroffen. Die externen Umsatzerlöse sanken um rund 8 Prozent auf 439,2 Mio. Euro (2013: 479,6 Mio. Euro), während sich die insgesamt verkaufte Wechselrichter-Leistung nur geringfügig verringerte. Die Division Power Plant Solutions war im besonderen Maße vom hohen Preisdruck im Segment der solaren Großprojekte betroffen. Zudem führten regulatorische Veränderungen zu Nachfrageverschiebungen. Der Umsatz gab um 25,7 Prozent auf 278,9 Mio. Euro (2013: 375,2 Mio. Euro) nach.

Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf

Eine erste Prognose für das Geschäftsjahr 2014 veröffentlichte der SMA Vorstand am 4. November 2013. Zu diesem Zeitpunkt rechnete der Vorstand mit einem Umsatz in Höhe von 1,0 Mrd. Euro bis 1,3 Mrd. Euro. Beim operativen Ergebnis ging SMA im besten Fall von bis zu 20 Mio. Euro aus. Die Prognose setzte ein stabiles regulatorisches Umfeld voraus, insbesondere in Europa.

Mit der Veröffentlichung des Geschäftsberichts für das Jahr 2013 am 27. März 2014 bestätigte und präzierte der SMA Vorstand die Prognose für das Geschäftsjahr 2014. Bei der Nettoumlaufquote (Net Working Capital Quote) strebte SMA zu diesem Zeitpunkt einen Wert zwischen 20 Prozent und 23 Prozent an. Die voraussichtlichen Investitionen sollten sich 2014 auf 70 Mio. Euro bis 90 Mio. Euro belaufen.

Am 30. Juli 2014 senkte der SMA Vorstand seine Umsatz- und Ergebnisprognose für 2014. Die angepasste Prognose sah für die SMA Gruppe einen Umsatz von 850 Mio. Euro bis 950 Mio. Euro vor. Darüber hinaus erwartete der Vorstand im besten Fall ein ausgeglichenes operatives Ergebnis. Beim unteren Ende der Umsatzprognose ging der Vorstand zu diesem Zeitpunkt von einem Verlust von etwa 45 Mio. Euro aus. Voraussetzung für das Erreichen des unteren Endes der Umsatzprognose war, dass die für das vierte Quartal erwarteten Vertragsabschlüsse des Projektgeschäfts im Geschäftsjahr 2014 ausgeliefert würden. Zudem rechnete der SMA Vorstand mit der üblichen Belegung des Handelsgeschäfts zum Jahresende. Die Ergebnisprognose berücksichtigte keine Sonderbelastungen aus dem ebenfalls am 30. Juli 2014 angekündigten Mitarbeiterabbau.

Im Finanzbericht zum dritten Quartal des Geschäftsjahres 2014 bestätigte SMA am 6. November 2014 die Prognose vom 30. Juli 2014. Der SMA Vorstand wies in der Veröffentlichung ausdrücklich darauf hin, dass die Prognose an die deutliche Belegung des Handelsgeschäfts und an erwartete Projektabschlüsse geknüpft sei. Leider entwickelte sich das Handelsgeschäft schlechter als erwartet und die Jahresendrally, insbesondere in Großbritannien und China, blieb aus. Der SMA Vorstand hat deshalb die Markterschließungsstrategie der chinesischen Tochter Zeversolar neu bewertet. Am 1. Dezember 2014 passte der SMA Vorstand seine Umsatz- und Ergebnisprognose für 2014 erneut an. Für das laufende Geschäftsjahr rechnete SMA zu diesem Zeitpunkt mit einem Umsatz zwischen

775 Mio. Euro und 790 Mio. Euro und einem Verlust von bis zu 115 Mio. Euro ohne Rückstellungen für den geplanten Mitarbeiterabbau. Die neue Ergebnisprognose berücksichtigte unter anderem die Wertberichtigung des Firmenwertes von Zeversolar, weitere Einmaleffekte sowie den höheren operativen Verlust aufgrund des ausgebliebenen Umsatzes.

Mit einem 2014 erzielten Umsatz von 805,4 Mio. Euro übertraf SMA die reduzierte Umsatzprognose leicht. Das operative Ergebnis vor Rückstellungen für die geplanten Restrukturierungsmaßnahmen betrug -114,9 Mio. Euro und lag damit innerhalb der Prognose.

Bei den geplanten Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Gebäude sowie bei der Anschaffung von Maschinen und Ausrüstungen lag SMA mit 75,5 Mio. Euro innerhalb der Prognose (70 Mio. Euro bis 90 Mio. Euro). Die Nettoumlaufquote (Net Working Capital) betrug im Berichtsjahr 31,2 Prozent und lag damit deutlich über dem vom Vorstand kommunizierten Wertebereich von 23 Prozent bis 26 Prozent. Der Anstieg des Net Working Capital ist hauptsächlich auf den erhöhten Bestand an Fertigerzeugnissen aufgrund des ursprünglich höher erwarteten Umsatzes zurückzuführen.

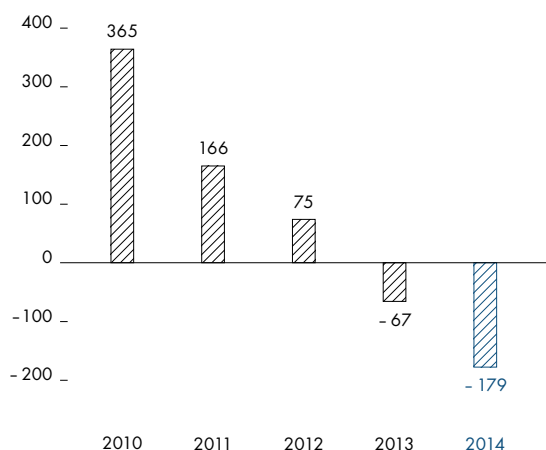
SOLL-IST-VERGLEICH FÜR 2014

	Prognose 30. Juli 2014	Prognose 1. Dezember 2014	Ergebnisse 2014
Umsatzerlöse	850 bis 950 Mio. Euro	775 bis 790 Mio. Euro	805,4 Mio. Euro
Operatives Ergebnis (EBIT)	bestenfalls ausgeglichen ¹	bis zu - 115 Mio. Euro ²	- 164,9 Mio. Euro
Investitionen	90 Mio. Euro	80 Mio. Euro	75,5 Mio. Euro
Eigenkapitalquote	nahezu 60%	50%	46,8%
Nettoliquidität	250 Mio. Euro	mehr als 250 Mio. Euro	225,4 Mio. Euro

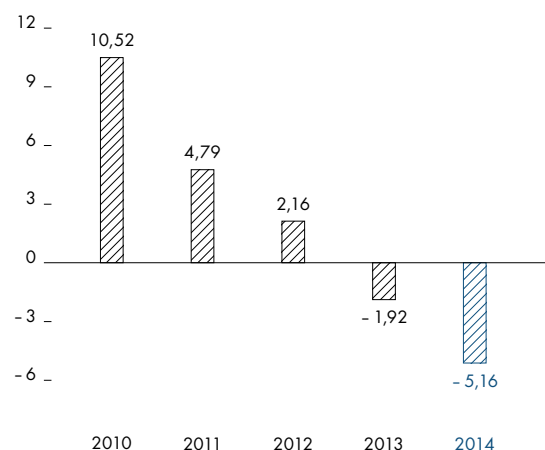
¹ Beim unteren Ende der Umsatzprognose geht der Vorstand von einem Verlust von ca. 45 Mio. Euro aus.

² Ohne Rückstellungen für Restrukturierungen

KONZERNERGEBNIS in Mio. Euro



ERGEBNIS JE AKTIE in Euro



Ertragslage

Umsatz- und Ergebnisentwicklung Konzern

DEUTLICHE GESCHÄFTSBELEBUNG IN DER ZWEITEN JAHRESHÄLFTE

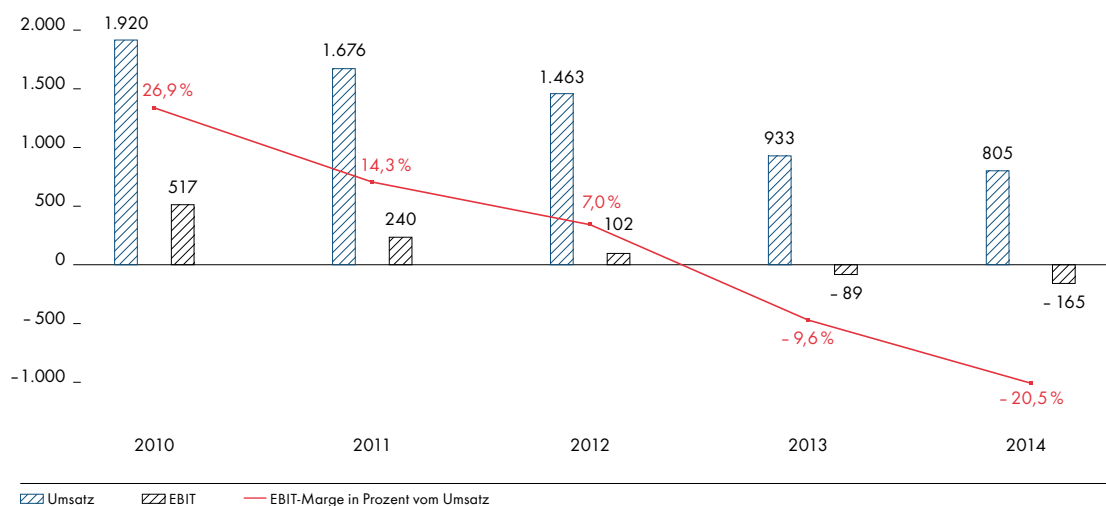
Die SMA Gruppe verzeichnete im zweiten Halbjahr 2014 eine deutliche Absatzsteigerung gegenüber dem ersten Halbjahr und verkaufte Solar-Wechselrichter mit einer Leistung von insgesamt 5.051 MW (2013: 5.361 MW). Das niedrigere Absatzniveau des ersten Halbjahres 2014 konnte SMA jedoch nicht aufholen. Auf Jahressicht ging der Absatz um 5,8 Prozent im Vergleich zum Vorjahr zurück. Der Umsatz reduzierte sich wegen des geringeren Absatzes und aufgrund des hohen Preisdrucks im Vergleich zum Vorjahr um 13,6 Prozent auf 805,4 Mio. Euro (2013: 932,5 Mio. Euro).

Hauptgründe für die stark reduzierte Nachfrage in Europa sind Vergütungsrückgänge aufgrund von Förderkürzungen oder auslaufenden Förderungen, insbesondere in Deutschland, Spanien, Italien und Griechenland. Auch in Thailand und in Südafrika ging die Nachfrage in der Folge von Förderkürzungen und politischen Unruhen zurück. Die schwache Nachfrage in Europa, Thailand und Südafrika konnte SMA nicht vollständig durch Steigerungen in den Wachstumsmärkten Nord- und Südamerika sowie Japan kompensieren. Der Auslandsanteil stieg im Jahresvergleich von 71,0 Prozent auf 76,0 Prozent und unterstreicht die international hervorragende Positionierung mit ausgezeichneten Vertriebs- und Servicestrukturen. Zu den wichtigsten Auslandsmärkten der SMA Gruppe zählten 2014 die USA, Kanada, Australien, Japan und Großbritannien.

Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) beträgt für den Berichtszeitraum -58,4 Mio. Euro (2013: -5,5 Mio. Euro). Damit ist das EBITDA um -52,9 Mio. Euro schlechter als im Vorjahreszeitraum.

Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) sank im Berichtszeitraum auf -164,9 Mio. Euro. Im Vorjahreszeitraum lag es aufgrund der vergleichsweise besseren Umsatzentwicklung und geringerer Sondereffekte bei -89,1 Mio. Euro. Im Vergleich zum Vorjahr verringerte sich die EBIT-Marge von -9,6 Prozent auf -20,5 Prozent. Das Konzernergebnis beträgt -179,3 Mio. Euro (2013: -66,9 Mio. Euro). Das Ergebnis je Aktie liegt bei -5,16 Euro (2013: -1,92 Euro).

UMSATZ & EBIT in Mio. Euro



KEINE DIVIDENDE FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2014

Die SMA Solar Technology AG als Muttergesellschaft der SMA Gruppe weist für das Geschäftsjahr in ihrem handelsrechtlichen Einzelabschluss einen Jahresfehlbetrag von -197,2 Mio. Euro aus (2013: -75,9 Mio. Euro). Der Vorstand wird dem Aufsichtsrat empfehlen, auf der Hauptversammlung am 21. Mai 2015 keine Dividende für das Geschäftsjahr 2014 vorzuschlagen. Die Höhe der Ausschüttung wird damit insgesamt 0,0 Mio. Euro betragen (2013: 0,0 Mio. Euro).

Umsatz- und Ergebnisentwicklung Segmente

RÜCKLÄUFIGES HANDELSGESCHÄFT IN EUROPA BELASTET DIE DIVISION MPS

Die Division **Medium Power Solutions (MPS)** umfasste im Berichtszeitraum die Produktfamilien Sunny Boy, Sunny Mini Central, Sunny Tripower sowie Sunny Island. Außerdem entwickelte die Division Produkte zur Überwachung von Photovoltaikanlagen sowie zum Energiemanagement. Mit Miele, Vaillant und Stiebel Eltron hat SMA Kooperationsvereinbarungen zur gemeinsamen Weiterentwicklung von Systemlösungen für das Energiemanagement geschlossen. Ziel ist die noch effizientere Nutzung von Solarstrom.

Siehe Geschäftstätigkeit und Organisation, Seite 34 ff.

Im Berichtszeitraum verringerten sich die externen Umsatzerlöse der Division Medium Power Solutions um 8,4 Prozent auf 439,2 Mio. Euro (2013: 479,6 Mio. Euro). MPS war damit erneut die umsatzstärkste Division der SMA Gruppe. Der Anteil am Gesamtumsatz der SMA Gruppe lag bei 54,6 Prozent (2013: 51,5 Prozent). Die starken Umsatzrückgänge in Europa resultierten primär aus der Anpassung von Förderbedingungen. Zusätzlich belastete die Anpassung des EEG die Nachfrage in Deutschland. Die Umsatzzuwächse aufgrund der Einführung neuer Produkte in Nordamerika und Japan sowie der starken Nachfrage in Großbritannien konnten den Rückgang in Kontinentaleuropa nur zum Teil kompensieren. Zu den wichtigsten Auslandsmärkten zählten die USA, Australien, Japan und Großbritannien. Die wesentlichen Umsatzträger 2014 waren die Produkte Sunny Tripower 5000TL bis 24000TL sowie Sunny Boy 3000TL bis 6000TL.

Das niedrige Umsatzniveau infolge der Marktverschiebungen von Europa nach Asien und Amerika belastete das Ergebnis von MPS. Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) lag deshalb 2014 bei -64,9 Mio. Euro (2013: -77,9 Mio. Euro). Bezogen auf die internen und externen Umsatzerlöse lag die EBIT-Marge bei -13,1 Prozent (2013: -14,0 Prozent).

SCHWACHES PROJEKTGESCHÄFT IN DEN USA BELASTET DIE DIVISION PPS

Die Division **Power Plant Solutions (PPS)** bediente im Berichtszeitraum mit den Zentral-Wechselrichtern des Typs Sunny Central den wachsenden Markt für solare Großkraftwerke mit einer Leistung von 500 kW bis in den dreistelligen Megawattbereich.

Siehe Geschäftstätigkeit und Organisation, Seite 34 ff.

Insbesondere in den USA, Südafrika und Japan entwickelte sich das Projektgeschäft 2014 schwächer als im Vorjahr. Im vierten Quartal war jedoch ein deutlicher Anstieg der Nachfrage in Nordamerika erkennbar. Das Projektgeschäft in den anderen Ländern, mit Ausnahme Kanada, Australien und Chile, war infolge geopolitischer Krisen und Verschlechterungen der Förderbedingungen schwächer als im Vorjahr.

Die geringere Nachfrage und ein erhöhter Preisdruck ließen die Umsätze im Vorjahresvergleich um 25,7 Prozent auf 278,9 Mio. Euro sinken (2013: 375,2 Mio. Euro).

Der Anteil der Division PPS am Gesamtumsatz der SMA Gruppe sank auf 34,6 Prozent (2013: 40,2 Prozent). Zu den wichtigsten Auslandsmärkten der Division gehörten die USA, Kanada, Japan, Großbritannien und Australien. Die erfolgreichsten Produkte waren die Wechselrichter der Sunny Central Compact Power-Baureihe.

Die Division PPS konnte den Absatzrückgang und die Preissenkungen im Vergleich zum Vorjahr – bei gleichbleibend hohen Investitionen in Forschung und Entwicklung – nicht durch Materialkostenreduzierungen und Produktivitätsfortschritte ausgleichen. Im Geschäftsjahr 2014 betrug das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) –9,3 Mio. Euro und lag damit deutlich unter dem Vorjahreswert (2013: 37,0 Mio. Euro). Die auf die internen und externen Umsatzerlöse bezogene EBIT-Marge betrug –3,0 Prozent (2013: 9,5 Prozent).

DIVISION SERVICE STEIGERT DEN UMSATZ

Neben einem breiten Produktportfolio stellt ein exzellenter Service ein wichtiges Differenzierungsmerkmal der SMA Gruppe dar, das im Wettbewerb zukünftig noch mehr an Bedeutung gewinnen wird.

SMA ist in allen wichtigen Solarmärkten mit eigenen Servicegesellschaften vertreten. Mit einer weltweit installierten Leistung von mehr als 35 GW nutzt SMA dabei gezielt Größenvorteile, um die Profitabilität des Servicegeschäfts mittelfristig weiter zu steigern. Zum Serviceangebot von SMA gehören Garantieverlängerungen, Service- und Wartungsverträge, die operative Betriebsführung, die Anlagenfernüberwachung sowie das Ersatzteilgeschäft.

2014 betrug der externe Service-Umsatz 41,2 Mio. Euro (2013: 29,2 Mio. Euro). Umsatzträger waren insbesondere kostenpflichtige Service- und Wartungsverträge, 50,2-HZ-Umrüstungen und kostenpflichtige Reparaturen. 2014 lag das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) bei 4,6 Mio. Euro (2013: –1,4 Mio. Euro).

ZEVERSOLAR STEIGERT DEN UMSATZ

Siehe Geschäftstätigkeit und Organisation, Seite 34 ff.

Die Division **Zeversolar** umfasste im Berichtszeitraum die 2013 erworbene Mehrheitsbeteiligung an dem chinesischen Wechselrichter-Hersteller Jiangsu Zeversolar New Energy Co., Ltd. (Zeversolar) sowie dessen Tochtergesellschaften.

Die externen Umsatzerlöse von Zeversolar haben sich im Geschäftsjahr 2014 gegenüber dem Vergleichszeitraum (ab Closing am 12. März 2013) von 13,0 Mio. Euro auf 17,6 Mio. Euro deutlich verbessert. Wesentliche Gründe dafür waren die erfolgreich umgesetzten Restrukturierungsmaßnahmen sowie eine optimierte Vertriebsstrategie. Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) war aufgrund des hohen Preisdrucks negativ und betrug –18,5 Mio. Euro (2013: –22,2 Mio. Euro ab Closing am 12. März 2013).

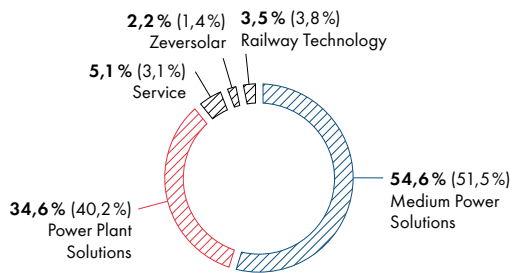
GERINGERES SERVICEGESCHÄFT BELASTET RAILWAY TECHNOLOGY

Die SMA Railway Technology GmbH mit ihrer brasilianischen und chinesischen Tochtergesellschaft stellt Umrichter als Einzelgeräte sowie komplette Energieversorgungssysteme für Reisezugwagen und Triebzüge für den schienengebundenen Nah- und Fernverkehr her.

Aufgrund des milden Winters fielen die Umsätze im Service- und Ersatzteilgeschäft deutlich geringer aus als geplant. Die externen Umsätze des Geschäftsbereichs blieben hinter denen des Vergleichszeitraums zurück und beliefen sich auf 28,5 Mio. Euro (2013: 35,5 Mio. Euro).

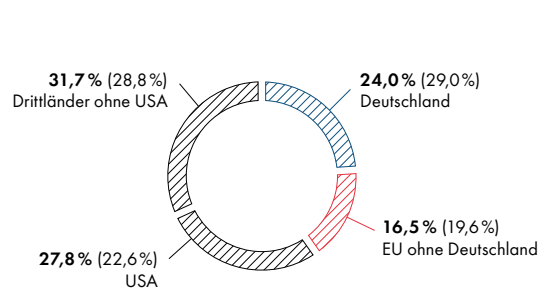
Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) sank infolge der niedrigeren margenträchtigen Service- und Ersatzteil-Umsätze auf –2,7 Mio. Euro (2013: 1,3 Mio. Euro). Damit ergibt sich eine auf die internen und externen Umsatzerlöse bezogene EBIT-Marge von –9,4 Prozent (2013: 3,6 Prozent).

UMSATZERLÖSE NACH SEGMENTEN*



* Brutto-Umsatzerlöse vor Erlösschmälerungen
(Vorjahreswerte in Klammern)

UMSATZERLÖSE NACH REGIONEN*



* Brutto-Umsatzerlöse vor Erlösschmälerungen
(Vorjahreswerte in Klammern)

Entwicklung wesentlicher Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung

POSITIVES ZWEITES HALBJAHR VERBESSERT DIE BRUTTOMARGE

Die Bruttomarge konnte SMA im Berichtszeitraum 2014 mit 16,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr steigern (2013: 15,5 Prozent). Insbesondere im zweiten Halbjahr 2014 verbesserte sich die Bruttomarge im Vergleich zum ersten Halbjahr 2014 deutlich und zeigte einen positiven Trend zum Jahresende.

Im Geschäftsjahr 2014 betragen die Herstellungskosten des Umsatzes 672,4 Mio. Euro (2013: 787,6 Mio. Euro). Die Herstellungskosten sanken im Vergleich zum Vorjahr um 14,6 Prozent und damit stärker als der Absatzrückgang in Höhe von 5,8 Prozent sowie stärker als der Umsatzrückgang in Höhe von 13,6 Prozent. Im Berichtszeitraum entfielen von den Herstellungskosten des Umsatzes 65,6 Prozent auf Materialaufwendungen, 20,0 Prozent auf Personalaufwendungen und 14,4 Prozent auf sonstige Aufwendungen und Abschreibungen.

Die Materialkosten sanken um 15,6 Prozent auf 440,9 Mio. Euro (2013: 522,6 Mio. Euro). Die Materialkostenquote fiel leicht von 56,0 Prozent auf 54,7 Prozent. Die durchschnittlichen Materialkosten pro Watt reduzierten sich trotz eines höheren Anteils von String-Wechselrichtern um 10,3 Prozent und lagen bei 8,7 Cent/Watt (2013: 9,7 Cent/Watt). Die Reduzierung der Materialkosten resultiert aus den Erfolgen der Cost-Out-Maßnahmen und der Einführung neuer Produkte, welche insbesondere in der zweiten Jahreshälfte zunehmend Wirkung zeigten. Die um Wertberichtigungen und Verschrottungen bereinigten Materialkosten sanken auf 426,3 Mio. Euro (2013: 486,5 Mio. Euro).

Der Personalaufwand ging im Vergleich zum Vorjahr 2013 von 138,8 Mio. Euro auf 134,8 Mio. Euro zurück. Die erzielten Einsparungen bei den Personalkosten wurden jedoch zum Teil kompensiert durch tarifliche Gehaltssteigerungen, die Gewährung von Weihnachts- und Urlaubsgeld sowie den Ausbau der ausländischen Standorte in China und den USA.

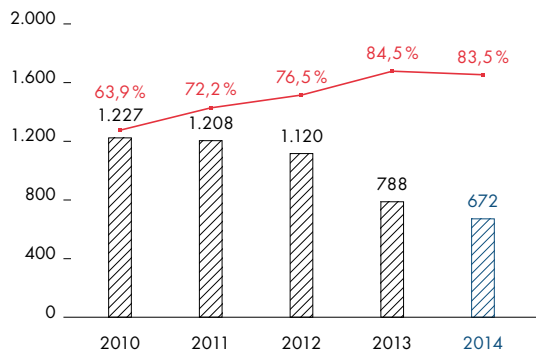
Die Abschreibungen blieben gegenüber dem Vorjahr unverändert bei 74,9 Mio. Euro. Sie enthalten neben den planmäßigen Abschreibungen auf Entwicklungsprojekte auch außerplanmäßige Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungsprojekte. Der Rückgang der sonstigen Kosten um 29,4 Mio. Euro von 51,3 Mio. Euro auf 21,9 Mio. Euro ergibt sich im Wesentlichen aus der umsatzabhängig niedrigeren Bildung von Rückstellungen für Gewährleistungen, der ergebniswirksamen Auflösung von Rückstellungen sowie den geringeren Kosten für Verpackungsmaterial und Ausgangsfrachten.

Die Vertriebskosten sind im Vorjahresvergleich angestiegen und betragen im Berichtszeitraum 64,9 Mio. Euro (2013: 59,2 Mio. Euro). Die Effekte aus den Personalanpassungen in Deutschland wurden durch tarifliche Gehaltssteigerungen, die Gewährung von Weihnachts- und Urlaubsgeld, den Ausbau der Vertriebsorganisation in Asien, den USA und Australien sowie die erstmalige vollständige Einbeziehung von Zerversolar überkompensiert. Aufgrund des vergleichsweise deutlich niedrigeren Umsatzes im Berichtszeitraum liegt die Vertriebskostenquote bei 8,1 Prozent (2013: 6,3 Prozent).

Die Entwicklungskompetenz ist ein wesentliches strategisches Alleinstellungsmerkmal von SMA. Im Geschäftsjahr 2014 betragen die Forschungs- und Entwicklungskosten ohne aktivierte Entwicklungsprojekte 88,2 Mio. Euro (2013: 79,6 Mio. Euro). Die gesamten Kosten lagen im Forschungs- und Entwicklungsbereich inklusive aktivierter Entwicklungsprojekte bei 129,1 Mio. Euro (2013: 102,5 Mio. Euro). Im Berichtszeitraum wurden Entwicklungsprojekte in Höhe von 40,9 Mio. (2013: 22,9 Mio. Euro) aktiviert.

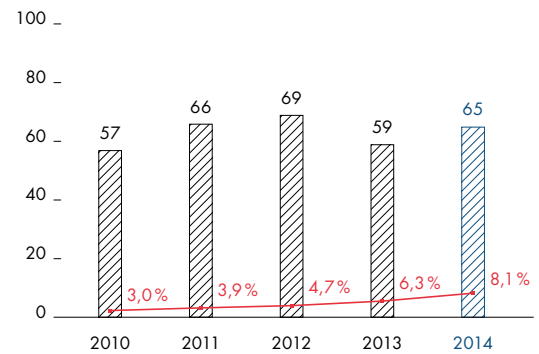
Die Verwaltungskosten betragen 2014 insgesamt 80,6 Mio. Euro (2013: 70,7 Mio. Euro). Die erzielten Einsparungen aus dem freiwilligen Abfindungsprogramm im Jahr 2013 bei den Personalkosten wurden überkompensiert durch

HERSTELLUNGSKOSTEN in Mio. Euro



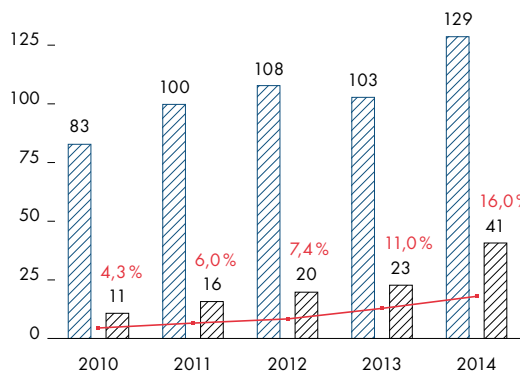
— Quote in Prozent vom Umsatz

VERTRIEBSKOSTEN in Mio. Euro



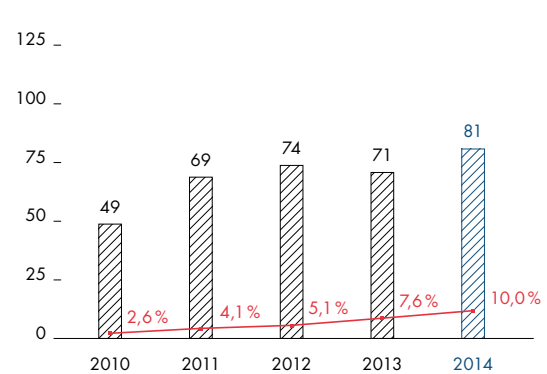
— Quote in Prozent vom Umsatz

FORSCHUNG- & ENTWICKLUNGSKOSTEN in Mio. Euro



▨ F&E-Kosten einschl. aktivierter Entwicklungsprojekte
 ▨ davon aktivierte Entwicklungsprojekte
 — Quote in Prozent vom Umsatz

VERWALTUNGSKOSTEN in Mio. Euro



— Quote in Prozent vom Umsatz

die erstmalige vollständige Einbeziehung von Zeversolar im Berichtszeitraum (2013: ab März 2013) sowie durch tarifliche Gehaltssteigerungen und die Gewährung von Weihnachts- und Urlaubsgeld. Bezogen auf den vergleichsweise deutlich niedrigeren Umsatz stieg die Verwaltungskostenquote 2014 auf 10,0 Prozent (2013: 7,6 Prozent).

Die sonstigen betrieblichen Erträge sind gegenüber dem Vorjahreszeitraum um -2,9 Mio. Euro auf 32,8 Mio. Euro gesunken (2013: 35,7 Mio. Euro). Im Wesentlichen ist der Rückgang auf verminderte Erträge aus der Währungsumrechnung zurückzuführen.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen betragen 2014 insgesamt 97,0 Mio. Euro (2013: 60,2 Mio. Euro). Der Anstieg resultiert insbesondere aus der Bildung von Rückstellungen für die Kosten der Restrukturierungsmaßnahmen und außerplanmäßigen Abschreibungen auf aktivierte immaterielle Vermögenswerte von Zeversolar in Höhe von 22 Mio. Euro. Der Vorstand hat 2014 umfangreiche Restrukturierungsmaßnahmen beschlossen und eingeleitet. Im Rahmen der geplanten Restrukturierung der SMA AG sollen unter anderem rund 800 Vollzeitstellen im Inland abgebaut werden. Ein im Januar 2015 erarbeitetes Konzept sieht einen zusätzlichen Personalabbau von 800 Vollzeitstellen vor. Der leider erforderliche Personalabbau wird voraussichtlich somit weltweit insgesamt 1.600 Vollzeitstellen umfassen und liegt damit über den zum Bilanzstichtag beschlossenen Abbauzielen. Zu den Einzelheiten wird auf die Ausführungen im Nachtragsbericht verwiesen. Darüber hinaus werden die Effekte aus der Fremdwährungsbewertung, aus Wertberichtigungen auf Forderungen und Aufwendungen, aus dem Abgang von Anlagevermögen sowie aus erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Vermögenswerten in diesem Bereich ausgewiesen.

Siehe
Nachtragsbericht,
Seite 79

FINANZERGEBNIS

Das Finanzergebnis verschlechterte sich im Jahr 2014 um -3,4 Mio. Euro auf -3,1 Mio. Euro (2013: 0,3 Mio. Euro). Ursache hierfür war der Rückgang der finanziellen Erträge im Geschäftsjahr 2014 von 5,9 Mio. Euro auf 3,0 Mio. Euro. Dies wurde wesentlich bedingt durch eine Verminderung der Erträge aus der Fair-Value-Bewertung von Finanzinstrumenten in Höhe von -1,9 Mio. Euro. Darüber hinaus sanken die Zinserträge aufgrund des niedrigen Markzinsniveaus.

Die finanziellen Aufwendungen stiegen auf 6,1 Mio. Euro (2013: 5,5 Mio. Euro) infolge der erforderlichen niedrigeren Bewertung der zum Stichtag gehaltenen Wertpapiere in Höhe von 0,6 Mio. Euro (2013: 1,0 Mio. Euro) an.

Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisation (EBITDA) in Höhe von -58,4 Mio. Euro führte zu einer EBITDA-Marge von -7,3 Prozent (2013: -0,6 Prozent). SMA erzielte eine Umsatzrendite (EBT in Relation zum Umsatz) von -20,8 Prozent (2013: -9,5 Prozent). Die Eigenkapitalrendite nach Steuern (Konzernfehlbetrag/Konzernüberschuss, bezogen auf das durchschnittliche Gesamtkapital der Berichtsperiode) lag im Berichtsjahr bei -28,1 Prozent (2013: -8,7 Prozent), die Gesamtkapitalrendite nach Steuern (Konzernfehlbetrag/Konzernüberschuss, bezogen auf das durchschnittliche Gesamtkapital der Berichtsperiode) belief sich auf -14,7 Prozent (2013: -5,2 Prozent).

MEHRPERIODENÜBERSICHT DER KENNZAHLEN ZUR ERTRAGSLAGE

in %	2014	2013	2012	2011	2010
EBIT-Marge	-20,5	-9,6	7,0	14,3	26,9
EBITDA-Marge	-7,3	-0,6	11,7	17,3	28,5
EBT-Marge (Umsatzrendite)	-20,8	-9,5	7,2	14,5	27,0
Eigenkapitalrendite nach Steuern	-28,1	-8,7	9,3	21,9	64,3
Gesamtkapitalrendite nach Steuern	-14,7	-5,2	5,6	12,7	37,1

Wertschöpfung

RÜCKLÄUFIGE UMSÄTZE VERSCHLECHTERN DIE NETTO-WERTSCHÖPFUNG

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

Im Geschäftsjahr 2014 betrug die Netto-Wertschöpfung 169,2 Mio. Euro (2013: 210,8 Mio. Euro). Der Rückgang erklärt sich hauptsächlich durch verminderte Umsatzerlöse. Zurückzuführen ist dies auf den Absatzzrückgang aufgrund der Förderkürzungen in Europa und den Preisrückgang für Wechselrichter. Die sonstigen Aufwendungen konnten nicht proportional zum Umsatz gesenkt werden. Der Anstieg der Abschreibungen ist im Wesentlichen auf Wertminderungen auf den Firmenwert und sonstige immaterielle Vermögenswerte zurückzuführen. Auf die SMA Mitarbeiter entfiel mit 195,6 Prozent der Netto-Wertschöpfung ein im Vergleich zum Vorjahr deutlich höherer Anteil (2013: 139,5 Prozent), während der Anteil beim Unternehmen auf -105,9 Prozent im Vergleich zum Vorjahr (2013: -31,7 Prozent) deutlich gefallen ist.

Die reduzierte Gewinnerwartung im Bezug auf die Kalkulation der latenten Steuern in der Berichtsperiode wirkt sich negativ auf die Abgaben an die öffentliche Hand aus. So erhöht sich der Anteil der öffentlichen Hand an der Netto-Wertschöpfung auf 6,7 Prozent (2013: -10,4 Prozent). Die Wertschöpfungsrechnung sieht aufgrund des negativen Ergebnisses für das Geschäftsjahr 2014 keine Dividendenzahlung vor. Der Anteil der Aktionäre an der Netto-Wertschöpfung liegt deshalb bei 0 Prozent (2013: 0 Prozent).

WERTSCHÖPFUNGSRECHNUNG

Entstehungsrechnung	2014		2013		Veränderung
	in Mio. Euro	in %	in Mio. Euro	in %	
Umsatzerlöse	805,4	89,5	932,5	92,0	
Finanzerträge	3,0	0,3	5,9	0,6	
Sonstige Erträge	47,5	5,3	47,7	4,7	
Aktivierete Eigenleistungen	44,0	4,9	27,5	2,7	
Unternehmensleistung	899,9	100,0	1.013,6	100,0	- 11,2
Materialaufwand	467,8	52,0	522,1	51,5	
Bestandsveränderung	- 18,8	- 2,1	6,1	0,6	
Sonstige Aufwendungen	175,3	19,5	191,0	18,8	
Vorleistungen	624,3	69,4	719,2	70,9	- 13,2
Brutto-Wertschöpfung	275,7	30,6	294,4	29,0	- 6,3
Abschreibungen	106,5	11,8	83,6	8,2	
Netto-Wertschöpfung	169,2	18,8	210,8	20,8	- 19,7
Verteilungsrechnung					
Mitarbeiter	331,0	195,6	294,0	139,5	12,6
Kreditgeber	6,1	3,6	5,5	2,6	11,2
Öffentliche Hand	11,4	6,7	- 21,9	- 10,4	151,9
Aktionäre	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Unternehmen	- 179,3	- 105,9	- 66,8	- 31,7	- 168,4
Netto-Wertschöpfung	169,2	100,0	210,8	100,0	- 19,7

Finanzlage

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Aufgrund der starken finanziellen Basis kann SMA flexibel und unabhängig von Banken und Kreditinstituten sich bietende Chancen im Photovoltaikmarkt nutzen.

