



SolarWorld AG

Konzernbericht 2005



Vorsprung

Ausgewählte Unternehmenskennzahlen

GuV-Zahlen	2005 in Mio. €	2004 in Mio. €	Veränderung in %
Umsatz	356,0	199,9	+ 78
EBITDA	108,3	49,3	+ 120
EBIT	88,6	32,9	+ 169
Konzerngewinn	52,0	18,1	+ 187

Bilanzzahlen	2005 in Mio. €	2004 in Mio. €	Veränderung in %
Bilanzsumme	446,6	276,3	+ 62
Langfristige Vermögenswerte*	217,5	181,2	+ 20
Kurzfristige Vermögenswerte*	226,8	91,3	+ 148
Eigenkapital	217,1	124,5	+ 74
Schulden*	221,6	144,2	+ 54

Ausgewählte Kennzahlen	2005	2004	Veränderung
Eigenkapitalquote	48,6%	45,1%	3,5%-Punkte
Eigenkapitalrendite	23,9%	14,6%	9,3%-Punkte
ROCE – Return on capital employed**	25,1%	15,7%	9,4%-Punkte
Umsatzrendite	14,6%	9,1%	5,5%-Punkte
Liquidität 1. Grades***	1,37	0,45	+ 0,92

Mitarbeiter-Kennzahlen	2005	2004	Veränderung in %
Zahl der Mitarbeiter****	759	616	+ 23
Umsatz pro Mitarbeiter	469 T€	325 T€	+ 44
Wertschöpfung pro Mitarbeiter	168 T€	105 T€	+ 60
EBIT pro Mitarbeiter	117 T€	53 T€	+ 121
Personalkostenquote	10,6 %	15,4%	- 4,8%-Punkte

* ohne latente Steuern

** EBIT/Gesamtkapital - kurzfr. Schulden

*** Flüssige Mittel + Wertpapiere/kurzfristige Schulden

**** Stichtagsbezogen zum 31.12.

Kennzahlen zur SolarWorld-Aktie

ISIN (International Securities Identification Number) DE0005108401//

WKN (Wertpapier-Kenn-Nummer) 510840

Prime Standard/TecDAX

	2005	2004***
Aktienanzahl	12,700 Mio.	11,550 Mio.
Ergebnis je Aktie*	4,09 €	1,57 €
Dividende je Aktie**	0,50 €	0,18 €
Eröffnungskurs Jahresbeginn	33,25 €	5,50 €
Schlusskurs Jahresende	113,0 €	32,91 €
Entwicklung in Prozent	+ 240%	+ 498%

* jeweils zum Stichtag 31.12. ** Dividendenvorschlag zur Hauptversammlung 2006

*** Vorgenommene Anpassung an die Herausgabe der Gratisaktie in 2005

Kennzahlenentwicklung im 5-Jahresvergleich

Umsatz (in Mio. €)

2005	356,0
2004	199,9
2003	98,5
2002	108,9
2001	82,1

EBITDA (in Mio. €)

2005	108,3
2004	49,4
2003	11,7
2002	11,7
2001	20,7

Konzernjahresfehlbetrag/-überschuss (in Mio. €)

2005	52,0
2004	18,1
2003	-5,4
2002	-1,5
2001	8,7

EBIT (in Mio. €)

2005	88,6
2004	32,9
2003	-3,1
2002	2,4
2001	13,4

Investitionen (in Mio. €)

2005	57,3
2004	32,3
2003	30,9
2002	93,8
2001	49,7

Eigenkapital (in Mio. €)

2005	217,1
2004	124,5
2003	107,5
2002	110,0
2001	103,4

Mitarbeiter

2005	759
2004	616
2003	525
2002	407
2001	300

Bilanzsumme (in Mio. €)

2005	446,6
2004	276,3
2003	274,8
2002	237,5
2001	211,8

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung im Quartalvergleich

Angaben in T€	1. Quartal 2005	2. Quartal 2005	3. Quartal 2005	4. Quartal 2005
Umsatzerlöse	57.908	78.712	110.523	108.828
Bestandsveränderung Erzeugnisse	9.319	275	515	2.278
Aktivierete Eigenleistung	0	0	0	3.359
Sonstige betriebliche Erträge	2.686	3.867	3.801	4.502
Materialaufwand	-37.809	-44.478	-67.067	- 61.548
Personalaufwand	-8.265	-9.255	-9.041	- 11.219
Abschreibungen	-4.360	-4.530	-4.898	- 5.899
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-6.106	-6.571	-7.835	- 9.078
Operatives Ergebnis	13.373	18.020	25.998	31.223
Finanzergebnis	-1.400	-1.096	-1.656	- 698
Ergebnis vor Ertragsteuern	11.973	16.924	24.342	30.525
Ertragsteuern	-4.542	-5.860	-9.278	- 12.102
Konzerngewinn	7.431	11.064	15.064	18.423

SolarWorld-Konzern: Entwicklung In- und Ausland

Umsatz (in Mio. €)	Berichtszeitraum 2005	Vorjahr 2004	+/- in Mio. €	+/- in %
Gesamt	356,0	199,9	156,1	+ 78,1
Inland	264,0	141,0	123,0	+ 87,2
Ausland	92,0	58,9	33,1	+ 56,2

Wertschöpfungsrechnung des SolarWorld-Konzerns

Entstehung	Wertschöpfungsrechnung 2005		Wertschöpfungsrechnung 2004	
	T€	%	T€	%
Umsatzerlöse	355.971	95,5	199.933	107,5
Übrige Erlöse	16.873	4,5	-14.025	-7,5
Betriebsleistung	372.844	100,0	185.908	100,0
Materialaufwand	210.902	56,5	93.005	50,0
Abschreibungen	19.687	5,3	16.456	8,9
Übrige Aufwendungen (netto)	14.734	4,0	12.090	6,5
Wertschöpfung	127.521	34,2	64.357	34,6

Verteilung	2005		2004	
	T€	%	T€	%
Mitarbeiter	37.780	29,6	30.833	47,9
Unternehmen	51.982	40,8	18.114	28,1
Darlehensgeber	5.977	4,7	4.989	7,8
Öffentliche Hand	31.782	24,9	10.421	16,2
Wertschöpfung	127.521	100,0	64.357	100,0

Wertschöpfung im Jahr 2005





Unsere Mitarbeiter aus den konzerninternen Wertschöpfungsbereichen Wafer, Solarzelle und Modul stehen hier in in den neuen Fertigungshallen zum weiteren Kapazitätsausbau der Wafer-Kristallisation.

Das Jahr 2005

Januar - Juni

Premiere des GEX (German Entrepreneurial Index):
SolarWorld AG notiert in diesem Qualitätsindex der Deutsche Börse AG für eigentümergeführte Unternehmen seit seiner Premiere.

Synergien in der Forschung und Entwicklung:
In Kooperation mit Industriepartnern und der Fraunhofer Gesellschaft gründet der Konzern ein neues Technologiezentrum für Halbleitermaterialien in Freiberg.
S. 70

Kapital- und Finanzsituation für weitere Expansion gestärkt:
Kapitalerhöhung und strukturierte Finanzierungen flankieren den Ausbau der Produktion in Freiberg.
S. 37, 54

Großauftrag für spanisches Kraftwerksprojekt auf Teneriffa:
Die SolarWorld AG liefert für das Instituto Tecnológico y de Energías Renovables (ITER) – das größte Solarstromvorhaben in Spanien – Solarmodule von rund 2,1 Megawatt (MW) aus.

Schlüssel für kosteneffektive Rohstoffversorgung der Zukunft:
Erste Prototyp-Anlage zur Solarsilizium-Gewinnung des Joint Solar Silicon tritt in die entscheidende Testphase ein. Langfristvertrag mit großem Siliziumhersteller Wacker-Chemie GmbH ergänzt die Siliziumstrategie.
S. 37, 38

JANUAR / FEBRUAR



MÄRZ / APRIL

Neue Produktionsstätte mit eigenentwickelter effizienter TCVP-Technologie:
Kristallisationskapazitäten des Konzerns um 60 MW auf 180 MW erweitert.
S. 39

Politische Präsenz am Standort Freiberg:
Der sächsische Ministerpräsident Milbradt (CDU), Sachsens Staatsminister für Wirtschaft und Arbeit Jurk (SPD) und Staatssekretär Habermann (SPD) machen sich vor Ort ein Bild von der Wirtschaftskraft der modernen Solarstromfertigung.

Verdoppelung des Grundkapitals auf 12,7 Mio. € durch Ausgabe einer Gratisaktie:
Die Notierung an der Börse wird am 20. Juni 2005 wirksam.
S. 46

Neue SolarWorld-Marken eingeführt:
Auf der internationalen Fachmesse Intersolar 2005 in Freiburg und der 20. Europäischen Photovoltaik-Konferenz WIP in Barcelona, Spanien präsentiert die SolarWorld AG ihre neuen Marken Sunmodule[®], Sunkit[®] und Sunplug[®] sowie Montagesysteme aus der Serie Sunfix[®].

Hauptversammlung beschließt doppelte Dividende
Mit einer Dividende von 0,36 € je Aktie wird das Engagement der Aktionäre honoriert.

MAI / JUNI



Das Jahr 2005

Juli - Dezember

Gründung der Vertriebstöchter SolarWorld California Inc. und SolarWorld Ibérica S.L.:
Konzern startet Ausbau des internationalen Geschäftes.
S. 29

Weitere Siliziumversorgung gesichert:
Der SolarWorld-Konzern schließt einen Langfristvertrag mit dem US-amerikanischen Siliziumproduzent Hemlock Semiconductor Corporation (HSC).
S. 37, 38

Grundsteinlegung für das bisher größte Expansionsvorhaben des Konzerns:
Mit der Waferfabrik II werden die Kapazitäten bis Ende 2006 auf zunächst 220 MW ausgebaut.
S. 89

Schwedischer Staatsminister besucht Produktionsstandort in Schweden:
Regierungschef Persson besichtigt die Modulproduktion der Konzerntochter GPV in Gällivare.

Dr. Guido Westerwelle (FDP) und sächsischer Finanzminister Dr. Metz (CDU) besuchen die modernen High-Tech-Fertigungen des SolarWorld-Konzerns.