Die Abstimmung des Finanzmanagements erfolgt sowohl auf die kurz- und mittelfristigen Anforderungen des operativen Geschäfts als auch auf die langfristige Unternehmensstrategie. Primäres Ziel unseres konservativ ausgerichteten Finanzmanagements ist es, ausreichende Liquiditätsreserven als solide finanzielle Basis vorzuhalten.

Die Finanzierung und die Liquiditätssteuerung des Konzerns verantwortet, neben der strategischen Ausrichtung des Kundenkreditmanagements und des Versicherungswesens, die Abteilung Corporate Treasury. Die Abteilung Corporate Treasury ist hinsichtlich ihrer Aufbau- und Ablauforganisation auf ein professionelles Finanzmanagement ausgerichtet, die Einhaltung der konzernweit gültigen Richtlinien ist gewährleistet.

Zentrale Finanzierungsquelle sind die Mittelzuflüsse aus der operativen Geschäftstätigkeit. Die Bestände an Zahlungsmitteln werden zentral von Corporate Treasury gesteuert und angelegt. Hier wird neben Renditegesichtspunkten auch die Bonität des Bankpartners, welcher sich strengen Bonitätsregeln unterwerfen muss, zur Entscheidung herangezogen. Das Kontrahentenrisiko bei gewährten Lieferkrediten wird laufend überwacht. Primäre Entscheidungsgrundlagen sind neben dem Zahlungsverhalten des Kunden auch dessen finanzielle Verhältnisse. Zur Deckung möglicher Zahlungsausfälle hat SMA zudem eine Warenkreditversicherung abgeschlossen.

Marktrisiken – insbesondere Währungsrisiken –, welche den Ertrag aus dem operativen Geschäft gefährden, erfassen wir systematisch und schalten diese, sofern wirtschaftlich sinnvoll, durch Sicherungsgeschäfte aus.

Finanzierungsanalyse

Die im Rahmen der Akquisition von Zerversolar übernommenen Kredite wurden umstrukturiert und verlängert mit dem Ziel, die Anzahl der lokalen Kernbanken zu optimieren und die Kreditlaufzeit weiter den Anforderungen des operativen Geschäfts anzugleichen. Zudem wurden Kredite mit laufendem Tilgungsanteil planmäßig zurückgeführt.

Insgesamt nahmen die Finanzverbindlichkeiten um 4,1 Mio. Euro von 73,4 Mio. Euro per Ende 2013 auf 69,3 Mio. Euro per Ende 2014 ab.

Der überwiegende Anteil der Rückstellungen der SMA Gruppe besteht für Gewährleistungsverpflichtungen für unsere verschiedenen Produktfamilien.

Die Anzahl der Kernbanken, welche ausreichende Kreditlinien für den operativen Geschäftsbetrieb bereitstellen, beläuft sich auf fünf.

Mit einer Eigenkapitalquote von 46,8 Prozent per Ende 2014 (2013: 57,5 Prozent) wird die solide Bilanzstruktur unterstrichen.

Liquiditätsanalyse

NEGATIVES KONZERNERGEBNIS BELASTET DEN BRUTTO-CASHFLOW

Der Brutto-Cashflow der SMA Gruppe betrug in der Berichtsperiode -37,3 Mio. Euro und lag damit deutlich unter dem Wert des Vorjahres (2013: 11,2 Mio. Euro). Der Rückgang ist insbesondere auf das im Vorjahresvergleich stark rückläufige Konzernergebnis zurückzuführen. Der Brutto-Cashflow errechnet sich aus dem Ergebnis vor Ertragsteuern und dem Finanzergebnis zuzüglich der empfangenen Zinszahlungen, Abschreibungen, Veränderungen der Rückstellungen, Gewinne bzw. Verluste aus dem Abgang von Anlagevermögen, sonstigen nicht zahlungswirksamen Aufwendungen bzw. Erträgen sowie abzüglich geleisteter Zins- und Ertragsteuern.

Der Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit betrug im Geschäftsjahr 2014 -27,6 Mio. Euro nach -2,4 Mio. Euro im Vorjahr. Das Vorratsvermögen insbesondere bei den Fertigerzeugnissen ist seit Ende 2013 um 19,1 Mio. Euro gestiegen. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen konnten durch die Verlängerung von Zahlungszielen auf Lieferantenseite im Berichtszeitraum um 51,0 Mio. Euro gesteigert werden. Der Bestand an Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stieg ebenfalls im Vergleich zum 31. Dezember 2013 und liegt bei 159,6 Mio. Euro. Das Net Working Capital stieg um 1,4 Prozent auf 251,0 Mio. Euro (31. Dezember 2013: 247,6 Mio. Euro) und betrug 31,2 Prozent bezogen auf den Umsatz im Berichtszeitraum.

Der Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit betrug in der Berichtsperiode 24,7 Mio. Euro (2013: 34,4 Mio. Euro). Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte stiegen im Vergleich zum Vorjahr um 22,3 Mio. Euro auf 75,5 Mio. Euro (2013: 53,2 Mio. Euro) an. Ein wesentlicher Teil der Investitionen entfiel mit 40,9 Mio. Euro (2013: 22,9 Mio. Euro) auf aktivierte Entwicklungsprojekte.

Der Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit in Höhe von -10,0 Mio. Euro (2013: -16,4 Mio. Euro) beinhaltete im Geschäftsjahr 2014 als wesentliche Position die Rückzahlung von finanziellen Verbindlichkeiten.

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente von 184,0 Mio. Euro (31. Dezember 2013: 192,4 Mio. Euro) umfassen den Kassenbestand, Bankguthaben und kurzfristige Einlagen mit einer ursprünglichen Laufzeit von weniger als drei Monaten. Zusammen mit den Termingeldern mit einer Laufzeit von mehr als drei Monaten, festverzinslichen Wertpapieren, als Sicherheiten hinterlegten liquiden Mitteln sowie unter Abzug der zinstragenden Finanzverbindlichkeiten ergibt sich eine angepasste Nettoliquidität von 225,4 Mio. Euro (31. Dezember 2013: 329,7 Mio. Euro). Der Rückgang der Nettoliquidität um 104,3 Mio. Euro resultiert aus der negativen Entwicklung des operativen Ergebnisses und aus den Investitionen in Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte sowie dem leichtem Anstieg des Nettoumlaufvermögens.

MEHRPERIODENÜBERSICHT ÜBER DIE FINANZLAGE DER SMA GRUPPE

in Mio. Euro	2014	2013	2012	2011	2010
Eigenkapital	552,0	724,4	820,7	789,3	728,4
Eigenkapitalquote in %	46,8	57,5	61,8	57,4	58,2
Langfristiges Fremdkapital	284,0	287,0	263,6	241,1	167,2
Kurzfristiges Fremdkapital	344,3	248,5	244,4	343,9	355,8
Anteil langfr. Rückstellungen an Bilanzsumme in %	7,4	8,1	8,5	7,9	6,4
Finanzverbindlichkeiten	69,3	73,4	35,6	33,9	21,2
Nettoliquidität (angepasst)	225,4	329,7	446,3	473,3	523,4
Net Working Capital	251,0	247,6	268,0	281,7	284,6
Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	-27,6	-2,4	116,1	238,9	386,3
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit	24,7	34,4	-260,1	-129,1	-210,7
Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-10,0	-16,4	-43,2	-91,4	-46,8

Investitionsanalyse

Im Jahr 2014 betrug das Investitionsvolumen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte insgesamt 75,5 Mio. Euro (2013: 53,2 Mio. Euro) und lag damit deutlich über dem Vorjahresniveau. Dies entspricht einer Investitionsquote, bezogen auf den Umsatz, von 9,4 Prozent (2013: 5,7 Prozent).

Auf Investitionen in Sachanlagen entfielen im Geschäftsjahr 2014 29,5 Mio. Euro (2013: 25,2 Mio. Euro) überwiegend für Maschinen und Anlagen sowie den Bau einer Freiflächenanlage am Sandershäuser Berg. Die planmäßigen Abschreibungen auf Sachanlagen sanken leicht auf 51,5 Mio. Euro (2013: 54,4 Mio. Euro).

Investitionen in immaterielle Vermögenswerte ohne Akquisitionen in Höhe von 46,0 Mio. Euro entfielen überwiegend auf aktivierte Entwicklungsprojekte, wie die Entwicklung neuer bzw. die Weiterentwicklung bestehender Produkte. Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte lagen mit 55,0 Mio. Euro deutlich über dem Vorjahreswert (2013: 29,2 Mio. Euro). Ursache hierfür waren im Wesentlichen die Wertminderungen auf aktivierte Entwicklungsprojekte sowie des Firmenwerts und sonstiger immaterieller Vermögenswerte von Zerversolar.

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

	2014	2013	2012	2011	2010
Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	-27,6	-2,4	116,1	238,9	386,3
Investitionen ¹	75,5	53,2	100,2	160,2	158,3
Abschreibungen	106,5	83,6	69,9	50,4	31,3

¹ Siehe Anhang, Punkt 16 und 17, Seite 142 ff.

Vermögenslage

SMA hat eine solide Eigenkapitalquote von 46,8 Prozent

Die Bilanzsumme reduzierte sich im Berichtszeitraum auf 1.180,3 Mio. Euro (31. Dezember 2013: 1.259,9 Mio. Euro). Das Net Working Capital (Nettoumlaufvermögen) erhöhte sich 2014 auf 251,0 Mio. Euro (31. Dezember 2013: 247,6 Mio. Euro) und betrug damit 31,2 Prozent vom Umsatz der vergangenen zwölf Monate. Damit wird der vom Management angestrebte Korridor von 23 Prozent bis 26 Prozent nicht erreicht.

Der Anstieg des Nettoumlaufvermögens um 3,4 Mio. Euro ist hauptsächlich durch den um 19,1 Mio. Euro (31. Dezember 2014: 203,2 Mio. Euro, 31. Dezember 2013: 184,1 Mio. Euro) erhöhten Bestand an Vorratsvermögen begründet. Insbesondere die Fertigerzeugnisse stiegen aufgrund von Abnahmeverzögerungen beim Kunden stark an. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen stiegen um 51,0 Mio. Euro (31. Dezember 2014: 111,8 Mio. Euro, 31. Dezember 2013: 60,8 Mio. Euro), während die Forderungen infolge eines starken Umsatzanstiegs zum Jahresende 2014 um 35,3 Mio. Euro stiegen (31. Dezember 2014: 159,6 Mio. Euro, 31. Dezember 2013: 124,3 Mio. Euro). Dabei erhöhte sich die Debitorenlaufzeit auf 64 Tage, hauptsächlich aufgrund des höheren Auslandsanteils. Der Anteil der Lieferantenkredite am Gesamtkapital erhöhte sich auf 9,5 Prozent (31. Dezember 2013: 4,8 Prozent).

Die Eigenkapitalausstattung des Konzerns reduzierte sich 2014 um 23,8 Prozent auf 552,0 Mio. Euro (31. Dezember 2013: 724,4 Mio. Euro). Mit einer Eigenkapitalquote von 46,8 Prozent verfügt SMA über eine sehr komfortable Eigenkapitalausstattung und weist damit eine sehr solide Bilanzstruktur auf.

Bedeutung außerbilanzieller Finanzierungsinstrumente

Siehe Anhang
Seite 156 ff.

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

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

MEHRPERIODENÜBERSICHT ZUR VERMÖGENSLAGE

in Mio. Euro	2014	2013	2012	2011	2010
Goodwill, immaterielles Vermögen, Sachanlagen	413,1	441,1	443,8	417,7	297,7
Finanzanlagen und langfristige Wertpapiere (inkl. Einlagen mit einer Gesamtlaufzeit von mehr als drei Monaten)	82,5	185,1	295,5	135,6	190
Liquide Mittel und Zahlungsmitteläquivalente (inkl. Einlagen mit einer Gesamtlaufzeit von weniger als drei Monaten)	184,0	192,4	185,3	371,1	354,1

SMA Solar Technology AG (Erläuterungen auf Basis HGB)

Ergänzend zur Berichterstattung über den SMA Konzern erläutern wir im Folgenden die Entwicklung der SMA Solar Technology AG (SMA AG).

Die SMA AG ist das Mutterunternehmen der SMA Gruppe und hat ihren Sitz in Niestetal. Die Geschäftstätigkeit umfasst im Wesentlichen die Entwicklung, Produktion und den Vertrieb von Solar-Wechselrichtern sowie Überwachungs- und Energiemanagementsystemen für Solarstromanlagen. Ein weiteres Geschäftsfeld ist die Übernahme von Betriebsführungs- und Wartungsdienstleistungen (O&M-Geschäft) sowie weitere Support- und Serviceleistungen. Die SMA AG übt neben der eigenen operativen Tätigkeit die Funktion als Holding für die SMA Gruppe aus. Alle wesentlichen Steuerungsmechanismen der SMA AG sind auf die SMA Gruppe ausgerichtet.

Der Jahresabschluss der SMA AG wird nach deutschem Handelsrecht (HGB) aufgestellt. Der Konzernabschluss folgt den International Financial Reporting Standards (IFRS). Daraus resultieren Unterschiede bei den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden. Diese betreffen vor allem immaterielle Vermögensgegenstände, die Bewertung der Vorräte, Rückstellungen, Finanzinstrumente, Rechnungsabgrenzungsposten und latente Steuern.

Ertragslage

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DER SMA SOLAR TECHNOLOGY AG NACH HGB (KURZFASSUNG) FÜR DIE ZEIT VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER 2014

in TEUR	2014	2013
Umsatzerlöse	545.697	706.895
Veränderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	8.606	- 12.817
	554.303	694.078
Andere aktivierte Eigenleistungen	2.962	4.677
Sonstige betriebliche Erträge	128.072	79.205
Materialaufwand	336.383	422.549
Personalaufwand	230.502	208.257
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	50.697	50.659
Sonstige betriebliche Aufwendungen	213.653	187.397
Finanzergebnis	- 44.441	16.220
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	- 190.339	- 74.682
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	6.701	255
Sonstige Steuern	106	979
Jahresfehlbetrag	- 197.146	- 75.916
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	492.400	568.316
Bilanzgewinn	295.254	492.400

2014 wurden SMA Solar-Wechselrichter mit einer Leistung von insgesamt 3,0 GW (2013: 3,9 GW) verkauft. Davon entfielen 0,6 GW (2013: 0,4 GW) auf verbundene Unternehmen. Die externen Umsatzerlöse mit PV-Wechselrichtern für solare Aufdachanlagen gingen um 21,1 Prozent auf 382,6 Mio. Euro zurück (2013: 485,1 Mio. Euro) und liegen damit deutlich unter dem Vorjahresniveau. Der Umsatzrückgang ist Folge der massiven Kürzungen der Solarförderung in Europa.

Der Umsatz mit solaren Großprojekten lag bei 138,0 Mio. Euro (2013: 223,2 Mio. Euro). Der Umsatzrückgang ist im Wesentlichen auf den hohen Preisdruck und regulatorische Veränderungen in diesem Marktsegment zurückzuführen.

Im Bereich Service lag der Umsatz mit 36,5 Mio. Euro um 72,6 Prozent über dem Vorjahr (2013: 21,1 Mio. Euro). Außer mit kostenpflichtigen Serviceleistungen wurde er mit der Inbetriebnahme von Solaranlagen sowie kostenpflichtigen Reparaturen erwirtschaftet.

Die **sonstigen betrieblichen Erträge** betragen 128,1 Mio. Euro (2013: 79,2 Mio. Euro). Darin enthalten sind 18,0 Mio. Euro (2013: 3,7 Mio. Euro) aus Lizenzträgen sowie 72,5 Mio. Euro (2013: 45,3 Mio. Euro) aus der Auflösung und dem Verbrauch von Rückstellungen. Die Erträge aus Fremdwährungsgewinnen lagen im Geschäftsjahr bei 14,4 Mio. Euro (2013: 4,6 Mio. Euro).

Der **Materialaufwand** ist gegenüber dem Vorjahr um 86,2 Mio. Euro (20,4 Prozent) auf 336,4 Mio. Euro zurückgegangen. Der deutliche Rückgang gegenüber dem Vorjahr ergibt sich im Wesentlichen aus dem geringeren Absatzvolumen.

Der **Personalaufwand** stieg im Geschäftsjahr um 10,7 Prozent auf 230,5 Mio. Euro an. Der Anstieg ist insbesondere auf Restrukturierungsmaßnahmen zurückzuführen. Ein gegenläufiger Effekt ergibt sich aus dem Rückgang der durchschnittlichen Zahl der Arbeitnehmer (ohne Zeitarbeitskräfte, Auszubildende und Praktikanten) um 632 auf 3.036 Mitarbeiter.

Die **Abschreibungen** sind von 50,6 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2013 geringfügig um 0,1 Mio. Euro auf 50,7 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2014 angestiegen. Darin enthalten ist die außerplanmäßige Abschreibung auf eine nicht mehr genutzte entgeltlich erworbene Technologie in Höhe von 2,4 Mio. Euro. Ein gegenläufiger Effekt ergab sich aus der geringeren Investitionstätigkeit.

Der Anstieg der **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** von 187,4 Mio. Euro im Vorjahr auf 213,6 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2014 resultiert im Wesentlichen aus den gestiegenen Aufwendungen für externe Dienstleistungen. Die Aufwendungen aus Fremdwährungsbewertungen betragen im Geschäftsjahr 3,8 Mio. Euro (2013: 9,0 Mio. Euro).

Das Finanzergebnis lag bei -44,4 Mio. Euro (2013: 16,2 Mio. Euro). Die Entwicklung ist im Wesentlichen auf die Abschreibung des Beteiligungswertes der Jiangsu Zevsolar New Energy Co., Ltd. in Höhe von 62,3 Mio. Euro zurückzuführen.

Das **Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit** der SMA AG ist Folge der beschriebenen Entwicklung und lag bei -190,3 Mio. Euro (2013: -74,7 Mio. Euro). Die SMA AG weist für das Geschäftsjahr 2014 einen Verlust von -197,1 Mio. Euro (2013: -75,9 Mio. Euro) aus.

Die **Steuern vom Einkommen und vom Ertrag** sind um 6,4 Mio. Euro angestiegen. Darin enthalten sind Steuern vom Einkommen und vom Ertrag für Vorjahre (4,8 Mio. Euro).

Nach Abzug von Steuern ergab sich für 2014 ein **Jahresfehlbetrag** von -197,1 Mio. Euro gegenüber einem Jahresfehlbetrag von -75,9 Mio. Euro im vorangegangenen Geschäftsjahr.

Vermögens- und Finanzlage

BILANZ DER SMA SOLAR TECHNOLOGY AG NACH HGB (KURZFASSUNG) ZUM 31. DEZEMBER 2014

in TEUR	31.12.2014	31.12.2013
AKTIVA		
A. Anlagevermögen		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände	19.805	17.785
II. Sachanlagen	256.339	279.569
III. Finanzanlagen	78.517	121.093
	354.661	418.447
B. Umlaufvermögen		
I. Vorräte	113.496	101.992
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	184.846	143.375
III. Wertpapiere	52.480	104.276
IV. Flüssige Mittel	162.350	228.058
	513.172	577.701
C. Aktiver Rechnungsabgrenzungsposten	1.825	766
	869.658	996.914
PASSIVA		
A. Eigenkapital		
I. Gezeichnetes Kapital	34.700	34.700
II. Kapitalrücklage	124.200	124.200
III. Gewinnrücklage		
1. Gesetzliche Rücklage	400	400
2. Andere Gewinnrücklagen	3.136	3.136
IV. Bilanzgewinn	295.254	492.400
	457.690	654.836
B. Sonderposten für Investitionszuschüsse	190	245
C. Rückstellungen	201.233	178.729
D. Verbindlichkeiten	100.056	61.022
E. Passiver Rechnungsabgrenzungsposten	110.489	102.082
	869.658	996.914

Die **Bilanzsumme** der SMA AG verringerte sich zum 31. Dezember 2014 um 127,2 Mio. Euro auf 869,7 Mio. Euro (2013: 996,9 Mio. Euro).

Das **Anlagevermögen** verringerte sich um 63,7 Mio. Euro auf 354,7 Mio. Euro. Diese Entwicklung lässt sich maßgeblich auf die erfolgte Wertminderungen des Beteiligungswertes der Jiangsu Zeversolar New Energy Co., Ltd. zurückführen.

Insgesamt lag das **Vorratsvermögen** mit 113,5 Mio. Euro zum 31. Dezember 2014 über dem Vorjahresniveau (2013: 102,0 Mio. Euro). Innerhalb des Vorratsvermögens haben sich die Bestände unterschiedlich entwickelt. So sind die Bestände an Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen in der Berichtsperiode von 53,9 Mio. Euro auf 56,8 Mio. Euro angestiegen. Die Bestände an unfertigen Erzeugnissen verminderten sich auf 17,4 Mio. Euro (2013: 21,1 Mio. Euro). Die Bestände an fertigen Erzeugnissen sind auf 39,1 Mio. Euro angestiegen (2013: 26,9 Mio. Euro).

Die **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen** betragen zum Stichtag 48,8 Mio. Euro (2013: 49,4 Mio. Euro). Zum Stichtag bestanden Wertberichtigungen für Forderungen in Höhe von 14,5 Mio. Euro.

Die **flüssigen Mittel und Wertpapiere** verringerten sich um 35,4 Prozent auf 214,8 Mio. Euro (2013: 332,3 Mio. Euro). Die Liquiditätssteuerung der SMA AG erfolgt auf Basis der Finanzstrategie der SMA Gruppe.

Das **Eigenkapital** verringerte sich ergebnisbedingt gegenüber dem 31. Dezember 2013 um 197,1 Mio. Euro auf 457,7 Mio. Euro. Die Eigenkapitalquote betrug 52,6 Prozent (2013: 65,7 Prozent).

Der überwiegende Anteil der **Rückstellungen** der SMA AG besteht aus Rückstellungen für Gewährleistungsverpflichtungen für unsere verschiedenen Produktfamilien sowie Personalrückstellungen.

Die **Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen** nahmen um 32,6 Mio. Euro im Vergleich zum Vorjahr zu. Sie beliefen sich zum Stichtag auf 52,4 Mio. Euro (2013: 19,8 Mio. Euro).

Der **passive Rechnungsabgrenzungsposten** in Höhe von 110,5 Mio. Euro (2013: 102,1 Mio. Euro) wurde für Umsatzabgrenzungen für verkaufte Garantieverlängerungen für Folgejahre gebildet.

RISIKEN UND CHANCEN

Die Geschäftsentwicklung der SMA AG unterliegt im Wesentlichen den gleichen Risiken und Chancen wie die der SMA Gruppe. An den Risiken der Beteiligungen und Tochterunternehmen partizipiert die SMA AG grundsätzlich entsprechend ihrer jeweiligen Beteiligungsquote. Die Risiken werden im Risiko- und Chancenbericht dargestellt. Aus den Beziehungen zu unseren Beteiligungen können zusätzlich aus gesetzlichen oder vertraglichen Haftungsverhältnissen (insbesondere Finanzierungen) Belastungen resultieren.

Siehe Risiko-
und Chancenbericht,
Seite 80 ff.

AUSBLICK

Aufgrund der Verflechtungen der SMA AG mit ihren Konzerngesellschaften und ihres Gewichts im Konzern verweisen wir auf unsere Aussagen im Prognosebericht der SMA Gruppe, die insbesondere auch die Erwartungen für die Muttergesellschaft widerspiegeln.

Siehe
Prognosebericht,
Seite 94 ff.

Gesamtaussage des Vorstands zum Geschäftsverlauf 2014

Die Anfang des Jahres gesetzten Umsatz- und Ergebnisziele der SMA Gruppe wurden deutlich verfehlt. Mit 805,4 Mio. Euro erzielte die SMA Gruppe 13,6 Prozent weniger Umsatz als im Vorjahr. Der Rückgang ist insbesondere auf den weiterhin hohen Preisdruck sowie den Nachfrageeinbruch in Europa zurückzuführen. Allein der Markteinbruch in Deutschland führte bei SMA zu Umsatzeinbußen von mehr als 90 Mio. Euro. Mit dem erwirtschafteten Umsatz bewegt sich die SMA Gruppe über der im Dezember angepassten Erwartung. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) betrug -164,9 Mio. Euro (-20,5 Prozent EBIT-Marge). Im operativen Ergebnis sind hohe Rückstellungen für die geplanten Restrukturierungsmaßnahmen sowie weitere Sondereffekten aus Wertberichtigungen und dem Verlust der chinesischen Tochtergesellschaft Zeversolar enthalten. Der Betrag lag bei 104,7 Mio. Euro. Der operative Verlust vor Restrukturierungsrückstellungen bewegt sich im Korridor der im Dezember 2014 reduzierten Prognose.

Trotz des hohen Verlusts verfügt die SMA Gruppe weiterhin über eine solide finanzielle Basis. Die Eigenkapitalquote lag zum Ende des Berichtsjahrs bei 46,8 Prozent (2013: 57,5 Prozent), die angepasste Nettoliquidität betrug rund 225 Mio. Euro. Damit verfügt SMA weiterhin über die finanzielle Stärke, um die bereits eingeleiteten Veränderungen für die Rückkehr zur Profitabilität aus eigener Kraft zu realisieren.

Die Geschäftsentwicklung war erneut von hoher Dynamik in den unterschiedlichen Solarmärkten und Teilsegmenten geprägt. Insbesondere in vielen kontinentaleuropäischen Ländern sank die Nachfrage nach Solar-Wechselrichtern 2014 stärker als erwartet. Das SMA Wachstum in Nordamerika und in Großbritannien reichte nicht aus, um den Rückgang in Kontinentaleuropa zu kompensieren. Die verkaufte Wechselrichter-Leistung lag mit 5,1 GW rund 6 Prozent unter dem Vorjahreswert (2013: 5,4 GW). Der Rückgang in der verkauften Wechselrichter-Leistung resultiert hauptsächlich aus dem Projektgeschäft im Marktsegment der solaren Großprojekte (Utility). Die SMA Produkte für kleinere und mittelgroße Solaranwendungen (Residential & Commercial) lagen etwa auf dem Niveau des Vorjahres.

Produktoffensive: Mehr Leistung, niedrigere Kosten

Im Berichtszeitraum entwickelte SMA das Portfolio der Produktfamilien Sunny Boy, Sunny Tripower, Sunny Central und Sunny Island fort. Ziel war es, den Leistungsbereich der Wechselrichter zu erweitern und die spezifischen Herstellungskosten durch Innovationen zu senken. Insgesamt führte SMA im vergangenen Jahr 21 neue Produkte in den Markt ein – fast jeden Monat zwei Innovationen. Von besonderer Relevanz ist der neue Sunny Central mit einer Leistung von bis zu 2,5 MW. Mit diesem Zentral-Wechselrichter führt SMA erstmals die 1.500-Volt-Technologie ein. Durch die höhere Spannung ist es Kunden möglich, mehr Module an einen Wechselrichter anzuschließen und dadurch die Systemkosten der Anlage signifikant zu reduzieren. Mit dem neuen Sunny Tripower 60 können SMA-Kunden seit 2014 mittelgroße und große Solarprojekte dezentral aufbauen und Systemkosten optimieren. Der kompakte und leichte Wechselrichter wurde von Danfoss entwickelt und ist zwischenzeitlich in das SMA Portfolio übernommen worden. Mit dem neuen Sunny Boy-Wechselrichter haben wir durch höhere Schaltfrequenzen und eine modulare Bauweise die Materialkosten im Vergleich zum Vorgängermodell deutlich senken können. Durch den vereinfachten Produktaufbau haben sich zudem die Produktionszeiten pro Wechselrichter halbiert. Die moderne Kommunikationstechnik ermöglicht außerdem eine einfache Inbetriebnahme des Wechselrichters und Überwachung der PV-Anlage.

Erweitertes Servicegeschäft

Neben den bisher angebotenen primären Servicedienstleistungen konnte sich SMA 2014 erfolgreich mit dem Komplettanlagenservice für solare Großprojekte im Markt positionieren. Gefragt war unser Rundum-Service im Berichtsjahr vor allem in Nordamerika: Für zwei der bislang größten PV-Kraftwerke in Kanada, eine 130-MW- und eine 140-MW-Anlage in Ontario/Kanada, hat SMA nicht nur die Wechselrichter geliefert, sondern auch für jeweils zehn Jahre die operative Betriebsführung übernommen.

Mit der Eingliederung der europäischen Betriebsführungs- und Wartungsdienstleistungen (O&M-Geschäft) der Phoenix Solar AG hat SMA mit Wirkung zum 1. November 2014 zudem den volumenstarken europäischen Markt erschlossen. Neu zum O&M-Geschäft von SMA gehören damit insgesamt 60 PV-Anlagen mit einer Gesamtleistung von 160 MW.

Auch die sogenannte 50,2-Hz-Umstellung in Deutschland, bei der wir als Dienstleister für Netzbetreiber auftreten, belebte das Servicegeschäft im Berichtszeitraum deutlich.

Strategische Allianz mit Danfoss

Um unsere Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu erhöhen, haben wir Ende Februar 2014 eine strategische Allianz mit Danfoss A/S angekündigt. Danfoss ist als Spezialist sehr erfolgreich im Bereich der Antriebsumrichter tätig. In diesem Markt herrscht seit vielen Jahren ein starker Verdrängungswettbewerb. Dementsprechend hat Danfoss seine Strategie auf die kontinuierliche Kostenreduktion durch Nutzung globaler Einkaufsmöglichkeiten und technologischer Innovationen ausgerichtet. Wir sind davon überzeugt, dass wir von den Erfahrungen und den Skaleneffekten profitieren können. Die ersten positiven Ergebniseffekte erwarten wir bereits im laufenden Geschäftsjahr.

Neuausrichtung Zeversolar

Die externen Umsatzerlöse der Division Zeversolar verbesserten sich gegenüber dem Vergleichszeitraum (ab Closing am 12. März 2013) um 4,6 Mio. Euro auf 17,6 Mio. Euro deutlich. Wesentliche Gründe dafür waren die erfolgreiche Umsetzung der Zweimarken-Strategie in Australien. Das Geschäft in Europa entwickelte sich aufgrund des Markteinbruchs langsamer als erwartet. Das Geschäft in China war von extrem hohem Preisdruck, den langen Zahlungszielen und den intransparenten Ausschreibungsverfahren geprägt und blieb deutlich hinter den Erwartungen zurück. Die erfolgreiche Überarbeitung und Erweiterung des Produktportfolios, Optimierung der Fertigungs- und Einkaufsprozesse sowie Reduktion der Verwaltungskosten reichte beim erzielten Umsatzniveau nicht aus, um die Verluste deutlich zu reduzieren. Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) war mit -18,5 Mio. Euro erneut negativ (2013: -22,2 Mio. Euro ab Closing am 12. März 2013). Der SMA Vorstand hat deshalb beschlossen, Zeversolar-Produkte zukünftig hauptsächlich in den Niedrigpreissegmenten im Australien, Großbritannien und Benelux einzusetzen und die Bearbeitung des chinesischen Marktes stark zu reduzieren. Zudem werden zeitnah die personellen Kapazitäten in allen Funktionsbereichen um mehr als 30 Prozent reduziert, um so bei geringeren Umsätzen bereits die Gewinnschwelle zu erreichen.

Reduktion der Fixkosten

Der SMA Vorstand hat bereits Mitte 2014 angekündigt, die Strukturen weiter an ein niedrigeres Umsatzniveau anzupassen. In einem umfangreichen Projekt hat der SMA Vorstand mit den Führungskräften Maßnahmen erarbeitet, um bereits ab einem Umsatz von weniger als 700 Mio. Euro die Profitabilitätsschwelle zu erreichen. Die Transformation der SMA sieht unter anderem vor, dass globale Standorte konsolidiert, die Wertschöpfungstiefe angepasst und nur noch strategisch wichtige Entwicklungsprojekte verfolgt werden. Die Zusammenarbeit mit externen Dienstleistungsunternehmen wird reduziert, zudem ist leider auch ein starker Personalabbau erforderlich. Die gesamten Maßnahmen führen zu Fixkosteneinsparungen von 160 Mio. Euro, die erstmals vollständig im Jahr 2016 wirken.

Nachtragsbericht

Vorgänge von besonderer Bedeutung seit Beginn des Geschäftsjahres 2015

REDUZIERUNG DES VORSTANDS

Der Aufsichtsrat der SMA Solar Technology AG hat im Zuge der Transformation des Unternehmens die Anzahl der Vorstandsmitglieder reduziert. Lydia Sommer schied daher Ende Februar 2015 aus dem Vorstand der SMA aus. Seit November 2012 verantwortete sie bei SMA die Ressorts Finanzen, Recht und Compliance, seit Mai 2013 auch den Bereich Informationstechnologie (IT) sowie als Arbeitsdirektorin das Personalressort. Die Aufgaben von Lydia Sommer wurden auf zwei der verbleibenden Vorstandsmitglieder übertragen. Pierre-Pascal Urbon verantwortet als Vorstandssprecher neben dem Ressort Strategie als Chief Financial Officer (CFO) das Ressort Finanzen, Recht und Compliance sowie Operations. Roland Grebe, bisher Vorstand Technische Innovationen, führt die Bereiche Personal und IT und ist neuer Arbeitsdirektor der SMA Solar Technology AG. Die Gesamtverantwortung für das Ressort Technologie obliegt Jürgen Reinert. Martin Kinne steht weiterhin dem Ressort Vertrieb und Service vor.

UNTERNEHMENSTRANSFORMATION

Der SMA Vorstand hat 2014 umfangreiche Restrukturierungsmaßnahmen beschlossen und eingeleitet. Ziel der Restrukturierung ist es, die SMA Gruppe ab einem Umsatzniveau von unter 700 Mio. Euro in die Profitabilität zu führen. Das erarbeitete Konzept sieht unter anderem vor, dass sich SMA auf strategische Entwicklungsprojekte konzentriert, die globale Infrastruktur konsolidiert, die Wertschöpfungstiefe anpasst und eine funktionale Organisation mit weniger Hierarchiestufen einführt. Darüber hinaus sollen die Sach- und Personalkosten deutlich reduziert werden. Insgesamt plant der SMA Vorstand Einsparungen von mehr als 160 Mio. Euro, die vollständig ab 2016 wirksam werden sollen. Während die 2014 beschlossene Restrukturierung unter anderem einen Abbau von 800 Vollzeitstellen im Inland vorsieht, ergab ein im Januar 2015 erarbeitetes Konzept einen zusätzlichen Personalabbau von weiteren 800 Vollzeitstellen. Der leider erforderliche Personalabbau wird voraussichtlich somit weltweit insgesamt 1.600 Vollzeitstellen umfassen und liegt damit über den zum Bilanzstichtag beschlossenen Abbauzielen. Die Konsultation mit dem Betriebsrat über das im Januar erarbeitete Konzept hat der SMA Vorstand Ende Januar 2015 aufgenommen. Seit Februar 2015 werden Sondierungsgespräche geführt. Die sich daraus ergebenden finanziellen Auswirkungen sind derzeit noch nicht verlässlich abschätzbar.

Weitere Bestandteile des Konzernlageberichts

Die folgenden Kapitel sind Bestandteile des Konzernlageberichts:

- » Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB ab Seite 25
- » Übernahmrechtliche Angaben und Erläuterungen ab Seite 25
- » Vergütungsbericht ab Seite 26

Risiko- und Chancenbericht

Risiko- und Chancenmanagement

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, wodurch die Zielerreichung im Rahmen der Umsetzung der Strategien in den Unternehmenseinheiten beeinträchtigt werden kann, durch geeignete Gegenmaßnahmen lassen sich diese jedoch steuern und beeinflussen. Zudem wird unter Berücksichtigung eines Chancenmanagements auf ein ausgewogenes Chancen-Risiko-Verhältnis abgestellt. Wesentliche Chancenpotenziale werden nachfolgend jeweils im Zusammenhang mit den entsprechenden Einzelrisiken näher erläutert sowie darüber hinaus im Prognosebericht aufgeführt. Das Risikomanagementsystem dient dazu, Risiken frühzeitig zu erkennen und nachvollziehbar zu kommunizieren. Das System orientiert sich am COSO Enterprise Risk Management – Integrated Framework, das heute als international bekanntester Standard für den Aufbau und die systematische Ausgestaltung eines unternehmensweiten Risikomanagementsystems gilt. 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 zu erkennen, sie dadurch proaktiv steuern und geeignete Maßnahmen zu deren Beseitigung initiieren zu können. Zur Abbildung wird konzernweit eine Softwareanwendung genutzt, um den Risikoverantwortlichen die Erfassung und dem Risikomanagement die Berichterstattung zu erleichtern sowie Dokumentationsanforderungen zu erfüllen.