Spatenstich für moderne Tracking-Technologie:
Die bundesweit größte lichtgesteuerte Solarstromanlage (rund 580 kW) erwirtschaftet bei Fertigstellung bis zu 30 Prozent höhere Stromerträge
S. 41

Recycling von Deutschlands ältestem solaren Großkraftwerk:
In einem konzerninternen entwickelten Recyclingprozess werden alte Module zu neuwertigen Siliziumwafern zurückverwandelt.
S. 38

JULI / AUGUST

SEPTEMBER / OKTOBER



Gründung des Joint Venture RGS Development BV:
Bis Anfang 2007 wird die innovative RGS-Pilotanlage zur materialsparenden Produktion von Siliziumwafern aufgebaut.
S. 38, 39

Die Aktie 2005
SolarWorld Top-Aktie des Jahres 2005 mit 240% Wertzuwachs.

SolarWorld AG verleiht erstmals den SolarWorld Einstein-Award:

Als erste Preisträger wurden der Vorsitzende des „Weltraumes für Erneuerbare Energien“ und Träger des „Alternativen Nobelpreises“ Dr. Hermann Scheer sowie der Generaldirektor des Umweltprogramms der Vereinten Nationen, Prof. Dr. Klaus Töpfer ausgezeichnet. Beide Persönlichkeiten engagieren sich seit vielen Jahren für den weltweiten Aufbau der nachhaltigen Energieerzeugung.

Umsatz und Ergebnisprognose 2005 klar übertroffen.

NOVEMBER / DEZEMBER



SolarWorld  Einstein-Award

K

CHRONIK 2005	2
--------------	---

Verantwortung

VORWORT DES VORSTANDSVORSITZENDEN	10
VORWORT DES FINANZVORSTANDES	12
BERICHT DES AUFSICHTSRATES	14

I.-VI. KONZERNLAGEBERICHT

Stärke 18

I. GESCHÄFT UND RAHMENBEDINGUNGEN	21
1. Konzernstruktur und Geschäftstätigkeit	21
2. Unternehmenssteuerung, Ziele und Strategie	30
3. Überblick über den Geschäftsverlauf (3.7 Die Aktie)	32

Substanz 50

II. ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE	51
1. Ertragslage	51
2. Finanzlage	54
3. Vermögenslage	58

Vorsprung 62

III. FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG (FUE)	65
1. Ausrichtung der FuE-Aktivitäten im SolarWorld-Konzern	65
2. Kauf von FuE-Know-how	66
3. FuE-Aufwendungen, Forschungsquote, Forschungsintensität	66
4. FuE-Mitarbeiter	68
5. Wesentliche FuE-Ergebnisse in 2005	68

IV. NACHTRAGSBERICHT	71	
1. Angabe von Vorgängen von besonderer Bedeutung	71	
2. Auswirkung der Vorgänge von besonderer Bedeutung	72	
3. Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage	74	
V. RISIKOBERICHT	74	
1. Risiko- und Chancenmanagementsystem	74	
2. Einzelrisiken	77	
3. Gesamtaussage zur Risikosituation des Konzerns	83	
VI. PROGNOSEBERICHT	84	
1. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen in den folgenden zwei Geschäftsjahren	84	
2. Erwartete Ertragslage	86	
3. Erwartete Finanzlage	86	
4. Ausrichtung des Konzerns in den folgenden zwei Geschäftsjahren	87	
5. Chancen	91	
Leistung	96	
VII. KONZERNABSCHLUSS	99	
Anhang	102	
Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze	105	
Erläuterungen zu einzelnen Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung	110	
Erläuterung der Bilanz	116	
Sonstige Erläuterungen	124	
Bestätigungsvermerk	130	
GLOSSAR	131	
STICHWORTVERZEICHNIS	134	

Verantwortung



Dipl.-Wirtschaftsing. Frank Henn
(Vorstand Vertrieb)



Dipl.-Ing. Boris Klebensberger
(Vorstand Operatives Geschäft)



... durch nachhaltige Entwicklung > >>

Dipl.-Ing. Frank Asbeck
(Vorstandsvorsitzender)

Dipl.-Kfm. tech. Philipp Koecke
(Vorstand Finanzen)

>> Unternehmerisches Handeln im Sinne von nachhaltiger Entwicklung bedeutet für uns, Verantwortung im ökonomischen, ökologischen und sozialen Kontext zu übernehmen.

Es bedeutet aber auch, ein Unternehmen nach dem Prinzip des wertorientierten Managements zu führen und zu steuern. Unsere Anteilseigner, Mitarbeiter und Kunden und in besonderem Maße nachfolgende Generationen sollen von der Wertschaffung unseres Unternehmens profitieren. Mit unserem Geschäftsmodell, das auf der Kraft der Sonne aufbaut, können wir nach diesem Prinzip handeln.



Dipl.-Ing. Frank H. Asbeck
Vorstandsvorsitzender der SolarWorld AG

VORWORT DES VORSTANDSVORSITZENDEN

*Verehrte Kunden, Aktionäre,
Mitarbeiter und Freunde
der SolarWorld AG,*

was wäre die SolarWorld ohne ihr beständiges Engagement für die Weiterentwicklung sauberer und qualitativ hochwertiger Solarstromtechnik? Dass wir Akzente im Solarmarkt setzen, Chancen ergreifen und umsetzen können, haben wir immer wieder bewiesen. Das ist Teil unserer „jugendlichen“ Unternehmensgeschichte und unseres Erfolges. Mit der Übernahme der kristallinen Solaraktivitäten von Shell schaffen wir den Sprung in eine neue Dimension: Wir steigen unter die Top 3 der solaren Weltliga auf.

Unser wichtigster Wert bei der kraftvollen Umsetzung unseres Wachstums sind und bleiben unsere Mitarbeiter. Ohne ihre Leistung und ihr Engagement hätten wir auch diesen Schachzug kaum setzen können. Denn ihr Einsatz und ihr Willen bestimmen das Tempo, mit dem wir innovativ wachsen können und Substanz schaffen. Das hat uns zu dem gemacht, was die SolarWorld heute ist: Der größte konzernunabhängige und vollständig integrierte Solarproduzent der Welt. Wir vereinen jeden Fertigungsschritt – vom Rohstoff bis zur fertigen Solaranlage – in Form hochmoderner Produktionsstätten in unserem Unternehmen. Das ist unsere Stärke und zeichnet uns aus!

Dass die Kraft des Erfolges das Gesicht unserer Mitarbeiter trägt, zeigt auch dieser Geschäftsbericht. Getragen wird dieses Engagement jedes Einzelnen durch eine positive Unternehmenskultur – oder einfach und salopp gesprochen: Spaß an der Arbeit! Diese Identifikation mit dem Unternehmen und seinen Werten und die daraus resultierende Motivation spürt man bei uns täglich. In diesem Zusammenhang freuen wir uns auf unsere neuen Kolleginnen und Kollegen in den USA, in Deutschland und in den anderen Teilen der Welt. Unsere Teamleistung wird mit ihnen weiter wachsen.

Verantwortung

Unsere Werte und unsere Philosophie bauen auf ein hundert Prozent sauberes Geschäftsmodell: Meine Vorstandskollegen und ich verpflichten uns bei jeder Unternehmensentscheidung, dieser Verantwortung der Nachhaltigkeit Rechnung zu tragen. Auch die neuen kristallinen Solaraktivitäten, die wir von Shell übernommen haben, passen sich harmonisch in unser Geschäft ein.

Der solare Markt ist international von starker Dynamik geprägt. Um sich langfristig leistungsstark positionieren zu können, müssen wir die Nase vorn haben. Vorsprung ist für uns daher richtungsweisend. An der solaren Gegenwart und Zukunft aktiv mit zu forschen, zu entwickeln und Benchmarks zu setzen, nimmt in unserem Unternehmen einen hohen Stellenwert ein. Unsere Mitarbeiter entwickeln modernste Produkte, die dem SolarWorld-Anspruch an Technologie, Qualität und Nachhaltigkeit entsprechen. Der technologische Vorsprung zeigt sich in unserer Produktpalette, die wir im letzten Jahr weiter abgerundet haben: etwa durch die neue SolarWorld-Modulgeneration oder unsere innovative Technologie Suntrac®, mit der wir die Solarmodule wie Sonnenblumen dem Stand der Sonne folgen lassen. Technologien der Zukunft, mit denen wir der Wettbewerbsfähigkeit der Solarenergie immer näher kommen.

Mit der Übernahme des Shell-Geschäftes schaffen wir eine nachhaltige und zugleich globale SolarWorld. Wir sind damit in allen Regionen der Welt präsent, vor allem im wachstumsstarken US-Markt, wo wir mit der SolarWorld Industries zum größten Solarproduzenten aufsteigen. Auch an unseren traditionellen Standorten werden wir weiter wachsen. Dabei werden wir konsequent auf unsere Stärke der Vollintegration und unseren Vorsprung als Technologieführer setzen.

Und unsere Aktionäre, die in unsere SolarWorld investieren und an die solare Zukunft in der weltweiten Energieversorgung glauben, werden durch eine exzellente Kursentwicklung unserer Aktie, eine solide Unternehmenssubstanz und auch in diesem Jahr wieder mit einer Dividende am Unternehmenserfolg beteiligt. Ihrem Vertrauen früher, heute und zukünftig gebührt unser Dank.

Die Zukunft ist spannend. Darauf freue ich mich zusammen mit Ihnen.

Mit herzlichen Grüßen,



Dipl.-Ing. Frank H. Asbeck
Vorstandsvorsitzender der SolarWorld AG

Verantwortung

VORWORT DES FINANZVORSTANDES



Dipl.-Kfm. tech. Philipp Koecke,
Vorstand Finanzen der SolarWorld AG

*Verehrte Aktionäre, Mitarbeiter und
Freunde der SolarWorld AG,*

nachhaltiger Erfolg fordert Substanz! Daran misst uns der Kapitalmarkt. Denn es sind nicht die kurzfristigen Erfolge, wie die Dot-Com-Euphorie an den Aktienmärkten in der Vergangenheit gezeigt hat, sondern die nachhaltige Wertsteigerung und Sicherung der Unternehmenssubstanz. Nach diesen Kriterien wird auch unser Unternehmen stets beobachtet, bewertet und gemessen.

Die Wertentwicklung unserer Aktie von über 200 Prozent in den vergangenen 12 Monaten spiegelt die substantielle Stärke der SolarWorld AG aus Sicht der Investoren wider.

Die Werte, die wir in unserer recht jungen Unternehmensgeschichte geschaffen haben, dokumentiert u.a. das jetzige Anlagevermögen mit 217,5 Mio. €. Konzernweit wurde über die vergangenen Jahre ein Volumen von insgesamt 297,8 Mio. € investiert. Unseren Konzernausbau haben wir vor dem Hintergrund positiver Marktstrukturen und einer wachsenden internationalen Nachfrage stets mit einer großen Dynamik vorangetrieben.