Integration in die bestehende Aufbau- und Ablauforganisation

Der Vorstand der SMA trägt die Gesamtverantwortung für ein effektives Risiko- und Chancenmanagement, um sicherzustellen, dass sämtliche Risiken und Chancen umfassend und einheitlich berücksichtigt werden. Der Aufsichtsrat ist dafür zuständig, die Effektivität des konzernweiten Risikomanagementsystems zu überwachen. Um die Aufgabe wahrzunehmen, bereitet der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats die Informationen für den Gesamtaufichtsrat auf. Die Umsetzung und Weiterentwicklung des Systems wurden auf die Konzernrisikomanagementfunktion übertragen, die den zentral gesteuerten Risiko- und Chancenmanagementprozess verantwortet.

Risikoidentifikation

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. Ziel des Risikomanagements ist es, Risiken oberhalb eines definierten Schwellenwertes so früh wie möglich zu identifizieren, um potentielle Auswirkungen durch geeignete Maßnahmen zu begrenzen. Zudem 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 hat der Vorstand die Ziele des Risikomanagements im Rahmen der Risikostrategie sowie die Grundsätze der Organisation, der Risikoanalyse und der Risikokommunikation festgelegt. Es enthält Grundsätze für den Umgang mit Risiken; Anforderungen und Wertgrenzen sowie die einheitlichen Prozesse der regelmäßigen bzw. Sofort-Berichterstattung sind verbindlich definiert. Zuständig für die Identifikation der Risiken 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 potenziell bestandsgefährdenden Sachverhalte zu gewährleisten; die Nutzung gemeinsamer Risikomanagementinstrumente dient der effizienten Risikoidentifikation.

Risikobewertung

Im Rahmen der quartalsweisen Risikoidentifikation ermitteln die Risikoverantwortlichen die Risikosituation in einem standardisierten „Bottom-up-Prozess“. Der jeweilige Risikoverantwortliche beurteilt bei seiner Risikoanalyse die Eintrittswahrscheinlichkeit und die Schadenshöhe der erkannten Risiken. Die Risikoeintrittswahrscheinlichkeit erfolgt in den Bewertungskategorien „unwahrscheinlich“, „möglich“, „wahrscheinlich“ und „sehr wahrscheinlich“. Die Wirkung der Risiken auf das Konzernergebnis wird in den Kategorien „gering“, „mittel“, „hoch“ und „sehr hoch“ gemessen. Unternehmensweit einheitlich werden qualitative und quantitative Bewertungen genutzt.

Unter Berücksichtigung eines Betrachtungshorizonts von zwei Jahren sind für jedes Einzelrisiko der Brutto- und der Nettorisikowert zu ermitteln. Der Brutorisikowert stellt dabei die größtmögliche negative finanzielle Auswirkung dar, bevor das Unternehmen Maßnahmen zur Risikobeeinflussung ergreift. Im Nettorisikowert sind die risikomindernden Aktivitäten berücksichtigt. Hierdurch wird sichtbar, welchen Einfluss die Gegenmaßnahmen und mögliche Entwicklungsszenarien haben. Veränderte Rahmenbedingungen können von Stichtag zu Stichtag zu einer Neubewertung der Einzelrisiken führen.

Risikosteuerung

Gegenstand der Risikosteuerung ist die aktive Beeinflussung der ermittelten Sachverhalte unter Berücksichtigung der Unternehmensstrategie. Es wird darauf abgezielt, die entsprechenden Potenziale je nach konkreter Ausgestaltung mittels individueller Instrumentarien gezielt zu beeinflussen; dies betrifft weite Teile des Unternehmens mit unterschiedlichen Schwerpunkten. 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). Im Hinblick auf die Risikosteuerung unterliegen diese Maßnahmen und deren Durchführung einer regelmäßigen Kontrolle und Anpassung.

Kontinuierliche Risikoüberwachung 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. Je nach Dringlichkeit der Daten erfolgt die Berichterstattung an das Management ad hoc, monatlich oder quartalsweise. Weitere Methoden der Risikoerhebung sind die Auswertung von Kunden- und Lieferanteninformationen, systematische Markt- und Wettbewerbsanalysen sowie die Beobachtung wirtschaftlicher, rechtlicher und förderpolitischer Rahmenbedingungen in den Zielmärkten.

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 in qualitativer Form, sofern die Einzelrisiken als mindestens „hoch“ eingestuft wurden. 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 & Opportunity Boards werden wesentliche gemeldete Risiken und Gegenmaßnahmen sowie Anpassungen des Risikomanagementprozesses gesondert aufgegriffen. Über wesentliche Risiken mit erheblicher Auswirkung sowie neu identifizierte Sachverhalte, die bestimmte Wertgrenzen überschreiten, wird außerdem halbjährlich der Aufsichtsrat informiert. Zudem wird der Prüfungsausschuss regelmäßig über den Status des Risikomanagementsystems und seine Umsetzung im Unternehmen unterrichtet.

Chancenmanagement

Vorhandene Chancen zu nutzen, zählt zu den Kernaufgaben eines jeden Unternehmens. Hierbei kann es sich sowohl um interne als auch externe Potenziale handeln. Im Rahmen unseres in die Unternehmensorganisation integrierten Risiko- und Chancenmanagementansatzes identifizieren und bewerten wir regelmäßig 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. 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 Bereichsleitern sowie den Leitern der Tochtergesellschaften, die in den Strategieberichten aller Bereiche und Tochtergesellschaften münden. Um unser Chancenpotenzial zu erkennen, nutzen wir kontinuierliche Markt- und Wettbewerbsanalysen, systematisches Wissensmanagement sowie eine offene Informationspolitik im Unternehmen. Hierdurch streben wir ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Chancen und Risiken an. Seit 2014 erfolgt auch die Chancenerfassung und -bewertung sowie deren Berichterstattung systemgestützt.

Siehe Prognosebericht
Seite 94 ff.

Weitere Erläuterungen zu den Chancen des nächsten Geschäftsjahres finden sich im Kapitel Prognosebericht.

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 und 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. Für die Implementierung und Angemessenheit des Internen Kontrollsystems ist der Vorstand verantwortlich, überwacht wird die Wirksamkeit durch den Aufsichtsrat bzw. seinen Prüfungsausschuss.

Wesentliche Merkmale des Internen Kontroll- und Risikomanagementsystems im Hinblick auf den (Konzern-) Rechnungslegungsprozess (§§ 289 Abs. 5 und 315 Abs. 2 Nr. 5 HGB)

Das rechnungslegungsbezogene Interne Kontrollsystem ist Teil des gesamten Internen Kontrollsystems, das in das unternehmensweite Risikomanagementsystem eingebettet ist. 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 Jahres- und Konzernabschlusses durch den Abschlussprüfer sowie die Prüfung der einbezogenen Abschlüsse der bedeutenden Konzerngesellschaften 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 von unbeabsichtigtem oder vorsätzlichem Fehlverhalten nicht ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Ertrags-, Finanz und Vermögenslage vermitteln oder dass die Veröffentlichung der Quartalsabschlüsse sowie des Jahresabschlusses verspätet erfolgt. Diese Risiken können das Vertrauen der Aktionäre oder die Reputation der SMA Gruppe nachhaltig beeinträchtigen. Als Bestandteil ist das Risikomanagementsystem der SMA Gruppe im Hinblick auf den Konzernrechnungslegungsprozess darauf ausgerichtet, das Risiko einer Falschaussage in der Konzernbuchführung oder in der externen Berichterstattung aufzudecken. Zur Sicherstellung der konzernweiten systematischen Risikofrüherkennung wurde in der SMA Gruppe ein Überwachungssystem zur Früherkennung existenzgefährdender Risiken gemäß § 91 Abs. 2 AktG

Siehe Risiko- und Chancenbericht Seite 80 ff.

eingerrichtet, 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. Weitere Erläuterungen zum Risikomanagementsystem sind im Risiko- und Chancenbericht enthalten.

Regelungen und Kontrollen, um die Ordnungsmäßigkeit der (Konzern-) Rechnungslegung sicherzustellen

Die Maßnahmen des Internen Kontrollsystems sind 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 Jahres- und 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 entsprechend ausgebildete Mitarbeiter in ausreichender Anzahl; für alle rechnungslegungsrelevanten Prozesse gilt durchgängig das Vier-Augen-Prinzip.

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. Das Bilanzierungshandbuch regelt die Vorschriften zur Rechnungslegung nach den International Financial Reporting Standards (IFRS). Es 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. Durch eindeutige Vorgaben soll das Risiko uneinheitlicher Praktiken bei Ansatz, Bewertung und Ausweis von Vermögenswerten und Schulden minimiert werden. 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.

Einsatz von IT-Systemen

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

Durch Verwendung des konzernweiten IT-Konsolidierungssystems ist sichergestellt, dass alle Daten ordnungsgemäß und vollständig erfasst sowie konzerninterne Geschäftsvorfälle eliminiert werden. Hieraus werden die Bestandteile des Konzernabschlusses einschließlich wesentlicher Angaben für den Konzernanhang entwickelt.

Einschränkende Hinweise

Das Interne Kontroll- und Risikomanagementsystem ermöglicht die Steuerung von Risiken, die dem Ziel einer regelkonformen Jahres- und Konzernabschlusserstellung 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 (Konzern-) Rechnungslegung sowie bezüglich der Aufdeckung von Unregelmäßigkeiten.

Einzelrisiken

Wesentliche Risiken mit erheblichen nachteiligen Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit und die damit verbundene Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns sowie die Reputation des Unternehmens 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.

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

MERKMALE DER RISIKOBEWERTUNG		
Eintrittswahrscheinlichkeit	Mögliche Auswirkungen	Risikoentwicklung
unwahrscheinlich (>0 bis <15%)	gering Begrenzte negative Auswirkungen auf das geplante Ergebnis, kein Reputationsverlust, keine Gefährdung der Kundenbeziehungen	↗ höher als im Vorjahr
möglich (≥ 15 bis <50%)	mittel Einige negative Auswirkungen auf das geplante Ergebnis, mittlerer Reputationsverlust, mögliche Gefährdung der Kundenbeziehungen, erkennbare Störungen des Geschäftsbetriebes (überwiegende Innenwirkung)	→ gleichbleibend zum Vorjahr
wahrscheinlich (≥ 50 bis <85%)	hoch Beträchtliche negative Auswirkungen auf das geplante Ergebnis, hoher Reputationsverlust (noch nicht existenzbedrohend), starke Gefährdung der Kundenbeziehungen, wesentliche Störungen des Geschäftsbetriebes (mit Außenwirkung)	↘ niedriger als im Vorjahr
sehr wahrscheinlich (≥ 85 bis <100%)	sehr hoch Schädigende negative Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit, verbunden mit sehr hohem Reputationsverlust, sehr starker Gefährdung der Kundenbeziehungen, existenzbedrohenden Störungen des Geschäftsbetriebes	

DARSTELLUNG DER EINZELRISIKEN

Risikofelder	Eintritts- wahrscheinlichkeit	Mögliche finanzielle Auswirkung	Risikoent- wicklung 2013	Risikoent- wicklung 2014
Strategische Risiken				
Regulatorische Risiken	sehr wahrscheinlich	sehr hoch	→	→
Wettbewerbsrisiken	sehr wahrscheinlich	hoch	↗	→
Marktrisiken	sehr wahrscheinlich	hoch	↗	↗
Investitionsrisiken	sehr wahrscheinlich	hoch	↗	↗
Risiken aus Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten	wahrscheinlich	hoch	→	→
Operative Risiken				
Beschaffungs- und Bestandsrisiken	wahrscheinlich	hoch	→	→
Produkttrisiken	wahrscheinlich	hoch	→	↘
Personalrisiken	möglich	mittel	→	→
IT-Risiken	möglich	hoch	→	↘
Finanzwirtschaftliche Risiken				
Finanzierungs- und Liquiditätsrisiken	unwahrscheinlich	gering	→	→
Risiken durch Wechselkursschwankungen	möglich	gering	↗	→
Risiken aus dem Forderungsausfall von Kunden	wahrscheinlich	hoch	→	↗
Compliance-Risiken				
Exporttrisiken	möglich	mittel	↗	→
Kartellrechtsrisiken	möglich	sehr hoch	↗	→
Risiken aus dem Verstoß gegen das Datenschutzrecht	möglich	gering	→	→
Risiken aus Umweltschäden	unwahrscheinlich	gering	→	→

Strategische 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.

Die Risikosituation hat sich aufgrund der massiven Verschlechterung der Förderbedingungen in Deutschland sowie den europäischen Kernmärkten im Vergleich zu 2013 weiter signifikant erhöht. Die außereuropäischen Märkte können den Marktrückgang in Europa nicht kompensieren. 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. Positive Wachstumsimpulse gehen insbesondere von Großbritannien und Frankreich aus, die bereits attraktive Förderprogramme verabschiedet haben. Zu den wichtigsten Märkten in Asien zählen China und Japan. Die chinesische Regierung hat die Ausführungsrichtlinien für den Zubau von mittelgroßen PV-Kraftwerken präzisiert und in Japan bringt eine attraktive Vergütungspolitik Wachstumsdynamik. Für weitere Informationen zu der Entwicklung in einzelnen Märkten verweisen wir auf die Erläuterungen zum Geschäftsjahr 2014 („Gesamtwirtschaftliche und branchenwirtschaftliche Rahmenbedingungen“ sowie deren „Auswirkungen auf den Geschäftsverlauf 2014“).

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. Zielgerichtete weltweite Vertriebs- und Servicetätigkeiten, eine effizientere An- und Einbindung der Auslandsstandorte mittels Shared-Service-Center und die Ausweitung der dezentralen Verantwortlichkeiten unterstützen dieses Vorhaben.

RISIKO EINES AGGRESSIVEN WETTBEWERBS

Einige 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. Der Auslandsanteil am Umsatz konnte mit 76,0 Prozent im Vergleich zum Vorjahr (71,0 Prozent) gesteigert werden. Auch wenn SMA die Internationalisierung weiter vorantreibt, werden Änderungen in den Förderbedingungen für zusätzlichen Preisdruck sorgen und möglicherweise geschäftskritische Auswirkungen haben. Da sich zudem der Zugang zum Kapitalmarkt erschwert hat, können sich für Unternehmen ohne ausreichende Kapitalausstattung kritische Finanzierungssituationen ergeben, kurz- bis mittelfristig werden weitere Wettbewerber aus dem Markt ausscheiden.

Weiterhin führten auch im Jahr 2014 Überkapazitäten bei Produktionsanlagen und Infrastruktur sowohl bei Modulen als auch bei Wechselrichter-Herstellern weltweit zu einem Rückgang der Verkaufspreise. Weitere denkbare Szenarien wären, dass Wettbewerber die Qualität, Funktionalität oder Leistungsfähigkeit ihrer Produkte verbessern oder aber lokale Anbieter flexibler reagieren und sich in einzelnen Märkten besser auf die jeweiligen Marktanforderungen einstellen. Durch diesen Wettbewerb kann es in Zukunft zu weiteren Preisrückgängen für Produkte und Dienstleistungen der SMA Gruppe und ebenso zu einem Verlust von Marktanteilen kommen.

Darüber hinaus ist eine zunehmende Marktfragmentierung zu beobachten, die zu einer abnehmenden Konzentration bei Wechselrichter-Herstellern führt. Dies führt wiederum zu steigendem Wettbewerbs- bzw. Preisdruck. Sollte es den Wettbewerbern gelingen, nachhaltig deutlich unter den Preisen von SMA anbieten zu können, beeinträchtigt dies die Geschäftsentwicklung wesentlich. SMA begegnet diesem Preiswettbewerb mit Technologie- und Innovationsführerschaft. Mit Ausgaben für Forschung und Entwicklung in Höhe von 129,1 Mio. Euro 2014 (inklusive aktivierter Entwicklungsprojekte) sowie einem soliden F&E-Budget 2015 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. Chancen bestanden im Geschäftsjahr vor allem durch die weitere Erschließung internationaler Märkte.

Veränderte politische Rahmenbedingungen verhelfen SMA künftig auch in jungen Märkten zu großen Chancen, ihre Geschäftstätigkeit auszuweiten. Um diese Geschäftspotenziale frühzeitig identifizieren und nutzen zu können, hat der Vorstand einen Prozess zur systematischen Analyse von Potenzialmärkten verabschiedet. Die Erschließung neuer Geschäftsfelder zur Umsatzsteigerung ist eines der zentralen Elemente der Gruppenstrategie 2015. In diesem Zusammenhang sieht der Vorstand die Systemtechnik für Speicheranwendungen, die PV-Diesel-Hybrid-systeme sowie die Servicedienstleistungen (zum Beispiel O&M-Geschäft) mittelfristig als wichtige Geschäftsfelder zur Erhöhung des Umsatzes.

MARKTRISIKEN

Kommt es in unseren Zielmärkten (zum Beispiel Nordamerika, Japan, Europa) zu einer Marktsättigung, wird diese auch einen Nachfragerückgang zur Folge haben. Die hohe Nachfrage nach Photovoltaikanlagen resultierte in der Vergangenheit zum Teil aus dem starken Preisanstieg für konventionelle Energieträger. Auch wenn sich die Preise für Öl und Gas zum Jahresende rückläufig entwickelten, so ist mittelfristig mit steigenden Energiepreisen zu rechnen. Je höher der Preis für Energie aus diesen Energieträgern, desto attraktiver ist die Gewinnung elektrischer Energie aus Sonnenlicht.

Des Weiteren stellen Eintrittsbarrieren zu einzelnen Märkten, insbesondere im Kontext einer zunehmenden Internationalisierung, eine im Vergleich zum Vorjahr größere Herausforderung dar. So gibt es in einzelnen Ländern zum Beispiel hohe Zertifizierungshürden. Dennoch gelang SMA 2013 als erstem internationalem Hersteller der Marktzugang in Japan, 2014 kamen weitere Produktzertifizierungen hinzu. Die Behinderung unserer internationalen Expansion hätte jedoch wesentliche Auswirkungen auf die zukünftige Entwicklung des SMA Konzerns. SMA sucht deshalb stets frühzeitig den Kontakt zu Zertifizierungsbehörden und Energieversorgungsunternehmen im Ausland. Dank dabei gewonnener Informationen kann SMA rechtzeitig eventuell nötige Produktpassungen erkennen und vornehmen. Außerdem verfolgt SMA die Strategie, als erster Akteur in neuen Photovoltaikmärkten vertreten zu sein, um damit die Abhängigkeit von einzelnen Märkten zu reduzieren. Zu weiteren Erläuterungen verweisen wir auf die Ausführungen im Berichtsteil „Gesamtwirtschaftliche und branchenwirtschaftliche Rahmenbedingungen“ sowie deren „Auswirkungen auf den Geschäftsverlauf 2014“.

Siehe
Geschäftsjahr 2014
Seite 56 ff.

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.

Die Photovoltaik hat sich in den vergangenen Jahren zunehmend als wettbewerbsfähig erwiesen. In immer mehr Weltregionen ist Solarstrom inzwischen kostengünstiger als konventioneller Strom. Starke Wachstumsimpulse erwartet der SMA Vorstand weiterhin von den Märkten in Nord- und Südamerika sowie Asien. Der Zubau von Photovoltaik in Nord- und Südamerika wird hauptsächlich von solaren Großprojekten getrieben. Insbesondere in Nordamerika dürfte sich aufgrund von Steueranreizprogrammen auch die Nachfrage nach mittelgroßen und kleineren Solarstromanlagen weiterhin sehr positiv entwickeln.

INVESTITIONSRISIKEN

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 hinauszuzögern, wie es wirtschaftlich sinnvoll ist. 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

Das weitreichende Produktportfolio von SMA umfasst Wechselrichter für alle Anwendungen, Leistungsklassen und Modultypen, flankiert von intelligenten Energiemanagement- und Überwachungssystemen. Das Ziel der Unternehmensleitung ist es, neben der weiterhin erfolgenden Optimierung bestehender Produkte und Entwicklungskapazitäten sich vor allem auf zukünftige Produktgenerationen zu konzentrieren. 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 Vorstand sieht hier insbesondere Chancen bei der Integration von Speicherlösungen zur Stärkung des Kerngeschäfts, drastischen Kostensenkungen bei Batteriespeichern sowie der Erschließung neuer Geschäftsfelder. Der Entwicklungsbereich hat für alle Projekte Zeitpläne erarbeitet, die regelmäßig dem Vorstand vorgelegt werden. Durch eine konsequente Verfolgung der Meilensteine können die geplanten Entwicklungszeiten eingehalten werden. SMA sucht bewusst den Kontakt zu Forschungseinrichtungen, um strategische Entwicklungsvorhaben zusammen voranzutreiben. Durch diese Maßnahmen soll die Entwicklungszeit von innovativen Produkten weiter reduziert werden. Dennoch können wir nicht ausschließen, dass einzelne Entwicklungsprojekte nicht oder nicht in der geplanten Zeit 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. Neben der primär exklusiven Nutzung der Erfindung fördern Patente darüber hinaus Innovationen und damit zukünftigen wirtschaftlichen Nutzen. 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. Daher ist es wichtig, dass das Produkt rechtzeitig vor der Produktfreigabe und der Markteinführung darauf überprüft wird, ob es frei von Rechten Dritter ist. Entsprechende Meilensteine sind in die Leitfäden und Prozessbeschreibungen zur Produktentwicklung und Markteinführung aufgenommen worden. Die Abteilung Intellectual Property Management schützt aktiv proprietäre Technologien und beobachtet Patentanmeldungen. Durch den Einsatz von 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.

Ähnlich wie die politischen Rahmenbedingungen ist das Risiko durch neue technische Richtlinien nur begrenzt steuerbar. Das Risiko der Nichterfüllung solcher geänderter Anforderungen bleibt bestehen. Nur durch einen beschleunigten Entwicklungsprozess und gute Marktkenntnisse wird es künftig möglich sein, dieses Risiko zu minimieren. Darum wirken unsere Mitarbeiter unter anderem in Normungsgremien aktiv an neuen technischen Richtlinien mit. Zudem erfolgt eine regelmäßige Überprüfung der Annahmen und verbundenen Risiken von strategischen Projekten. Im Rahmen der zukünftigen weiteren Fokussierung der Entwicklungskapazitäten sollen relevante Entwicklungen noch schneller identifiziert und vorangetrieben werden. Durch diese Vorgehensweisen ist es möglich, geänderte Anforderungen an unsere Produkte frühzeitig zu erkennen und umzusetzen. Zu weiteren Erläuterungen wird an dieser Stelle auf die Ausführungen zu Forschung und Entwicklung im Konzernlagebericht verwiesen.

Siehe Forschung
und Entwicklung
Seite 44 ff.

Operative Risiken

BESCHAFFUNGS- UND BESTANDSRISIKEN

Bei SMA ist die Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten erheblich. Mit Marktanalysen, sorgfältiger Lieferantenevaluation 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 Flexibilität zu erhöhen.

Im Zusammenhang mit kurzen Innovationszyklen und sich daraus ergebenden möglichen Abwertungsbedarfen des Vorratsvermögens werden regelmäßig Bestandsreviews durchgeführt. Mittels Steuerung (zum Beispiel Vendor Managed Inventory) und Frühwarnsystemen sowie der durchgängigen Bestimmung von weiteren Lieferanten (Second Sources) wird zur Verringerung der Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten beigetragen, die Verhandlungsposition gestärkt und werden die Vorratsbestände reduziert. Durch Beobachtung der Preisentwicklung wichtiger Rohstoffe sollen auf Basis bestehender Frühwarnindikatoren Entwicklungstendenzen rechtzeitig erkannt werden, bevor diese in den Einkaufspreisen wirksam werden.

Die Internationalisierung unserer Einkaufsstrukturen durch Etablierung von dezentralen Einkaufsteams in den USA, Polen und Asien zur Senkung von Einstandspreisen und Logistikkosten ist eine weitere Maßnahme, die auch im abgelaufenen Geschäftsjahr intensiv weiterverfolgt wurde. Im Rahmen der globalen Einkaufs- und Commodity-Strategie sollen die „Best-Cost-Country“-Einkaufsaktivitäten noch stärker als bisher verfolgt werden. In diesem Zusammenhang wurde mit Danfoss 2014 eine entsprechende Einkaufskooperation geschlossen. Zudem wird die Lieferantenentwicklung ausgebaut und es wird eine noch intensivere Einbindung des Einkaufs in den Produktentstehungsprozess erfolgen. Hierfür wurden einheitliche Prozesse, Methoden und Kennzahlen definiert.

PRODUKTRISIKEN

Wir sind kontinuierlich bestrebt, neue Produkte und Lösungen zu entwickeln sowie bestehende zu verbessern. Daher nutzen wir 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. Der richtige Umgang und die Kommunikation beim Auftreten von Produktfehlern sind daher unerlässlich. Unerkannte Inkompatibilitäten können auch noch nach Einführung der Produkte in den Markt auftreten und eine Nachbesserung am Kundensystem erfordern, um zu verhindern, dass das Gerät im schlimmsten Fall eine Gefahr für den Kunden darstellt. Ein Rückgang der Zuverlässigkeit könnte so zu einem nachhaltigen Vertrauensverlust und zur Abwanderung von Kunden führen. Zudem würde sich eine notwendige Rückrufaktion negativ auf das Ergebnis auswirken.

Liegt die Fehlerursache beim Lieferanten, hat dieser die direkten Kosten zu tragen. Handelt es sich um einen von SMA verursachten Fehler, tritt zwar grundsätzlich die Produkthaftpflichtversicherung für den entstandenen Schaden ein, diese deckt aber keine Materialkosten ab. Dabei unterliegen Neuentwicklungen häufig einer höheren Fehleranfälligkeit als etablierte Produkte, die in der Praxis bereits über längere Zeiträume erprobt und eingesetzt werden. Mit umfangreichen Feldversuchen vor einem Serienstart, begleitenden Qualitätskontrollen in der Fertigung und einer Produkthaftpflichtversicherung minimieren wir dieses Risiko, können es aber nicht vollständig ausschließen. Für Rechtsstreitigkeiten im Zusammenhang mit Produktrisiken bilden wir Rückstellungen, sofern es nach unserer Einschätzung wahrscheinlich ist, dass entsprechende Forderungen an uns gestellt werden können.

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. Zudem ist SMA mit einer ausreichenden Personalausstattung in der Entwicklung und im Service gut aufgestellt, um einen guten Service zu gewährleisten. Der Service beurteilt nach Art und Umfang des vorliegenden technischen Fehlers die Notwendigkeit einer Reparatur oder eines Austauschs des Gerätes und führt entsprechende Gegenmaßnahmen durch.

PERSONALRISIKEN

Qualifizierte und motivierte Mitarbeiter sind der Schlüssel für die Weiterentwicklung unseres Unternehmens, die weitere Internationalisierung und den geschäftlichen Erfolg der SMA Gruppe. Demgegenüber stehen zahlreiche in der Umsetzung befindliche organisatorische Veränderungen, um den Fortbestand und die Zukunftsfähigkeit von SMA zu sichern. Da die bisherigen Kosteneinsparungen im abgelaufenen Geschäftsjahr den Umsatz- und Ergebnisrückgang nicht kompensieren konnten, müssen die Personalstrukturen weiter an das veränderte Umsatzniveau angepasst werden. Der künftige Erfolg von SMA hängt zum großen Teil davon ab, Ingenieure und andere Fachkräfte an das Unternehmen zu binden sowie Führungspositionen adäquat zu besetzen.

Unsere Angebote sind leistungsorientierte Vergütungssysteme und eine Beteiligung am Unternehmenserfolg, flexible Arbeitszeitmodelle sowie Angebote zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie. Durch eine enge Vernetzung mit der universitären Forschung und Lehre am Standort Kassel sowie weiteren Kooperationen mit Universitäten und Instituten leistet SMA zudem einen wesentlichen Beitrag, um als attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen zu werden und dadurch langfristig hochqualifizierten Nachwuchs für das Unternehmen gewinnen zu können.

INFORMATIONSTECHNISCHE RISIKEN

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. Verteilte Rechenzentren und gespiegelte Datenbestände reduzieren das Risiko von Datenverlusten. Diese Tätigkeiten werden von unserem Informationssicherheitsbeauftragten koordiniert und überwacht. Gemeinsam mit dem Datenschutzbeauftragten des Konzerns stellen unsere Mitarbeiter sicher, dass personenbezogene Daten systemgestützt entsprechend den Regelungen des Bundesdatenschutzgesetzes verarbeitet werden. Weiterhin ermöglichen entsprechend getroffene Maßnahmen es, Geschäftsinformationen sowie die Privatsphäre unserer Mitarbeiter und Geschäftspartner zu schützen.

Finanzwirtschaftliche Risiken**FINANZIERUNGS-, LIQUIDITÄTS- SOWIE WECHSELKURSRISIKEN**

Als international operierendes Unternehmen ist SMA zwangsläufig finanzwirtschaftlichen Risiken ausgesetzt. Hierzu zählen wir Risiken aus Veränderungen des allgemeinen Zinsniveaus, Risiken durch Wechselkursschwankungen sowie Finanzierungs- und Liquiditätsrisiken. So erschwert die aktuelle schwierige Branchensituation trotz guter Bilanzkennzahlen eine Fremdkapitalaufnahme. Die Abteilung Corporate Treasury steuert die Konzernfinanzierung sowie die Begrenzung der finanzwirtschaftlichen Risiken. Grundsatz unserer Sicherungspolitik ist es, die SMA Gruppe vor erheblichen Preis-, Währungs- und Zinsveränderungen durch Verträge und Sicherungsgeschäfte in wirtschaftlich vertretbarem Umfang zu schützen. Die zulässigen Sicherungsinstrumente hat der Vorstand in konzernweit gültigen Richtlinien vorgegeben, die auch die gesamte Ablauforganisation inklusive Sicherungsstrategien, Zuständigkeiten und Kontrollmechanismen regeln.

Detaillierte Informationen zu den Finanzmarktrisiken und zum Risikomanagement sind im Anhang des Konzernabschlusses auf Seite 161 ff. unter Kapitel 37 „Zielsetzungen und Methoden des Finanzrisikomanagements“ enthalten.

RISIKO DES FORDERUNGS AUSFALLS BZW. EINER INSOLVENZ VON KUNDEN

In vielen Zielmärkten haben sich die Förderbedingungen verschlechtert, weitere Einschnitte sind geplant. Hinzu kommen die unsteten Bedingungen auf den Finanzmärkten. Daher ergeben sich aufgrund finanzieller Probleme bei einigen Kunden mögliche Risiken. Die Anzahl von Insolvenzen bei unseren Kunden und Geschäftspartnern könnte sich erhöhen. Zudem erfordert die Wettbewerbssituation sowie die Internationalisierung die Ausdehnung der Zahlungsfristen, gepaart mit der Verminderung der Sicherheitsleistungen, zum Beispiel in Form von Bankgarantien. Kommen Kunden ihren Zahlungsverpflichtungen nicht mehr nach, ergibt sich ein erhöhtes Ausfallrisiko von Forderungen und infolgedessen möglicherweise erhebliche Abschreibungen in der Zukunft mit nachteiligen Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit sowie die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der SMA Gruppe.

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. SMA legt 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.

Compliance-Risiken

Basierend auf unserer maßgeblichen Stellung am Markt als Technologie- und Innovationsführer sowie dem stetig zunehmenden internationalen Geschäft ergeben sich vielfältige steuer-, marken-, patent-, wettbewerbs-, kartell- und umweltrechtliche Risiken.

Es besteht die Gefahr, dass SMA in ein rechtswidriges Geschäftsverhalten involviert werden kann oder einzelne Mitarbeiter gegen die SMA Geschäftsgrundsätze und Richtlinien verstoßen. Hierzu zählt insbesondere das Risiko von Korruption und Betrug; die Auswirkungen können auf die Entwicklung von SMA nicht unerheblich sein.

Group Compliance hat weltweit die SMA Geschäftsgrundsätze und Richtlinien erlassen, um dem Risiko zu begegnen. Hieraus abgeleitet wurden grundlegende Arbeitsabläufe und -prozesse, die weltweit implementiert wurden. Jeder Mitarbeiter ist daher verpflichtet, im Rahmen seiner Tätigkeit für SMA ethisch korrekt und gemäß den Gesetzen und Bestimmungen des jeweiligen Rechtssystems des Landes zu handeln. Diese Regelungen und Verpflichtungen wurden durch weltweite verbindliche Geschäftsgrundsatztrainings gefestigt.

EXPORTRISIKEN

Infolge der zunehmenden Internationalisierung und eines Auslandsanteils von 76,0 Prozent ergeben sich für SMA in Zukunft verstärkt Risiken aus der Im- und Exportabwicklung von Material und Dienstleistungen sowie fertigen Erzeugnissen. SMA muss die rechtlichen Anforderungen für Importe aus und Exporte in viele Länder erfüllen, um so einerseits wettbewerbsfähig zu bleiben und andererseits auch die Wünsche der zunehmend internationalen Kunden zu erfüllen. Im Zusammenhang mit der Lieferung von Fertigungsteilen von Deutschland in die ausländischen Produktionsstandorte entstehen zollrechtliche Risiken für SMA.

Verstöße gegen diese Handelsbeschränkungen und zollrechtlichen Vorschriften unterliegen auch erheblichen Strafen und können für SMA zu Reputationsschäden führen. SMA achtet darauf, die zollrechtlichen und exportkontrollrechtlichen Vorschriften und insbesondere die Handelsbeschränkungen einzuhalten. Darüber hinaus überwacht SMA zielgerichtet die handels- und zollrechtlichen Verpflichtungen mittels eines IT-Systems, wodurch sich das Risiko eines potentiellen Verstoßes reduziert.

KARTELLRECHT

Vorrangiges Ziel der Anstrengung ist es, kartellrechtliche Risiken von vornherein zu reduzieren. Zu diesem Zweck hat Group Compliance eine neue Kartellrechtsrichtlinie erlassen. Die Richtlinie gibt für alle wesentlichen Geschäftssituationen klare DOs und DON'Ts vor. Zudem müssen sämtliche Mitarbeiter innerhalb vorgeschriebener Fristen an Kartellrechtstrainings teilnehmen.

RISIKEN AUS DEM VERSTOSS GEGEN DAS DATENSCHUTZRECHT

Es besteht das Risiko, dass bei der Datenverarbeitung von Anlagenbetreibern nicht mit der notwendigen Sorgfalt agiert wird und beispielsweise Daten für Cross-Promotion-Zwecke verarbeitet werden. Risiken beinhaltet zudem die immer weitere Verbreitung findende Speicherung und Verarbeitung von Daten mithilfe sogenannter „Cloud“-Lösungen, deren datenschutzrechtliche Zulässigkeit umstritten ist. Vor dem Hintergrund des sich verändernden Geschäftsumfeldes und der notwendigen Erschließung neuer Vertriebskanäle gewinnt dieses Risiko zunehmend an Bedeutung. SMA begegnet den datenschutzrechtlichen Risiken durch Aufklärung der Mitarbeiter, die personenbezogene Daten verarbeiten, und die Überwachung aller Projekte, in denen personenbezogene Daten von Anlagenbetreibern verarbeitet werden, durch den betrieblichen Datenschutzbeauftragten. Bei gegebenenfalls abzuschließenden Vereinbarungen mit Dritten werden die notwendigen datenschutzrechtlichen Klauseln, unter Beachtung der EU-Vorgaben, eingesetzt.

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.

GESAMTAUSSAGE ZUR RISIKOSITUATION DES KONZERNS

Basierend auf unserem Risikomanagementsystem schätzen wir die Gesamtrisikosituation als beherrschbar ein. Allerdings sind auf Basis der gegenwärtigen Bewertung Einzelrisiken zu erkennen, die vor allem bei gleichzeitigem Eintreten eine konkrete Bestandsgefährdung darstellen oder zumindest die Geschäftsentwicklung wesentlich beeinträchtigen können, sollten die strategischen Ziele und die geplanten Restrukturierungsmaßnahmen verfehlt werden. Das Risikoprofil hat sich im Vergleich zum Vorjahr deutlich verschlechtert. Durch die negative Absatzentwicklung sowie den zunehmenden Wettbewerbs- und Preisdruck bekommen alle geschilderten Risiken ein höheres Gewicht in der Gesamtrisikosituation. SMA hat Maßnahmen ergriffen, um den beschriebenen Risiken zu begegnen und die potenziellen negativen Auswirkungen so gering wie möglich zu halten. Darüber hinaus arbeiten wir kontinuierlich daran, unsere Organisationsstrukturen und Prozesse zu verbessern und damit unsere Effizienz zu steigern.

Unser Ziel ist es daher, das Risiko- und Chancenmanagementsystem weiter zu optimieren, um potenzielle Risiken noch schneller zu erkennen und ihnen entgegenwirken zu können sowie die sich bietenden Chancen zu nutzen.