Die Finanzierungsgrundsätze unseres Wachstums folgen dem Anspruch eines wertorientierten Managements. Dies bedeutet für uns einen ausreichenden Cashflow zu generieren, eine solide Eigenkapitalbasis zu besitzen, ausreichend Liquidität bereitzustellen, Unabhängigkeit zu



wahren und die Finanzquellen zu diversifizieren. Die SolarWorld AG blickt auf ein solides Finanzierungsprofil. Einer konzernweiten Liquidität von 118 Mio. € in Form von Wertpapieren und Kassenbestand steht ein auf strukturierten Finanzierungen basierendes Kreditvolumen von rund 70 Mio. € gegenüber. Zusätzlich floss uns in jüngster Zeit durch eine Kapitalerhöhung eine Liquidität von 233 Mio. € zu. Bei der Finanzierung sind wir auch neue Wege gegangen, wie die jüngst abgeschlossene Platzierung unserer Anleihe zeigt.

Seit nunmehr gut sechs Jahren sind wir an den internationalen Kapitalmärkten aktiv. An der Börse sind wir der Solar-Pioneer, der auch turbulenten Börsenzeiten getrotzt hat und seine Wachstumsstrategie auf allen Wertschöpfungsstufen konsequent und besonnen fortgeführt hat. Besonnenheit gepaart mit Dynamik, das sind die Parameter, die unsere Aktionäre honoriert haben. Dabei haben wir den stetig wachsenden Kreis unserer Anteilseigner durch eine sichere und transparente Informationspolitik und Rechnungslegung nach internationalen Standards versorgt und das Vertrauen des Kapitalmarktes auch in dieser Hinsicht gewonnen. Der vorliegende Konzernbericht dokumentiert diesen Anspruch.

Aber was wäre unser Unternehmen, wenn es sich nicht weiterentwickeln würde? Wir haben einen starken strategischen Schachzug vollzogen, den Sprung in den solaren Weltmarkt, der enorm viele Chancen hinsichtlich der Energiewirtschaft bietet. Unsere hinzugekommenen Fertigungsstandorte aus dem Erwerb der kristallinen Shell-Aktivitäten stärken unsere Substanz im internationalen Kontext.

Der Blick in die Zukunft verpflichtet uns, das Wachstum auch im internationalen Kontext wertorientiert zu managen. Daran werden wir uns messen lassen.

Herzlichst Ihr,

Dipl.-Kfm. tech. Philipp Koecke,
Vorstand Finanzen der SolarWorld AG



Dr. Georg Gansen
(Stellvertretender
Aufsichtsratsvorsitzender)

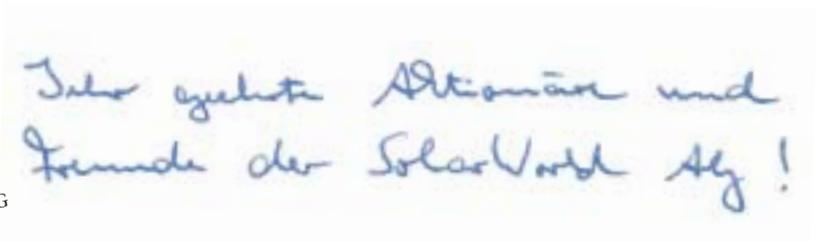
Dr. Alexander von Bossel,
LL.M (Edinb.)
(Mitglied des Aufsichtsrates)

Dr. Claus Recktenwald
(Aufsichtsratsvorsitzender)

BERICHT DES AUFSICHTSRATES



Dr. Claus Recktenwald, Rechtsanwalt,
Aufsichtsratsvorsitzender der SolarWorld AG



Der Aufsichtsrat informiert mit diesem Bericht über seine Tätigkeit im Geschäftsjahr 2005. Er unterwirft sich dabei freiwillig einer gesteigerten Berichtspflicht, die damit korrespondiert, dass er bisher auch seine vollständig abgefassten Protokolle zu allen Aufsichtsratssitzungen den Abschlussprüfern der Gesellschaft offen gelegt hat.

Der Aufsichtsrat wurde zuletzt in der Hauptversammlung vom 27. Mai 2003 gewählt. Er hat auch im Berichtsjahr die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben wahrgenommen. Dabei stand er in kontinuierlichem Dialog mit dem Vorstand, hat diesen bei der Leitung des Unternehmens beraten und im Übrigen die Geschäftsführung der Gesellschaft überwacht. Zugleich hat sich der Aufsichtsrat mit seiner eigenen Effizienzprüfung befasst.

In alle Entscheidungen, die für das Unternehmen von grundlegender Bedeutung waren, wurde der Aufsichtsrat unmittelbar eingebunden. Der Vorstand unterrichtete ihn regelmäßig sowohl schriftlich als auch mündlich, zeitnah und umfassend über alle relevanten Fragen der Unternehmensplanung und der strategischen Weiterentwicklung, über die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie über die aktuelle Geschäftsentwicklung und das praktizierte Risikomanagement.

Verantwortung

Der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 2005 sechs förmliche Sitzungen, davon vier ordentliche Quartalsitzungen abgehalten, und zwar am 07. Januar, 21. Februar, 14. März, 03. April, 25. September und 22. Dezember 2005. Daneben hat er sich zu projekt- und konzernbezogenen Arbeitssitzungen, gesonderter Beschlussfassung und auch zu mehreren Abstimmungsgesprächen mit dem Vorstand getroffen.

Gegenstand der Aufsichtsratsitzungen waren die verfolgte „gute Unternehmensführung“ im Sinne des Deutschen Corporate Governance Kodex ebenso wie Personalfragen einschließlich Vergütungsdiskussionen, Fragen der Mitarbeiterbeteiligung im Konzern, auch Schulungsmaßnahmen im Mitarbeiterbereich, die Erörterung von Bilanzierungsschwerpunkten mit dem Abschlussprüfer, Kapitalerhöhungsfragen, die Diskussion über die Sinnhaftigkeit von Gratisaktien, ein Ortstermin bei der Modulfabrik GPV in Gällivare/Nordschweden, die Integration der Tochtergesellschaften in den Konzern überhaupt, die konkreten Auslandsaktivitäten, insbesondere in den USA und in Spanien, die weltweite Rohstoffsituation mit den konkreten Absicherungsprojekten der SolarWorld AG, das Datenschutzwesen und die Akquisition der siliziumbasierten Solaraktivitäten von Shell. Die hierzu erforderlichen Beschlüsse wurden ebenso gefasst wie eine abgestimmte Meinungsbildung und Willensbetätigung mit dem Vorstand erreicht werden konnte.

Nach seiner in der Hauptversammlung vom 25. Mai 2005 wiederholten Entsprechenserklärung hat der Aufsichtsrat in seiner Sitzung vom 24. Januar 2006 für das abgelaufene Geschäftsjahr und das neue Geschäftsjahr folgende Erklärung beschlossen und abgegeben, die gemäß § 161 AktG allen Aktionären zugänglich gemacht worden ist:

„Den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des elektronischen Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ wurde und wird vom Aufsichtsrat entsprochen, soweit sich diese an ihn richten und nicht die Individualisierung der Vorstandsvergütung betroffen ist.“

Der Vorstand der SolarWorld AG hat am selben Tage eine vergleichbare DCGK-Erklärung beschlossen und diese sodann gemäß § 161 AktG abgegeben.

Soweit die für unnötig erachtete Individualisierung bei der Vorstandsvergütung betroffen ist, vertritt der Aufsichtsrat weiterhin die Auffassung, dass schon der Betrag der veröffentlichten Gesamtvergütung, der auch nach den für den Konzernabschluss geltenden International Financial Reporting Standards (IFRS) allein maßgeblich ist, einen Angemessenheitsbeweis darstellt, der kein zusätzliches Aktionärsinteresse begründet. Hinsichtlich

der Vergütung des Aufsichtsrates liegt im Übrigen schon eine Zusammensetzungsveröffentlichung anlässlich der insoweit relevanten Hauptversammlung vom 25. Mai 2005 vor. Gleichwohl weicht die aktuelle DCGK-Erklärung des Aufsichtsrates von der davor veröffentlichten Erklärung insoweit ab, als jetzt auch der individualisierten regelmäßigen Veröffentlichung der Aufsichtsratsvergütung zugestimmt wird. Dabei gibt der Aufsichtsrat den in Ziffer 3.10 des DCGK vorgesehenen Bericht über die Corporate Governance auch dazu ab, dass in der Hauptversammlung der SolarWorld AG vom 25. Mai 2005 mit Wirkung zum 01. Januar 2005 eine Aufsichtsratsvergütung beschlossen wurde, die zu Folgendem führt: Die Mitglieder des Aufsichtsrates erhalten eine jeweilige Jahresvergütung von 17.500,00 €, der stellvertretende Vorsitzende des Aufsichtsrates hiervon das 1,5fache, also 26.250,00 €, der Vorsitzende des Aufsichtsrates das 2fache, also 35.000,00 €, jeweils zuzüglich Umsatzsteuer, soweit solche anfällt. Diese Vergütung wurde für das Geschäftsjahr 2005 rückwirkend im Jahre 2006 gezahlt. Zusätzlich erhielt jedes Aufsichtsratsmitglied pro Sitzung und Hauptversammlungsteilnahme 250,00 €, mithin weitere 1.750,00 €, zuzüglich Umsatzsteuer, soweit berechnet, die von der Gesellschaft jedoch als Vorsteuer geltend gemacht werden konnte. Darüber hinaus erhält jedes Aufsichtsratsmitglied eine erfolgsabhängige Sondervergütung, die 300,00 € pro Cent und Aktie der für das abgeschlossene Geschäftsjahr, erstmals für 2005, an die Aktionäre ausgeschütteten Dividende beträgt. Die erfolgsabhängige Sondervergütung wird ebenfalls zuzüglich Umsatzsteuer, soweit solche anfällt, ausgezahlt. Ihre Fälligkeit tritt mit Beendigung derjenigen Hauptversammlung ein, in der die zugrunde zu legende Dividendenausschüttung beschlossen worden ist.

Soweit die Vorstandsvergütung betroffen ist, berichtet der Aufsichtsrat über deren Zusammensetzung wie folgt: Jedes Vorstandsmitglied erhält eine mit dem Aufsichtsrat vereinbarte Jahresfestvergütung, zahlbar in 12 Monatsraten zum jeweiligen Monatsende. Darüber hinaus erhält jedes Vorstandsmitglied eine erfolgsabhängige, variable Sondervergütung, die einen jeweils individuell verhandelten Euro-Betrag pro Cent und Aktie der an die Aktionäre ausgeschütteten Dividende beträgt. Die Auszahlung erfolgt hier binnen vier Wochen nach der Hauptversammlung, in der die zugrunde zu legende Dividendenausschüttung beschlossen worden ist.