Prognosebericht

Gesamtwirtschaftliche Situation: Risiken für die Weltwirtschaft nehmen zu

Der Internationale Währungsfonds (IWF) sieht die Weltwirtschaft weiter auf Wachstumskurs, senkte im Jahresausblick vom 20. Januar 2015 jedoch seine ursprünglich optimistischere Prognose vom 7. Oktober 2014. Die globale Wirtschaftsleistung werde 2015 um 3,5 Prozent zulegen – und damit 0,3 Prozentpunkte weniger als noch im Herbst 2014 erwartet. Grund dafür seien schwächere Aussichten in China, Russland, Japan und im Euroraum. Das globale Wachstum werde zwar einen Schub durch den niedrigen Ölpreis erhalten, gleichzeitig litten jedoch die erdölexportierenden Länder unter dem Preisverfall.

Mit einem Wirtschaftswachstum von voraussichtlich 1,2 Prozent (2014: 0,8 Prozent) sieht der IWF das Wachstum im Euroraum 2015 um 0,2 Punkte geringer als noch im Oktober 2014. Besonders schwach entwickle sich die Wirtschaft mit 0,4 Prozent (2014: -0,4 Prozent) in Italien, auch in Frankreich komme die Konjunktur mit 0,9 Prozent (2014: 0,4 Prozent) nur schleppend in Gang. Der Erholungsprozess der spanischen Wirtschaft halte dagegen an, der IWF erwartet hier ein Plus von 2,0 Prozent (2014: 1,4 Prozent). Für Deutschland gingen die Währungsexperten ursprünglich von einem relativ robusten Wirtschaftswachstum in Höhe von 1,5 Prozent aus, korrigierten ihre optimistische Prognose vom Oktober 2014 jedoch um 0,2 Punkte auf 1,3 Prozent (2014: 1,5 Prozent).

Weiterhin Fahrt nimmt laut IWF mit 2,7 Prozent (2014: 2,6 Prozent) 2015 die Konjunktur in Großbritannien auf. Deutlich verbessert habe sich mit 3,6 Prozent (2014: 2,4 Prozent) der Ausblick in den USA – im Oktober 2014 lag die IWF-Schätzung für das Wachstum des Bruttoinlandprodukts (BIP) noch 0,5 Punkte niedriger. Mit 0,6 Prozent Wachstum in Japan (2014: 0,1 Prozent) hat der IWF seine Prognose für das laufende Jahr dagegen gesenkt.

Auch in den Schwellenländern seien die Aussichten weniger positiv als noch vor wenigen Monaten: In Brasilien rechnet der IWF 2015 lediglich mit 0,3 Prozent Wachstum (2014: 0,1 Prozent), in Russland hat der Währungsfonds wegen der internationalen Sanktionen im Zusammenhang mit dem Ukraine-Konflikt und des stark gesunkenen Ölpreises die diesjährige Wachstumsprognose von ursprünglich 0,5 Prozent auf -3,0 Prozent (2014: 0,6 Prozent) verringert. Chinas Wachstum soll bei 6,8 Prozent (2014: 7,4 Prozent) liegen, in Indien seien 6,3 Prozent (2014: 5,8 Prozent) Zuwachs beim BIP zu erwarten. Der Welthandel lege 2015 voraussichtlich um 3,8 Prozent (2014: 3,1 Prozent) zu.

Künftige wirtschaftliche Rahmenbedingungen in der Photovoltaikindustrie

Wesentliche Trends der Stromversorgung

Die Experten der Internationalen Energieagentur (IEA) rechnen in einer Untersuchung vom September 2014 damit, dass die weltweite Bedeutung der Photovoltaik in den nächsten Jahren stetig zunimmt. Bis 2050 könnte Solarenergie die größte Quelle für elektrischen Strom sein – weit vor fossilen Brennstoffen, Windenergie oder Atomkraft. Photovoltaiksysteme und solarthermische Kraftwerke könnten dann 27 Prozent des weltweiten Stroms erzeugen. Dadurch ließe sich der Ausstoß von klimaschädlichem CO₂ um jährlich sechs Milliarden Tonnen senken. Insgesamt tragen Erneuerbare Energien laut dem Szenario der IEA bis 2050 mit einem Anteil von 65 Prozent bis 80 Prozent zur Stromversorgung bei.

Die IEA-Experten gehen in weiteren Veröffentlichungen wie dem jährlich publizierten „World Energy Outlook“ davon aus, dass bestimmte Trends diese Entwicklung tragen. Dazu gehört die Regionalisierung der Stromversorgung: Immer mehr Haushalte, Städte und Unternehmen möchten sich unabhängiger von Energieimporten und steigenden Brennstoffkosten machen. Einhergehend damit steigt der Bedarf an Energiespeichern im privaten, gewerblichen und industriellen Umfeld. Energie wird außerdem zunehmend über intelligente Netze („Smart Grids“) geteilt, um die Stromnachfrage zu steuern, Verbrauchsspitzen zu vermeiden und die Netze zu entlasten. Zu einer wichtigen Säule dieser neuen Energieversorgungsstrukturen zählt voraussichtlich in einigen Jahren die Elektromobilität. Die Integration von E-Fahrzeugen kann helfen, den Eigenverbrauch von Erneuerbaren Energien zu erhöhen und Schwankungen im Stromnetz auszugleichen.

Photovoltaikmarkt wandelt sich

Der weltweite Photovoltaikmarkt befindet sich weiterhin in einem nachhaltigen Transformationsprozess. Themen wie Netzintegration sowie Photovoltaik mit Kraftwerksfunktionalität gewinnen immer mehr an Bedeutung. Auch in der Wirtschaftlichkeitsbetrachtung vollzieht sich ein fundamentaler Paradigmenwechsel: Potenzielle Betreiber betrachten eine PV-Anlage nicht mehr als reines Renditeobjekt, sondern sehen die Photovoltaik als kostengünstige, umweltfreundliche und unabhängige Unterstützung der eigenen Stromversorgung. Für den Umbau der Energieversorgungssysteme hin zu dezentralen Strukturen auf Basis Erneuerbarer Energien ist der Einsatz innovativer Systemtechnik eine elementare Voraussetzung. Aktuell und in Zukunft geht es darum, verschiedene Technologien intelligent miteinander zu verknüpfen, Lösungen zur Zwischenspeicherung der erzeugten Energie anzubieten und so eine verlässliche Stromversorgung auf Basis Erneuerbarer Energien zu gewährleisten.

Wachstum des Weltmarkts

Die Photovoltaik hat sich in den vergangenen Jahren zunehmend als wettbewerbsfähig erwiesen. In immer mehr Weltregionen ist Solarstrom inzwischen kostengünstiger als konventioneller Strom. Das bereitet langfristig den Weg für ein Wachstum der Branche auch ohne Förderung. Für 2015 rechnet der SMA Vorstand mit weltweiten Neuinstallationen von 46 GW. Das entspricht einem Wachstum von 15 Prozent im Vergleich zu 2014. Durch den weiterhin hohen Preisdruck in allen Marktsegmenten wird sich das Investitionsvolumen für das Neuproduktgeschäft um nur ca. 5 Prozent auf 4,1 Mrd. Euro erhöhen (2014: 3,9 Mrd. Euro).

Weiterer Rückgang in Deutschland

In Deutschland hat sich die Nachfrage nach PV-Systemen insbesondere in der zweiten Jahreshälfte 2014 nochmals stark verschlechtert. Der SMA Vorstand geht deshalb davon aus, dass 2015 in Deutschland PV-Systeme mit einer Leistung von nur noch etwa 1,4 GW bis 1,6 GW (2014: rund 1,9 GW) neu ans Netz gehen. Damit würde sich die Nachfrage im Vergleich zum Vorjahr um weitere ca. 15 Prozent bis 25 Prozent vermindern. Die Neuinstallationen lägen damit deutlich unter dem Ausbauziel der Bundesregierung von jährlich mindestens 2,5 GW.

Solides Wachstum in EMEA

In einigen anderen europäischen Ländern, dem Mittleren Osten sowie Afrika (EMEA) erholt sich die Nachfrage nach PV-Anlagen 2015. Positive Wachstumsimpulse gehen insbesondere von Großbritannien und Frankreich aus, die attraktive Förderprogramme bereits verabschiedet haben. Die jungen Märkte Südafrika, Türkei, Osteuropa und Mittlerer Osten entwickeln sich ebenfalls vielversprechend. Insgesamt rechnet der SMA Vorstand in der Region EMEA (inkl. Deutschland) mit einer neu installierten PV-Leistung von ca. 11 GW. Das entspricht einem Wachstum von über 20 Prozent im Vergleich zu 2014. Auch das Investitionsvolumen wächst in der Region um 14 Prozent auf ca. 1,1 Mrd. Euro. EMEA macht damit rund 27 Prozent des Weltmarktes gemessen in Euro aus.

Wachstum in Nord- und Südamerika sowie Asien

Starke Wachstumsimpulse erwartet der SMA Vorstand weiterhin von den Märkten in Nord- und Südamerika sowie Asien. Der Zubau von Photovoltaik in Nord- und Südamerika wird hauptsächlich von solaren Großprojekten getrieben. Insbesondere in Nordamerika dürfte sich aufgrund von Steueranreizprogrammen auch die Nachfrage nach mittelgroßen und kleineren Solarstromanlagen weiterhin sehr positiv entwickeln. Zu den wichtigsten Märkten in Asien zählen China und Japan. Die chinesische Regierung hat die Ausführungsrichtlinien für den Zubau von mittelgroßen PV-Kraftwerken präzisiert und in Japan bringt eine attraktive Vergütungspolitik Wachstumsdynamik. Mit einer positiven Nachfrageentwicklung rechnet der SMA Vorstand auch in Australien, Indien und Thailand. Insgesamt werden die Märkte in Nord- und Südamerika und Asien 2015 nach Schätzung des SMA Vorstands voraussichtlich mehr als 75 Prozent der weltweiten PV-Nachfrage ausmachen. Das Investitionsvolumen dieser Regionen beträgt nach Schätzungen des SMA Vorstandes rund 3 Mrd. Euro, davon entfallen allein rund 2 Mrd. Euro auf die USA und Japan.

Attraktive Geschäftsmöglichkeiten für PV-Diesel-Hybridssysteme

Attraktive Geschäftsmöglichkeiten für PV-Diesel-Hybridssysteme ergeben sich in vielen Ländern der Regionen Südamerika, Mittlerer Osten, Asien-Pazifik und Afrika. In diesen Ländern steigt mit zunehmendem Wohlstand der Energiebedarf. Insbesondere in Regionen ohne Netzanbindung sind skalierbare Lösungen zur Stromversorgung gefragt. Dank intelligenter Systemtechnik lässt sich die Photovoltaik sehr gut in bereits bestehende Dieselnetze integrieren. Die Entwicklung des Geschäfts mit PV-Diesel-Hybridssystemen vollzieht sich aufgrund der technischen Komplexität, eingeschränkten Finanzierungsmöglichkeiten und des seit Mitte 2014 stark gesunkenen Ölpreises jedoch langsamer als ursprünglich erwartet. Die mittelfristigen Perspektiven sind aber ausgesprochen gut und werden mit der hohen Abhängigkeit von Kraftstoffimporten in den Zielregionen tendenziell immer besser. Der SMA Vorstand rechnet daher insbesondere damit, dass sich der Markt für ganzheitliche Lösungen im Bereich der PV-Diesel-Hybrid-systeme ab 2015 positiv entwickeln wird.

Wachstumsmarkt Energiemanagement

Auch für Hersteller innovativer Systemtechnologien, die Solarstrom zwischenspeichern und das Energiemanagement von privaten Haushalten sowie Gewerbebetrieben übernehmen, sieht der SMA Vorstand attraktive Geschäftsmöglichkeiten. Insbesondere in den europäischen Märkten und in Japan dürfte die Nachfrage nach Lösungen zur Steigerung des Eigenverbrauchs von Solarstrom anziehen. Wesentliche Gründe dafür sind steigende Preise für konventionellen Haushaltsstrom sowie der Wunsch vieler Privathaushalte und Unternehmen, die Energiewende mit einem Beitrag zur nachhaltigen und dezentralen Energieversorgung voranzutreiben.

Gesamtaussage des Vorstands zur voraussichtlichen Entwicklung der SMA Gruppe

Die nachfolgenden Aussagen zur künftigen Entwicklung der SMA Gruppe beruhen auf den Einschätzungen des SMA Vorstandes und auf den zuvor dargestellten Erwartungen an die Entwicklung der weltweiten Photovoltaikmärkte. Die SMA Gruppe ist seit 1. Januar 2015 funktional organisiert. In dieser neuen Organisation übernehmen die Business Units Residential, Commercial, Utility und Service die Geschäftsverantwortung und steuern die Entwicklung, den Vertrieb, und Operations. Die Tochtergesellschaften Railway Technology, Zeversolar, Sunbelt sowie das Off-Grid-Geschäft werden unter Sonstiges Geschäft zusammengefasst. Der Prognosebericht basiert bereits auf der neuen Organisationsstruktur.

Die Umsatz- und Ergebnissituation von SMA hängt vom Marktanteil, der Preisdynamik und der Entwicklung des Weltmarktes ab. Für das laufende Geschäftsjahr rechnet der Vorstand mit einem rückläufigen Umsatz und operativem Verlust. Mit Blick auf die starken Nachfrageschwankungen in der Solarindustrie hat sich der Vorstand zum Ziel gesetzt, die Gewinnschwelle der SMA Gruppe auf weniger als 700 Mio. Euro zu senken. Die Maßnahmen für die Transformation der Unternehmensgruppe wurden im Januar 2015 auch Investoren, Banken und der Presse vorgestellt.

Umsatzrückgang aufgrund von hohem Preisdruck

Die Umsatzprognose von 730 Mio. Euro bis 770 Mio. Euro wurde am 30. Januar 2015 zum ersten Mal veröffentlicht. Beim oberen Ende der Umsatzprognose von 770 Mio. Euro rechnet der Vorstand mit einem moderaten Preisrückgang und einem geringfügigen Mengenwachstum. Der erwartete Nachfragerückgang in Deutschland wird in diesem Szenario von Auslandsmärkten, insbesondere USA und Japan, kompensiert. Beim unteren Ende der Umsatzprognose von 730 Mio. Euro rechnet der Vorstand mit einem geringen Mengenrückgang und zudem mit einem beschleunigten Preisrückgang. In diesem Szenario muss SMA den Nachfragerückgang in Deutschland verkraften und zugleich der Gefahr von Marktanteilsverlusten durch zusätzliche Preiszugeständnisse begegnen. Der SMA Vorstand geht davon aus, dass mehr als 80 Prozent des Umsatzes auf das internationale Geschäft entfallen.

In den sonnenreichen Regionen werden wir die Chancen im Bereich der PV-Diesel-Hybridanwendungen noch konsequenter nutzen. Denn in den sonnenreichen Regionen der Erde sind Dieselaggregate von den Investitionskosten her die günstigere Methode, nicht elektrifizierte Gebiete mit Strom zu versorgen oder instabile Netze zu ergänzen. Mit intelligenter Systemtechnik von SMA lässt sich die Photovoltaik einfach in solche Dieselnetze integrieren. Die ganzheitliche Lösung aus Wechselrichter, Fuel Save Controller und einer optionalen Speichermöglichkeit spart nicht nur teuren Kraftstoff, sondern reduziert auch die Betriebs- und Wartungskosten des Energieversorgungsunternehmens dauerhaft. Um diesen Markt optimal bearbeiten zu können, hat SMA 2014 die Sunbelt Energy GmbH gegründet. In der Umsatzplanung 2015 ist das Geschäft aus PV-Diesel-Hybridanwendungen aufgrund der langen Geschäftsanbahnungszeiten in keinem Szenario berücksichtigt. Die Kosten der Sunbelt Energy GmbH sind in der Ergebnisprognose enthalten.

Rückkehr zur Profitabilität durch Fixkostenreduktion

SMA hat in den wachstumsstarken Jahren die Gewinnschwelle deutlich angehoben. Die in den letzten Jahren umgesetzten Maßnahmen zur Senkung der Fixkosten reichen allerdings nicht aus, um SMA bei einem Umsatzniveau von weniger als 700 Mio. Euro in die Profitabilität zu führen. Der Vorstand hat deshalb bereits 2014 beschlossen, die Personal- und Sachkosten weltweit noch stärker zu reduzieren. Am 30. Januar stellte der SMA Vorstand weitere Pläne für die Transformation der Unternehmensgruppe vor. Diese sehen vor, dass sich SMA noch stärker auf die strategisch wichtigen Entwicklungsprojekte konzentriert, die Wertschöpfungstiefe anpasst, die globale Infrastruktur konsolidiert und konsequent die Synergien aus der Allianz mit Danfoss nutzt. Zudem ist die Reduktion von Dienstleistungen vorgesehen. Ein Personalabbau von weltweit jetzt insgesamt 1.600 Vollzeitstellen, hauptsächlich am Hauptsitz in Kassel/Niestetal, ist leider nicht vermeidbar. Insgesamt plant der SMA Vorstand Fixkosten in Höhe von mehr als 160 Mio. Euro einzusparen. Weitere Kostensenkungen ergeben sich aus der Anpassung der Vermarktungsstrategie von Zeversolar, Prozessoptimierungen sowie der Verbesserung der Herstellkosten durch kostengünstigere Komponenten und neue Technologien. Alle Maßnahmen sind durch konkrete Aufgaben hinterlegt und wurden dem Betriebsrat umfassend erläutert. Der Vorstand plant die Umsetzung der gesamten Maßnahmen innerhalb des ersten Halbjahres. Die Implementierung wird deshalb eng von einem Projekt-Management-Office überwacht.

Da die Einspareffekte aus dem Transformationsprojekt frühestens ab Mitte 2015 wirken, rechnet der SMA Vorstand im laufenden Geschäftsjahr mit einem operativen Verlust zwischen 30 Mio. Euro und 60 Mio. Euro. Durch Abschreibungen/Amortisationen von ca. 70 Mio. Euro ergibt sich bereits 2015 ein positives operatives Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen/Amortisationen (EBITDA). Die Rückkehr zu einem positiven operativen Ergebnis (EBIT) erwartet der SMA Vorstand 2016. Wesentlicher Treiber für die Ergebnisentwicklung sind die erfolgreiche und termingerechte Umsetzung der Maßnahmen sowie die geplante Umsatzentwicklung.

Entwicklung der Segmente

Nach Schätzungen des Vorstandes wird die Business Unit Residential mit 230 Mio. Euro bis 240 Mio. Euro etwa 30 Prozent des Gruppenumsatzes der SMA Gruppe ausmachen (2014: 252,3 Mio. Euro; 31,1 Prozent des Gruppenumsatzes). Die Business Unit Residential umfasst insbesondere die einphasigen String-Wechselrichter mit dem Markennamen Sunny Boy, die dreiphasigen Wechselrichter im unteren Leistungsbereich bis 10 kW mit dem Markennamen Sunny Tripower, Energiemanagementlösungen, Speichersysteme wie zum Beispiel der SMA Sunny Boy Smart Energy und Flexible-Storage-Systeme auf Basis des Sunny Island sowie Kommunikationsprodukte und Zubehör. Einen hohen Anteil am Umsatz der Business Unit Residential werden die Sunny Boy-Wechselrichter mit einer Leistung von 3 kW bis 5 kW haben. Wichtigste Absatzregionen bleiben Europa, Nordamerika, Australien und Japan. Die Business Unit Residential wird voraussichtlich ein negatives Ergebnis im einstelligen Prozentbereich erwirtschaften.

Die Business Unit Commercial umfasst unter anderem die dreiphasigen Wechselrichter mit Leistungen über 10 kW sowie Mittelspannungstechnologie, Kommunikationsprodukte und sonstiges Zubehör. Für die Business Unit Commercial prognostiziert der SMA-Vorstand 2015 einen Umsatz zwischen 200 Mio. Euro und 210 Mio. Euro (2014: 157,1 Mio. Euro; 19,5 Prozent des Gruppenumsatzes). Wesentlicher Umsatzträger werden voraussichtlich die Sunny Tripower mit einer Leistung >25 kW. Zu den Hauptabsatzmärkten zählen USA, Japan, Europa, Australien und Indien. Die Business Unit Commercial wird voraussichtlich ein negatives operatives Ergebnis im einstelligen Prozentbereich erwirtschaften.

Mit einem voraussichtlichen Umsatz von 230 Mio. Euro bis 240 Mio. Euro trägt die Business Unit Utility voraussichtlich ebenfalls ca. 30 Prozent des Gruppenumsatzes bei (2014: 295,6 Mio. Euro; 36,7 Prozent des Gruppenumsatzes). Die Business Unit umfasst neben den Zentral-Wechselrichtern der Marke Sunny Central auch Mittelspannungstechnologie sowie Zubehör. Der Umsatz wird 2015 maßgeblich von der Produktfamilie Sunny Central CP bestimmt. Erst ab dem dritten Quartal 2015 gewinnt die neue Sunny Central-Produktfamilie mit einer Leistung von bis zu 2,5 MW an Bedeutung. Nordamerika ist mit Abstand der wichtigste Absatzmarkt, gefolgt von Großbritannien, Japan, Indien und Chile. Die Business Unit Utility wird voraussichtlich ein ausgeglichenes bis leicht positives Ergebnis erwirtschaften.

Das Servicegeschäft wird 2015 weiter von der hohen Anzahl der Inbetriebnahmen der Business Units Utility und Commercial profitieren. Darüber hinaus erwarten wir neue Abschlüsse bei langfristigen Service- und Wartungsverträgen. Nach den Geschäftserfolgen in diesem Segment 2014 strebt SMA weitere Komplettanlagenverträge in Europa und Nordamerika an. Insgesamt geht der SMA Vorstand im Servicegeschäft 2015 von einem Umsatz von mehr als 40 Mio. Euro aus. Die Business Unit Service strebt ein leicht positives Ergebnis an.

Für die Tochtergesellschaften Railway Technology und Zeversolar rechnet der SMA Vorstand mit einem Umsatzrückgang auf 30 Mio. Euro bis 40 Mio. Euro. Die Tochtergesellschaft Sunbelt Energy ist aufgrund der langen Geschäftsanbahnungszeiten in der Umsatzplanung nicht berücksichtigt. Die Tochtergesellschaften werden voraussichtlich ein negatives Ergebnis im einstelligen Prozentbereich erwirtschaften.

Rückgang des Nettoumlaufvermögens

Der SMA Vorstand hat im letzten Jahr umfangreiche Maßnahmen eingeleitet, um die Durchlaufgeschwindigkeiten zu reduzieren sowie durch ein konsequentes „Pull-Prinzip“ in der Fertigung die Zwischenlager zu eliminieren. Durch die Auslagerung von Wertschöpfungsstufen sowie Vendor-Managed-Inventory-Konzepten wird das Vorratsvermögen weiter reduziert. Der Vorstand rechnet im laufenden Geschäftsjahr mit einem Rückgang des Netto-Umlaufvermögens auf 23 Prozent bis 26 Prozent bezogen auf den Umsatz (Dezember 2014: 31,2 Prozent).

Geringere Investitionen

Die Investitionen in Sachanlagen und Gebäude im Geschäftsjahr 2015 werden auf 15 Mio. Euro bis 20 Mio. Euro deutlich reduziert (2014: 29,5 Mio. Euro). Zu den wesentlichen Sachanlageinvestitionen zählen Testeinrichtungen für neue Wechselrichter-Generationen. Außerdem sind Investitionen in Gebäude erforderlich, um die globalen Standorte besser konsolidieren zu können. Ein Verkauf von Grundstücken oder Gebäuden ist nicht geplant. Die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte betreffen vor allem die Aktivierung von Entwicklungsprojekten und werden voraussichtlich 15 Mio. Euro bis 20 Mio. Euro betragen (2014: 46,0 Mio. Euro).

Weichen für den Turnaround gestellt

SMA wird die Strategie nicht verändern und weiterhin als Spezialist ganzheitliche Lösungen für alle attraktiven Solarmärkte, alle Modultechnologien und alle Leistungsklassen anbieten. SMA hat ihre Technologieführerschaft im letzten Jahr mit 21 Innovationen erneut ausgebaut. Wir haben mit unseren Innovationen bewiesen, dass durch höhere Schaltfrequenzen, höhere Spannungen und andere Topologien die Herstellkosten signifikant gesenkt werden können. Die Niedrigpreissegmente zum Beispiel in Australien bedienen wir erfolgreich mit technologisch einfachen Produkten der Zweitmarke Zerversolar. Neben dem Produktgeschäft baut SMA den Bereich der Serviceleistungen aus. Innerhalb weniger Monate haben uns Kunden in Europa und Nordamerika die Betriebsführung und Wartung von solaren Kraftwerken mit einer Leistung von 1 GW übertragen. Das erfolgsversprechende Geschäft der PV-Diesel-Hybridanwendungen und der Off-Grid-Anwendungen erschließen wir systematisch mit spezialisierten Teams. Durch die kontinuierliche Prozessverbesserung, unsere globalen Einkaufs- und Logistikstrukturen sowie die konsequente Nutzung der Synergien mit Danfoss haben wir die Voraussetzung für die Erhöhung unserer Wettbewerbsfähigkeit geschaffen. Die verschiedenen Maßnahmen zur Erhöhung des Umsatzes und zur Reduktion der Kosten reichen aber nicht aus, um SMA auch bei einem Umsatz von weniger als 700 Mio. Euro in die Profitabilität zu führen. Der Vorstand hat deshalb umfangreiche Maßnahmen erarbeitet, um die Fixkosten innerhalb kurzer Zeit um mehr als 160 Mio. Euro zu reduzieren. Der erforderliche Mitarbeiterabbau ist leider unumgänglich. Durch die strukturelle Anpassung unserer Organisation und Prozesse wird SMA wieder zu mittelständischen Strukturen und zu einer nachhaltigen Profitabilität zurückfinden. Der Weg wird für SMA schwierig – aber nicht zuletzt zeichnet sich SMA durch eine einzigartige Unternehmenskultur und engagierte Mitarbeiter aus, die gerade in schwierigen Zeiten ihren entscheidenden Beitrag zum Unternehmenserfolg von SMA leisten.

Niestetal, 3. März 2015

SMA Solar Technology AG

Der Vorstand

Konzernabschluss

102	— Gewinn- und Verlustrechnung SMA Konzern	142	— Erläuterungen zur Bilanz SMA Konzern
103	— Gesamtergebnisrechnung SMA Konzern	142	— 16. Immaterielle Vermögenswerte
104	— Bilanz SMA Konzern	144	— 17. Sachanlagen
105	— Kapitalflussrechnung SMA Konzern	145	— 18. Vorräte
106	— Eigenkapitalveränderungsrechnung SMA Konzern	146	— 19. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und übrige Forderungen
108	— Anhang SMA Konzern	147	— 20. Sonstige finanzielle Vermögenswerte
108	— 1. Grundlagen	147	— 21. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente
109	— 2. Konsolidierung	148	— 22. Eigenkapital
113	— 3. Bilanzierungsmethoden und Neuerungen der Rechnungslegungsvorschriften	149	— 23. Rückstellungen
127	— 4. Unternehmenszusammenschlüsse	150	— 24. Finanzverbindlichkeiten
130	— 5. Segmentberichterstattung	150	— 25. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen
134	— Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung SMA Konzern	151	— 26. Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten
134	— 6. Herstellungskosten des Umsatzes	151	— 27. Übrige Verbindlichkeiten
135	— 7. Vertriebskosten	152	— 28. Zusätzliche Angaben zu den Finanzinstrumenten
135	— 8. Forschungs- und Entwicklungskosten	156	— 29. Verpflichtungen aus Leasingverhältnissen und sonstige finanzielle Verpflichtungen
136	— 9. Allgemeine Verwaltungskosten	157	— 30. Haftungsverhältnisse
136	— 10. Sonstige betriebliche Erträge	157	— Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung SMA Konzern
137	— 11. Sonstige betriebliche Aufwendungen	157	— 31. Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit
137	— 12. Leistungen an Arbeitnehmer und Zeitarbeitskräfte	157	— 32. Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit
138	— 13. Finanzergebnis	158	— 33. Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit
139	— 14. Ertragsteuern	158	— 34. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente
141	— 15. Ergebnis je Aktie	158	— Sonstige Erläuterungen
		158	— 35. Ereignisse nach dem Abschluss-Stichtag
		158	— 36. Beziehungen zu nahestehenden Personen und Unternehmen
		161	— 37. Zielsetzungen und Methoden des Finanzrisikomanagements
		164	— 38. Honorare des Abschlussprüfers
		164	— 39. Erklärung gemäß § 161 AktG zum Deutschen Corporate Governance Kodex
		164	— 40. Konzernabschluss
		165	— Versicherung der gesetzlichen Vertreter
		166	— Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Gewinn- und Verlustrechnung SMA Konzern

in TEUR	Anhang	2014	2013
Umsatzerlöse	5	805.430	932.523
Herstellungskosten des Umsatzes	6	672.384	787.580
Bruttoergebnis vom Umsatz		133.046	144.943
Vertriebskosten	7	64.893	59.167
Forschungs- und Entwicklungskosten	8	88.159	79.573
Allgemeine Verwaltungskosten	9	80.583	70.718
Sonstige betriebliche Erträge	10	32.754	35.635
Sonstige betriebliche Aufwendungen	11	97.017	60.261
Operatives Ergebnis (EBIT)		-164.852	-89.141
Finanzielle Erträge		3.023	5.876
Finanzielle Aufwendungen		6.116	5.539
Finanzergebnis	13	-3.093	337
Ergebnis vor Ertragsteuern		-167.945	-88.804
Ertragsteuern	14	11.367	-21.952
Konzernergebnis		-179.312	-66.852
davon auf andere Gesellschafter entfallend		-289	-234
davon den Aktionären der SMA AG zustehend		-179.023	-66.618
Ergebnis je Aktie, unverwässert (EUR)	15	-5,16	-1,92
Ergebnis je Aktie, verwässert (EUR)	15	-5,16	-1,92
Anzahl der Stammaktien (in tausend Stück)		34.700	34.700

Gesamtergebnisrechnung SMA Konzern

in TEUR	Anhang	2014	2013
Konzernergebnis		-179.312	-66.852
Veränderung des beizulegenden Zeitwerts von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten		80	-469
Ertragsteuern		-24	142
Veränderung des im Eigenkapital erfassten Betrags¹ (zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte)		56	-327
Unrealisierte Gewinne (+)/Verluste (-) aus der Währungsumrechnung ausländischer Tochtergesellschaften		5.339	-3.875
Veränderung des im Eigenkapital erfassten Betrags¹ (Währungsumrechnung)		5.339	-3.875
Sonstiges Ergebnis		5.395	-4.202
Gesamtergebnis		-173.917	-71.054
davon auf andere Gesellschafter entfallend		-287	-228
davon den Aktionären der SMA AG zustehend		-173.630	-70.826

¹ Alle Posten des sonstigen Ergebnisses können möglicherweise in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden.

Bilanz SMA Konzern

in TEUR	Anhang	31.12.2014	31.12.2013
Langfristige Vermögenswerte			
Geschäfts- oder Firmenwerte	16	798	13.173
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	16	89.016	78.974
Sachanlagen	17	323.332	348.886
Sonstige Finanzanlagen		5	5
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	20	2.622	53.451
Latente Steuern	14	72.497	63.782
		488.270	558.271
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte	18	203.168	184.131
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	19	159.617	124.259
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	20	108.393	169.194
Ertragsteuerforderungen	14	12.576	12.996
Übrige Forderungen	19	24.256	18.725
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	21	183.988	192.366
		691.998	701.671
Gesamtvermögen		1.180.268	1.259.942
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital		34.700	34.700
Kapitalrücklage		119.200	119.200
Gewinnrücklagen		398.075	570.363
Eigenkapital der Aktionäre der SMA Solar Technology AG		551.975	724.263
Anteile anderer Gesellschafter		- 13	163
	22	551.962	724.426
Langfristiges Fremdkapital			
Rückstellungen	23	87.119	101.752
Finanzverbindlichkeiten	24	42.840	46.714
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten ¹	26	2.996	1.598
Übrige Verbindlichkeiten ¹	27	126.929	113.658
Latente Steuern	14	24.343	23.320
		284.227	287.042
Kurzfristiges Fremdkapital			
Rückstellungen	23	126.059	96.804
Finanzverbindlichkeiten	24	26.515	26.665
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	25	111.773	60.806
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten ¹	26	10.869	11.789
Ertragsteuerverbindlichkeiten	14	14.583	2.267
Übrige Verbindlichkeiten ¹	27	54.280	50.143
		344.079	248.474
Gesamtkapital		1.180.268	1.259.942

¹ Die Verbindlichkeiten aus dem Personalbereich werden unter Anpassung der Vergleichszahlen ab dem Geschäftsjahr 2014 in Übereinstimmung mit IAS 32 unter den übrigen Verbindlichkeiten ausgewiesen.

Kapitalflussrechnung SMA Konzern

in TEUR	Anhang	2014	2013
Konzernergebnis		- 179.312	- 66.852
Ertragsteuern		11.367	- 21.952
Finanzergebnis		3.093	- 337
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte		106.489	83.640
Veränderung von Rückstellungen		14.270	- 4.138
Verluste aus dem Abgang von Anlagevermögen		3.221	4.503
Sonstige nicht zahlungswirksame Aufwendungen/Erträge		12.455	31.882
Empfangene Zinszahlungen		2.517	3.087
Geleistete Zinszahlungen		- 5.089	- 3.680
Ertragsteuerzahlungen		- 6.323	- 14.989
Brutto-Cashflow		- 37.312	11.164
Veränderung Vorräte		- 25.941	19.733
Veränderung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		- 37.746	15.440
Veränderung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		50.967	- 24.669
Veränderung übriges Nettovermögen/Sonstige nicht zahlungswirksame Vorgänge		22.462	- 24.115
Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	31	- 27.570	- 2.447
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen		- 29.499	- 25.189
Einzahlungen aus dem Abgang von Sachanlagen		2.138	3.687
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte		- 46.033	- 28.004
Auszahlungen für den Erwerb von Unternehmen abzüglich übernommener Zahlungsmittel/Nettozufluss für den Erwerb von Geschäftseinheiten		- 3.361	- 22.125
Einzahlungen aus dem Abgang von Wertpapieren und sonstigen finanziellen Vermögenswerten		196.405	441.000
Auszahlungen für den Erwerb von Wertpapieren und sonstigen finanziellen Vermögenswerten		- 95.000	- 335.000
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit	32	24.650	34.369
Veränderung der Anteile anderer Gesellschafter		- 176	162
Aufnahme von finanziellen Verbindlichkeiten		11.880	44.870
Rückzahlung von finanziellen Verbindlichkeiten		- 21.672	- 35.533
Dividendenzahlung der SMA Solar Technology AG		0	- 20.820
Auszahlungen für den Erwerb nicht beherrschender Anteile an Tochtergesellschaften		0	- 5.060
Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	33	- 9.968	- 16.381
Nettozunahme/-abnahme von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		- 12.888	15.541
Nettozunahme/-abnahme durch Wechselkursänderungen		4.510	- 8.474
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am 01.01.		192.366	185.299
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am 31.12.	34	183.988	192.366

Eigenkapitalveränderungsrechnung SMA Konzern

in TEUR	Anhang	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage
Eigenkapital zum 01.01.2013		34.700	119.200
Ausschüttung bei der SMA Solar Technology AG		0	0
Konzernergebnis		0	0
Sonstiges Ergebnis nach Steuern	22	0	0
Gesamtergebnis			
Zugang Anteile anderer Gesellschafter		0	0
Put-Option auf Anteile anderer Gesellschafter		0	0
Erwerb Anteile anderer Gesellschafter		0	0
Einzahlungen von Eigentümern (Kapitalerhöhung Zeversolar)		0	0
Sonstige Eigenkapitalveränderungen		0	0
Eigenkapital zum 31.12.2013	22	34.700	119.200
Eigenkapital zum 01.01.2014		34.700	119.200
Konzernergebnis		0	0
Sonstiges Ergebnis nach Steuern	22	0	0
Gesamtergebnis			
Zuwendungen von Eigentümern an Mitglieder des Vorstands		0	0
Einzahlungen von Eigentümern (Kapitalerhöhung Zeversolar)		0	0
Eigenkapital zum 31.12.2014	22	34.700	119.200

Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital

	Marktbewertung Wertpapiere	Unterschied aus Währungs- umrechnung	Übrige Gewinnrücklagen	Summe	Anteile anderer Gesellschafter	Konzern- eigenkapital
	271	1.202	665.288	820.661	2	820.663
	0	0	-20.820	-20.820	0	-20.820
	0	0	-66.618	-66.618	-234	-66.852
	-327	-3.881	0	-4.208	6	-4.202
						-71.054
	0	0	0	0	3.933	3.933
	0	0	-3.343	-3.343	0	-3.343
	0	0	-2.712	-2.712	-2.394	-5.106
	0	0	1.150	1.150	-1.150	0
	0	0	153	153	0	153
	-56	-2.679	573.098	724.263	163	724.426
	-56	-2.679	573.098	724.263	163	724.426
	0	0	-179.023	-179.023	-289	-179.312
	56	5.337	0	5.393	2	5.395
						-173.917
	0	0	1.250	1.250	0	1.250
	0	0	92	92	111	203
	0	2.658	395.417	551.975	-13	551.962

Anhang SMA Konzern

Allgemeine Angaben

1. Grundlagen

Der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2014 der SMA Solar Technology AG wurde in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, sowie in Anwendung der Regelungen des § 315 a HGB aufgestellt. Die Anforderungen der angewendeten Standards wurden vollständig erfüllt und führen zur Vermittlung eines den tatsächlichen Verhältnissen entsprechenden Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der SMA Solar Technology AG und der einbezogenen Tochterunternehmen (im Folgenden: „SMA Konzern“ oder „Konzern“).

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

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

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

Der Vorstand der SMA Solar Technology AG hat den Konzernabschluss am 3. März 2015 zur Weitergabe an den Aufsichtsrat freigegeben. Der Aufsichtsrat hat die Aufgabe, den Konzernabschluss zu prüfen und zu erklären, ob er den Konzernabschluss billigt.

Der SMA Konzern entwickelt, produziert und vertreibt Solar-Wechselrichter, Transformatoren, Drosseln, Überwachungs- und Energiemanagementsysteme für Solarstromanlagen sowie leistungselektronische Komponenten für Schienenverkehrstechnik.

Siehe Kapitel 5
Seite 130 ff.

Nähere Erläuterungen zu den Segmenten sind in Kapitel 5 enthalten.

2. Konsolidierung

2.1. KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE

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

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

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

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

Gewinn und Verlust und jeder Bestandteil des sonstigen Ergebnisses sind den Gesellschaftern der SMA und den nicht beherrschenden Gesellschaftern zuzuordnen. Dies gilt selbst dann, wenn dies dazu führt, dass die nicht beherrschenden Gesellschafter einen Negativsaldo aufweisen.

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

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

Bedingte Gegenleistungen werden mit ihrem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt bewertet. Berichtigungen des beizulegenden Zeitwerts innerhalb des Bewertungszeitraumes werden rückwirkend korrigiert und entsprechend gegen den Geschäfts- oder Firmenwert gebucht. Berichtigungen beruhen auf zusätzlichen Informationen zu Fakten, die im Erwerbszeitraum vorlagen. Änderungen des beizulegenden Zeitwerts der bedingten Gegenleistung, die keine Berichtigungen während des Bewertungszeitraums darstellen, erfolgen abhängig von der Art der bedingten Gegenleistung. Handelt es sich um Eigenkapital, erfolgt keine Folgebewertung, bei Erfüllung erfolgt die Bilanzierung im Eigenkapital. Handelt es sich bei der bedingten Gegenleistung um einen Vermögenswert oder eine Schuld, richtet sich die Folgebewertung entsprechend nach IAS 39 oder IAS 37 und wird in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Änderungen der Beteiligungsquote an Tochterunternehmen, die nicht zu einem Verlust der Beherrschung führen, werden als Eigenkapitaltransaktion bilanziert. Die Buchwerte der vom Konzern gehaltenen Anteile und der nicht beherrschenden Anteile werden so angepasst, dass sie die Änderungen der an dem Tochterunternehmen bestehenden Anteilsquoten widerspiegeln. Jede Differenz zwischen dem Betrag, um den die nicht beherrschenden Anteile angepasst werden, und dem beizulegenden Zeitwert der gezahlten oder erhaltenen Gegenleistung wird unmittelbar im Eigenkapital erfasst und den Gesellschaftern des Mutterunternehmens zugeordnet.

Wenn die Gesellschaft die Beherrschung über ein Tochterunternehmen verliert, wird der Entkonsolidierungsgewinn oder -verlust erfolgswirksam erfasst. Dieser wird aus der Differenz zwischen dem Gesamtbetrag des beizulegenden Zeitwerts der erhaltenen Gegenleistung und dem beizuliegenden Zeitwert zurückbehaltener Anteile und dem Buchwert der Vermögenswerte (einschließlich des Geschäfts- oder Firmenwerts), der Schulden des Tochterunternehmens und aller nicht beherrschenden Anteile gebildet.

Alle im Zusammenhang mit diesem Tochterunternehmen im sonstigen Ergebnis ausgewiesenen Beträge werden so bilanziert, wie dies bei einem Verkauf der Vermögenswerte erfolgen würde, d. h. Umgliederungen in die Gewinn- und Verlustrechnung oder direkte Übertragung in die Gewinnrücklagen. Zurückbehaltene Anteile am Tochterunternehmen werden mit dem zum Zeitpunkt des Verlusts der Beherrschung festgestellten beizulegenden Zeitwert angesetzt.

2.2. KONSOLIDIERUNGSKREIS

Der Konsolidierungskreis zum 31. Dezember 2014 wurde gegenüber dem 31. Dezember 2013 durch die neu gegründeten Gesellschaften SMA Sunbelt Energy GmbH (Niestetal) und SMA Railway Technology (Guangzhou) Co., Ltd. erweitert. Durch die Liquidation der Shanghai ZOF New Energy Co., Ltd. (Shanghai, China) zum 25. Februar 2014 ist diese aus dem Konsolidierungskreis ausgeschieden. Die Anteile des Konzerns an der Gesellschaft Jiangsu Zevsolar New Energy Co., Ltd. erhöhten sich auf 99,25 Prozent (31. Dezember 2013: 98,81 Prozent) durch die Umwandlung eines Darlehens in Eigenkapital. Im Vergleich zum Vorjahr gab es keine weiteren Veränderungen des Anteilsbesitzes.

Sämtliche Gesellschaften im Konsolidierungskreis werden vollkonsolidiert. Die in der Anteilsbesitzliste unter den Beteiligungen ausgewiesenen Gesellschaften werden aufgrund ihrer untergeordneten Bedeutung nicht konsolidiert. Die Anteile anderer Gesellschafter am Eigenkapital der konsolidierten Gesellschaften werden innerhalb des Eigenkapitals gesondert ausgewiesen.

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

ANTEILSBESITZLISTE gemäß § 313 HGB

Name	Sitz	Kapitalanteil	Konsolidierung
Muttergesellschaft			
SMA Solar Technology AG	Niestetal, Deutschland		V
Anteile an verbundenen Unternehmen			
Australia Zeversolar New Energy Pty. Ltd.	Sydney, Australien	100% ⁴	V
dtw Sp. z o.o.	Zabierzów, Polen	100%	V
Jiangsu Zeversolar New Energy Co., Ltd.	Suzhou, China	99,25% ⁵	V
Jiangsu ZOF New Energy CO., Ltd.	Yangzhong, China	100% ⁴	V
SMA America Holdings LLC	Denver, USA	100%	V
SMA America Production LLC	Denver, USA	100% ⁴	V
SMA Australia Pty. Ltd.	North Ryde, Australien	100%	V
SMA (Beijing) Commercial Co. Ltd.	Peking, Volksrepublik China	100%	V
SMA Benelux BVBA	Mechelen, Belgien	100% ²	V
SMA Brasil Tecnologia Ferroviaria Ltda.	Itupeva, Brasilien	100% ⁴	V
SMA Central and Eastern Europe s.r.o.	Prag, Tschechische Republik	100%	V
SMA France S.A.S.	Saint Priest Cedex, Frankreich	100%	V
SMA Ibérica Tecnología Solar, S.L.	Sant Cugat del Vallès (Barcelona), Spanien	100%	V
SMA Immo Beteiligungs GmbH	Niestetal, Deutschland	94% ¹	V
SMA Immo GmbH & Co. KG	Niestetal, Deutschland	100%	V
SMA Italia S.r.l.	Mailand, Italien	100%	V
SMA Japan Kabushiki Kaisha	Tokio, Japan	100%	V
SMA Middle East Limited	Abu Dhabi, Vereinigte Arabische Emirate	100%	V
SMA New Energy Technology (Shanghai) Co., Ltd.	Shanghai, China	100%	V
SMA Railway Technology GmbH	Kassel, Deutschland	100%	V
SMA Railway Technology (Guangzhou) Co., Ltd.	Guangzhou, China	100% ⁴	V
SMA Service International GmbH	Niestetal, Deutschland	100%	V
SMA Solar Beteiligungs GmbH	Niestetal, Deutschland	100%	V
SMA Solar India Private Limited	Mumbai, Indien	100% ²	V
SMA Solar Technology America LLC	Rocklin, USA	100% ⁴	V
SMA Solar Technology Beteiligungs GmbH	Niestetal, Deutschland	100%	V
SMA Solar Technology Canada Inc.	Vancouver, Kanada	100%	V
SMA Solar Technology Portugal, Unipessoal Lda.	Palmela, Portugal	100%	V
SMA Solar Technology South Africa (Pty.) Ltd.	Centurion, Südafrika	100%	V
SMA Solar (Thailand) Co., Ltd.	Bangkok, Thailand	100% ³	V
SMA Solar UK Ltd.	Banbury, Großbritannien	100%	V
SMA South America SpA	Santiago, Chile	100%	V
SMA Sub-Sahara Production Pty. Ltd.	Randburg, Südafrika	100%	V
SMA Sunbelt Energy GmbH	Niestetal, Deutschland	100%	V
SMA Technology Hellas AE	Glyfada, Griechenland	100% ²	V
SMA Technology Korea Co., Ltd.	Seoul, Südkorea	100%	V
Zeversolar GmbH	München, Deutschland	100% ⁴	V
Beteiligungen			
IdE Institut dezentrale Energietechnologien gemeinnützige GmbH	Kassel, Deutschland	10%	N
Uni Kassel International Management School KIMS GmbH	Kassel, Deutschland	10%	N

V = vollkonsolidiert; N = nicht konsolidiert ¹ Die restlichen Anteile werden von der SMA Technologie-Holding GmbH gehalten.

² 0,1 % werden von der SMA Solar Technology Beteiligungs GmbH gehalten. ³ 0,001 % werden von der SMA Solar Technology Beteiligungs GmbH und 0,001 % von der SMA Solar UK Ltd. gehalten. ⁴ indirekte Beteiligung ⁵ Die restlichen Anteile verteilen sich auf Minderheitsanteilsseigner.

SMA Solar Technology AG, SMA America Production LLC, dtw Sp. z o. o., Jiangsu Zevsolar New Energy Co., Ltd., Jiangsu ZOF New Engery CO., SMA Railway Technology GmbH und SMA Sub-Sahara Production Pty. Ltd. sind produzierende Gesellschaften. Bei den übrigen handelt es sich um Vertriebs- und Servicegesellschaften.

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

Die SMA Immo GmbH & Co. KG hat von den Befreiungsvorschriften gemäß § 264 b HGB Gebrauch gemacht.

2.3. UMRECHNUNG VON FREMDWÄHRUNGSABSCHLÜSSEN

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

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

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

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

in Euro	Durchschnittskurs		Stichtagskurs	
	2014	2013	31.12.2014	31.12.2013
1 Chinesischer Renminbi (CNY)	0,12261	0,12567	0,13263	0,11994
1 US-Dollar (USD)	0,75352	0,75319	0,82271	0,72637

3. Bilanzierungsmethoden und Neuerungen der Rechnungslegungsvorschriften

3.1. NEU HERAUSGEBENE RECHNUNGSLEGUNGSVORSCHRIFTEN DES IASB ERSTMALS IM GESCHÄFTSJAHR ANZUWENDEnde STANDARDS UND INTERPRETATIONEN



Standard/Interpretation		Zeitpunkt verpflichtende Anwendung ¹	Endorsement (bis 31.12.2014) ²	
Neu	IFRS 10	Konzernabschlüsse	01.01.2014	ja
Neu	IFRS 11	Gemeinsame Vereinbarungen	01.01.2014	ja
Neu	IFRS 12	Angaben zu Beteiligungen an anderen Unternehmen	01.01.2014	ja
Änderung	IAS 27	Einzelabschlüsse	01.01.2014	ja
Änderung	IAS 28	Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	01.01.2014	ja
Änderung	IAS 32	Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten	01.01.2014	ja
Änderung	IAS 36	Wertminderung von Vermögenswerten - Klarstellung der geforderten Angaben	01.01.2014	ja
Änderung	IAS 39	Novation von Derivaten und Fortsetzung von Sicherungsbilanzierung	01.01.2014	ja
Neu	IFRS 10, IFRS 11, IFRS 12	Übergangleitlinie zu Änderungen an IFRS 10, IFRS 11 und IFRS 12	01.01.2014	ja
Änderung	IFRS 10, IFRS 12, IAS 27	Investmentgesellschaften	01.01.2014	ja

¹ Anwendung auf die erste Berichtsperiode eines Geschäftsjahres, das an diesem Tag oder danach beginnt.
² Übernahme der IFRS-Standards bzw. -Interpretationen durch die EU-Kommission

Im Mai 2011 hat das IASB ein Paket aus insgesamt fünf neuen Standards zur Konzernrechnungslegung veröffentlicht, deren wesentliche Inhalte im Folgenden beschrieben werden.

IFRS 10 „Konzernabschlüsse“

Neuer Standard, der am 12. Mai 2011 verabschiedet wurde. IFRS 10 ersetzt die bisher geltenden Regelungen über Konzernabschlüsse in IAS 27 „Konzern- und Einzelabschlüsse“ und SIC-12 „Konsolidierung – Zweckgesellschaften“. Die Zielsetzung von IFRS 10 besteht in der Bereitstellung von einheitlichen Prinzipien zur Darstellung und Aufstellung von Konzernabschlüssen, wenn ein Mutterunternehmen ein oder mehrere Unternehmen beherrscht. Beherrschung liegt nach IFRS 10 dann vor, wenn die folgenden drei Voraussetzungen kumulativ erfüllt sind:

- ✦ Ein Unternehmen muss über das Beteiligungsunternehmen Macht ausüben können;
- ✦ es muss schwankenden Renditen aus seiner Beteiligung ausgesetzt sein und
- ✦ es muss die Renditen aufgrund seiner Macht der Höhe nach beeinflussen können.

Aus der erstmaligen Anwendung des neuen Standards ergibt sich keine Änderung des Konsolidierungskreises des Konzerns.



IFRS 11 „Gemeinsame Vereinbarungen“

Neuer Standard, der am 12. Mai 2011 verabschiedet wurde. IFRS 11 ersetzt IAS 31 „Anteile an Gemeinschaftsunternehmen“ sowie SIC-13 „Gemeinschaftlich geführte Einheiten – nicht monetäre Einlagen durch Partnerunternehmen“. Der Standard regelt die Klassifizierung von gemeinsamen Vereinbarungen. Eine gemeinsame Vereinbarung wird als eine vertragliche Übereinkunft definiert, bei der zwei oder mehrere Parteien gemeinschaftliche Führung ausüben. In IFRS 11 wird nur noch in zwei Arten von gemeinsamen Vereinbarungen unterschieden – gemeinschaftliche Tätigkeiten und Gemeinschaftsunternehmen. Für die Einordnung in eine der beiden Kategorien sind die Struktur, die rechtliche Form der Vereinbarung, die von den Parteien der Vereinbarung festgelegten Vertragsbedingungen und gegebenenfalls sonstige relevante Tatsachen und Umstände zu berücksichtigen. Der neue Standard führt zu keiner Änderung bei der Rechnungslegung von Gemeinschaftsunternehmen des Konzerns. Aus der erstmaligen Anwendung des neuen Standards ergibt sich keine Änderung des Konsolidierungskreises des Konzerns.

IFRS 12 „Angaben zu Beteiligungen an anderen Unternehmen“

Neuer Standard, der am 12. Mai 2011 verabschiedet wurde. Der Standard bündelt die Anhangangaben zu Tochterunternehmen, gemeinsamen Vereinbarungen, assoziierten Unternehmen und/oder nicht konsolidierten strukturierten Einheiten in einem Standard. Grundsätzlich hat IFRS 12 nicht zu weiter gehenden Angaben im Konzernabschluss des Konzerns geführt (siehe Kapitel 2.2, Konsolidierungskreis).

Siehe Kapitel 2.2
Seite 110 ff.

IAS 27 „Einzelabschlüsse“

Neuer, überarbeiteter Standard, der am 12. Mai 2011 verabschiedet wurde. IAS 27 (überarbeitet 2011) hat zum Ziel, Standards zu setzen, die bei der Bilanzierung von Beteiligungen an Tochter-, assoziierten und Gemeinschaftsunternehmen anzuwenden sind, wenn sich ein Unternehmen dazu entschließt (oder aufgrund lokaler Vorschriften gehalten ist), Einzelabschlüsse (oder nicht konsolidierte Abschlüsse) darzustellen. IAS 27 (2011) ersetzt zusammen mit IFRS 10 „Konzernabschlüsse“ die Vorgängerversion IAS 27 (2008) „Konzern- und separate Abschlüsse“ einschließlich der Interpretation SIC-12 „Konsolidierung – Zweckgesellschaften“. Aus der erstmaligen Anwendung des neuen Standards ergibt sich keine Änderung des Konsolidierungskreises des Konzerns.

IAS 28 „Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures“

Neuer überarbeiteter Standard, der am 12. Mai 2011 verabschiedet wurde. Die Zielsetzung von IAS 28 (überarbeitet 2011) besteht darin, die Bilanzierung von Beteiligungen an assoziierten Unternehmen festzuschreiben und Vorschriften über die Anwendung der Equity-Methode zu erlassen, wenn Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures bilanziert werden sollen. IAS 28 (2011) ersetzt zusammen mit IFRS 12 „Angaben zu Beteiligungen an anderen Unternehmen“ die Vorgängerversion IAS 28 (2008) „Anteile an assoziierten Unternehmen“. Aus der erstmaligen Anwendung des neuen Standards ergibt sich keine Änderung des Konsolidierungskreises des Konzerns.

Änderung IAS 32 „Finanzinstrumente: Darstellung – Saldierung finanzieller Vermögenswerte und finanzieller Verbindlichkeiten“

Der IASB hat die Vorschriften zur Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten überarbeitet und die Ergebnisse am 16. Dezember 2011 in Form von Änderungen an IAS 32 „Finanzinstrumente: Darstellung“ sowie zu IFRS 7 „Finanzinstrumente: Angaben“, veröffentlicht. Die in IAS 32 formulierten Voraussetzungen zur Saldierung wurden im Grundsatz beibehalten und lediglich durch zusätzliche Anwendungsleitlinien (Application Guidance) konkretisiert. Die ergänzten Leitlinien sind retrospektiv für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen, anzuwenden. Aus der erstmaligen Anwendung des neuen Standards ergibt sich keine Änderung.

Änderung an IAS 36 „Wertminderung von Vermögenswerten“

IAS 36 wurde im Hinblick auf den erzielbaren Betrag für nicht finanzielle Vermögenswerte geändert. Die Änderungen stellen eine Korrektur von Angabevorschriften dar, die im Zusammenhang mit IFRS 13 umfassender als beabsichtigt geändert wurden. Dabei geht es um wertgeminderte Vermögenswerte, bei denen der erzielbare Betrag dem beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten entspricht. Derzeit ist der erzielbare Betrag unabhängig vom Vorliegen einer Wertminderung anzugeben. Die Korrektur grenzt die Angabevorschriften nunmehr auf tatsächliche Wertminderungsfälle ein, weitet die notwendigen Angaben in diesen Fällen jedoch weiter aus. Die Änderungen werden entsprechend umgesetzt.

Änderung an IAS 39 „Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung“

IAS 39 wurde im Hinblick auf die Novationen von Derivaten und Fortsetzung der Sicherungsbilanzierung geändert, wonach Derivate unter bestimmten Umständen trotz einer Novation weiterhin als Sicherungsinstrumente in fortbestehenden Sicherungsbeziehungen designiert bleiben. Aus der erstmaligen Anwendung des neuen Standards ergibt sich keine Änderung.

Übergangsleitlinien

Änderungen an IFRS 10 „Konzernabschlüsse“, IFRS 11 „Gemeinschaftliche Vereinbarungen“, und IFRS 12 „Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen“ – Übergangsregelungen. Mit den Änderungen werden die Übergangsleitlinien in IFRS 10 klargestellt und zusätzliche Erleichterungen in allen drei Standards gewährt.

Änderungen an IFRS 10, IFRS 12 und IAS 27 „Investmentgesellschaften“

Die Änderungen an IFRS 10 definieren eine Investmentgesellschaft. Wenn ein Unternehmen die Definition einer Investmentgesellschaft erfüllt, darf es seine Tochterunternehmen nicht konsolidieren, sondern muss seine Beteiligungen erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerten.

VERÖFFENTLICHTE, ABER NOCH NICHT VERPFLICHTEND ANZUWENDENDE STANDARDS UND INTERPRETATIONEN

Die SMA AG hat in ihrem Konzernabschluss 2014 die nachstehenden Rechnungslegungsnormen, die vom IASB bereits verabschiedet worden sind, die aber für das Geschäftsjahr noch nicht verpflichtend anzuwenden waren, nicht berücksichtigt.

Standard/Interpretation		Zeitpunkt verpflichtende Anwendung ¹	Endorsement (bis 31.12.2014) ²	
Neu	IFRS 9	Finanzinstrumente: Einordnung und Bewertung von Finanzinstrumenten	01.01.2018	nein
Neu	IFRS 14	Regulatorische Abgrenzungsposten	01.01.2016	nein
Neu	IFRS 15	Erlöse aus Verträgen mit Kunden	01.01.2017	nein
Änderung	IFRS 11	Bilanzierung von Erwerben von Anteilen an einer gemeinsamen Geschäftstätigkeit	01.01.2016	nein
Änderung	IFRS 7, IFRS 9	Verpflichtender Erstanwendungszeitpunkt und Angaben zum Übergang	01.01.2017	nein
Änderung	IFRS 10, IAS 28	Veräußerung oder Einbringung von Vermögenswerten zwischen einem Investor und einem assoziierten Unternehmen oder Joint Venture	01.01.2016	nein
Änderung	IFRS 10, IFRS 12, IAS 28	Investmentgesellschaften: Anwendung der Konsolidierungsausnahme	01.01.2016	nein
Änderung	IAS 1	Angabeninitiative	01.01.2016	nein
Änderung	IAS 16, IAS 38	Leitlinien zu den anzuwendenden Methoden der Abschreibung	01.01.2016	nein
Änderung	IAS 16, IAS 41	Landwirtschaft: Fruchttragende Pflanzen	01.01.2016	nein
Änderung	IAS 19	Leistungen an Arbeitnehmer	01.02.2015	ja
Änderung	IAS 27	Anwendung der Equity-Methode in separaten Abschlüssen	01.01.2016	nein
Neu	IFRIC 21	Abgaben	17.06.2014	ja
Neu	Jährliche Verbesserungen	Zyklus 2010 - 2012	01.02.2015	ja
Neu	Jährliche Verbesserungen	Zyklus 2011 - 2013	01.01.2015	ja
Neu	Jährliche Verbesserungen	Zyklus 2012 - 2014	01.01.2016	nein

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

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

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

IFRS 9 „Finanzinstrumente“

Neuer Standard, der am 24. Juli 2014 verabschiedet wurde. Der Standard befasst sich mit der Einordnung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten und wird voraussichtlich einen Einfluss auf die Rechnungslegung der finanziellen Vermögenswerte des Konzerns haben. Der Standard ist ab dem 1. Januar 2018 verpflichtend anzuwenden. Eine vorzeitige Anwendung ist, vorbehaltlich der Übernahme durch die EU, zulässig. Die genauen Auswirkungen, die sich aus IFRS 9 ergeben, werden derzeit noch von dem Konzern geprüft.

IFRS 14 „Regulatorische Abgrenzungsposten“

Neuer Standard, der am 30. Januar 2014 verabschiedet wurde. Mit dem Standard wird einem Unternehmen, das ein IFRS-Erstanwender ist, gestattet, mit einigen begrenzten Einschränkungen, regulatorische Abgrenzungsposten weiter zu bilanzieren, die es nach seinen vorher angewendeten Rechnungslegungsgrundsätzen in seinem Abschluss erfasst hat. Dies gilt sowohl im ersten IFRS-Abschluss als auch in den Folgeabschlüssen. Regulatorische Abgrenzungsposten und Veränderungen in ihnen müssen in der Darstellung der Finanzlage und in der Gewinn- und Verlustrechnung oder im sonstigen Gesamtergebnis separat ausgewiesen werden. Außerdem sind bestimmte Angaben vorgeschrieben. IFRS 14 gilt für Berichtsperioden, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen. Da SMA kein IFRS-Erstanwender ist, hat der Standard keinerlei Auswirkungen auf die Finanzberichterstattung des Konzerns.

IFRS 15 „Erlöse aus Verträgen mit Kunden“

Es handelt sich bei IFRS 15 um einen neuen Standard, der am 28. Mai 2014 veröffentlicht wurde und auf Berichtsperioden anzuwenden ist, die am oder nach dem 1. Januar 2017 beginnen. Im IFRS 15 wird vorgeschrieben, wann und in welcher Höhe ein IFRS-Berichtersteller Erlöse zu erfassen hat. Zudem wird von den Abschlussstellern gefordert, den Abschlussadressaten informativere und relevantere Angaben als bisher zur Verfügung zu stellen. Der Standard bietet dafür ein einziges, prinzipienbasiertes, fünfstufiges Modell, das auf alle Verträge mit Kunden anzuwenden ist. Abgesehen von den erweiterten Anhangangaben, werden von dem Standard keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns erwartet.

Änderungen an IFRS 11 „Gemeinsame Vereinbarungen“

Die Änderungen an IFRS 11 betreffen die Bilanzierung von Erwerben von Anteilen an einer gemeinsamen Geschäftstätigkeit. Es wird die Bilanzierung für den Fall verdeutlicht, dass diese Anteile einen Geschäftsbetrieb darstellen. Die Änderungen wurden am 6. Mai 2014 verabschiedet und sind ab dem 1. Januar 2016 verpflichtend anzuwenden. Aus den Änderungen werden keine Auswirkungen auf die Finanzberichterstattung des Konzerns erwartet.

Änderungen an IFRS 7 in Bezug auf die Anwendung von IFRS 9

Am 16. Dezember 2011 gab der IASB „Verpflichtende Zeitpunkte des Inkrafttretens und Übergangangaben (Änderungen an IFRS 9 und IFRS 7)“ heraus, eine Verlautbarung, mit der der verpflichtende Zeitpunkt des Inkrafttretens von IFRS 9 auf Berichtsperioden verschoben wurde, die am oder nach dem 1. Januar 2017 beginnen, und die Erleichterungen in Bezug auf die Neudarstellung von Vergleichsperioden und die entsprechenden Angaben in IFRS 7 geändert wurden. Die Änderungen an IFRS 7 sind anzuwenden, wenn ein Unternehmen erstmalig IFRS 9 anwendet (1. Januar 2017 oder bei vorzeitiger Anwendung von IFRS 9 früher).

IAS 28/IFRS 10 „Veräußerung oder Einbringung von Vermögenswerten zwischen einem Investor und einem assoziierten Unternehmen oder Joint Venture“

Die Änderungen adressieren einen Konflikt zwischen den Vorschriften von IAS 28 „Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures“ und IFRS 10 „Konzernabschlüsse“. Mit ihnen wird klargestellt, dass bei Transaktionen mit einem assoziierten Unternehmen oder Joint Venture das Ausmaß der Erfolgserfassung davon abhängt, ob die veräußerten oder eingebrachten Vermögenswerte einen Geschäftsbetrieb darstellen. Die Änderungen treten für Berichtsjahre in Kraft, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen; eine vorzeitige Anwendung ist zulässig.

Änderungen an IFRS 10, IFRS 12 und IAS 28 „Investmentgesellschaften: Anwendung der Konsolidierungsausnahme“

Die Änderungen adressieren Sachverhalte, die sich im Zusammenhang mit der Anwendung der Konsolidierungsausnahme für Investmentgesellschaften ergeben haben. Sie treten für Berichtsjahre in Kraft, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen. Da die SMA keine Investmentgesellschaft darstellt und der Konzern keine Investmentgesellschaften umfasst, ergeben sich aus den Änderungen keine Auswirkungen.

Änderungen an IAS 1 „Angabeninitiative“

Die Änderungen zielen darauf ab, Hürden zu beseitigen, die Ersteller in Bezug auf die Ausübung von Ermessen bei der Darstellung des Abschlusses wahrnehmen. Sie treten für Berichtsjahre in Kraft, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen; eine vorzeitige Anwendung ist zulässig. Es werden geringfügige Änderungen bei der Darstellung des Abschlusses erwartet.

Änderungen an IAS 16 und IAS 38 „Leitlinien zu den anzuwendenden Methoden der Abschreibung“

Die am 12. Mai 2014 verabschiedeten Änderungen befassen sich mit der Anwendung von Abschreibungsmethoden. Es wird dargestellt, welche Methoden für die Abschreibung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten verwendet werden können. Danach ist die umsatzbasierte Methode keine zulässige Abschreibungsmethode gemäß IAS 16. Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns werden nicht erwartet.

Änderungen an IAS 16 und IAS 41 „Landwirtschaft: Fruchtttragende Pflanzen“

Mit den am 30. Juni 2014 verabschiedeten Änderungen werden fruchtttragende Pflanzen in den Anwendungsbereich von IAS 16 gebracht. Es ergeben sich keine Auswirkungen auf die Finanzberichterstattung des Konzerns.

Änderung an IAS 19 „Leistungen an Arbeitnehmer“

Der IASB hat am 21. November 2013 weitere Änderungen an IAS 19 herausgegeben. Mit den Änderungen werden die Vorschriften klargestellt, die sich auf die Zuordnung von Arbeitnehmerbeiträgen oder Beiträgen von dritten Parteien, die mit der Dienstzeit verknüpft sind, zu Dienstleistungsperioden beziehen. Darüber hinaus wird eine die Bilanzierungspraxis erleichternde Lösung gewährt, wenn der Betrag der Beiträge von der Anzahl der geleisteten Dienstjahre unabhängig ist. Die Änderungen treten für Berichtsjahre in Kraft, die am oder nach dem 1. Februar 2015 beginnen; eine vorzeitige Anwendung ist zulässig. Es ergeben sich keine Auswirkungen auf die Finanzberichterstattung des Konzerns.

Änderungen an IAS 27 „Anwendung der Equity-Methode in separaten Abschlüssen“

Mit den Änderungen wird die Equity-Methode als Bilanzierungsoption für Anteile an Tochterunternehmen, Joint Ventures und assoziierten Unternehmen im separaten Abschluss eines Investors wieder zugelassen. Die Änderungen treten für Berichtsjahre in Kraft, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen; eine vorzeitige Anwendung ist zulässig.

IFRIC 21 „Abgaben“

Die Interpretation bietet Leitlinien dazu, wann eine Schuld für eine Abgabe anzusetzen ist, die von einer Regierung auferlegt wird. Die Interpretation gilt sowohl für Abgaben, die nach IAS 37 „Rückstellungen, Eventualschulden und Eventualforderungen“ bilanziert werden, als auch für Abgaben, bei denen Zeitpunkt und Betrag bekannt sind. Die Interpretation ist erstmals für Berichtsperioden anzuwenden, die am oder nach dem 17. Juni 2014 beginnen. Es werden keine wesentlichen Auswirkungen auf die Finanzberichterstattung des Konzerns erwartet.

Jährliche Verbesserungen IFRS 2010 – 2012

Der IASB hat im Rahmen seines Prozesses zur jährlichen Vornahme kleinerer Verbesserungen von Standards und Interpretationen (Annual Improvements to IFRSs 2010 – 2012 Cycle) Änderungen veröffentlicht. Sieben Standards (IFRS 2, IFRS 3, IFRS 8, IFRS 13, IAS 16, IAS 24 und IAS 38) sind durch die Änderungen betroffen. Die Änderungen sind für Berichtsperioden eines Geschäftsjahres, welches am oder nach dem 1. Februar 2015 beginnt, anzuwenden und haben nur geringe oder gar keine Relevanz für den Konzern.

Jährliche Verbesserungen IFRS 2011 – 2013

Der IASB hat im Rahmen seines Prozesses zur jährlichen Vornahme kleinerer Verbesserungen von Standards und Interpretationen (Annual Improvements to IFRSs 2011 – 2013 Cycle) Änderungen veröffentlicht. Vier Standards (IFRS 1, IFRS 3, IFRS 13 und IAS 40) sind durch die Änderungen betroffen. Die Änderungen sind zwingend rückwirkend für Berichtsperioden eines Geschäftsjahres, welches am oder nach dem 1. Januar 2015 beginnt, anzuwenden und haben nur geringe oder gar keine Relevanz für den Konzern.

Jährliche Verbesserungen IFRS 2012 – 2014

Der IASB hat im Rahmen seines Prozesses zur jährlichen Vornahme kleinerer Verbesserungen von Standards und Interpretationen (Annual Improvements to IFRSs 2012 – 2014 Cycle) Änderungen veröffentlicht. Vier Standards (IFRS 5, IFRS 7, IAS 19 und IAS 34) sind durch die Änderungen betroffen. Die Änderungen haben nur geringe oder gar keine Relevanz für den Konzern.

Der Konzern wendete 2014 keinen neuen Standard sowie keine neue Interpretation oder Änderung an einem Standard vorzeitig an.

3.2. ANGABEN ZU DEN BILANZIERUNGS UND BEWERTUNGSMETHODEN

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

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

Forschungs- und Entwicklungskosten umfassen sämtliche Ausgaben, die der Forschungs- oder Entwicklungstätigkeit direkt zurechenbar sind. Forschungskosten werden als Aufwand in der Periode erfasst, in der sie anfallen. Entwicklungskosten eines Projektes werden nur dann als immaterieller Vermögenswert aktiviert, wenn der SMA Konzern sowohl die technische Realisierbarkeit der Fertigstellung des immateriellen Vermögenswertes, die eine interne Nutzung oder einen Verkauf des Vermögenswertes ermöglicht, als auch die Absicht nachweisen kann, den immateriellen Vermögenswert fertigzustellen und ihn zu nutzen oder zu verkaufen. Ferner muss der SMA Konzern die Erwirtschaftung eines künftigen wirtschaftlichen Nutzens durch den Vermögenswert, die Verfügbarkeit von Ressourcen für Zwecke der Fertigstellung des Vermögenswertes und die Fähigkeit belegen, die dem immateriellen Vermögenswert während seiner Entwicklung zuzurechnenden Ausgaben zuverlässig ermitteln zu können. Die

Entwicklungskosten werden zu Herstellungskosten gemäß IAS 38.66 abzüglich kumulierter Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen bilanziert. Die Abschreibung beginnt mit dem Abschluss der Entwicklungsphase und ab dem Zeitpunkt, ab dem der Vermögenswert genutzt werden kann. Die Abschreibung erfolgt über den Zeitraum, über den künftiger Nutzen zu erwarten ist. Noch nicht abgeschlossene Entwicklungsprojekte werden jährlich auf Wertminderungen hin überprüft. Bei Wegfall der Gründe, die zu einer Wertminderung geführt haben, wird eine entsprechende Wertaufholung vorgenommen.

Mit dem Kauf der dtw Sp. z o. o. im Geschäftsjahr 2011 hatte der Konzern erstmals einen **Geschäfts- oder Firmenwert** gebildet. Ein weiterer Geschäfts- oder Firmenwert entstand mit dem Erwerb der Jiangsu Zeversolar New Energy Co., Ltd. im Jahr 2013. Im Jahr 2014 wurden die Wechselrichter-Sparte von Danfoss sowie das O&M-Geschäft von Phoenix erworben. Aus beiden Transaktionen resultieren geringe Geschäfts- oder Firmenwerte. Weitere immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer lagen in den berichteten Perioden nicht vor.

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

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

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

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

	Nutzungsdauer
Mietereinbauten	10 Jahre
Gebäude	25 bis 35 Jahre
Technische Anlagen und Maschinen	6 bis 8 Jahre
Betriebs- und Geschäftsausstattung	5 bis 10 Jahre

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

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

Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen: Der Konzern beurteilt an jedem Abschluss-Stichtag, ob Anhaltspunkte vorliegen, dass ein Vermögenswert im Wert gemindert sein könnte. Liegen solche Anhaltspunkte vor oder ist eine jährliche Überprüfung eines Vermögenswertes auf Werthaltigkeit erforderlich, nimmt der Konzern eine Schätzung des erzielbaren Betrages des jeweiligen Vermögenswertes vor. Der erzielbare Betrag eines Vermögenswertes ist der höhere der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert eines Vermögenswertes abzüglich Veräußerungskosten und Nutzungswert. Der erzielbare Betrag ist grundsätzlich für jeden einzelnen Vermögenswert zu bestimmen. Sofern eine Ermittlung des erzielbaren Betrages für einzelne Vermögenswerte nicht möglich ist, da die Cashflows abhängig sind von denen anderer Vermögenswerte, erfolgt die Bestimmung des Cashflows für die nächsthöhere Gruppierung von Vermögenswerten (zahlungsmittel generierende Einheit), für die ein derartiger Cashflow ermittelt werden kann.