Der Aufsichtsrat gibt seinen in Ziffer 3.10 des DCGK vorgesehenen Bericht schließlich auch dazu ab, dass seines Erachtens bei der SolarWorld AG kein Erfordernis für eine etwaige CAP-Vereinbarung im Sinne von Ziffer 4.2.3 DCGK besteht. Einerseits ist kein Aktienoptionsprogramm als Vergütungsbestandteil vorgesehen, andererseits ist die neben der festen Vorstandsvergütung erzielbare erfolgsorientierte Vergütung bereits prozentual hinreichend begrenzt.

Soweit Ziffer 3.4 DCGK betroffen ist, wurden und werden die Informations- und Berichtspflichten des Vorstandes in Abstimmung mit dem Aufsichtsrat so festgelegt und umgesetzt, dass regelmäßige Vorstandssitzungen abgehalten, die Aufsichtsratsmitglieder hiervon mit schriftlicher Tagesordnung und danach mit entsprechendem Ergebnisprotokoll unterrichtet werden.

Der Aufsichtsrat, der in seiner Gesamtheit auch für sich eine Unabhängigkeit im Sinne von Ziffer 5.4.2 DCGK in Anspruch nimmt, hat am 20. Februar 2006 eine Erklärung der in der Hauptversammlung vom 25. Mai 2005 als Abschlussprüfer für das Jahr 2005 gewählten BDO Deutsche Warentreuhand Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Bonn gemäß Ziffer 7.2.1 DCGK über deren Unabhängigkeit entgegengenommen. Zuvor war die BDO, auch gestützt auf eine entsprechende Vorjahreserklärung, vom

Aufsichtsrat beauftragt worden, einerseits die Buchführung, den Jahresabschluss und den Lagebericht sowie andererseits auch den von der SolarWorld AG nach den IFRS aufgestellten Konzernabschluss nebst Konzernlagebericht zu prüfen. Hierzu wurde der uneingeschränkte Bestätigungsvermerk bei Berücksichtigung der mit der SolarWorld AG verbundenen Unternehmen erteilt. Auch bei der Prüfung von Buchführung, Jahresabschluss und Lagebericht der SolarWorld AG ergaben sich keine Beanstandungen.

Der Bestätigungsvermerk der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft wurde am 10. März 2006 uneingeschränkt erteilt. Nach am 16. März 2006 erfolgter Erörterung mit den Wirtschaftsprüfern, der eine Auftrags- und Schlussbesprechung vom 22. Dezember 2005 und 20. Februar 2006, jeweils bei der BDO und zunächst mit dem Sprecher des Vorstandes sowie jeweils mit dem Finanzvorstand, vorangegangen war, hat der Aufsichtsrat den Prüfbericht und das Prüfergebnis zustimmend zur Kenntnis genommen.

Bei der vom Aufsichtsrat selbst vorgenommenen Prüfung von Jahresabschluss und Lagebericht der SolarWorld AG sowie auch von Konzernabschluss und Konzernlagebericht haben sich keine Einwendungen ergeben. Einzelheiten wurden in der Bilanzsitzung vom 16. März 2006 abschließend vertieft, an der neben dem Vorstand auch noch der steuerliche Berater der Gesellschaft teilgenommen hat. Eine weitergehende Untersuchung war nicht geboten, da keine Zweifel an der Richtigkeit der von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft gefundenen Ergebnisse aufkamen und die Wirtschaftsprüfer auch von sich aus auf keine Besonderheiten hinwiesen, die eine abweichende Sicht des Aufsichtsrates hätten auslösen können.

Der Vorstand hat dem Aufsichtsrat einen Vorschlag über die Gewinnverwendung unterbreitet, dem sich der Aufsichtsrat anschließt.

Auch im Jahre 2005 haben Vorstand und alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der SolarWorld AG wieder Großartiges geleistet. Dank und Anerkennung gelten erneut ebenso allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie der jeweiligen Geschäftsführung der Töchter der SolarWorld AG, der Deutsche Solar AG, Deutsche Cell GmbH, Solar Factory GmbH, der Gällivare PhotoVoltaic AB sowie der Mitarbeiterschaft der übrigen Auslandstöchter.

Bonn, den 20.03.2006



Für den Aufsichtsrat

(Dr. Claus Recktenwald)

- Vorsitzender -

Stärke



... durch Wertschöpfung > >>

Stärke

I. GESCHÄFT UND RAHMENBEDINGUNGEN

>> Unser solares Unternehmen ist vertikal vollintegriert. „Alles aus einer Hand“ bedeutet Prozesse, Produkte und damit die Qualität in jedem einzelnen Fertigungsschritt aktiv zu steuern und zu optimieren. Auf allen Ebenen besitzen wir ein Qualitätsmanagementsystem, eine State-of-the-Art-Technologie, eine eigene Forschung, eine Chargenrückverfolgung, eine hundert Prozent Ausgangskontrolle, Erfahrung am Markt und einen internationalen Vertrieb. Für unsere Kunden aus jedem Bereich der Wertschöpfung bedeutet dies höchste, festgestellte Wirkungsgrade, eine gute mechanische Stabilität und damit optimale Produktqualität.

Für unser Unternehmen bedeutet dies, die Beschaffung intern zu steuern und die Versorgung zu sichern.

I.-VI. KONZERNLAGEBERICHT

I. GESCHÄFT UND RAHMENBEDINGUNGEN

1. Konzernstruktur und Geschäftstätigkeit

1.1 Rechtliche Konzernstruktur

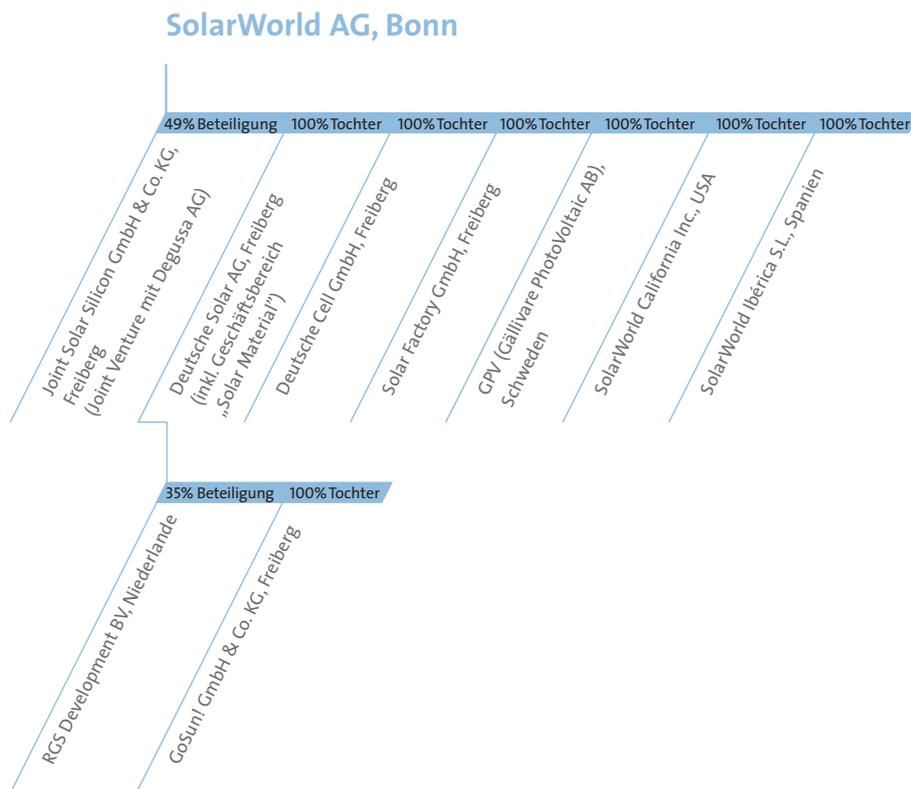
Die SolarWorld Aktiengesellschaft, Bonn ist das Mutterunternehmen des SolarWorld-Konzerns und zugleich die für das operative Handelsgeschäft von Modulen und Bausätzen verantwortliche Gesellschaft. Die Aktien der SolarWorld AG sind zugelassen im Regierten Markt der Frankfurter Wertpapierbörse (Prime Standard/TecDAX).

Die Abschlüsse der 100-prozentigen Tochtergesellschaften Deutsche Solar AG/Freiberg, Deutsche Cell GmbH/Freiberg, Solar Factory GmbH/Freiberg, GPV/Schweden, SolarWorld California Inc./USA und SolarWorld Ibérica S.L./Spanien werden voll konsolidiert.

Darüber hinaus hält die SolarWorld AG eine 49-prozentige Beteiligung an dem Silizium-Joint-Venture Joint Solar Silicon GmbH & Co. KG mit Sitz in Freiberg, die im Konzernabschluss at Equity bilanziert wird. Die verbleibenden 51 Prozent hält das Spezialchemieunternehmen Degussa AG.

Die Konzerntochter Deutsche Solar AG unterhält ihrerseits, gemeinsam mit dem niederländischen Forschungsinstitut ECN (Energy Research Center of the Netherlands) und der Investmentgesellschaft Sunergy Investco, die RGS Development BV mit Sitz in den Niederlanden. Die 35-prozentige Beteiligung an diesem Joint Venture wird, ebenso wie eine 100-prozentige Tochtergesellschaft Go Sun! GmbH & Co. KG (Solarstromkraftwerk am Standort Freiberg), im Rahmen des Jahresabschlusses der Deutsche Solar AG at Equity bilanziert.

Rechtliche Konzernstruktur



1.2 Geschäftsfelder und Organisationsstruktur

Der SolarWorld-Konzern ist ein Unternehmen, das sich der Forschung und Entwicklung, der Produktion und dem Absatz von Produkten der Solarstromtechnologie (Photovoltaik) widmet. Die Geschäftsaktivitäten verteilen sich auf vier Geschäftsfelder, die die vertikale Integration der Gesellschaft widerspiegeln.

Am Beginn der solarwirtschaftlichen Wertschöpfungskette ist der Geschäftsbereich „Wafer & Rohstoffe“ angesiedelt, der von der Tochtergesellschaft Deutsche Solar AG geführt wird. Kernaktivitäten der Gesellschaft sind die Herstellung von Solarwafern aus solarem Silizium (solar-grade silicon) und die Rohstoffsicherung. Die Geschäftseinheit „Solar Material“ ist für Rohstoffaufbereitung und Recycling zuständig. Ferner unterhält die Deutsche Solar AG parallel zu ihrem bedeutenden Forschungs- und Entwicklungszentrum eine Beteiligung an einem innovativen Herstellungsverfahren (RGS Development BV). Die Deutsche Solar AG organisiert außerdem die gesamte Logistik des Konzerns.