Übersteigt der Buchwert eines Vermögenswertes bzw. einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit den erzielbaren Betrag, ist der Vermögenswert bzw. die zahlungsmittelgenerierende Einheit wertgemindert und wird auf den erzielbaren Betrag abgeschrieben. Zur Ermittlung des Nutzungswertes werden die erwarteten künftigen Cashflows unter Zugrundelegung eines Abzinsungssatzes vor Steuern, der die aktuellen Markterwartungen hinsichtlich des Zinseffektes und der spezifischen Risiken des Vermögenswertes widerspiegelt, auf ihren Barwert abgezinst. Zur Bestimmung des beizulegenden Zeitwertes abzüglich der Veräußerungskosten wird ein angemessenes Bewertungsmodell angewandt. Dieses stützt sich auf Bewertungsmultiplikatoren, Börsenkurse börsengehandelter Anteile von Gesellschaften oder andere zur Verfügung stehende Indikatoren für den beizulegenden Zeitwert. Wertminderungsaufwendungen werden erfolgswirksam in den Aufwandskategorien erfasst, die der Funktion des wertgeminderten Vermögenswertes im Unternehmen entsprechen. Im Geschäftsjahr 2014 wurden wie im Vorjahr Wertminderungen auf Entwicklungsprojekte berücksichtigt, erstmalig wurde eine Wertminderung auf einen Geschäfts- oder Firmenwert erfasst. Näheres dazu unter Kapitel 16, Immaterielle Vermögenswerte.

Siehe Kapitel 16
Seite 142 ff.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Rückstellungen berücksichtigen alle erkennbaren gegenwärtigen (rechtlichen und faktischen) Verpflichtungen des Konzerns gegenüber Dritten aufgrund vergangener Ereignisse, für die der Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen zur Erfüllung der Verpflichtung wahrscheinlich ist und deren Höhe zuverlässig eingeschätzt werden kann. Die Rückstellungen werden entsprechend IAS 37 mit dem erwarteten Erfüllungsbetrag angesetzt. Sofern der Konzern für eine passivierte Rückstellung zumindest teilweise eine Rückerstattung erwartet (wie zum Beispiel bei einem Versicherungsvertrag), wird die Erstattung als gesonderter Vermögenswert erfasst, sofern der Zufluss der Erstattung so gut wie sicher ist. Der Aufwand aus der Bildung der Rückstellung wird in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen. Langfristige Rückstellungen werden auf der Grundlage entsprechender laufzeitabhängiger Marktzinssätze mit ihrem auf den Abschluss-Stichtag abgezinsten Erfüllungsbetrag bilanziert. Im Falle einer Abzinsung wird die durch Zeitablauf bedingte Erhöhung der Rückstellungen unter den Finanzaufwendungen erfasst.

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

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

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

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

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

Im Jahr 2009 hat die SMA Solar Technology AG wertbasierte Lebensarbeitszeitkonten eingeführt. Mitarbeiter können unter bestimmten Bedingungen Zeitguthaben oder Sondervergütungen auf diese Wertkonten umbuchen lassen und später aus den unter Berücksichtigung von Erträgen fortgeschriebenen Guthaben bezahlte Freistellungen in Anspruch nehmen. Die Wertansprüche der Mitarbeiter sind insolvenzgesichert und rückgedeckt.

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

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

Die Ermittlung **latenter Steuern** erfolgt gemäß IAS 12 auf der Grundlage der international üblichen bilanzorientierten Verbindlichkeitsmethode (Liability-Methode). Danach werden Steuerabgrenzungsposten für sämtliche temporäre Differenzen zwischen den steuerlichen Wertansätzen und den Wertansätzen in der Konzernbilanz sowie für steuerliche Verlustvorträge gebildet. Aktive latente Steuern werden jedoch nur berücksichtigt, soweit die Möglichkeit der Realisierung hinreichend wahrscheinlich ist.

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

3.3. WESENTLICHE ERMESSENSENTSCHEIDUNGEN, SCHÄTZUNGEN UND ANNAHMEN

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

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

Siehe Kapitel 28
Seite 152 ff.

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

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

Siehe Kapitel 8
Seite 135 ff.

Entwicklungskosten werden entsprechend den dargestellten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden bei Vorliegen aller hierfür vorgeschriebenen Bedingungen aktiviert. Die erstmalige Aktivierung der Kosten beruht auf der Einschätzung der Unternehmensleitung, dass die technische und wirtschaftliche Realisierbarkeit nachgewiesen ist; dies ist in der Regel dann der Fall, wenn ein Entwicklungsprojekt einen bestimmten Meilenstein bzw. ein bestimmtes Quality Gate im Entwicklungsprozess erreicht hat. Zur Ermittlung der zu aktivierenden Beträge trifft die Unternehmensleitung hinsichtlich der Werthaltigkeit weitere Annahmen über die Höhe der erwarteten künftigen Cashflows aus Vermögenswerten, die anzuwendenden Abzinsungssätze und den Zeitraum des Zuflusses von erwarteten zukünftigen Cashflows, die die Vermögenswerte generieren. Im Geschäftsjahr wurden vor diesem Hintergrund 40,9 Mio. Euro (2013: 22,9 Mio. Euro) aktiviert. Die zunehmende Aktivierung reflektiert die Entwicklungstätigkeit der SMA zur Erhaltung der Technologieführerschaft. Die im Aufwand erfassten Forschungs- und Entwicklungskosten sind unter Kapitel 8, Forschungs- und Entwicklungskosten, dargestellt.

Siehe Kapitel 23
Seite 149 ff.

Bei den Rückstellungen für Gewährleistungsverpflichtungen werden neben Einzelsachverhalten auch Rückstellungen für pauschale Gewährleistungsrisiken berücksichtigt. Bei Gewährleistungsrisiken wird in der Regel eine fünf- bzw. zehnjährige Verpflichtung zugrunde gelegt. Die erwarteten Gewährleistungsaufwendungen basieren auf Erfahrungswerten der Vergangenheit. Anhand eines ermittelten gewichteten Prozentsatzes, der sich aus der Gegenüberstellung der effektiven Gewährleistungsaufwendungen der letzten fünf Jahre zum Vorjahresumsatz ergibt, werden die erwarteten Gewährleistungsaufwendungen errechnet, indem die Prozentsätze auf die gewährleistungspflichtigen Umsätze angewendet werden. Die Gewährleistungsrückstellungen werden gleichmäßig über den fünf- bzw. zehnjährigen Gewährleistungszeitraum verbraucht. Der Wert der Rückstellung für Einzelfälle und pauschale Gewährleistungsrisiken betrug zum 31. Dezember 2014 139,8 Mio. Euro (31. Dezember 2013: 158,7 Mio. Euro), Näheres hierzu unter Kapitel 23, Rückstellungen. Abgegrenzte erhaltene Zahlungen für entgeltliche Garantien werden linear über die Garantielaufzeit als Umsatzerlöse vereinnahmt, da auch hier ein gleichmäßiger Verlauf der Garantiekosten als bestmögliche Schätzung angenommen wird.

Die Restrukturierungsrückstellung wurde auf Grundlage eines formalen Restrukturierungsplans angesetzt. Zur Ermittlung ihrer Höhe wurden Annahmen hinsichtlich der durchschnittlichen Gehälter, Betriebszugehörigkeit und Unterhaltsverpflichtungen der betroffenen Mitarbeiter getroffen. Zusätzlich wurde die Häufigkeit der Zustimmung zu Aufhebungsvereinbarungen geschätzt.

Siehe Kapitel 16
Seite 142 ff.

Der Konzern ermittelt an jedem Abschluss-Stichtag, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung nicht finanzieller Vermögenswerte vorliegen. Zur Schätzung des Nutzungswertes muss die Unternehmensleitung die voraussichtlichen künftigen Cashflows des Vermögenswertes oder der zahlungsmittelgenerierenden Einheit schätzen und einen angemessenen Abzinsungssatz wählen, um den Barwert dieser Cashflows zu ermitteln. Wie auch im Vorjahr wurden im Geschäftsjahr 2014 Wertminderungen auf Entwicklungsprojekte gebildet, erstmalig wurde eine Wertminderung auf einen Geschäfts- oder Firmenwert erfasst. Näheres dazu unter Kapitel 16, Immaterielle Vermögenswerte.

Aktive latente Steuern werden für alle nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass hierfür zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, sodass die Verlustvorträge tatsächlich genutzt werden können. Bei der Ermittlung der Höhe der aktiven latenten Steuern ist eine wesentliche Ermessensausübung der Unternehmensleitung bezüglich des erwarteten Eintrittszeitpunktes und der Höhe des künftig zu versteuernden Einkommens sowie der zukünftigen Steuerplanungsstrategien erforderlich. Aktive latente Steuern auf Verlustvorträge bestehen in Höhe von 25,4 Mio. Euro (2013: 29,4 Mio. Euro).

4. Unternehmenszusammenschlüsse

2014 hat SMA zwei Asset Deals getätigt zum einen mit Danfoss Power Electronics A/S, Dänemark, („Danfoss“) zum anderen mit der Phoenix Solar AG, Sulzemoos („Phoenix“). Bei beiden Erwerben handelt es sich um Unternehmenszusammenschlüsse i.S.d. IFRS 3.

Zum 28. Mai 2014 hat SMA im Rahmen der strategischen Kooperation mit Danfoss Power Electronics A/S, Dänemark, („Danfoss“) in einem Asset Deal deren Wechselrichter-Sparte erworben. Durch den Erwerb konnten wir unser Wechselrichter-Produktportfolio optimal um die von Danfoss entwickelten Geräte der FLX- und MLX-Serie ergänzen.

Es wurden im Wesentlichen Produktlizenzen und Patente sowie Know-how zu einem vertraglichen Kaufpreis von 1,00 Euro übertragen. Produktionsanlagen waren in dem Erwerb nicht eingeschlossen. Des Weiteren wurden Vereinbarungen zur Übernahme von Vorräten und zur Nutzung von Produktionskapazitäten geschlossen. Auf diesen Erwerb finden die Regelungen des IFRS 3 „Unternehmenszusammenschlüsse“ Anwendung. Hiernach ergeben sich Erwerbskosten im Sinne des IFRS 3 in Höhe von insgesamt 4,3 Mio. Euro. Die an Danfoss zu übertragende Gegenleistung ist rätierlich mit Barmitteln bis 2016 zu begleichen. Bis zum 31. Dezember 2014 wurden Barmittel in Höhe von 1,5 Mio. Euro übertragen. Die erworbenen Forderungen wurden zum Stichtag 31. Dezember 2014 bereits vollständig beglichen.

Der entstandene Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 0,3 Mio. Euro spiegelt im Wesentlichen die Erwartung an die positiven Effekte aus der strategischen Kooperation mit Danfoss wider. Ein für steuerliche Zwecke abzugsfähiger Geschäfts- oder Firmenwert ist nicht entstanden.

ERWORBENE VERMÖGENSWERTE UND SCHULDEN

in TEUR	Beizulegender Zeitwerte der übernommenen Vermögenswerte und Schulden zum Übernahmzeitpunkt
Immaterielle Vermögenswerte	1.291
Forderungen ¹	3.000
Rückstellung	352
Nettovermögen	3.939
Geschäfts- oder Firmenwert	316
Gegenleistung der Akquisition	4.255

¹ Beizulegender Zeitwert entspricht dem Buchwert.

Die Transaktionskosten in Höhe von 0,5 Mio. Euro wurden in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen in der Gewinn- und Verlustrechnung berücksichtigt.

Durch die Einbeziehung der Danfoss-Produkte hat sich der Umsatz des Konzerns um 5,1 Mio. Euro erhöht und das Ergebnis nach Steuern um 0,8 Mio. Euro gesenkt. Wären die Danfoss-Produkte bereits zum 1. Januar 2014 in den Konzern einbezogen worden, wäre der Konzernumsatz um 14,2 Mio. Euro höher und das Ergebnis nach Steuern um 1,6 Mio. Euro niedriger ausgefallen.

Die Veränderung der Einschätzung bezüglich der beizulegenden Zeitwerte der Vermögenswerte und Schulden im Rahmen der finalen Kaufpreisallokation im Vergleich zur vorläufigen Einschätzung im Halbjahresbericht führte zu einer Erhöhung des Geschäfts- oder Firmenwerts in Höhe von 0,3 Mio. Euro.

Im Rahmen eines Asset Deals mit der Phoenix Solar AG, Sulzemoos, („Phoenix“) hat SMA den Geschäftsbereich Betriebsführungs- und Wartungsdienstleistungen für Photovoltaikkraftwerke („O&M-Geschäft“) zum 31. Oktober 2014 erworben. Die Übernahme des O&M-Geschäfts ist ein wichtiger Treiber unserer Wachstumsstrategie im Service.

Die übertragenen Vermögenswerte umfassen im Wesentlichen Kundenverträge, daneben Sachanlagevermögen, Vorräte und Forderungen. Der Kaufpreis setzt sich zusammen aus den Buchwerten der Sachanlagen, Vorräte und Forderungen zum 31. Oktober 2014 und aus einem Anteil für übergegangene Kundenverträge. Der Übergang der Kundenverträge auf SMA war von der Zustimmung der einzelnen Kunden abhängig. Da zum Erwerbsstichtag ein geringer Teil der Kunden noch nicht zugestimmt hatte, war ein unwesentlicher Teil der Gegenleistung noch bedingt (0,1 Mio. Euro), zum 31. Dezember 2014 lagen sämtliche Zustimmungen vor. Der Ergebniseffekt aus der Anpassung der bedingten Gegenleistung im Geschäftsjahr war unwesentlich. Die übertragene Gegenleistung wird vollständig in Barmitteln geleistet und beläuft sich auf 5,0 Mio. Euro.

Der entstandene Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 0,2 Mio. Euro spiegelt im Wesentlichen die Erwartung aus dem Zugang zum europäischen Geschäftsbereich der Betriebsführungs- und Wartungsdienstleistungen für Photovoltaikkraftwerke wider. Ein für steuerliche Zwecke abzugsfähiger Geschäfts- oder Firmenwert ist nicht entstanden.

ERWORBENE VERMÖGENSWERTE UND SCHULDEN

in TEUR	Beizulegender Zeitwerte der übernommenen Vermögenswerte und Schulden zum Übernahmzeitpunkt
Kundenbeziehungen	4.015
Sachanlagevermögen	120
Vorräte und Forderungen ¹	686
Nettovermögen	4.821
Geschäfts- oder Firmenwert	171
Gegenleistung der Akquisition	4.992

¹ Beizulegender Zeitwert der Forderungen entspricht dem Buchwert und diese sind vollständig werthaltig.

Die Transaktionskosten in Höhe von 0,1 Mio. Euro wurden in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen in der Gewinn- und Verlustrechnung berücksichtigt.

Durch die Einbeziehung des O&M-Bereichs hat sich der Umsatz des Konzerns um 0,8 Mio. Euro erhöht. Das Ergebnis wurde nur unwesentlich beeinflusst. Wäre der O&M-Bereich bereits zum 1. Januar 2014 in den Konzern einbezogen worden, wäre der Konzernumsatz um 4,9 Mio. Euro höher und das Ergebnis nach Steuern um 0,7 Mio. Euro höher ausgefallen.

Zum 12. März 2013 hatte SMA Anteile an der Jiangsu Zerversolar New Energy Co., Ltd. (Zerversolar) erworben (31. Dezember 2013: 98,81 Prozent). Bei Zerversolar handelt es sich um einen chinesischen Wechselrichter-Hersteller mit einer eigenen Entwicklung. Wesentliche Vermögenswerte und Schulden waren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (25,0 Mio. Euro), immaterielle Vermögenswerte (14,2 Mio. Euro), Sachanlagen und Vorräte (15,6 Mio. Euro) sowie Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und Lieferanten (38,4 Mio. Euro). Aus der Transaktion entstand ein Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 12,9 Mio. Euro aufgrund des erwarteten wirtschaftlichen Nutzens aus einem Markteintritt in China.

5. Segmentberichterstattung

Die SMA Gruppe ist nach den Divisionen Medium Power Solutions, Power Plant Solutions, Service und Zerversolar organisiert. Weiterhin gehört zur SMA Gruppe der Geschäftsbereich Railway Technology. Die Divisionen wurden mit den Funktionen ausgestattet, die für das operative Geschäft erforderlich sind. Zudem verantworten sie das Auslandsgeschäft. Im Zentralbereich hat SMA insbesondere die Aufgaben Finanzen, Personal, Recht und Compliance, Interne Revision, Unternehmenskommunikation, Informationstechnologie, Technologievorfeldentwicklung und Gebäudemanagement gebündelt. Die Divisionen berichten direkt an den Vorstand. Die Geschäftsaktivitäten von Zerversolar sowie Railway Technology sind in der Berichterstattung in den gleichnamigen Segmenten ausgewiesen. Entsprechend den Marktanforderungen überprüft SMA regelmäßig ihre Organisationsstruktur, um diese möglichst effizient zu gestalten.

Siehe Neue
Organisationsstruktur
Seite 41

Segment	Aktivitäten
Medium Power Solutions	Entwicklung, Produktion und Vertrieb von Systemtechnik für Photovoltaikanwendungen im netznahen Haus- und Gewerbebereich. Verantwortet die Produktfamilien Sunny Boy, Sunny Mini Central, Sunny Tripower sowie Sunny Island. Außerdem entwickelt und vertreibt die Division Produkte zur Überwachung von Photovoltaikanlagen sowie für das Energiemanagement. Die Tochtergesellschaft dtw, die der Division Medium Power Solutions zugerechnet ist, produziert Transformatoren, Drosseln und Spulen.
Power Plant Solutions	Entwicklung, Produktion und Vertrieb von Systemtechnik für Photovoltaikanwendungen im Kraftwerksbereich. Hierzu zählt die Produktfamilie Sunny Central für den Markt solarer Großkraftwerke mit einer Leistung von 500 kW bis zu mehreren Megawatt.
Service	Servicedienstleistungen im In- und Ausland, um die technische Verfügbarkeit der SMA Produkte während der Lebensdauer von mehr als 20 Jahren zu gewährleisten. Zu den Dienstleistungen des Service gehören Garantieverlängerungen, Service- und Wartungsverträge, operative Betriebsführung, die Anlagenfernüberwachung sowie das Ersatzteilgeschäft.
Zerversolar	Die Division Zerversolar besteht aus der Jiangsu Zerversolar New Energy Co., Ltd. sowie deren Tochtergesellschaften und bedient mit den Zentral-Wechselrichtern den chinesischen Photovoltaikmarkt. Die String-Wechselrichter werden in ausgewählten Auslandsmärkten angeboten.
Railway	Die SMA Railway Technology GmbH und ihre beiden Tochtergesellschaften stellen Umrichter als Einzelgeräte sowie komplette Energieversorgungssysteme für Reisezugwagen und Triebzüge für den schienengebundenen Nah- und Fernverkehr her.

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

Im Hinblick auf die Informationen über geografische Segmente werden die Umsätze den Ländern nach dem Bestimmungslandprinzip zugerechnet. Auf eine Darstellung der langfristigen Aktiva nach dieser Gliederung wird verzichtet. Die SMA Solar Technology AG entwickelt und fertigt ihre Produkte überwiegend in Deutschland. In den Produktionsstätten außerhalb Deutschlands in China, Nordamerika und Polen sind keine wesentlichen langfristigen Vermögenswerte gebunden. Eine Aufteilung der Vermögenswerte nach Regionen ist daher auch nicht Bestandteil der internen Berichterstattung.

Der Konzern misst den Erfolg seiner Segmente anhand der Segmentergebnisgröße, die in der internen Steuerung und Berichterstattung als „EBIT“ bezeichnet wird. Diese setzt sich zusammen aus dem Bruttoergebnis vom Umsatz, den Vertriebs-, allgemeinen Verwaltungs-, den Forschungs- und den nicht aktivierten Entwicklungskosten sowie dem sonstigen betrieblichen Ergebnis (Saldo aus sonstigen betrieblichen Erträgen und Aufwendungen).

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

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

Eine Aufgliederung der Umsatzerlöse nach Warenlieferungen und Dienstleistungen unterbleibt, da der Anteil der Dienstleistungen im Vergleich zu den Warenlieferungen nicht bedeutsam ist.

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

KENNZAHLEN NACH SEGMENTEN UND REGIONEN

Segmente	Medium Power Solutions		Power Plant Solutions		Service	
	2014	2013	2014	2013	2014	2013
in Mio €						
Umsatzerlöse extern	439,2	479,6	278,9	375,2	41,2	29,2
Umsatzerlöse intern	57,2	76,2	28,4	15,2	90,7	97,0
Summe Umsatzerlöse	496,4	555,8	307,3	390,4	131,9	126,2
Abschreibungen	43,0	45,0	5,7	4,2	1,3	2,9
Operatives Ergebnis (EBIT)	-64,9	-77,9	-9,3	37,0	4,6	-1,4
Segmentvermögen	236,2	255,9	186,7	119,4	39,6	42,5
Segmentsschulden	35,5	13,6	37,5	17,5	4,5	3,4
Investitionen	23,2	21,2	33,2	13,5	0,8	1,0
Umsatzerlöse nach Regionen						
Deutschland	129,6	213,2	38,3	45,8	19,7	8,7
EU (ohne Deutschland)	87,6	104,9	27,3	60,5	12,8	9,8
USA	130,2	74,6	92,0	130,7	3,1	9,3
Drittländer (ohne USA)	104,6	105,1	122,3	139,0	5,8	1,5
Erlösschmälerungen	-12,8	-18,2	-1,0	-0,8	-0,2	-0,1
Summe externe Umsatzerlöse	439,2	479,6	278,9	375,2	41,2	29,2

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

in Mio. Euro	2014	2013
Summe Segmentergebnisse (EBIT)	-90,8	-63,2
Eliminierungen	-74,1	-25,9
Konzern-EBIT	-164,9	-89,1
Finanzergebnis	-3,0	0,3
Ergebnis vor Ertragsteuern	-167,9	-88,8
Summe Segmentvermögen	516,5	472,0
Sonstige zentrale Posten und Eliminierungen	58,1	64,7
Zentral verwaltete Grundstücke und Gebäude	201,3	212,6
Zahlungsmittel und lfr. Termingelder	266,5	377,5
Nicht zugeordnete Finanzinstrumente und sonstige Vermögenswerte	52,8	56,3
Latente Steueransprüche und Forderungen aus Ertragsteuern	85,1	76,8
Konzern-Vermögenswerte	1.180,3	1.259,9
Summe Segmentschulden	94,0	47,2
Sonstige zentrale Posten und Eliminierungen	17,9	13,6
Nicht zugeordnete Finanzinstrumente, Schulden und Rückstellungen	477,5	449,1
Schulden aus Ertragsteuern und latenten Steuerschulden	38,9	25,6
Konzern-Schulden	628,3	535,5

	Zeversolar		Railway Technology		Überleitung		Fortzuführendes Geschäft	
	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013
	17,6	13,0	28,5	35,5	0,0	0,0	805,4	932,5
	0,0	0,0	0,2	0,6	- 176,5	- 189,0	0,0	0,0
	17,6	13,0	28,7	36,1	- 176,5	- 189,0	805,4	932,5
	1,3	1,1	0,8	0,8	54,4	29,6	106,5	83,6
	- 18,5	- 22,2	- 2,7	1,3	- 74,1	- 25,9	- 164,9	- 89,1
	36,1	33,8	17,9	20,5	663,8	787,8	1.180,3	1.259,9
	14,4	9,5	2,1	3,1	534,3	488,4	628,3	535,5
	1,9	0,3	4,5	2,2	11,9	15,0	75,5	53,2
	0,0	0,0	9,2	8,5	0,0	0,0	196,8	276,2
	0,0	0,6	7,2	10,9	0,0	0,0	134,9	186,7
	0,0	0,0	2,6	0,2	0,0	0,0	227,9	214,8
	17,6	12,4	9,7	16,3	0,0	0,0	260,0	274,3
	0,0	0,0	- 0,2	- 0,4	0,0	0,0	- 14,2	- 19,5
	17,6	13,0	28,5	35,5	0,0	0,0	805,4	932,5

In der Überleitung werden Sachverhalte ausgewiesen, die definitionsgemäß nicht Bestandteil der Segmente sind. Insbesondere sind darin nicht allokierte Teile der Konzernzentrale, unter anderem die zentralverwalteten Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Finanzinstrumente und Finanzverbindlichkeiten, sowie Gebäude enthalten, deren Aufwendungen auf die Segmente umgelegt werden. Die Überleitung enthält die im Geschäftsjahr 2014 erfasste Restrukturierungsrückstellung. Eine Verteilung auf die aktuellen Segmente ist im Hinblick auf die im Geschäftsjahr 2015 kommende funktionale Organisation nicht möglich. Geschäftsbeziehungen zwischen den Segmenten werden in der Überleitung eliminiert.

Im Geschäftsjahr 2014 wurde, wie auch im Vorjahr, mit keinem Kunden ein Anteil von mehr als 10 Prozent des Konzernumsatzes erzielt.

Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung SMA Konzern

6. Herstellungskosten des Umsatzes

in TEUR	2014	2013
Materialaufwand	440.869	522.601
Personalaufwand	134.761	138.833
Abschreibungen	74.853	74.887
Sonstige	21.901	51.259
	672.384	787.580

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

2014 konnte erneut erfolgreich eine Senkung der spezifischen Herstellungskosten erreicht werden. Durch eine enge Zusammenarbeit von Einkauf, Produktion und Entwicklung konnten die spezifischen Materialkosten gesenkt werden. Der Materialaufwand pro Watt konnte um 10,3 Prozent auf 8,7 Cent pro Watt gesenkt werden (2013: 9,7 Cent pro Watt). Aufgrund von Produktmixverschiebungen und Preisreduktionen bei Solar-Wechselrichtern fiel die Materialaufwandsquote 2014 auf 54,7 Prozent (2013: 56,0 Prozent).

Durch verschiedene Personalmaßnahmen konnten die Personalkosten um 2,9 Prozent gesenkt werden. Der Personalaufwand sank auf 134,8 Mio. Euro (2013: 138,8 Mio. Euro).

Die Abschreibungen blieben konstant bei 74,9 Mio. Euro (2013: 74,9 Mio. Euro). Die Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungsprojekte einschließlich der angearbeiteten immateriellen Vermögenswerte betragen 2014 23,5 Mio. Euro (2013: 22,9 Mio. Euro).

Die absatzbedingt niedrigeren Zuführungen zu Gewährleistungsrückstellungen und die systematische Sachkostenreduktion führten 2014 zu einem Rückgang der sonstigen Kosten um 29,4 Mio. Euro auf 21,9 Mio. Euro (2013: 51,3 Mio. Euro). Die Kosten für den regulären Geschäftsbetrieb konnten im laufenden Jahr durch verschiedene Verbesserungsprojekte noch weiter gesenkt werden.

7. Vertriebskosten

in TEUR	2014	2013
Materialaufwand	513	471
Personalaufwand	34.300	31.625
Abschreibungen	976	960
Sonstige	29.104	26.111
	64.893	59.167

Zu den Vertriebskosten zählen die Aufwendungen für die weltweiten Vertriebsaktivitäten, den Vertriebsinnendienst sowie das Marketing. SMA hat die internationale Vertriebsorganisation an die neue Nachfragestruktur angepasst, um von der weltweiten Entwicklung der Solarmärkte zu profitieren. Die gesamten Vertriebskosten sind im Vergleich zum Vorjahr um 9,7 Prozent aufgrund des konsequenten Ausbaus der internationalen Vertriebsorganisation und der erstmaligen vollständigen Einbeziehung von Zeversolar im Vergleichszeitraum (Closing am 12. März 2013) gestiegen.

Durch den Mitarbeiteraufbau, insbesondere in Nordamerika und China, sowie die Zahlung von Weihnachtsgeld und Urlaubsgeld und die Tarifierhöhung im Geschäftsjahr 2014, ist der Personalaufwand um 8,5 Prozent auf 34,3 Mio. Euro (2013: 31,6 Mio. Euro) gestiegen.

Der Anstieg der sonstigen Aufwendungen um 11,5 Prozent auf 29,1 Mio. Euro ist im Wesentlichen auf die erstmalige vollständige Einbeziehung von Zeversolar und auf den Ausbau der Vertriebsaktivitäten zurückzuführen.

8. Forschungs- und Entwicklungskosten

in TEUR	2014	2013
Materialaufwand	7.485	5.058
Personalaufwand	67.062	58.682
Abschreibungen	7.227	6.236
Sonstige	47.278	32.455
	129.052	102.431
Aktivierungspflichtige Entwicklungsprojekte	- 40.893	- 22.858
	88.159	79.573

In den Forschungs- und Entwicklungskosten sind die Kosten der Produktentwicklung, der entwicklungsnahe Testbereiche und des Produktmanagements enthalten. Der Ausbau der Entwicklungskompetenzen im Ausland wurde konsequent fortgeführt, insbesondere in den USA und bei Zeversolar, um die Technologieführerschaft weiter zu stärken. Im Vergleich zum Vorjahr beschäftigte SMA durchschnittlich 2,6 Prozent mehr Mitarbeiter (ohne Zeitarbeitskräfte und Auszubildende) in diesem Bereich. Der Personalaufwand stieg infolge des Mitarbeiteraufbaus im Ausland, der Zahlung von Weihnachtsgeld und Urlaubsgeld und der Tarifierhöhung im Geschäftsjahr 2014 um 14,3 Prozent auf 67,1 Mio. Euro an.

SMA setzt verstärkt auf Entwicklungskooperationen. Dies hat zu einem Anstieg der sonstigen Kosten um 14,8 Mio. Euro geführt.

Die aktivierungspflichtigen Entwicklungsprojekte lagen 18,0 Mio. Euro über dem Vorjahr. Der Anstieg der aktivierungspflichtigen Entwicklungsprojekte reflektiert die enormen Entwicklungsaktivitäten in der Geräte-neuentwicklung.

9. Allgemeine Verwaltungskosten

in TEUR	2014	2013
Materialaufwand	132	39
Personalaufwand	44.163	39.813
Abschreibungen	1.457	1.558
Sonstige	34.831	29.308
	80.583	70.718

Die Verwaltungskosten beinhalten die Aufwendungen für den Vorstand, die Geschäftsbereichsleitungen der Divisionen und die Bereiche Finanzen, Personal, Recht und Compliance, Unternehmenskommunikation und Qualitätsmanagement. Die erzielten Einsparungen aus dem freiwilligen Abfindungsprogramm im Geschäftsjahr 2013 bei den Personalkosten wurden überkompensiert durch tarifliche Gehaltssteigerungen, Zahlung von Weihnachts- und Urlaubsgeld und die erstmalige vollständige Einbeziehung von Zeversolar im Berichtszeitraum (Closing 12. März 2013), der Personalaufwand stieg daraufhin um 10,9 Prozent auf 44,2 Mio. Euro. Die Abschreibungen blieben im Vergleich zum Vorjahr mit 1,5 Mio. Euro nahezu konstant.

Die sonstigen Kosten stiegen um 18,8 Prozent auf 34,8 Mio. Euro. Die Veränderung in den sonstigen Kosten resultiert im Wesentlichen aus internen Belastungen aus Umlagen anderer Funktionsbereiche.

10. Sonstige betriebliche Erträge

in TEUR	2014	2013
Erträge aus Währungsumrechnung	18.411	21.693
Zuwendungen der öffentlichen Hand	2.061	946
Übrige sonstige Erträge	12.282	12.996
	32.754	35.635

In den sonstigen betrieblichen Erträgen sind im Wesentlichen Erträge aus der Fremdwährungsbewertung sowie nicht-operative Erträge enthalten, wie zum Beispiel aus erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Vermögenswerten.

11. Sonstige betriebliche Aufwendungen

in TEUR	2014	2013
Aufwand aus Währungsumrechnung	11.820	21.688
Übrige sonstige Aufwendungen	85.197	38.573
	97.017	60.261

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind um 61,0 Prozent auf 97,0 Mio. Euro gestiegen (36,8 Mio. Euro). Diese enthalten im Wesentlichen die Bildung von Rückstellungen für die Kosten der geplanten Restrukturierungsmaßnahmen, Wertminderungen auf den Geschäfts- oder Firmenwert und immaterielle Vermögenswerte der Zeversolar in Höhe von 22,0 Mio. Euro sowie Aufwendungen aus der Zuführung zu Wertberichtigungen auf Forderungen in Höhe von 6,5 Mio. Euro. Im Vorjahr waren die Aufwendungen für die Bildung der Rückstellung zum freiwilligen Abfindungsprogramm in Höhe von 25,1 Mio. Euro enthalten.

12. Leistungen an Arbeitnehmer und Zeitarbeitskräfte

in TEUR	2014	2013
Löhne und Gehälter	275.438	237.835
Aufwendungen für Zeitarbeitskräfte	18.062	18.815
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Unterstützung	37.514	37.390
	331.014	294.040

Die freiwilligen Beiträge zur privaten Altersversorgung 2014 betragen 1,5 Mio. Euro (2013: 1,7 Mio. Euro).

Die durchschnittliche Beschäftigtenzahl im Konzern betrug:

	2014	2013
Forschung und Entwicklung	1.051	1.024
Produktion und Service	2.691	3.071
Vertrieb und Verwaltung	1.058	1.117
Gesamt	4.800	5.212
Auszubildende und Praktikanten	237	332
Zeitarbeitskräfte	629	728
Gesamt	5.666	6.272

13. Finanzergebnis

in TEUR	2014	2013
Zinserträge	2.573	3.485
Sonstige finanzielle Erträge	450	2.138
Erträge aus Zinsderivaten	0	253
Finanzielle Erträge	3.023	5.876
Zinsaufwendungen	3.912	3.859
Sonstige finanzielle Aufwendungen	1.905	1.010
Aufwendungen aus Zinsderivaten	212	275
Zinsanteil aus der Bewertung von Rückstellungen	87	395
Finanzielle Aufwendungen	6.116	5.539
Finanzergebnis	-3.093	337

Das Finanzergebnis verschlechterte sich im Jahr 2014 um -3,4 Mio. Euro auf -3,1 Mio. Euro (2013: 0,3 Mio. Euro). Ursache hierfür ist der Rückgang der finanziellen Erträge im Geschäftsjahr 2014 von 5,9 Mio. Euro auf 3,0 Mio. Euro. Dies war wesentlich bedingt durch eine Verminderung der Erträge aus Fair-Value-bewerteten Finanzinstrumenten in Höhe von -1,9 Mio. Euro. Darüber hinaus sanken die Zinserträge aufgrund des niedrigen Marktzinsniveaus. Die Gesamtzinserträge aus finanziellen Vermögenswerten, die nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, betrugen im Geschäftsjahr 2,6 Mio. Euro (2013: 3,5 Mio. Euro).

Die finanziellen Aufwendungen stiegen auf 6,1 Mio. Euro (2013: 5,5 Mio. Euro) an infolge der erforderlichen niedrigeren Bewertung der zum Stichtag gehaltenen Wertpapiere in Höhe von 0,5 Mio. Euro (2013: 1,0 Mio. Euro). Der Aufwand aus der Neubewertung der Kaufoption im Zusammenhang mit den verbleibenden Minderheitsanteilen der Zeversolar wurde in Höhe von 0,4 Mio. Euro in den sonstigen finanziellen Aufwendungen erfasst, dies entspricht der vollständigen Wertveränderung im Vergleich zum 31. Dezember 2013. Der Zinsaufwand aus finanziellen Verbindlichkeiten, die nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, belief sich auf 3,9 Mio. Euro (2013: 3,9 Mio. Euro).

14. Ertragsteuern

Als Ertragsteuern werden die tatsächlichen (gezahlten oder geschuldeten) Steuern auf Einkommen und Ertrag sowie die latenten Steuern erfasst. Sie teilen sich wie folgt auf:

in TEUR	2014	2013
Tatsächliche Ertragsteuern		
für laufendes Geschäftsjahr	13.133	13.080
für Vorjahre	3.091	1.702
Latente Steuern		
aus temporären Differenzen	-8.944	-8.082
aus Verlustvorträgen	4.087	-28.652
Steuerertrag/-aufwand	11.367	-21.952

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag setzen sich dabei in Deutschland aus Gewerbesteuer, Körperschaftsteuer und Solidaritätszuschlag sowie im Ausland aus vergleichbaren Einkommen- bzw. Ertragsteuern zusammen. Der bei Anwendung des Steuersatzes des Konzernmutterunternehmens SMA Solar Technology AG auf das IFRS-Konzernergebnis vor Steuern zu erwartende Steueraufwand lässt sich folgendermaßen auf den in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Steueraufwand überleiten:

in TEUR	2014	2013
Konzernergebnis vor Ertragsteuern	-167.945	-88.804
Steuersatz des Konzernmutterunternehmens	30,7%	30,7%
Erwarteter Steueraufwand	-51.509	-27.263
Steuersatzbedingte Abweichungen im In- und Ausland	3.495	1.481
Auswirkung von Steuersatzänderungen	-29	76
Steuerfreie Erträge	-9	-128
Nicht abziehbare Betriebsaufwendungen	-141	853
Nicht nutzbare Verlustvorträge und Abschreibungen auf Verlustvorträge	55.069	0
Steuern für Vorjahre	3.091	1.702
Sonstige Effekte	1.400	1.327
Steuerertrag/-aufwand laut Gewinn- und Verlustrechnung	11.367	-21.952
Effektiver Konzernsteuersatz	6,8%	-24,7%

Bei in Deutschland ansässigen Kapitalgesellschaften sind der Körperschaftsteuersatz von 15 Prozent sowie der Solidaritätszuschlagsatz von 5,5 Prozent anzuwenden. Zusätzlich unterliegen inländische Kapital- und Personengesellschaften der Gewerbesteuer, deren Höhe von gemeindespezifischen Hebesätzen beeinflusst wird. Der auf Ebene des Konzernmutterunternehmens anzuwendende durchschnittliche Gewerbesteuersatz beträgt 14,9 Prozent (2013: 14,9 Prozent). Der Gesamtsteuersatz des Konzernmutterunternehmens beläuft sich damit auf 30,7 Prozent (2013: 30,7 Prozent).