Der bei der Tochter Deutsche Cell GmbH gebündelte Geschäftsbereich „Zelle“ produziert aus dem Vorprodukt der Solarsiliziumwafer Solarzellen. Die Zellen verfügen über alle notwendigen technischen Eigenschaften, um aus Sonnenlicht Strom zu erzeugen.

Im Geschäftsbereich „Module“ werden Solarzellen zu größeren Einheiten – den Modulen – zusammengefügt, gerahmt und wetterfest verkapselt. Die Solarstrommodule sind das solare Endprodukt, fertig für die Stromerzeugung und dessen Einspeisung in das Stromnetz bzw. die direkte Versorgung von Verbrauchern. Die Modulfertigung erfolgt bei den Tochtergesellschaften Solar Factory GmbH in Freiberg und GPV (Gällivare PhotoVoltaic AB) in Schweden.

Über den bei der SolarWorld AG angesiedelten Geschäftsbereich „Handel“ erfolgt der Vertrieb der Solarmodule und der SolarWorld-Bausätze für komplette Solaranlagen. Im Falle kapazitätsstarker zentraler Solarstromkraftwerke übernimmt die SolarWorld AG für Kunden auch deren schlüsselfertige Errichtung.

1.3 Wesentliche Standorte

Wesentlicher Produktionsstandort, an dem der Konzern eine hochmoderne integrierte Solarfertigung unterhält, ist Freiberg in Sachsen. Von der Forschung, Entwicklung und Rohstoffaufbereitung über die Wafer-, Zellen- und Modulfertigung bis zur Steuerung der zentralen Logistikströme sind am Standort Freiberg wesentliche Geschäftsaktivitäten des Konzerns angesiedelt. An einem weiteren Produktionsstandort im nordschwedischen Gällivare unterhält der Konzern eine Modulfabrik, unter anderem zur Versorgung des skandinavischen Marktes. Am Stammsitz der SolarWorld AG in Bonn ist der Geschäftsbereich Handel angesiedelt. Bonn ist auch der Sitz von Vorstand und Aufsichtsrat. Für das Auslandsgeschäft der SolarWorld AG arbeiten Töchter in Madrid/Spanien und San Diego/USA.

1.4 Leitung und Kontrolle

Die Organe der SolarWorld Aktiengesellschaft – als Muttergesellschaft/Holding – sind neben der **Hauptversammlung** der **Vorstand** und der **Aufsichtsrat**.

Der Vorstand der SolarWorld AG

Der **Vorstand** der SolarWorld AG besteht aus vier Mitgliedern, denen gemäß Gesetz (§ 77 AktG; § 78 AktG), Satzung (§§ 5,6) und Geschäftsordnung die Geschäftsführung und die Vertretung der Gesellschaft obliegt.

Die Mitglieder des Vorstandes der SolarWorld AG:

- **Vorstandsvorsitzender/CEO Dipl.-Ing. Frank H. Asbeck (46)**
Unternehmensgründer und seit 1998 Vorstandsvorsitzender der SolarWorld AG
- **Vorstand Finanzen/CFO Dipl.-Kfm. tech. Philipp Koecke (34)**
Seit Mai 2002 im Konzern verantwortlich für den Bereich Finanzen und Kapitalmarktkommunikation
- **Vorstand Operatives Geschäft/COO Dipl.-Ing. (Master of Business Engineering) Boris Klebensberger (36)**
Seit Oktober 2001 als Vorstandsmitglied der SolarWorld AG für das Operative Geschäft an den Fertigungsstandorten verantwortlich.
- **Vorstand Vertrieb/CSO Dipl.-Wirtschaftsing. Frank Henn (40)**
Seit September 2003 verantwortlich für das nationale und internationale Vertriebsgeschäft.

Der Gesamtaufwand an Vorstandsvergütungen für das Geschäftsjahr 2005 beträgt T€ 2.061 (Vorjahr: T€ 1.151). Darin enthalten sind variable Vergütungsanteile für das Vorjahr in Höhe von T€ 950 (Vorjahr: T€ 342). Über die mit dem Aufsichtsrat abgestimmte Festvergütung hinaus wird als Anreizwirkung eine variable Vorstandsvergütung gewährt. Wegen der weiteren Einzelheiten wird auf den Bericht des Aufsichtsrates verwiesen, in welchem neben der Aufsichtsratsvergütung auch die Vorstandsvergütung erläutert wird.

Der Aufsichtsrat der SolarWorld AG

Der Aufsichtsrat berät und überwacht den Vorstand. Er bestellt die Vorstandsmitglieder. Rechtsgrundlage der Arbeit des Aufsichtsrates der SolarWorld AG bilden das Aktiengesetz sowie die Satzung und Geschäftsordnung. Die Mitglieder des Aufsichtsrates der SolarWorld AG sind in der Hauptversammlung am 27. Mai 2003 bis zu derjenigen Hauptversammlung wiedergewählt worden, die über die Entlastung des Aufsichtsrates für das Geschäftsjahr 2007 beschließt.

Die Mitglieder des Aufsichtsrates der SolarWorld AG:

- **Dr. Claus Recktenwald, Aufsichtsratsvorsitzender (47)**
Rechtsanwalt/Partner der Rechtsanwaltssozietät Schmitz Knoth Wüllrich Marquardt, Bonn/Köln/Berlin
Weitere Aufsichtsratsmandate:
Aufsichtsratsvorsitzender der Solarparc AG, Bonn
Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender der Deutsche Solar AG, Freiberg
- **Dr. Georg Gansen, Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender (46),**
Rechtsanwalt, Syndikus Deutsche Post AG, Bonn
Weitere Aufsichtsratsmandate:
Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender der Solarparc AG, Bonn
Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender der Deutsche Solar AG, Freiberg
- **Dr. Alexander von Bossel, LL.M (Edinb.), Mitglied des Aufsichtsrates (40)**
Partner bei CMS Hasche Sigle, Partnerschaft von Rechtsanwälten und Steuerberatern, Köln.
Weiteres Aufsichtsratsmandat:
Mitglied des Aufsichtsrates der Solarparc AG, Bonn

Die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder trägt sowohl der Verantwortung und dem Umfang der Tätigkeit als auch der wirtschaftlichen Lage und dem Erfolg des Unternehmens Rechnung. Die Mitglieder des Aufsichtsrates erhalten eine im Bericht des Aufsichtsrates im Einzelnen dargelegte Vergütung, die sich aus festen und variablen Bestandteilen zusammensetzt. Des Weiteren übernimmt die Gesellschaft die Prämien für angemessenen Versicherungsschutz zur gesetzlichen Haftpflicht aus der Aufsichtsrats Tätigkeit (D&O-Versicherung). Die Aufsichtsratsvergütung des Vorjahres belief sich auf T€ 32 , inklusive variabler Vergütungsanteile in Höhe von T€ 5. Die Vergütung für 2005 wurde erst 2006 nachschüssig geleistet. Ihre Höhe wird ebenfalls im Bericht des Aufsichtsrates im Einzelnen erläutert und individualisiert.

Die Hauptversammlung der SolarWorld AG

Im Rahmen der **Hauptversammlung** können die Aktionäre ihre Rechte wahrnehmen und ihr Stimmrecht ausüben. Jede Aktie der SolarWorld AG gewährt grundsätzlich eine Stimme in der Hauptversammlung. Die Aktionäre der SolarWorld AG haben die Möglichkeit, ihr Stimmrecht in der Hauptversammlung

selbst auszuüben oder es durch einen Bevollmächtigten ihrer Wahl oder durch einen weisungsgebundenen Stimmrechtsvertreter der Gesellschaft ausüben zu lassen.

Die kommende Hauptversammlung der SolarWorld AG wird am Mittwoch, den 24. Mai 2006 in Bonn im Internationalen Kongresszentrum Bundeshaus Bonn (ehemaliger Plenarsaal der Bundesregierung, „Wasserkwerk“) stattfinden.

Zur Teilnahme an der kommenden SolarWorld-Hauptversammlung sind die Aktionäre legitimiert, die eine Legitimationsbescheinigung der depotführenden Bank über ihre zu Beginn (0:00 Uhr) des 03. Mai 2006 („Record Date“/Anmeldung) im Depot gehaltenen Aktien vorweisen und diese bis zum 17. Mai 2006 bei der Gesellschaft oder der autorisierten Anmeldestelle einreichen. Im Rahmen einer Übergangsregelung zum UMAG (§16 EG-AktG) gelten bestehende Altregelungen in der Satzung weiter bis die kommende Hauptversammlung im Mai 2006 neue Satzungsregelungen bzgl. des UMAG beschließen wird, d.h. dass Aktien auch dann teilnahme- und stimmberechtigt sind, wenn sie bis zum Beginn des 03. Mai 2006 (0:00 Uhr) hinterlegt werden.

Die Geschäftseinheiten des SolarWorld-Konzerns

In den operativen Geschäftseinheiten zeichnen sich die Geschäftsführer bzw. Vorstände der einzelnen Tochtergesellschaften für die strategische Leitung und die operative Umsetzung verantwortlich. Diese setzten sich zum 31. Dezember 2005 wie folgt zusammen:

- **Deutsche Solar AG/Freiberg**
Vorstandsvorsitzender: Prof. Dr. Peter Woditsch
Vorstand Technik: Dipl.-Ing. (Master of Business Engineering) Boris Klebensberger
- **Deutsche Cell GmbH/Freiberg**
Geschäftsführung: Dipl.-Ing. (Master of Business Engineering) Boris Klebensberger
Dr. Ralf Lüdemann
- **Solar Factory GmbH/Freiberg**
Geschäftsführung: Prof. Dr. Peter Woditsch
- **Gällivare PhotoVoltaic AB/Gällivare, Schweden**
Executive Director: Andreas Hinzer
- **SolarWorld California Inc./San Diego, USA**
President: Jacob Brown
Treasurer: Dipl.-Ing. Faried Muscati
- **SolarWorld Ibérica S.L./Madrid, Spanien**
Executive Directors: Dipl.-Ing. Faried Muscati;
Dipl.-Wirtschaftsing. Frank Henn
- **Joint Solar Silicon GmbH & Co. KG/Freiberg, Deutschland**
Geschäftsführung: Dr. Armin Müller
Dr. Ray Sonnenschein

Die Mitglieder des Aufsichtsrates der Deutsche Solar AG sind Dipl.-Ing. Frank H. Asbeck, Dr. Claus Recktenwald und Dr. Georg Gansen. Die Mitglieder des Aufsichtsrates der schwedischen Tochtergesellschaft GPV sind Dipl.-Ing. Frank H. Asbeck, Dipl.-Kfm. tech. Philipp Koecke sowie Dipl.-Ing. Boris Klebensberger.