In der Überleitungsrechnung werden unter den steuersatzbedingten Abweichungen im In- und Ausland die Auswirkungen von Abweichungen zwischen den jeweiligen Steuersätzen auf Ebene der in- und ausländischen Konzern-tochterunternehmen und dem Steuersatz des Konzernmutterunternehmens ausgewiesen. Für thesaurierte Gewinne ausländischer Tochterunternehmen einschließlich aufgelaufener Umrechnungsdifferenzen wurden keine latenten Steuern gebildet, da diese Ergebnisse und Umrechnungsdifferenzen entweder keiner entsprechenden Besteuerung unterliegen oder in absehbarer Zukunft nicht ausgeschüttet werden sollen.

Zum 31. Dezember 2014 waren laufende Ertragsteuerforderungen in Höhe von 12,6 Mio. Euro (2013: 13,0 Mio. Euro) und laufende Ertragsteuerschulden in Höhe von 14,6 Mio. Euro (2013: 2,3 Mio. Euro) vorhanden.

In Höhe von 0,02 Mio. Euro (2013: 1,5 Mio. Euro) wurden latente Steueransprüche und Steuerschulden direkt im Eigenkapital erfasst. Die aktiven und passiven latenten Steuern verteilen sich auf folgende Positionen:

in TEUR	31.12.2014		31.12.2013	
	Latente Steuer- ansprüche	Latente Steuer- schulden	Latente Steuer- ansprüche	Latente Steuer- schulden
Immaterielle Vermögenswerte	327	- 19.773	166	- 15.783
Sachanlagen	3.082	- 1.923	2.259	- 3.113
Finanzanlagen	7.113	- 1.514	858	0
Vorräte	4.386	- 420	3.141	- 526
Sonstige Aktiva	870	- 477	1.707	- 3.271
Sonstige Rückstellungen	5.987	- 34	10.913	- 182
Übrige Verbindlichkeiten	25.373	- 202	15.292	- 445
Verlustvorträge	25.359	0	29.446	0
	72.497	- 24.343	63.782	- 23.320

Die latenten Steueransprüche werden als realisierbar angesehen, soweit hinreichend hohes, künftig zu steuerndes Einkommen zu erwarten ist. Latente Steueransprüche auf Verlustvorträge wurden im Wesentlichen bei der SMA Solar Technology AG gebildet. Es wurde ein Planungshorizont von drei Jahren zugrunde gelegt.

15. Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie wird mittels Division des den Aktionären zurechenbaren Konzernergebnisses durch den gewichteten Durchschnitt der während der Periode im Umlauf befindlichen Aktien errechnet. Für das Geschäftsjahr 2014 betrug die Anzahl der Aktien wie im Vorjahr 34,7 Mio. Stück.

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

Bei der Berechnung des Ergebnisses, bezogen auf den gewogenen Durchschnitt der Anzahl der Aktien, ergibt sich gemäß IAS 33 für den Zeitraum 1. Januar bis 31. Dezember 2014 ein Ergebnis von -5,16 Euro je Aktie bei einer durchschnittlichen gewichteten Anzahl von 34,7 Mio. Aktien sowie für den Zeitraum 1. Januar bis 31. Dezember 2013 ein Ergebnis von -1,92 Euro je Aktie bei einer durchschnittlichen gewichteten Anzahl von 34,7 Mio. Aktien.

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

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

Der Vorstand wird dem Aufsichtsrat empfehlen, auf der Hauptversammlung am 21. Mai 2015 keine Dividende für das Geschäftsjahr 2014 vorzuschlagen. Die Höhe der Ausschüttung wird damit wie im Vorjahr 0,0 Mio. Euro betragen.

Erläuterungen zur Bilanz SMA Konzern

16. Immaterielle Vermögenswerte

Die immateriellen Vermögenswerte entwickelten sich in den Geschäftsjahren wie folgt:

in TEUR	Geschäfts- oder Firmen- werte	Ent- wicklungs- projekte	Patente/ Lizenzen/ sonstige Rechte	Software	Angearbeitete immaterielle Vermögens- werte	Geleistete Anzah- lungen	Summe
Anschaffungskosten							
01.01.2014	13.173	74.966	14.539	39.854	18.359	12	160.903
Währungsänderungen		- 260	1.490	19	- 3		1.246
Zugänge aus Akquisitionen	487	1.291	4.015				5.793
Zugänge		4.417	0	154	41.474		46.045
Abgänge (-)				506		12	518
Umbuchungen		6.439	152	5.687	- 12.225		53
31.12.2014	13.660	86.853	20.196	45.208	47.605	0	213.522
Abschreibungen							
01.01.2014	0	40.865	573	27.318			68.756
Währungsänderungen	0	- 166	463	6			303
Zugänge	12.862	21.262	13.117	5.450	2.253		54.944
Abgänge (-)				295			295
31.12.2014	12.862	61.961	14.153	32.479	2.253		123.708
Nettowert 31.12.2013	13.173	34.101	13.966	12.536	18.359	12	92.147
Nettowert 31.12.2014	798	24.892	6.043	12.729	45.352	0	89.814
Anschaffungskosten							
01.01.2013	311	47.823	224	32.129	24.945	560	105.992
Währungsänderungen	0	- 126	10	- 9	4	0	- 121
Zugänge aus Akquisitionen	12.862	0	14.065	132	0	0	27.059
Zugänge		6.902	0	156	20.936	10	28.004
Abgänge	0		0	3	0	0	3
Umbuchungen	0	20.367	240	7.449	- 27.526	- 558	- 28
31.12.2013	13.173	74.966	14.539	39.854	18.359	12	160.903
Abschreibungen							
01.01.2013	0	17.213	27	21.259	758	0	39.257
Währungsänderungen	0	- 18	- 8	- 3	0	0	- 29
Zugänge aus Akquisitionen	0	0	286	28	0	0	314
Zugänge	0	22.375	267	6.034	537	0	29.213
Abgänge	0	0	0	2	0	0	2
Umbuchungen	0	1.295	0	- 2	- 1.295	0	- 2
31.12.2013	0	40.865	573	27.318	0	0	68.756
Nettowert 31.12.2012	311	30.610	197	10.870	24.187	560	66.735
Nettowert 31.12.2013	13.173	34.101	13.966	12.536	18.359	12	92.147

Die Zugänge zu angearbeiteten immateriellen Vermögenswerten betreffen in Höhe von 29,8 Mio. Euro Entwicklungsprojekte (2013: 15,2 Mio. Euro).

Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte werden in der Gewinn- und Verlustrechnung unter den Herstellungskosten des Umsatzes erfasst, soweit es sich um Entwicklungsprojekte handelt. In den Abschreibungen auf Entwicklungsprojekte und angearbeitete immaterielle Vermögenswerte ist ein Wertminderungsaufwand in Höhe von 8,6 Mio. Euro (2013: 8,0 Mio. Euro) aufgrund veränderter Umsatzprognosen enthalten. Die Wertminderung betrifft Produkte der Segmente Medium Power Solutions (6,9 Mio. Euro) und Power Plant Solutions (1,7 Mio. Euro). Die Abschreibung erfolgte auf den Nutzungswert, dabei wurde zur Ermittlung des Wertes ein Nachsteuerzinssatz in Höhe von 9,1 Prozent (2013: 9,9 Prozent) zugrunde gelegt. Die Abschreibungen auf Software werden abhängig von der Nutzung auf die Funktionsbereiche verteilt. Die Veränderung in Patenten, Lizenzen und sonstigen Rechten resultiert aus der Erfassung einer Wertminderung in Höhe von 9,1 Mio. Euro auf sonstige Rechte der Gesellschaft Jiangsu Zeversolar New Energy Co., Ltd. (Suzhou, China) infolge einer strategischen Neuausrichtung der Gesellschaft. Die Abschreibung hierzu wird unter den sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen.

Die Zuordnung der Geschäfts- oder Firmenwerte zu zahlungsmittelgenerierenden Einheiten erfolgt abhängig von der Organisationsstruktur. Der Geschäfts- oder Firmenwert aus dem Asset Deal mit Danfoss ist dem Segment MPS (0,3 Mio. Euro) zugeordnet, der aus dem Asset Deal mit Phoenix resultierende dem Segment Service (0,2 Mio. Euro), der übrige der Gesellschaft dtw Sp. z o.o. (2014: 0,3 Mio. Euro, 2013: 0,3 Mio. Euro).

Der jährliche Werthaltigkeitstest der Zeversolar erfolgt durch Gegenüberstellung der Buchwerte der zahlungsmittelgenerierenden Einheit mit deren erzielbarem Betrag. Dem Nutzungswert liegen die Barwerte der künftigen Cashflows zugrunde, dabei wird von einer Fortführung der Geschäftstätigkeit ausgegangen. Die Cashflows werden auf Basis der aktuellen Unternehmensplanung ermittelt. Der Prognosezeitraum umfasst die Jahre 2015 – 2017, darüber hinaus wird nach dem Ende der Detailplanung eine Wachstumsrate von 0,5 Prozent angenommen. Der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheit beläuft sich auf 36,0 Mio. Euro.

Der der Zeversolar Gruppe zugeordnete Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 12,9 Mio. Euro wurde im Rahmen des jährlichen Werthaltigkeitstest vollständig wertgemindert. Der dabei verwendete Nachsteuerzinssatz beträgt 10,4 Prozent, der Vorsteuerzinssatz 13,1 Prozent. Dieser Effekt resultiert aus einer geänderten Umsatzeinschätzung, die in die Planung der Gesellschaft eingeflossen ist. Eine Sensitivitätsanalyse zeigt, dass ein um 10 Prozent höherer Wert des Cashflows von Zeversolar zu einer Wertminderung in Höhe von 5,6 Mio. Euro führen würde, eine Reduzierung des Cashflows um 10 Prozent würde zu einer Wertminderung in Höhe von 19,2 Mio. Euro führen. Eine Veränderung des Zinssatzes um +/- 10 Basispunkte würde ebenfalls zu einer Wertminderung (+: 16,0 Mio. Euro / -: 8,7 Mio. Euro) führen.

Die weiteren bestehenden Geschäfts- oder Firmenwerte sind in den Werthaltigkeitstests zum Geschäftsjahresende bestätigt worden. Die Zahlungsstrom-Reihen wurden für den Zeitraum nach dem dritten Jahr unter Zugrundelegung einer konstanten jährlichen Wachstumsrate von 1,0 Prozent (2013: 1,0 Prozent) extrapoliert. Diese wurde aus der durchschnittlichen langfristigen Wachstumsrate im Solarmarkt abgeleitet. Die dabei verwendeten Nachsteuerzinssätze liegen zwischen 8 und 10 Prozent (Vorsteuerzinssätze: 11 bis 13 Prozent). Der Vorstand ist der Ansicht, dass keine vernünftigerweise denkbare Veränderung der Grundannahmen, auf denen die Bestimmung des erzielbaren Betrages basiert, dazu führen würde, dass der kumulierte Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit deren kumulierten erzielbaren Betrag übersteigt.

17. Sachanlagen

Das Sachanlagevermögen entwickelte sich im Geschäftsjahr 2014 wie folgt:

in TEUR	Grundstücke und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	Technische Anlagen/ Maschinen	Andere Anlagen, Betriebs-/ Geschäfts- ausstattung	Geleistete Anzahlungen/ Anlagen im Bau	Summe
Anschaffungskosten					
01.01.2014	272.451	67.260	187.971	8.462	536.144
Währungsänderungen	2.308	739	2.041	0	5.088
Zugänge aus Akquisitionen			120		120
Zugänge	1.455	1.002	3.253	23.789	29.499
Abgänge	2.684	355	14.406	0	17.445
Umbuchungen	4.856	7.619	14.846	- 27.374	- 53
31.12.2014	278.386	76.265	193.825	4.877	553.353
Abschreibungen					
01.01.2014	44.815	26.388	116.054	0	187.257
Währungsänderungen	865	248	1.196	0	2.309
Zugänge	15.704	6.380	29.461		51.545
Abgänge	1.061	150	9.879	0	11.090
31.12.2014	60.323	32.866	136.832	0	230.021
Nettowert 31.12.2013	227.635	40.872	71.917	8.462	348.886
Nettowert 31.12.2014	218.063	43.399	56.993	4.877	323.332

Die Zugänge bei Grundstücken und Bauten betreffen im Wesentlichen die Erstellung der Freiflächenanlage Sandershäuser Berg sowie die Erweiterungen und den Umbau vorhandener Bürogebäude.

In den geleisteten Anzahlungen und Anlagen im Bau werden zum 31. Dezember 2014 insbesondere Anzahlungen für Werkzeuge und Maschinen und Umbauten von Gebäuden ausgewiesen.

Für die Erweiterung der Infrastruktur der Tochtergesellschaften in den USA wurden Investitionen in Höhe von 2,6 Mio. Euro vorgenommen.

Für technische Anlagen/Maschinen und andere Anlagen/Betriebs- und Geschäftsausstattung wurde im Geschäftsjahr in den USA innerhalb der sonstigen betrieblichen Aufwendungen ein Verlust aus Buchwertabgängen in Höhe von 2,8 Mio. Euro erfasst. Die Buchverluste aus Anlagenabgängen betreffen im Geschäftsjahr 2014 im Wesentlichen die Segmente Medium Power Solutions (4,0 Mio. Euro) und Service (0,9 Mio. Euro), sowie den Zentralbereich (1,3 Mio. Euro).

Das Sachanlagevermögen ist in Höhe von 276 Mio. Euro (2013: 28,5 Mio. Euro) durch Grundpfandrechte zur Sicherung von Finanzverbindlichkeiten belastet.

Das Sachanlagevermögen entwickelte sich im Geschäftsjahr 2013 wie folgt:

in TEUR	Grundstücke und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	Technische Anlagen/ Maschinen	Andere Anlagen, Betriebs-/ Geschäfts- ausstattung	Geleistete Anzahlungen/ Anlagen im Bau	Summe
Anschaffungskosten					
01.01.2013	265.899	65.027	175.843	10.490	517.259
Währungsänderungen	- 770	- 322	- 809	- 12	- 1.913
Zugänge aus Akquisitionen	4.708	2.379	1.652	2	8.741
Zugänge	928	815	2.433	21.013	25.189
Abgänge	8.594	1.154	3.198	214	13.160
Umbuchungen	10.280	515	12.050	- 22.817	28
31.12.2013	272.451	67.260	187.971	8.462	536.144
Abschreibungen					
01.01.2013	31.968	21.705	86.479	0	140.152
Währungsänderungen	- 237	- 91	- 419	0	- 747
Zugänge aus Akquisitionen	510	632	735	0	1.877
Zugänge	15.835	5.797	32.795	0	54.427
Abgänge	3.248	1.627	3.574	0	8.449
Umbuchungen	13	28	- 39	0	2
31.12.2013	44.815	26.388	116.054	0	187.258
Nettowert 31.12.2012	233.931	43.322	89.364	10.490	377.107
Nettowert 31.12.2013	227.635	40.872	71.917	8.462	348.886

18. Vorräte

Das Vorratsvermögen des SMA Konzerns setzt sich wie folgt zusammen:

in TEUR	31.12.2014	31.12.2013
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	100.301	99.688
Unfertige Erzeugnisse und Leistungen	25.102	27.491
Fertige Erzeugnisse und Waren	77.453	56.292
Geleistete Anzahlungen	312	660
	203.168	184.131

Die Vorräte sind zum niedrigeren Wert aus Anschaffungs- und Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert bewertet. Der Anstieg der Fertigen Erzeugnisse und Waren ist im Wesentlichen durch Abnahmeverzögerungen bei Kunden bedingt. Insgesamt beträgt der Saldo der Wertberichtigungskonten zum Geschäftsjahresende 58,2 Mio. Euro (2013: 56,7 Mio. Euro). Die Summe der aufwandswirksam erfassten Anschaffungs- und Herstellungskosten umfasst Wertminderungen auf den Nettoveräußerungswert in Höhe von 5,6 Mio. Euro. Der Buchwert der auf Nettoveräußerungswert abgeschriebenen Vorräte beläuft sich zum 31. Dezember 2014 auf 9,7 Mio. Euro.

19. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und übrige Forderungen

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

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

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

in TEUR	Buchwert	Weder überfällig noch wertgemindert		Überfällig, aber nicht wertgemindert			
				<30 Tage	30 bis 60 Tage	60 bis 90 Tage	>90 Tage
2014	159.617	128.154		18.665	5.504	564	6.940
2013	124.259	93.741		8.658	4.225	3.122	14.513

Zum 31. Dezember 2014 waren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im Nennwert von 21,7 Mio. Euro (2013: 17,1 Mio. Euro) wertgemindert. Auf zum 31. Dezember 2014 überfällige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 31,5 Mio. Euro (31. Dezember 2013: 30,5 Mio. Euro) erfolgten keine Wertberichtigungen, da keine wesentlichen Veränderungen der Kreditwürdigkeit der Kunden zu verzeichnen waren. Von der Begleichung der Forderungen wird ausgegangen.

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

in TEUR	Einzelwert-berichtigung	Wertberichtigung auf Portfoliobasis	Summe
Stand 01.01.2013	10.542	1.085	11.627
Veränderung durch Konsolidierungskreiszugang Zeversolar	1.885	0	1.885
Aufwandswirksame Zuführungen (netto)	6.312	208	6.520
Inanspruchnahme	- 169	0	- 169
Auflösung	- 1.812	- 824	- 2.636
Währungsdifferenz	- 150	- 2	- 152
Stand 31.12.2013	16.607	467	17.074
Aufwandswirksame Zuführungen (netto)	6.295	230	6.525
Inanspruchnahme	- 393	0	- 393
Auflösung	- 1.863	- 175	- 2.038
Währungsdifferenz	515	2	517
Stand 31.12.2014	21.161	524	21.685

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

20. Sonstige finanzielle Vermögenswerte

Die sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte zum 31. Dezember 2014 enthalten insbesondere Finanzanlagen und Termingelder mit einer Laufzeit von mehr als drei Monaten sowie Zinsabgrenzungen in Höhe von insgesamt 82,5 Mio. Euro (2013: 133,8 Mio. Euro). Die sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte enthalten im Wesentlichen eine Mietsicherheit für Gebäude in den USA in Höhe von 2,5 Mio. USD (2013: 2,5 Mio. USD).

21. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

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

Zum 31. Dezember 2014 verfügte der Konzern über nicht in Anspruch genommene Kreditlinien in Höhe von 22,9 Mio. Euro (2013: 22,2 Mio. Euro), für die alle für die Inanspruchnahme notwendigen Bedingungen bereits erfüllt waren. Die Kreditlinie ist auf Basis „bis auf Weiteres“ zur Verfügung gestellt.

22. Eigenkapital

Die Veränderung des Eigenkapitals einschließlich der erfolgsneutralen Effekte ist im Eigenkapitalpiegel dargestellt. 2014 wirkte sich wesentlich das negative Konzernergebnis aus, daneben Effekte durch Währungsgewinne/-verluste. Im Vorjahr wirkte sich neben dem Konzernergebnis die Put-Option für Minderheitenanteile an der Zeversolar sowie die einmalige Anpassung der Altersteilzeitverbindlichkeit an die Neuregelung des IAS 19 aus.

Die Kapitalrücklage enthält Agiobeträge aus der Ausgabe von Anteilen der SMA Solar Technology AG. In den übrigen Gewinnrücklagen ist insbesondere der Bilanzgewinn wie auch die gesetzliche Rücklage enthalten.

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

Die Satzung enthält die Ermächtigung des Vorstands zu einem Genehmigten Kapital II. Der Vorstand ist bis zum 22. Mai 2018 mit Zustimmung des Aufsichtsrats ermächtigt, das Grundkapital durch Ausgabe neuer auf den Inhaber lautender Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen einmalig oder mehrmals um bis zu insgesamt 10 Mio. Euro zu erhöhen. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das gesetzliche Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen a) bei Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlagen für den Erwerb von oder die Beteiligung an Unternehmen, Teilen von Unternehmen oder Beteiligungen an Unternehmen, b) zur Gewährung von Aktien zum Zwecke der Ausgabe von Aktien an Arbeitnehmer der Gesellschaft und mit der Gesellschaft verbundener Unternehmen, c) zur Ausnahme von Spitzenbeträgen und d) 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 und der auf die neuen Aktien, für die das Bezugsrecht ausgeschlossen wird, insgesamt entfallende anteilige Betrag des Grundkapitals 10 Prozent des zum Zeitpunkt der Ausgabe der neuen Aktien vorhandenen Grundkapitals nicht übersteigt.

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 zum 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.

Die Hauptversammlung der SMA Solar Technology AG am 27. Mai 2014 folgte dem Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat, angesichts des weiterhin volatilen Marktumfelds keine Dividende für das Geschäftsjahr 2013 auszuschütten (2012: 0,60 Euro je dividendenberechtigter Stückaktie).

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

Zur Messung der finanziellen Sicherheit der SMA wird auch die Eigenkapitalquote herangezogen. Dabei wird das in der Konzernbilanz ausgewiesene Eigenkapital ins Verhältnis zur Bilanzsumme gesetzt. Die Finanzierungsstruktur ist danach durch eine als konservativ zu bezeichnende Kapitalstruktur, in der die Eigenfinanzierung dominiert, geprägt. Zum Bilanzstichtag beträgt die Eigenkapitalquote 46,8 Prozent (2013: 57,5 Prozent). Die Fremdfinanzierung erfolgt fast ausschließlich über Verbindlichkeiten, die aus dem operativen Geschäft kommen.

23. Rückstellungen

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

in TEUR	Gewährleistungen	Personal	Übrige	Summe
Stand 01.01.2014	158.717	5.160	34.679	198.556
Zuführung	38.745	50.306	7.258	69.309
Inanspruchnahme	57.956	1.667	10.371	69.994
Auflösung	3.061	15	12.255	15.331
Aufzinsung	24	62	2	87
Währungsänderungen	3.348	3	198	3.551
Stand 31.12.2014	139.817	53.848	19.513	213.178
Kurzfristig 2014	63.862	50.832	11.365	126.059
Langfristig 2014	75.955	3.016	8.148	87.119
	139.817	53.848	19.513	213.178
Kurzfristig 2013	75.189	2.351	19.264	96.804
Langfristig 2013	83.528	2.809	15.415	101.752
	158.717	5.160	34.679	198.556

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

Die Rückstellungen für Gewährleistung teilen sich wie folgt auf die Segmente auf:

in TEUR	31.12.2014	31.12.2013
Medium Power Solutions	101.345	114.738
Power Plant Solutions	33.336	36.783
Railway Technology	1.346	1.724
Zeversolar	3.790	5.472
	139.817	158.817

Die Personalarückstellungen enthalten im Wesentlichen Verpflichtungen für geplante Restrukturierungsmaßnahmen. Es wird erwartet, dass die Restrukturierungsrückstellung im Geschäftsjahr 2015 zahlungswirksam wird, daher erfolgte keine Abzinsung. Weiter sind enthalten Verpflichtungen für Betriebsjubiläen, Sterbegeld und Altersteilzeit.

In den übrigen Rückstellungen sind insbesondere Rückbauverpflichtungen, Abnahmeverpflichtungen sowie Verpflichtungen für Serviceleistungen enthalten. In den übrigen Rückstellungen wurden für Serviceleistungen aus Wartungsverträgen 2014 6,6 Mio. Euro aufgelöst. Ein weiterer Effekt in den übrigen Rückstellungen in Höhe von 3,5 Mio. Euro kam aus der Auflösung von Abnahmeverpflichtungen.

SMA erwartet für diese Rückstellungen, dass sie in der Regel innerhalb der nächsten zwölf Monate bis 20 Jahre (langlaufende Serviceverträge) zahlungswirksam werden.

24. Finanzverbindlichkeiten

in TEUR	31.12.2014	31.12.2013
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	62.592	69.455
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	6.763	3.924
	69.355	73.379

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten beinhalten im Wesentlichen die durch die im März 2013 erfolgte erstmalige Einbeziehung des Teilkonzerns Jiangsu Zeversolar New Energy Co., Ltd. in den Konzernabschluss der SMA übernommenen Finanzverbindlichkeiten. Des Weiteren sind Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten für die Finanzierung von Immobilien der SMA Immo sowie einer Photovoltaikanlage der SMA AG enthalten. Sie haben eine durchschnittliche Laufzeit von zehn Jahren.

Die deutliche Reduzierung des Bestandes an Kreditverbindlichkeiten resultiert aus Tilgungszahlungen der Zeversolar und der SMA Immo.

Bei den derivativen finanziellen Verbindlichkeiten handelt es sich im Wesentlichen um die geschriebene Put-Option der Anteile der Jiangsu Zeversolar New Energy Co., Ltd. Des Weiteren werden wie im Vorjahr Zinsderivate erfasst.

25. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

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

26. Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten

in TEUR	31.12.2014	31.12.2013
Verbindlichkeiten aus dem Vertriebsbereich	5.237	8.070
Übrige	8.628	5.317
	13.865	13.387
Kurzfristig	10.869	11.789
Langfristig	2.996	1.598
	13.865	13.387

Die Verbindlichkeiten aus dem Personalbereich werden ab dem Geschäftsjahr 2014 in Übereinstimmung mit IAS 32 unter den übrigen Verbindlichkeiten ausgewiesen, die Angabe erfolgt unter Anpassung der Vergleichszahlen des Vorjahres in Höhe von 25,9 Mio. Euro (davon kurzfristig: 25,8 Mio. Euro; langfristig: 0,1 Mio. Euro).

Die Verbindlichkeiten aus dem Vertriebsbereich enthalten im Wesentlichen Verpflichtungen gegenüber Kunden aus Vorauszahlungen und Bonusvereinbarungen.

27. Übrige Verbindlichkeiten

in TEUR	31.12.2014	31.12.2013
Verbindlichkeiten aus dem Personalbereich	23.669	25.887
Abgrenzungsposten für verlängerte Garantien	129.715	115.392
Verbindlichkeiten aus erhaltenen Anzahlungen	21.106	18.120
Verbindlichkeiten gegenüber Finanzbehörden	3.606	1.997
Verbindlichkeiten aus erhaltenen Zuschüssen	986	1.077
Sonstige	2.127	1.328
	181.209	163.801
Kurzfristig	54.280	50.143
Langfristig	126.929	113.658
	181.209	163.801

Der Abgrenzungsposten für verlängerte Garantien enthält Verbindlichkeiten aus der entgeltlichen Gewährung von Garantieverlängerungen für Produkte im Segment Medium Power Solutions. Die Verbindlichkeiten aus dem Personalbereich werden ab dem Geschäftsjahr 2014 in Übereinstimmung mit IAS 32 unter den übrigen Verbindlichkeiten ausgewiesen, die Angabe erfolgt unter Anpassung der Vergleichszahlen des Vorjahres. Sie enthalten Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern für Urlaubs- und Gleitzeitguthaben sowie variable Gehaltsanteile und Berufsgenossenschafts- und Sozialversicherungsbeiträge. Unter den Verbindlichkeiten gegenüber Finanzbehörden

werden im Wesentlichen Steuerverbindlichkeiten aus der Lohn- und Gehaltsabrechnung ausgewiesen. Die Verbindlichkeiten aus erhaltenen Zuschüssen betreffen als Investitionszuschüsse gewährte steuerpflichtige Zuwendungen der öffentlichen Hand aus Mitteln der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“ (EU-GA-Programm). Der Gesamtbetrag der Auflösung der Zuwendungen der öffentlichen Hand wird unter den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen.

28. Zusätzliche Angaben zu den Finanzinstrumenten

in TEUR	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	31.12.2014		31.12.2013	
		Marktwert	Buchwert	Marktwert	Buchwert
Aktiva					
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	183.988	183.988	192.366	192.366
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	159.617	159.617	124.259	124.259
Sonstige Finanzanlagen	AfS	5	5	5	5
Sonstige finanzielle Vermögenswerte		111.015	111.015	222.645	222.645
davon Schuldverschreibungen	AfS	0	0	51.725	51.725
davon institutionelle Publikumsfonds	FAHFT	47.480	47.480	48.276	48.276
davon übrige (Termingelder)	LaR	63.310	63.310	121.177	121.177
davon Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHFT	225	225	1.467	1.467
Passiva					
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	111.773	111.773	60.806	60.806
Finanzverbindlichkeiten		69.355	69.355	73.379	73.379
davon Verb. gegenüber Kreditinstituten	FLAC	62.592	62.592	69.455	69.455
davon Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHFT	6.763	6.763	3.924	3.924
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	13.865	13.865	39.274	39.274
Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39:					
Loans and Receivables	LaR	406.915	406.915	437.802	437.802
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost	FLAC	188.230	188.230	169.535	169.535
Financial Assets Held for Trading	FAHFT	47.705	47.705	49.743	49.743
Financial Liabilities Held for Trading	FLHFT	6.763	6.763	3.924	3.924
Available for Sale Financial Assets	AfS	5	5	51.730	51.730

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Termingelder haben überwiegend kurze Restlaufzeiten. Daher entsprechen deren Buchwerte zum Abschluss-Stichtag näherungsweise dem beizulegenden Zeitwert.

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

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

Der beizulegende Zeitwert für die bis zur Endfälligkeit zu haltenden Finanzinvestitionen wird mithilfe von an aktiven Märkten notierten Preisen bestimmt (Stufe 1). Eine Wertminderung der bis zur Endfälligkeit zu haltenden Finanzinvestitionen ist nicht erforderlich, da keine andauernde Wertminderung vorliegt.

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

Die beizulegenden Zeitwerte von sonstigen langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten werden als Barwerte der mit den Schulden verbundenen Zahlungen ermittelt. Zur Diskontierung werden marktübliche Zinssätze, bezogen auf die entsprechende Fristigkeit, verwendet (Stufe 2).

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

Unter den derivativen Finanzverbindlichkeiten ohne Hedge-Beziehung wird die im Zusammenhang mit dem Erwerb der Anteile an Zeversolar gewährte Put-Option in Höhe des Barwertes des Rückkaufbetrages dieser Anteile angegeben (3,7 Mio. Euro).

Eine erfolgswirksame Veränderung des Barwertes des Rückkaufbetrages zwischen 31. Dezember 2013 und dem Abschluss-Stichtag hat sich in Höhe von 0,4 Mio. Euro ergeben. Die Veränderung resultiert aus Zins- und Währungseffekten.

Die Ermittlung des Barwertes des Rückkaufbetrages erfolgt quartalsweise innerhalb des Corporate Accounting auf Basis eines Discounted-Cashflow-Verfahrens (Stufe 3 der Fair-Value-Hierarchie) und unter Beachtung der angepassten vertraglichen Regelung der Put-Option. Diese Regelung sieht vor, dass sich der Rückkaufbetrag in einem vertraglich festgelegten Korridor zwischen 27,4 Mio. RMB (31. Dezember 2014: 3,7 Mio. Euro) und 41,1 Mio. RMB (31. Dezember 2014: 5,5 Mio. Euro) bewegt. Innerhalb dieses Korridors bewegt sich der Rückkaufwert abhängig vom EBIT und Zinssatz als nicht beobachtbaren Inputfaktoren. Diese werden aus der unternehmensinternen Planung von Zeversolar abgeleitet. Eine Sensitivitätsanalyse zeigt, dass ein um 10 Prozent höherer Wert des EBIT von Zeversolar unter Berücksichtigung des Korridors nicht zu einer Änderung des Barwertes des Rückkaufpreises um 0,2 Mio. Euro führen würde, eine Reduzierung des EBIT um 10 Prozent im Hinblick auf den Korridor bliebe ohne wesentliche Auswirkungen. Eine Veränderung des Zinssatzes um +/-100 Basispunkte führt ebenfalls zu keiner Änderung des Barwertes des Rückkaufbetrages, im Hinblick auf den Korridor.

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

2014	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Gesamt
in TEUR				
Finanzielle Vermögenswerte, bewertet zum Marktwert				
Institutionelle Publikumsfonds	47.480			47.480
Derivative Finanzinstrumente		225		225
Finanzielle Verbindlichkeiten, bewertet zum Marktwert				
Derivative Finanzinstrumente		3.015	3.748	6.763
2013				
in TEUR				
Finanzielle Vermögenswerte, bewertet zum Marktwert				
Schuldverschreibungen	51.725			51.725
Institutionelle Publikumsfonds	48.276			48.276
Derivative Finanzinstrumente		1.467		1.467
Finanzielle Verbindlichkeiten, bewertet zum Marktwert				
Derivative Finanzinstrumente		667	3.257	3.924

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

Stufe 1: notierte Marktpreise für identische Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten an aktiven Märkten

Stufe 2: andere Informationen als notierte Marktpreise, die direkt (zum Beispiel Preise) oder indirekt (zum Beispiel abgeleitet aus Preisen) beobachtbar sind

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

Die Übersicht über die Nettoergebnisse 2014 aus Finanzinstrumenten stellt sich wie folgt dar:

in TEUR	aus Zinsen	aus Folgebewertung Währungs- umrechnung	aus Abgang Wert- berichtigung	Nettoergebnis
Loans and Receivables (LaR)	643	10.134	- 8.563	1.224
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost (FLAC)	- 3.398	0	0	- 3.401
Financial Assets Held for Trading (FAHFT)	1.116	0	- 1.287	- 4.922
Financial Liabilities Held for Trading (FLHFT)	- 194	0	- 18	- 212
Available for Sale (AFS)	814	0	- 235	579
Summe	- 1.019	10.134	- 9.868	- 6.732

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

Die Übersicht über die Nettoergebnisse 2013 aus Finanzinstrumenten stellt sich wie folgt dar:

in TEUR	aus Zinsen	aus Folgebewertung Währungs- umrechnung	aus Abgang Wert- berichtigung	Nettoergebnis
Loans and Receivables (LaR)	897	- 4.945	- 9.156	- 13.789
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost (FLAC)	- 3.489	0	0	- 3.489
Financial Assets Held for Trading (FAHFT)	1.323	801	339	5.882
Financial Liabilities Held for Trading (FLHFT)	- 253	0	275	22
Held to Maturity (HIM)	56	0	0	56
Available for Sale (AFS)	956	0	0	1.484
Summe	- 510	- 4.144	- 8.542	- 9.834

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

in TEUR	Buchwert	Summe				
		Cashflows	< 1 Jahr	1 bis 3 Jahre	4 bis 5 Jahre	> 5 Jahre
2014						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	111.773	111.773	111.773	0	0	0
Finanzverbindlichkeiten	69.355	75.029	27.809	23.973	6.960	16.287
aus Verb. gegenüber Kreditinstituten	62.592	68.243	25.269	19.946	6.791	16.237
aus Derivaten ohne Hedge-Beziehung	6.763	6.786	2.540 ¹	4.027	169	50
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	13.865	13.865	13.865	0	0	0
2013						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	60.806	60.806	60.806	0	0	0
Finanzverbindlichkeiten	73.379	80.240	41.579	7.763	10.698	20.200
aus Verb. gegenüber Kreditinstituten	69.455	76.118	41.353	7.451	7.228	20.086
aus Derivaten ohne Hedge-Beziehung	3.924	4.122	226	312	3.470	114
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	39.274	39.274	39.274	0	0	0

¹ Darin enthalten ist der Nettozahlungsstrom von Devisentermingeschäften in Höhe von TEUR 2.363, die eine Bruttoerfüllung vorsehen. Den Zahlungsverpflichtungen in Höhe von TEUR 29.011 stehen Zahlungsansprüche in Höhe von TEUR 26.648 gegenüber. Dabei erfolgt die Umrechnung der Fremdwährungs-Zahlungstransaktion zum Stichtagskurs.

29. Verpflichtungen aus Leasingverhältnissen und sonstige finanzielle Verpflichtungen

Die Verpflichtungen des SMA Konzerns aus Operating Lease betreffen im Wesentlichen Gebäude sowie in geringerem Umfang Betriebs- und Geschäftsausstattung. Die erfolgswirksam erfassten Aufwendungen betragen im Berichtsjahr 26,1 Mio. Euro (2013: 27,1 Mio. Euro).