Corporate Governance

Die SolarWorld AG, als ein börsennotiertes, kapitalmarktorientiertes Unternehmen, versteht „Corporate Governance“ als eine Selbstverpflichtung; das Management bekennt sich klar zu einer guten und verantwortungsvollen Unternehmensführung und -kontrolle. Mit der jährlichen Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG gibt die SolarWorld AG seit Bestehen des Kodex im Februar 2002 alljährlich bekannt, inwieweit den Empfehlungen entsprochen wird. Diese wird sowohl im Konzernbericht als auch unter www.solarworld.de zugänglich gemacht:

Entsprechenserklärungen von Vorstand und Aufsichtsrat der SolarWorld AG zum Deutschen Corporate Governance Kodex gemäß § 161 AktG

Der Aufsichtsrat der SolarWorld AG hat am 24.01.2006 für das abgeschlossene Geschäftsjahr 2005 und das neue Geschäftsjahr 2006 folgende Entsprechenserklärung gem. § 161 Aktiengesetz beschlossen und abgegeben:

„Den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des elektronischen Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ wurde und wird vom Aufsichtsrat entsprochen, soweit sich diese an ihn richten und nicht die Individualisierung der Vorstandsvergütung betroffen ist.“

Die Mitglieder des Vorstandes der SolarWorld AG haben am 24.01.2006 ebenfalls für das abgeschlossene Geschäftsjahr 2005 und das laufende Geschäftsjahr 2006 folgende Entsprechenserklärung abgegeben: „Den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des elektronischen Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ wurde und wird vom Vorstand entsprochen, soweit sich diese an ihn richten und nicht die Individualisierung der Vorstandsvergütung betroffen ist.“

Im Jahr 2005 hat sich das rechtliche Umfeld für Corporate Governance in Deutschland deutlich verändert: Verschiedene kapitalmarktrelevante Gesetze in 2005 sollen die Unternehmensintegrität und den Anlegerschutz nachhaltig stärken (Anlegerschutzverbesserungsgesetz/AnSVG seit Okt. 2004; Bilanzkontrollgesetz/BilKoG und Bilanzrechtsreformgesetz/BilReg seit Dez. 2004; Gesetz zur Unternehmensintegrität und Modernisierung des Anfechtungsrechts/UMAG seit Nov. 2005). Der „Deutsche Corporate Governance Kodex“ (DCGK) in seiner Fassung vom 02. Juni 2005 berücksichtigt diese gesetzlichen Änderungen.

Die Grundsätze einer guten „Corporate Governance“ dokumentieren sich bei der SolarWorld AG insbesondere an:

- einer engen, auf nachhaltige Wertsteigerung des Unternehmens ausgerichteten Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat.
- einem hohen praktizierten Standard hinsichtlich einer auf Transparenz ausgerichteten Kommunikation mit dem Kapitalmarkt, die sich nachhaltig positiv auf die Investitionsentscheidungen auswirkt. Das SolarWorld-Management misst zudem der optimalen Umsetzung der neuen gesetzgeberischen Pflichten am Kapitalmarkt einen hohen Stellenwert bei und schaffte intern die entsprechenden strukturellen und organisatorischen Voraussetzungen, um den Anforderungen gerecht zu werden.

Dazu gehörten in 2005 neben kursrelevanten Ad-hoc-Mitteilungen, die Veröffentlichung von getätigten „Directors-Dealings“-Geschäften des Vorstandes auf der firmeneigenen Homepage, Mitteilungen zu Stimmrechtsveränderungen nach § 25 WpHG sowie der umsichtige Umgang mit Insiderinformationen. Grundsätzlich folgt die Gesellschaft bei der Bereitstellung von Informationen dem Gleichbehandlungsprinzip aller Aktionäre („Fair disclosure“). Um eine zeitnahe und gleichmäßige Information der Aktionäre und Anleger zu gewährleisten, setzt die SolarWorld AG neben gedruckten Berichten intensiv auf die firmeneigene Homepage als Kommunikationsmedium. Diese wird tagesaktuell gepflegt. Ein jährlicher Finanzkalender informiert im Rahmen der laufenden Öffentlichkeitsarbeit bereits zum Geschäftsjahresbeginn über die festgesetzten Publizitätstermine.

- einer effektiven und auf nachhaltige Wertschöpfung ausgerichteten Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat, die sich sowohl an ökonomischen, ökologischen als auch sozialen Grundsätzen orientiert.
- einer Erleichterung der persönlichen Wahrnehmung der Aktionärsrechte durch Bestellung eines weisungsgebundenen Stimmrechtsvertreters im Rahmen der Hauptversammlung.

Der freiwilligen Selbstverpflichtung zur Offenlegung der individuellen Vorstandsvergütung hat die SolarWorld AG bislang nicht entsprochen, da die Summe der Vorstandsbezüge aus Sicht des Aufsichtsrates und der Gesellschaft eine Angemessenheit für den Aktionär erkennen lässt und eine individualisierte Darstellung keinen Mehrwert ergeben würde. Die Vergütung der Vorstandsmitglieder wird vom Aufsichtsrat auf der Grundlage einer Leistungsbeurteilung festgelegt: Die persönliche Leistung für das Unternehmen findet dabei ebenso Berücksichtigung wie die wirtschaftliche Lage, der Erfolg und die Zukunftsperspektiven des Unternehmens unter Einbeziehung des Marktumfeldes. Mit dem Gesetz zur Offenlegung der Vorstandsvergütung (VorstOG), das für Konzernabschlüsse nach dem 31.12.2005 anzuwenden ist, verbindet der Gesetzgeber aber die Möglichkeit, dass es keinen gesetzlichen Zwang zur Offenlegung gibt, wenn die Aktionäre keinen zusätzlichen Informationsbedarf sehen und dies in ihre Satzung aufnehmen.

1.5 Wichtige Produkte, Dienstleistungen und Geschäftsprozesse

Die SolarWorld AG bietet entlang der gesamten Wertschöpfungsstufe Solarprodukte an. So bietet der Bereich „Solar Material“ das Zellenrecycling verstärkt auch externen Kunden an. Auf allen Produktionsebenen werden sowohl monokristalline als auch polykristalline Einheiten hergestellt. Die Wafer der Deutsche Solar AG werden unter der Marke Solsix multi® sowie Solsix mono® in allen am Markt gängigen Formaten hergestellt und orientieren sich an den individuellen Bedürfnissen und Wünschen der Kunden. Das derzeit dominierende Standardformat ist der multikristalline Wafer der Dimension multi 156 mm x 156 mm x 240 µm.

Die Hochleistungsprodukte DCM (mono) und DCP (poly) im 125er und 156er Format aus der Zellproduktion der Deutsche Cell GmbH wandern größtenteils zur Weiterverarbeitung in die Modulfertigung des Konzerns, die wiederum verschiedene Produkte für das Handelsgeschäft herstellt.

Die SolarWorld AG bietet ihren Kunden verschiedene Modultypen an. Das umsatzstärkste ist das Standardmodul der 6-Zoll-Zelltechnologie SW 210 in den Leistungsklassen bis zu 230 Watt. Weiterhin sind im

Portfolio das 5-Zoll-Modul in den Leistungsklassen von 155 bis 175 Watt sowie das neu ins Sortiment aufgenommene 6-Zoll-Modul der Kompaktklasse in der Leistungsklasse von 130 bis 150 Watt.

Die von der SolarWorld AG angebotenen Bausätze Sunkits® enthalten neben den Modulen der Marke Sunmodules® alle Komponenten zur Installation netzgekoppelter Solaranlagen. Dazu zählt der Wechselrichter Sunplug®, der optimal auf die Ansprüche der qualitativ hochwertigen SolarWorld-Module zugeschnitten ist. Das Gleichstromkabel der Marke Suncable® wird ebenfalls nach SolarWorld-Spezifikationen gefertigt und ist ebenso Bestandteil der Bausätze wie auch die eigenentwickelten Gestellsysteme der Marke Sunfix®. Die Bausatzsysteme werden individuell auf die Wünsche der Kunden zugeschnitten. Unter der Marke Energiedach® bietet die SolarWorld AG eine Dachintegrationslösung an, bei der ungerahmte Lamine unmittelbar die Dachhaut darstellen. Diese wurde als erstes Indachsystem in Deutschland mit dem SolarProof-Zeichen TÜV zertifiziert. Im Handelssegment bietet die Gesellschaft seit 2005 ein für Freiflächenprojekte entwickeltes Gestell- und Montagesystem (Sunfix®) an. Mit dem Freifeldgestell wurde ein System entwickelt, welches optimal auf die Kundenanforderungen bzgl. Geländeanpassung, geringste Flächenversiegelung und zu hundert Prozent recycelbare Materialien angepasst wurde. Weiterhin ist mit einem führenden deutschen Hersteller von zweiachsig nachgeführten Solartraks ein eigens für die SolarWorld-Module und Wechselrichter modifizierter Solartrak (Suntrac®/s. VI.4.5 Zukünftige Produkte und Dienstleistungen) entwickelt worden.

1.6 Wesentliche Absatzmärkte und Wettbewerbsposition

Der SolarWorld-Konzern ist ein global tätiges Unternehmen. Hauptabsatzmarkt im Geschäftsjahr 2005 war wie auch in den Vorjahren das Inland. Die Auslandsquote betrug konzernübergreifend 25,8 Prozent.

Die Tochtergesellschaft Deutsche Solar AG zählt zu den weltweiten Marktführern (15 Prozent weltweiter Marktanteil) in der Produktion von Solarsiliziumwafern. Im Europa- und im Asia-Geschäft verfügt sie über eine etablierte und bedeutende Position mit zweistelligen Marktanteilen. Die Exportquote des Waferproduzenten lag 2005 bei rund 40 Prozent. Hauptabsatzmärkte waren China, Taiwan, Japan, Indien sowie Spanien und Italien.

Die Konzernbereiche Solarzellen und Solarmodule haben im Geschäftsjahr überwiegend Geschäfte für den Konzern getätigt. Im Segment Module hat die schwedische Tochtergesellschaft GPV einen Teil ihrer produzierten Ware in Skandinavien verkauft. Hauptabsatzmärkte sind netzgekoppelte Anwendungen in Schweden und Dänemark. In den skandinavischen Märkten ist die schwedische Modultochter GPV Marktführer.