Sonstige finanzielle Verpflichtungen bestanden im Wesentlichen aus Mietverträgen und Operating Lease für Gebäude, Bürocontainer, Betriebs- und Geschäftsausstattung, die der Konzern als Leasingnehmer abgeschlossen hat. Die künftigen Zahlungen bis zum Ablauf der Mindestlaufzeit der Verträge haben folgende Fälligkeiten:

in TEUR	31.12.2014	31.12.2013
Fälligkeit unter 1 Jahr	13.337	13.065
Fälligkeit 1 bis 5 Jahre	36.157	34.973
Fälligkeit über 5 Jahre	6.805	9.911
	56.299	57.949

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

Darüber hinaus bestanden finanzielle Verpflichtungen gegenüber Dritten aus dem Bestellobligo für erteilte Investitionsaufträge in Höhe von 3,2 Mio. Euro (2013: 5,4 Mio. Euro). Finanzielle Verpflichtungen für immaterielle Vermögenswerte liegen in Höhe von 2,0 Mio. Euro (2012: 2,5 Mio. Euro) vor. Die übrigen finanziellen Verpflichtungen liegen im geschäftsüblichen Rahmen.

30. Haftungsverhältnisse

Zum Abschluss-Stichtag 31. Dezember 2014 ergaben sich keine Veränderungen zum Vorjahr (0,05 Mio. Euro).

Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung SMA Konzern

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

31. Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit

Der Brutto-Cashflow in Höhe von –37,3 Mio. Euro (2013: 11,2 Mio. Euro) zeigt den betrieblichen Einnahmeüberschuss vor Mittelbindung. Er reduzierte sich, im Wesentlichen bedingt durch die Verschlechterung des Konzernergebnisses vor Steuern, im Vergleich zum Vorjahr um 48,5 Mio. Euro.

Der Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit belief sich im Geschäftsjahr 2014 auf –27,6 Mio. Euro (2013: –2,4 Mio. Euro).

Die Veränderung des Nettoumlaufvermögens resultiert unter anderem aus einem deutlichen Anstieg der Bestände innerhalb des Vorratsvermögens sowie der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Die für die Kapitalflussrechnung relevante Veränderung des Vorratsvermögens belief sich auf –25,9 Mio. Euro. Des Weiteren ergab sich ein für die Kapitalflussrechnung relevanter Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um 51,0 Mio. Euro.

32. Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit

Der Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit belief sich im Geschäftsjahr 2014 auf 24,7 Mio. Euro nach 34,4 Mio. Euro im Vorjahr. Die Mittelabflüsse für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte beliefen sich auf 75,5 Mio. Euro (2013: 53,2 Mio. Euro). Der für die Kapitalflussrechnung relevante Mittelabfluss aus den Assets Deals mit Danfoss und Phoenix betrug im Geschäftsjahr 2014 insgesamt 3,4 Mio. Euro.

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

33. Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit

Der Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug im Geschäftsjahr 2014 -10,0 Mio. Euro (2013: -16,4 Mio. Euro). Er beinhaltet im Geschäftsjahr 2014 die Tilgung von Kreditverbindlichkeiten der Jiangsu Zeversolar New Energy Co., Ltd. (Zeversolar) und der SMA Immo sowie Kreditaufnahmen der Zeversolar.

Im Geschäftsjahr 2013 wurde hier über die Dividendenausschüttung der SMA Solar Technology AG in Höhe von 20,8 Mio. Euro, sowie die Zahlungsmittelabflüsse aus dem Erwerb weiterer nicht beherrschender Anteile an der Jiangsu Zeversolar berichtet.

34. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 184,0 Mio. Euro (2013: 192,4 Mio. Euro) umfassen den Kassenbestand, Bankguthaben und kurzfristige Einlagen mit einer ursprünglichen Laufzeit von weniger als drei Monaten.

Sonstige Erläuterungen

35. Ereignisse nach dem Abschluss-Stichtag

Der Aufsichtsrat der SMA Solar Technology AG hat im Zuge der Transformation des Unternehmens die Anzahl der Vorstandsmitglieder reduziert. Lydia Sommer schied daher Ende Februar 2015 aus dem Vorstand der SMA aus.

Mit Jahresbeginn 2015 ist Martin Kinne als neues Vorstandsmitglied für Vertrieb und Service zuständig.

Die 2014 beschlossene Restrukturierung sieht unter anderem einen Abbau von 800 Vollzeitstellen im Inland vor, ein im Januar 2015 erarbeitetes Konzept ergab einen zusätzlichen Personalabbau von weiteren 800 Vollzeitstellen. Der leider erforderliche Personalabbau wird voraussichtlich somit weltweit insgesamt 1.600 Vollzeitstellen umfassen und liegt damit über den zum Bilanzstichtag beschlossenen Abbauzielen.

36. Beziehungen zu nahestehenden Personen und Unternehmen

Nahestehende Personen im Sinne von IAS 24 sind Personen, die für die Planung, Leitung und Überwachung der Tätigkeiten des Unternehmens zuständig und verantwortlich sind. Nahestehende Personen umfassen folglich die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats der SMA Solar Technology AG sowie deren nahe Familienangehörige. Durch den Erwerb einer Beteiligung von 20 Prozent an SMA durch Danfoss hat sich der Kreis der nahestehenden Unternehmen erweitert.

Der Kreis der nahestehenden Personen hat sich um den Vorstand Technische Entwicklung Dr.-Ing. Jürgen Reinert zum 1. April 2014 erweitert. Zum 10. Juni 2014 hat Marko Werner den Vorstand und damit den Kreis nahestehender Personen verlassen.

Aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden ist im August 2014 Prof. (em.) Dr.-Ing. Werner Kleinkauf, der SMA von Anfang an als Ideengeber, Mentor und Berater begleitete. Als Nachfolger wurde Kim Fausing bestellt. Kim Fausing

verantwortet als Chief Operations Officer bei Danfoss die Geschäftsbereiche Climate & Energy and Power Solutions sowie Global Procurement. Weiter hat Alexander Naujoks sein Amt mit Wirkung zum 30. September 2014 niedergelegt. Heike Haigis übernimmt seine Nachfolge als Arbeitnehmervertreterin in den Aufsichtsrat. Frau Haigis ist Gewerkschaftssekretärin der IG Metall.

Am 28. Mai 2014 hat SMA mit Danfoss A/S einen Vertrag über eine enge strategische Partnerschaft abgeschlossen. Im Zuge dieser Kooperation beteiligte sich Danfoss mit 20 Prozent an SMA und gehört somit zum Kreis der nahestehenden Unternehmen. SMA hat von Danfoss am 28. Mai 2014 die komplette Wechselrichter-Sparte übernommen. Einzelheiten zum Erwerb der Wechselrichter-Sparte sind unter Kapitel 4, Unternehmenszusammenschlüsse, beschrieben. Darüber hinaus hat SMA mit Danfoss eine strategische Kooperation zur Zusammenarbeit in den Bereichen Einkauf, Vertrieb sowie Forschung und Entwicklung geschlossen. Zudem wird SMA im Auftrag von Danfoss Servicedienstleistungen erbringen. Alle Verträge wurden zu marktgerechten Konditionen geschlossen. Die Geschäftsbeziehungen zwischen SMA und Danfoss im Geschäftsjahr sind in der folgenden Tabelle dargestellt. Es bestehen weder wesentliche Besicherungen noch Garantien.

in TEUR	2014	2013
Von Danfoss erworbene Waren	12.342	
Von Danfoss erworbene Dienstleistungen	5.539	
An Danfoss verkaufte Dienstleistungen	2.148	
Offene Forderungen Stand 31.12.2014	0.216	
Offene Verbindlichkeiten Stand 31.12.2014	4.682	

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

Dipl.-Ing. Roland Grebe
Vorstand Technische Innovation

Lydia Sommer
Vorstand Finanzen und Personal (bis 28. Februar 2015)

Dr.-Ing. Jürgen Reinert
Vorstand Technische Entwicklung

Dipl.-Kfm. Pierre-Pascal Urbon
Vorstand Strategie/Sprecher

Marko Werner
Vorstand Vertrieb (bis 10. Juni 2014)

Der Leitung der Divisionen des SMA Konzerns gehörten an:

Jürgen Dolski (Zeversolar)

Dr.-Ing. Jürgen Reinert (PPS bis einschließlich März 2014)

Jon Ivar Ekker (Zeversolar)

Andreas Schmidt (MPS bis einschließlich Mai 2014)

Jeanette Klockgether (PPS bis einschließlich August 2014)

Sven Schreiber (Zeversolar)

Rainer Krug (MPS bis einschließlich Juni 2014)

Franz Sistemich (Service bis einschließlich Juni 2014)

Souleymane Niang (Service bis einschließlich Mai 2014)

Michael Wengeler (PPS bis einschließlich Juni 2014)

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

Dr.-Ing. E. h. Günther Cramer, †
Stiftungsvorstand
Vorsitzender

Dr. Erik Ehrentraut,
Berater
Stellvertretender Vorsitzender

Dipl.-Ing. Peter Drews,
Stiftungsvorstand

Kim Fausing,
COO Danfoss (ab 23. September 2014)

Dipl.-Ing. Reiner Wettlaufer,
Stiftungsvorstand

Prof. (em.) Dr.-Ing. Werner Kleinkauf,
Universitätsprofessor (bis 27. August 2014)

Dr. Winfried Hoffmann,
Berater

Dr. Günther Häckl,
Arbeitnehmersvertreter

Dipl.-Ing. Johannes Häde,
Arbeitnehmersvertreter

Mirko Zeidler,
Arbeitnehmersvertreter

Joachim Schlosser,
Arbeitnehmersvertreter

Oliver Dietzel,
Gewerkschaftssekretär

Alexander Naujoks,
Gewerkschaftssekretär (bis 30. September 2014)

Heike Haigis,
Gewerkschaftssekretärin (ab 30. September 2014)

Der Unternehmensgründer und langjährige Aufsichtsratsvorsitzende Dr. Günther Cramer ist am 6. Januar 2015 leider nach langer, schwerer Krankheit verstorben. Dr. Günther Cramer hat als Pionier und Wegbereiter der Energiewende die Geschichte der SMA ein Leben lang geprägt.

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

Die Gesamtbezüge der Mitglieder des aktiven Vorstands und der Divisionsleitung betragen im Berichtsjahr 4,2 Mio. Euro (Vorjahr: 3,9 Mio. Euro), davon entfielen 3,0 Mio. Euro (Vorjahr: 1,6 Mio. Euro) auf den Vorstand. Der erfolgsunabhängige Anteil belief sich auf 2,4 Mio. Euro, der erfolgsabhängige Anteil auf 1,8 Mio. Euro (2013: 0 Mio. Euro), davon entfielen auf den Vorstand 1,4 Mio. Euro. Bei den Bezügen handelt es sich ausschließlich um kurzfristig fällige Leistungen. Für die Wahrnehmung von Aufgaben bei Tochterunternehmen werden keine gesonderten Bezüge gewährt.

In den erfolgsabhängigen Bezügen des Vorstandes enthalten ist eine direkte Zuwendung in Höhe von insgesamt brutto 1,25 Mio. Euro seitens der Firmengründer, welche vollständig im Personalaufwand erfasst wurde. Der Betrag musste zum Erwerb von Aktien der Gesellschaft verwendet werden. Haltefristen für die Aktien sind nicht vereinbart. Der Erwerb wurde von allen Vorstandsmitgliedern bis zum 31. Dezember 2014 abgeschlossen. Der durchschnittliche Börsenkurs lag bei 16,44 Euro. Die Zuwendung erfolgt im Hinblick auf erbrachte Dienstleistungen für die Gesellschaft im Rahmen ihrer Vorstandstätigkeit. Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Aufsichtsrats betragen im Berichtsjahr 0,5 Mio. Euro (2013: 0,5 Mio. Euro). Hiervon entfielen 0,4 Mio. Euro (2013: 0,4 Mio. Euro) auf eine erfolgsunabhängige Festvergütung sowie 0,1 Mio. Euro (2013: 0,1 Mio. Euro) auf Vergütungen für Ausschusstätigkeit. Ebenso wie im Vorjahr sind keine variablen Vergütungen enthalten. Herr Fausing verzichtet

auf seine Ansprüche gegenüber der Gesellschaft. Die Bezüge für Mitglieder des Vorstands und Aufsichtsrats sind individualisiert in einem separaten Vergütungsbericht nach den Kriterien des Corporate Governance Kodex dargestellt. Der vollständige Vergütungsbericht ist Bestandteil des Konzernlageberichts.

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

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

Dr. Winfried Hoffmann
Vorsitzender des Aufsichtsrates der Solar Fabrik AG
Mitglied des Aufsichtsrates des Landesinstitutes ISFH (Hamel);
Mitglied im Kuratorium der Forschungsinstitute Fraunhofergesellschaft ISE, ZSW (Stuttgart) und NEXT.

Weitere nahestehende Unternehmen sind die Günther Cramer Stiftung, Peter Drews Stiftung und Reiner Wettlaufer Stiftung, welche gemeinsam den cdw Stiftungsverbund gGmbH (vorher SMA Stiftungsverbund gGmbH) gegründet haben. Mit diesen wurden in der Berichtsperiode keine unter IAS 24 angabepflichtigen Geschäfte getätigt.

37. Zielsetzungen und Methoden des Finanzrisikomanagements

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

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

ZINSRISIKO

Zinsrisiken entstehen in der SMA Gruppe hauptsächlich bei Finanzverbindlichkeiten und langfristigen Anteilen bestimmter Rückstellungen. Die letztgenannten Verbindlichkeiten werden nicht von der Vertragspartei verzinst und sind daher mit einem marktüblichen Zinsfuß abgezinst worden, sodass keine gesonderte Steuerung eines Zinsrisikos erfolgt. Der variabel verzinsliche Anteil der bestehenden Finanzverbindlichkeiten ist durch einen Zinsswap gesichert. Dadurch sind die Zinsen langfristig gesichert und die Finanzierung über die Vertragslaufzeit ist sicher kalkulierbar. Für die zum Bilanzstichtag gehaltenen Finanzinstrumente lassen sich folgende Sensitivitäten ermitteln:

Bei einem um 1,0 Prozentpunkte höheren Marktzinssatz wäre die Auswirkung auf das Finanzergebnis 0,1 Mio. Euro (2013: 0,3 Mio. Euro). Der Effekt auf das Eigenkapital im Zusammenhang mit der Marktbewertung von Finanzinstrumenten der Kategorie als zur Veräußerung verfügbare wäre neutral. (31. Dezember 2013: 0,5 Mio. Euro) gewesen. Bei der Ermittlung der Sensitivitäten im Hinblick auf sinkende Zinsen um 1,0 Prozentpunkte wurde von

einem Basiszins von minimal 0 Prozent ausgegangen. Unter dieser Voraussetzung wären die entsprechenden Effekte auf das Ergebnis vor Steuern –0,1 Mio. Euro (2013: –0,1 Mio. Euro) und auf das Eigenkapital neutral (31. Dezember 2013: –0,6 Mio. Euro) gewesen.

WÄHRUNGSRIKIO

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

SMA bekennt sich zu einer ökonomischen Risikobetrachtung. Fremdwährungsrisiken aus ökonomischer Sicht treten als direkte Transaktionsrisiken auf, die sich aus jeder (bestehenden oder geplanten) in Fremdwährung denominierten Forderung oder Verbindlichkeit und dem daraus resultierenden Zahlungsstrom ergeben. Durch die starke Geschäftstätigkeit der SMA im nordamerikanischen Raum treten Fremdwährungsrisiken im Wesentlichen zurzeit in USD und CAD auf. Da aufgrund des hohen lokalen Wertschöpfungsanteils der nordamerikanischen Landesgesellschaften den Umsätzen in lokaler Währung auch Ausgaben in derselben Währung gegenüberstehen, wird das operative Fremdwährungsrisiko in der SMA Gruppe begrenzt. Eine konzerninterne Richtlinie stellt sicher, dass die SMA Landesgesellschaften ihre Fremdwährungsrisiken an Corporate Treasury melden. Das verbleibende Gruppenrisiko wird von diesem über Währungsderivate extern mit Banken abgesichert. Dabei kommen üblicherweise Devisentermingeschäfte zum Einsatz. Der Einsatz von Optionen im Rahmen der Sicherungsstrategie ist ebenfalls möglich. Des Weiteren wurden zur Absicherung der Finanzierung der Zeversolar gegen Kursschwankungen Derivate eingesetzt.

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

Die Fremdwährungspositionen sowie die Kursentwicklung der entsprechenden Währungen werden fortlaufend beobachtet, die Risiken werden, soweit ökonomisch sinnvoll, abgesichert. Risiken aus den Sicherungsgeschäften selbst beschränken sich darauf, dass Chancen aus einer vorteilhafteren Kursentwicklung nicht wahrgenommen werden können.

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

Eine fünfprozentige Steigerung des Euro gegenüber dem US-Dollar am 31. Dezember 2014 hätte zu einer positiven Veränderung der Währungsderivate von 0,8 Mio. Euro (2013: 1,5 Mio. Euro) geführt. Ein um 5 Prozent schwächerer Euro am 31. Dezember 2014 hätte zu einer Reduzierung des Werts der Währungsderivate von 0,9 Mio. Euro (2013: 1,7 Mio. Euro) geführt. Eine fünfprozentige Steigerung des Euro gegenüber dem Kanada-Dollar am 31. Dezember 2014 hätte zu einer negativen Veränderung der entsprechenden Derivate von 0,2 Mio. Euro geführt. Demgegenüber hätte ein um 5 Prozent schwächerer Euro eine Werterhöhung von 0,2 Mio. Euro zur Folge gehabt. Eine fünfprozentige Steigerung des Euro gegenüber dem Chinesischen Renminbi am 31. Dezember 2014 hätte zu einer positiven Veränderung der entsprechenden Derivate von 0,8 Mio. Euro geführt; ein um 5 Prozent

schwächerer Euro eine Wertminderung von 0,8 Mio. Euro zur Folge gehabt. Diese Wechselkurseffekte hätten das Ergebnis vor Steuern um 1,4 Mio. Euro erhöht (2013: 1,7 Mio. Euro) bzw. um 1,5 Mio. Euro reduziert (2013: -2,0 Mio. Euro). Das kumulierte Ergebnis aus Kursdifferenzen und Kurssicherungen beträgt im Geschäftsjahr 1,0 Mio. Euro (2013: 0,9 Mio. Euro).

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

KREDITRISIKO

Für alle Lieferungen an Kunden gilt, dass in Abhängigkeit vom Volumen des jeweiligen Geschäftes und des spezifischen Kunden- und Länderrisikos Sicherheiten verlangt werden. Begleitend werden die Erfahrungen aus der bisherigen Geschäftsbeziehung, unter anderem auch das Zahlungsverhalten und zusätzliche Kreditauskünfte, genutzt, um Zahlungsausfälle zu vermeiden. Darüber hinaus wird grundsätzlich für Kunden eine Bonitätsprüfung auf Basis von bestimmten Finanzkennzahlen vorgenommen. Durch das rechtzeitige Setzen einer Kreditlimit- bzw. Auftragsperre ist der Konzern keinem wesentlichen Ausfallrisiko ausgesetzt. Das maximale Ausfallrisiko ist auf den in Kapitel 19 ausgewiesenen Buchwert begrenzt. Im Konzern bestehen keine wesentlichen Konzentrationen von Ausfallrisiken.

Siehe Kapitel 19
Seite 146 ff.

Bei allen weiteren sonstigen finanziellen Vermögenswerten des Konzerns, wie Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten, zur Veräußerung verfügbaren Finanzinvestitionen und derivativen Finanzinstrumenten, entspricht das maximale Kreditrisiko bei Ausfall des Kontrahenten dem Buchwert dieser Instrumente. Dieses Kontrahentenausfallrisiko wird fortlaufend analysiert und durch entsprechende Geschäftsallokation – auch unter Berücksichtigung möglicher Chancen – in Bezug auf Klumpen- und Bonitätsrisiken gesteuert.

LIQUIDITÄTSRISIKO

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

KAPITALSTEUERUNG

Strategisches Ziel der Kapitalsteuerung im SMA Konzern ist der Erhalt finanzieller Flexibilität und Unabhängigkeit, um sich bietende Chancen im stark wachsenden Markt der Photovoltaik zügig nutzen zu können. Der wirtschaftliche Einsatz des Kapitals wird durch die regelmäßige Überwachung des Net Working Capital gemessen. Das Net Working Capital ist im SMA Konzern definiert als die Summe aus Vorratsvermögen und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Um den relativen Kapitalverbrauch auch bei starkem Unternehmenswachstum sinnvoll messen zu können, wird das Net Working Capital ins Verhältnis zum Umsatz gesetzt. Über ein Forderungsmanagement, das die zeitnahe Vereinnahmung von Forderungen vorantreibt, und ein am Absatz ausgerichtetes Vorratsvermögen sowie eine konstante Ausschüttungspolitik werden die Voraussetzungen für die angestrebte finanzielle Flexibilität und Unabhängigkeit geschaffen. Gemäß den konzerninternen Richtlinien muss die so ermittelte Net-Working-Capital-Quote unterhalb von 21 Prozent liegen. Im Berichtsjahr betrug die Eigenkapitalquote des SMA Konzerns 46,8 Prozent (2013: 57,5 Prozent), die Net-Working-Capital-Quote 31,2 Prozent (2013: 26,6 Prozent).

38. Honorare des Abschlussprüfers

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

in TEUR	2014	2013
Abschlussprüfungsleistungen	365	359
Andere Bestätigungsleistungen	17	17
Sonstige Leistungen	4	39
	386	415

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

39. Erklärung gemäß § 161 AktG zum Deutschen Corporate Governance Kodex

Siehe Internetseite
www.SMA.de

Die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung zu den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex wurde durch den Vorstand und den Aufsichtsrat mit Datum vom 3. Dezember 2014 abgegeben und den Aktionären dauerhaft auf der Internetseite unter www.SMA.de zugänglich gemacht.

40. Konzernabschluss

Die SMA Solar Technology AG stellt als oberstes Mutterunternehmen zum 31. Dezember 2014 für den größten Kreis einen Konzernabschluss auf, der beim Betreiber des Bundesanzeigers eingereicht und nachfolgend im Bundesanzeiger veröffentlicht wird.

Niestetal, den 3. März 2015

SMA Solar Technology AG
Der Vorstand

Roland Grebe

Martin Kinne

Dr.-Ing. Jürgen Reinert

Pierre-Pascal Urbon

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

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

Niestetal, den 3. März 2015

SMA Solar Technology AG
Der Vorstand

Roland Grebe

Martin Kinne

Dr.-Ing. Jürgen Reinert

Pierre-Pascal Urbon

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den Konzernabschluss bestehend aus Gewinn- und Verlustrechnung sowie Gesamtergebnisrechnung, Bilanz, Kapitalflussrechnung und Eigenkapitalveränderungsrechnung sowie Anhang- und den mit dem Lagebericht zusammengefassten Konzernlagebericht der SMA Solar Technology AG, Niestetal, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2014 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind, sowie den ergänzend nach § 315a Abs.1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung des Vorstands des Mutterunternehmens. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und über den mit dem Lagebericht zusammengefassten Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung 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 Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des mit dem Lagebericht zusammengefassten Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

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

Hannover, den 3. März 2015

Deloitte & Touche GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Scharpenberg
Wirtschaftsprüfer

Schwibinger
Wirtschaftsprüfer

Weitere Informationen

- 168 — **Glossar**
- 168 — Technikglossar
- 170 — Finanzglossar

- 172 — **Eingetragene Warenzeichen**
- 172 — **Haftungsausschluss**

Glossar

Technikglossar

AC (Alternating Current)

Wechselstrom (AC): netzkonformer Strom.

Blindleistung

Blindleistung ist ein Begriff aus der Elektrotechnik und bezeichnet eine pulsierende Leistung mit abwechselnd positivem und negativem Vorzeichen. Die positiven und negativen Leistungsanteile heben sich dabei auf, sodass sich ein Durchschnittswert von null ergibt – man spricht daher auch von einem Pendeln der Leistung im Netz. Das Pendant zur Blindleistung ist die Wirkleistung: Im Wechselstromnetz ist sie ebenfalls eine pulsierende, aber grundsätzlich positive Größe. Nur mit Wirkleistung lassen sich elektrische Verbraucher betreiben. Die Summe aus Wirkleistung und Blindleistung nennt man Scheinleistung. Nach ihr müssen sämtliche elektrischen Betriebsmittel und die gesamte Netzinfrastruktur ausgelegt werden. Blindleistung entsteht, wenn die ebenfalls pulsierenden Werte von Spannung und Strom phasenverschoben sind, also zeitlich versetzt ihr Maximum oder Minimum erreichen. Diese Phasenverschiebung kann zwei Richtungen haben und ist in der technischen Anwendung von Wechselstrom nahezu unvermeidlich: Fast jedes elektrotechnische Bauteil sorgt für eine gewisse Phasenverschiebung in die eine oder andere Richtung. Moderne Wechselrichter sind in der Lage, eine im Netz vorhandene Phasenverschiebung auszugleichen und es so von nutzloser Blindleistung zu entlasten. Zudem können sie durch eine bewusste Phasenverschiebung auch die Netzspannung senken, die durch die Einspeisung von Wirkleistung meist ungewollt ansteigt.

Change-of-Control-Klausel

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

Commercial-Bereich

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

Compliance

Rechtskonformes Handeln.

Corporate Governance

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

DC (Direct Current)

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

Dieselnetz

Isoliertes, dezentrales Energieversorgungsnetz, bei dem Dieselgeneratoren als primäre Stromquelle dienen. Dieselstromnetze finden vor allem dort Verwendung, wo die Energieversorgung über ein zentrales Stromnetz nicht möglich ist. Die Integration von PV-Systemen in vorhandene Dieselstromnetze kann Dieselgeneratoren ersetzen. Sogenannte PV-Diesel-Hybridanlagen tragen erheblich dazu bei, die Kraftstoffkosten sowie CO₂-Emissionen zu senken.

EPIA

European Photovoltaic Industry Association (Europäischer Photovoltaik-Industrieverband).

Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG)

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

EEG-Umlage

Mit der EEG-Umlage werden die Kosten, die aus der Förderung der Stromerzeugung aus Erneuerbaren Energiequellen entstehen, auf die Stromverbraucher verteilt. Die Höhe des Umlagebetrages ergibt sich aus dem Unterschied der Einnahmen und Ausgaben, die bei der Verwertung des EEG-Stroms aus Erneuerbaren Energiequellen entstehen.

Industrial-Bereich

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

Inselsystem

PV-Inselsysteme sind autarke Stromnetze, die etwa mit der Energie einer Solaranlage gespeist werden. Diese Anlagen sind nicht an ein Stromnetz angeschlossen.

Mittelspannung

Spannungsgröße von 1.000 Volt bis 60.000 Volt.

Netzmanagement

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

Parkregelung (Integrated Plant Control)

Der Wechselrichter kann mithilfe von Integrated Plant Control die vom Netzbetreiber vorgegebene Q(U)-Kennlinie abbilden, ohne am Netzanschlusspunkt zu messen. Betriebsmittel, die zwischen Wechselrichter und Netzanschlusspunkt angeschlossen sind, können vom Wechselrichter automatisch kompensiert werden. Integrated Plant Control erhöht die Wirtschaftlichkeit einer PV-Anlage da zusätzliche Kosten für einen zentralen Parkregler, die Messwerterfassung am Netzanschlusspunkt und auch deren Installation und Inbetriebnahme entfallen. Die Anlagenstruktur und Wartung wird einfacher und übersichtlicher.

Photovoltaik (PV)

Umwandlung von Strahlungsenergie, insbesondere Sonnenenergie, in Elektrizität mittels Photovoltaikzellen.

Q at Night

In PV-Kraftwerken und großen Solaranlagen herrscht ein konstanter Blindleistungsbedarf. Tagsüber wird dieser Blindleistungsbedarf durch die Fähigkeit der SMA Wechselrichter zur Bereitstellung von Blindleistung problemlos kompensiert. Mit Q at Night können PV-Kraftwerke mit Systemlösungen von SMA nun auch nachts kompensierende Blindleistung zur Verfügung stellen. Kosten, die durch notwendigen Fremdbezug der Blindleistung entstehen würden, entfallen. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, durch Lieferung zusätzlicher Blindleistung an den Netzbetreiber weitere Einnahmen zu generieren.

Q on Demand 24/7

Der Wechselrichter kann mithilfe von Q on Demand 24/7 rund um die Uhr am öffentlichen Stromnetz verbleiben und bei Bedarf Blindleistung über den vollen Einheitskreis bereitstellen. Der Wechselrichter wird hierdurch in die Lage versetzt, auch nachts zur Stabilisierung des öffentlichen Stromnetzes beizutragen.

Residential-Bereich

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

Sonnengürtel

Das Gebiet zwischen dem 20. und 40. Breitengrad auf der Nord- und Südhalbkugel, in dem sich zu großen Teilen Wüsten befinden, wird wegen seiner hohen Sonnenscheindauer und -intensität als idealer Standort für Solaranlagen auch Sonnengürtel genannt.

String-Wechselrichter

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

W, kW, MW, GW

Maßeinheiten für Leistung:

1 Kilowatt (kW) = 1.000 Watt (W)

1 Megawatt (MW) = 1.000 kW

1 Gigawatt (GW) = 1.000 MW

Wechselrichter

Ein Wechselrichter (engl. Inverter) ist ein elektrisches Gerät, das Gleichspannung in Wechselspannung bzw. Gleichstrom in Wechselstrom umwandelt.

Wp

Abkürzung für Watt Peak: Maßeinheit für die genormte Nennleistung einer Photovoltaikzelle oder eines Photovoltaikmoduls unter Standardbedingungen.

Xetra

Exchange Electronic Trading – vollelektronisches Handelssystem an der Frankfurter Wertpapierbörse (FWB) für den Kassamarkt. Mehr als 90 Prozent der in Deutschland gehandelten Aktien werden mit Xetra gehandelt.

Zentral-Wechselrichter

Wechselrichter für PV-Großanlagen. Diese Wechselrichter werden bei zentralen Auslegungskonzepten eingesetzt.

Finanzglossar

Brutto-Cashflow

Zeigt den betrieblichen Einnahmeüberschuss vor Mittelbindung. Er errechnet sich aus dem Ergebnis vor Ertragsteuern und dem Finanzergebnis – zuzüglich der empfangenen Zinszahlungen, Abschreibungen, Veränderungen der anderen Rückstellungen, Gewinne bzw. Verluste aus dem Abgang von Anlagevermögen, sonstigen nicht zahlungswirksamen Aufwendungen bzw. Erträgen sowie abzüglich geleisteter Zins- und Ertragsteuerzahlungen.

Bruttoergebnis vom Umsatz

Umsatz abzüglich Herstellungskosten.

EBIT

Operatives Ergebnis (Earnings Before Interest and Taxes).

EBITDA

Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen auf Sachanlagen und Amortisation von immateriellen Wirtschaftsgütern (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization).

EBIT-Marge

$$\frac{\text{Operatives Ergebnis}}{\text{Umsatz}} \times 100$$

(je höher der Prozentwert, desto höher die Ertragskraft).

EBT

Ergebnis vor Steuern (Earnings Before Taxes).

Eigenkapitalquote

Zeigt den Anteil des Eigenkapitals am Gesamtkapital.

Eigenkapitalrendite (nach Steuern)

Relative Größe, die angibt, mit welcher Rate sich das während einer Periode eingesetzte Eigenkapital verzinst. Errechnet sich durch Division des Konzernüberschusses mit dem gemittelten Eigenkapital der Berichtsperiode (Mittel aus Eigenkapital zu Beginn und Ende der Berichtsperiode).

Free Cashflow

Operativer Cashflow minus der Investitionen plus der Desinvestitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte. Mit den Mitteln aus dem freien Cashflow können Unternehmen Dividenden zahlen oder Aktien zurückkaufen. Der freie Cashflow verdeutlicht, wie viel Geld für die Aktionäre eines Unternehmens tatsächlich übrig bleibt.

Gesamtkapitalrendite nach Steuern

Relative Größe, die angibt, mit welcher Rate sich das während einer Periode eingesetzte Gesamtkapital verzinst. Errechnet sich durch Division des Konzernüberschusses mit dem gemittelten Gesamtkapital der Berichtsperiode (Mittel aus Gesamtkapital zu Beginn und Ende der Berichtsperiode).

IAS

International Accounting Standards; neuere Standards werden als IFRS bezeichnet.

IASB

International Accounting Standards Board.

IFRIC

Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee zu den IAS/IFRS.

IFRS

International Financial Reporting Standards sind internationale Rechnungslegungsstandards, die vom IASB aufgestellt werden.

Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit

Abfluss/Zufluss flüssiger Mittel, unbeeinflusst durch Investitions-, Desinvestitions-, Finanzierungstätigkeiten.

Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit

Abfluss/Zufluss flüssiger Mittel aus der Eigen- und Fremdkapitalfinanzierung.

Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit

Abfluss/Zufluss flüssiger Mittel aus Investitionen und Desinvestitionen.

Nettoliiquidität

Flüssige Mittel, Wertpapiere des Umlaufvermögens und als Sicherheit hinterlegte Barmittel abzüglich zinstragender Finanzverbindlichkeiten.

Nettoumlaufvermögen

Siehe Net Working Capital.

Net Working Capital

Nettoumlaufvermögen, d. h. gesamtes kurzfristig gebundenes, zinsfreies Umlaufvermögen (Vorratsvermögen plus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen minus Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen).

Net Working Capital Quote

Net Working Capital in Relation zum Nettoumsatz.

Operatives Ergebnis (EBIT)

Ergebnis vor Zinsen und Steuern (Earnings Before Interest and Taxes).

Umsatzrendite

Verhältnis des Gewinns vor Steuern (EBT) zum Umsatz.

EINGETRAGENE WARENZEICHEN

Das Firmenlogo, SMA, SMA Solar Technology, SMA Railway Technology, SMA Solar Academy, Sunny, Sunny Central, Sunny Boy, Sunny Tripower, Sunny Island, Sunny Portal, Sunny Places, Energy that changes sind in vielen Ländern eingetragene Warenzeichen der SMA Solar Technology AG.

Zeversolar ist in vielen Ländern eingetragenes Warenzeichen der Jiangsu Zeversolar New Energy Co., Ltd.

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Der Geschäftsbericht, insbesondere der Prognosebericht als Teil des Lageberichts, enthält verschiedene Prognosen und Erwartungen sowie Aussagen, die die zukünftige Entwicklung des SMA Konzerns und der SMA Solar Technology AG betreffen. Diese Aussagen beruhen auf Annahmen und Schätzungen und können mit bekannten und unbekanntem Risiken und Ungewissheiten verbunden sein. Die tatsächlichen Entwicklungen und Ergebnisse sowie die Finanz- und Vermögenslage können daher wesentlich von den geäußerten Erwartungen und Annahmen abweichen. Gründe hierfür können, neben anderen, Marktschwankungen, die Entwicklung der Weltmarktpreise für Rohstoffe sowie der Finanzmärkte und Wechselkurse, Veränderungen nationaler und internationaler Gesetze und Vorschriften oder grundsätzliche Veränderungen des wirtschaftlichen und politischen Umfelds sein. Es ist weder beabsichtigt noch übernimmt SMA eine gesonderte Verpflichtung, zukunftsbezogene Aussagen zu aktualisieren oder sie an Ereignisse oder Entwicklungen nach dem Erscheinen dieses Geschäftsberichts anzupassen.

FINANZKALENDER

13.05.2015	Veröffentlichung Quartalsfinanzbericht Januar bis März 2015
	Analyst Conference Call: 9:00 (CET)
21.05.2015	Hauptversammlung 2015
13.08.2015	Veröffentlichung Halbjahresfinanzbericht Januar bis Juni 2015
	Analyst Conference Call: 9:00 (CET)
12.11.2015	Veröffentlichung Quartalsfinanzbericht Januar bis September 2015
	Analyst Conference Call: 9:00 (CET)

Impressum

Herausgeber
SMA Solar Technology AG

Text
SMA Solar Technology AG

Konzept und Design
3st kommunikation, Mainz

Satz (Finanzbericht)
Knecht GmbH, Ockenheim

Fotos
Stefan Daub
Carsten Herwig
Andreas Berthel

Druck
Eberl Print, Immenstadt

Kontakt

SMA Solar Technology AG
Sonnentallee 1
34266 Niestetal
Germany
Tel.: +49 561 9522-0
Fax: +49 561 9522-100
E-Mail: info@SMA.de
www.SMA.de

Investor Relations
Tel.: +49 561 9522-2222
Fax: +49 561 9522-2223
E-Mail: IR@SMA.de



ENERGY
THAT
CHANGES



SMA Solar Technology AG
Sonnentallee 1
34266 Niestetal
Germany
Tel.: +49 561 9522-0
Fax: +49 561 9522-100
E-Mail: info@SMA.de