Wichtigster Markt im Handelsgeschäft für Module war mit einem Anteil von rund 90 Prozent das Inland. Im weltweit größten Markt Deutschland erreichte die SolarWorld AG 2005 einen Anteil von rund zwölf Prozent (Gesamtmarkt Deutschland: nach derzeitiger Schätzung von Branchenexperten rund 500 bis 600 MWp neu installierte solare Leistung in 2005). Die Kunden der SolarWorld AG stammen fast überwiegend aus dem Fachgroßhandel. Eine besonders starke Wettbewerbsposition hält die Gesellschaft im Geschäft mit dem Elektrogroßhandel. Ein zusätzliches Marktsegment, das die SolarWorld AG mit Erfolg bedient, ist die Abwicklung von Großprojekten im Megawatt-Bereich. Hier hat die Gesellschaft 2005 durch den

Abschluss von zwei stationären solaren Großprojekten sowie einer technologisch innovativen nachgeführten Solaranlage solare Kraftwerke mit rund 10 MW Leistung gebaut. Im Segment der Großanlagen hat die Gesellschaft damit ihre Wettbewerbsposition ausgebaut.

Die Auslandsquote im Handelsgeschäft betrug im Geschäftsjahr 2005 gut 10 Prozent. Bedeutendster Auslandsmarkt war Spanien, wo die SolarWorld AG zur Forcierung des Spanien-Engagements im Jahresverlauf die 100-prozentige Tochtergesellschaft SolarWorld Ibérica S.L. mit Sitz in Madrid aus der Taufe gehoben hat.

In den USA hat die SolarWorld AG zum Aufbau des Geschäftes die SolarWorld California Inc. mit Sitz in San Diego gegründet.

Weitere Absatzmärkte im Ausland waren Österreich und die Schweiz. Potentielle neue Absatzmärkte etwa in Staaten entlang der europäischen Mittelmeerküste werden von der Gesellschaft kontinuierlich sondiert.

Die SolarWorld AG konzentriert sich in ihrem Auslandsengagement grundsätzlich auf einzelne wichtige Absatzmärkte mit einem signifikanten Marktvolumen. Ziel ist es, in diesen ausgewählten Regionen eine bedeutende Wettbewerbsposition aufzubauen. So gewährleistet sie eine hohe Effizienz bei der Erschließung ausländischer Märkte.

1.7 Rechtliche und wirtschaftliche Einflussfaktoren

Wie bei allen innovativen Energietechnologien wird auch die Marktentwicklung der Photovoltaik von öffentlichen Fördermaßnahmen unterstützt. In Deutschland ist die rechtliche Grundlage zur Verbreitung der Solarenergie das Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG). Das EEG garantiert die Abnahme regenerativ erzeugten Stroms und schreibt dafür klare Einspeisevergütungen vor. Ein ähnliches Fördersystem existiert z.B. auch in Spanien (s. I.3.2 Branchenspezifische Rahmenbedingungen). Für alle Märkte gilt: Staatlich gesetzte Rahmenbedingungen entscheiden über die Intensität des solaren Marktwachstums.

Einfluss auf die Nachfrage hat zudem die Preisentwicklung bei den fossilen Energien. Steigende Preise für Öl, Kohle und Gas verbessern die Wettbewerbsposition der regenerativen Alternativen, vor allem bei der Kaufentscheidung von Endkunden.

Einfluss auf das Angebot hat grundsätzlich die Verfügbarkeit von Rohstoffen, Vor- und Zusatzprodukten.

□ 2. Unternehmenssteuerung, Ziele und Strategie

2.1 Unternehmensinternes Steuerungssystem

Der Vorstand der SolarWorld AG setzt als Ziel- und Steuerungsgröße das operative Ergebnis (EBIT) sowie das Ergebnis vor Ertragsteuern (EBT) ein. Beide Kennzahlen werden konzernweit sowie für jeden Geschäftsbereich monatlich ermittelt. Über ein konzernweites integriertes Controlling werden in jeder Gesellschaft des Konzerns wesentliche Kennzahlen und Zielgrößen festgelegt und analysiert, mit einer Soll/Ist-Abweichung geprüft, bewertet und an den Vorstand berichtet und falls erforderlich mit neuen Zielen versehen.

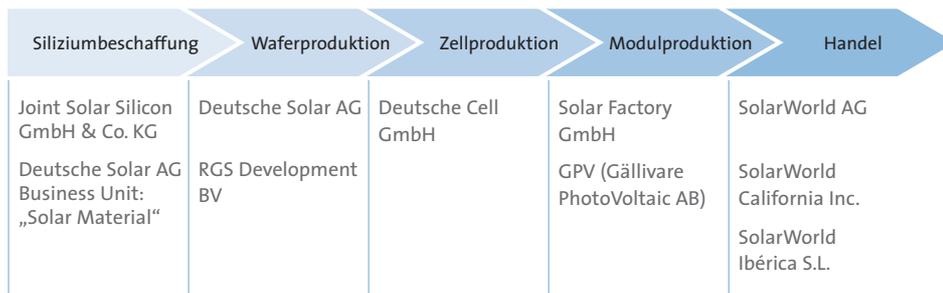
Eine wesentliche Steuerungsgröße ist der Cashflow sowie das operative Ergebnis in den einzelnen Business Units, welche als Profitcenter geführt werden. Durch den Ansatz als Profitcenter ist eine internationale Vergleichbarkeit gegeben und eine Transparenz auf jeder Wertschöpfungsstufe gewährleistet. Kosten bzw. Produktionskosten werden somit sehr transparent und im Konzern vergleichbar. Die ständige Kostenoptimierung ist ein wesentliches Ziel der internen Steuerungssysteme.

2.2 Strategie

Die SolarWorld AG hat sich als vertikal integriertes Unternehmen nachhaltig im internationalen Solarmarkt positioniert. Ziel der Integrationsstrategie ist es, die Entwicklung der Technologie auf allen Produktionsstufen zu bestimmen und optimieren zu können, somit von Synergieeffekten auch kostenseitig zu profitieren, und aus der Erfahrung auf allen Wertschöpfungsebenen ein qualitativ hochwertiges Endprodukt abzuleiten. Dabei ist von entscheidender Bedeutung, dass alle Wertschöpfungsbereiche für sich profitabel arbeiten.

Die Umsetzung dieser Strategie befähigt den SolarWorld-Konzern und seine Töchter, sich als Qualitätsführer im internationalen Solarstrommarkt glaubwürdig zu etablieren.

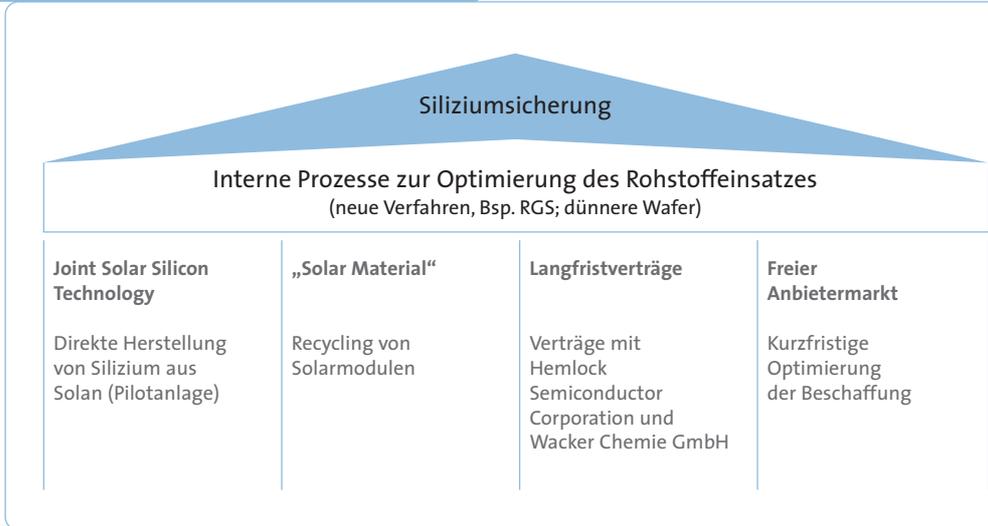
Strategie der vertikalen Integration der solaren Wertschöpfung



Auch bei der Beschaffung von Vorprodukten profitiert der Konzern von seiner strategischen Position als integrierter Organismus. Der internationale Solarmarkt setzt sich aus verschiedenen Einzelmärkten zusammen: vom Wafer- über den Zellen- bis zum Modulmarkt. Besonders im Bereich der Wafer bestehen für potentielle Neueinsteiger hohe Markteintrittsbarrieren, da der Aufbau dieser Kernindustrie kapital- und know-how-intensiv ist. Entsprechend werthaltig ist das Wafergeschäft, das im Konzern einen strategisch hohen Stellenwert einnimmt.

Auch die Rohstoffsicherung ist von strategischer Bedeutung. Der Konzern setzt dafür ein Bündel unterschiedlicher interner wie externer Beschaffungswege ein.

Konzernstrategie zur Rohstoffsicherung



Die SolarWorld AG konzentriert sich ausschließlich auf ihre Kernkompetenzen, dem Geschäft mit der Solarenergie. Auch dieser Fokussierung geht die klare strategische Entscheidung voraus, Kompetenzen im Kerngeschäft kontinuierlich auszubauen und auf nicht-solare Randaktivitäten vollständig zu verzichten.

Die SolarWorld-Strategie manifestiert sich auch in der Unternehmensphilosophie und -kultur. Hintergrund für alle Geschäftsaktivitäten ist der verantwortungsvolle Umgang mit Menschen, Umwelt und Ressourcen mit dem Ziel, zu einer nachhaltigen und positiven Entwicklung der Lebensbedingungen für möglichst alle Menschen dieser Erde beizutragen. Als hundertprozentig regeneratives Unternehmen verkörpert der SolarWorld-Konzern den Anspruch der Nachhaltigkeit nach innen wie nach außen, was zu einem hohen Identifikationspotential der Mitarbeiter und einem hohen Zuspruch bei Kunden und Investoren führt.



3. Überblick über den Geschäftsverlauf

3.1 Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Konjunktur springt an

Die wirtschaftliche Lage in Deutschland hat sich 2005 merklich belebt. Das Statistische Bundesamt hat für das Gesamtjahr einen Zuwachs des Bruttoinlandsproduktes (BIP) von 0,9 Prozent errechnet. Bereinigt um die im Vergleich zum Vorjahr niedrigere Zahl an Arbeitstagen lag der Zuwachs bei 1,1 Prozent.

Getragen wurde das Wachstum von der Exportstärke der heimischen Wirtschaft. Auch 2005 ging der Titel des Exportweltmeisters an die Bundesrepublik. So übersprangen die deutschen Exporte im November 2005 erstmals die Marke von 70 Mrd. €. Die Exporttätigkeit der deutschen Wirtschaft wurde durch den regen Welthandel und das in der zweiten Jahreshälfte wieder günstigere Euro-Dollar-Verhältnis stimuliert. Außerdem erwarben Staaten der OPEC und andere Rohölexporteure mit ihren gestiegenen Erlösen aus dem Ölverkauf verstärkt Waren aus Deutschland. Neben der hohen Nachfrage aus dem Ausland sprang auch die Inlandsnachfrage der Industrie an. Schwach blieb dagegen der Konsum der Privathaushalte. Die Bauinvestitionen waren rückläufig.

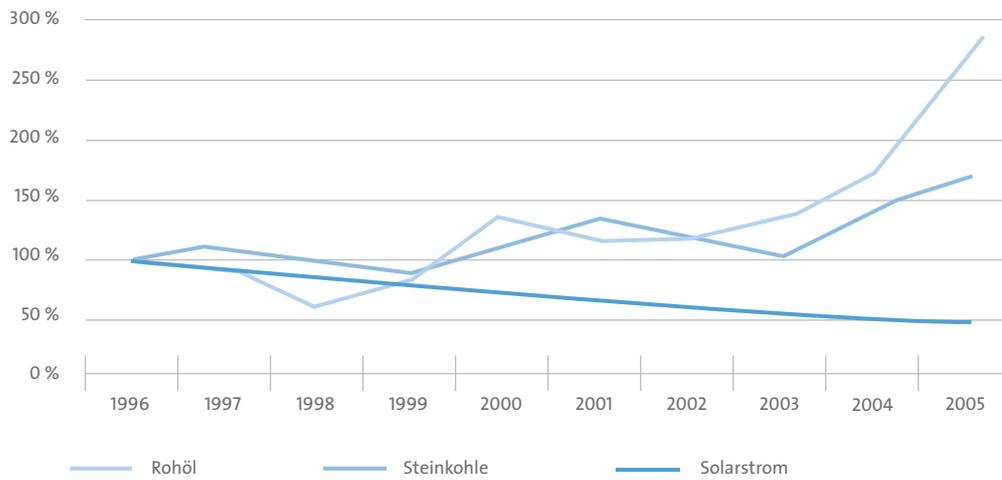
Konventionelle Energie ist Preistreiber 2005

Gebremst wurde die ohnehin trübe Konsumstimmung von den hohen Energiepreisen, die 2005 auf neue Rekordstände hochschnellten. Konventionelle Energien waren nach Berechnungen des Statistischen Bundesamtes der Preistreiber des Jahres 2005 und sorgten dafür, dass die Teuerungsrate in Deutschland auf 2,0 Prozent anwuchs. Ohne die gestiegenen Energiekosten hätte die Inflationsrate nur 1,1 Prozent betragen.

Hintergrund für die Preis-Hausse an den internationalen Ölmärkten war die weiter steigende Öl-Nachfrage, mit der das Angebot kaum Schritt halten konnte. Neben der wachsenden Verknappung der freien Förderkapazitäten bestimmte die zunehmende Sorge über die Sicherheit der Ölversorgung aus den Krisenregionen der arabischen Welt die Stimmung an den Spot- und Terminmärkten. Der Durchschnittspreis für Nordseeöl der Sorte Brent stieg 2005 nach Auskunft des Mineralölwirtschaftsverbandes aus Hamburg im Vergleich zum Vorjahr um mehr als 40 Prozent auf 54,5 Dollar je Barrel. In der erdölintensiven Volkswirtschaft der USA übersprang der Preis für die Ölsorte WTI erstmals in der Historie die 70-Dollar-Marke.

Durch die Kopplung der Erdgaspreise an das Öl stiegen auch die Gaspreise zweistellig an. Gaskunden in Deutschland mussten während des Jahres zum Teil mehrere Preistrunden über sich ergehen lassen. Nach Berechnungen des Statistischen Bundesamtes sind die Erdgaspreise in Deutschland im Jahresverlauf um über 25 Prozent angestiegen. Noch teurer als Gas kam die Bundesbürger der Einkauf von Heizöl, der sich um rund 30 Prozent verteuerte.

Relative Preisentwicklung fossiler Energieträger Öl und Kohle versus Solarstrom



Quelle: BAFA, Tecson, BWE, UVS 2005

Auch die Preise, die Deutschland für Elektrizität zu entrichten hatte, waren 2005 so hoch wie noch nie. So sprang der Preis an der Leipziger Strombörse EEX im Strom-Terminmarkt im Dezember 2005 auf ein Maximum von über 53 € je Megawattstunde für Lieferungen in 2006. Zu Jahresbeginn 2005 hatte der vergleichbare Strompreis noch bei unter 35 € gelegen. Die Stromversorger begründeten die Preissprünge mit höheren Beschaffungspreisen und dem Emissionshandel für CO2-Zertifikate. Kritiker hingegen machen den fehlenden Wettbewerb im Strommarkt dafür verantwortlich. Das Bundeskartellamt nahm entsprechende Untersuchungen auf. Die Preisunterschiede zwischen herkömmlichem Strom und regenerativ erzeugter Elektrizität haben sich weiter zugunsten des klimafreundlichen Stroms aus Wind, Sonne und anderen Quellen reduziert.

Klimapolitik international weiter ausgebaut

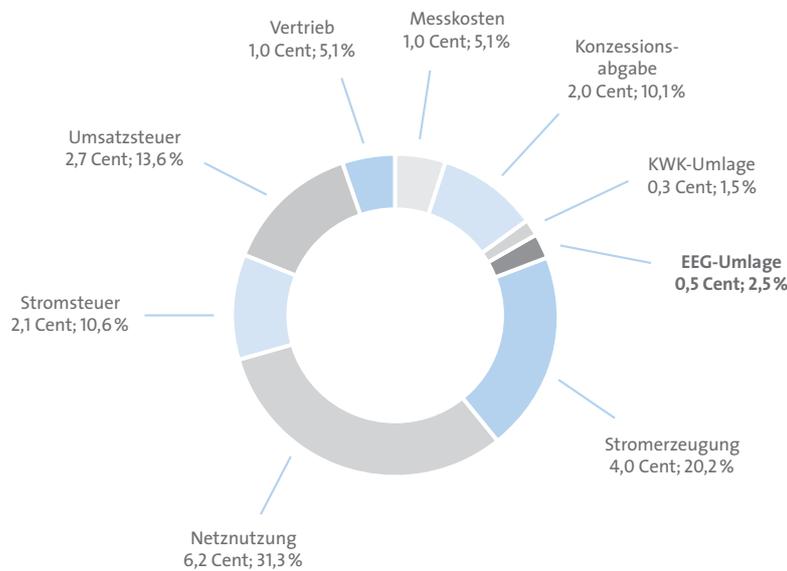
Die Bedeutung des Klimaschutzes für die internationale Staatengemeinschaft ist 2005 weiter gewachsen. Im Februar 2005 trat das Kyoto-Protokoll offiziell in Kraft, nachdem das Protokoll durch Russland Ende 2004 ratifiziert wurde. Darüber hinaus einigte sich die Staatengemeinschaft bei der Klimakonferenz in Montreal Ende 2005 auf einen Fahrplan zur Weiterentwicklung des Kyoto-Protokolls, mit dem die Emissionen von Treibhausgasen verringert werden sollen. Teil der Maßnahmen zur Emissionsvermeidung sind Investitionen in den Ausbau erneuerbarer Energien etwa durch die Installation sauberer Energieerzeugungstechniken in Entwicklungsländern.

3.2 Branchenspezifische Rahmenbedingungen

Erneuerbare-Energien-Politik nach Neuwahl bestätigt

In Deutschland bleibt eine klimafreundliche Energiepolitik auch nach den Bundestagswahlen im Herbst 2005 Bestandteil des Regierungsprogramms. Der Ausbau erneuerbarer Energien ist analog den Plänen der Vorgängerregierung bestätigt worden. Der neue Bundesumweltminister Gabriel legte ein klares Bekenntnis zur Bedeutung der klimafreundlichen Energietechnologien, wie der Solartechnologie, für die innovative Stärke Deutschlands ab.

Verteilung des Strompreises für Privatkunden (19,8 Cent/kWh)



Quelle: RWE AG, VDN, EEX, Bundesverband Erneuerbare Energien e.V.; Stand Juni 2005

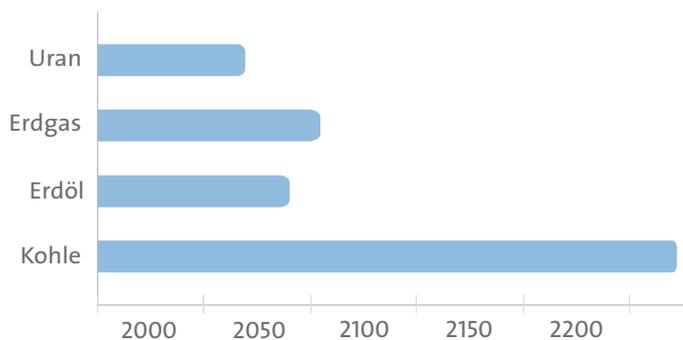
Pro Durchschnittshaushalt (monatlicher Stromverbrauch 300 kWh) beläuft sich die zusätzliche Belastung durch die EEG-Umlage damit auf rund 1,50 €/Monat.

Wirtschaft investiert in den Ausbau erneuerbarer Energien

Im abgelaufenen Jahr haben die Investitionen in den Ausbau erneuerbarer Energien weiter zugenommen. So kündigte etwa der größte deutsche Allfinanzkonzern Allianz Investitionen in erneuerbare Energieprojekte in Höhe von 500 Mio. € an. Eine Allianz-Studie zeigte, dass die Schäden für die Versicherungswirtschaft aus dem Klimawandel drastisch angestiegen sind. Auch der Energieriese BP hat seine Investitionsvolumina für saubere Energien deutlich angehoben.

Insgesamt haben die hohen Energiepreise und die zunehmenden Verknappungs- und Sicherheitsbedenken 2005 das politische und wirtschaftliche Interesse an regenerativen Energien weiter erhöht. Diese Entwicklung wirkte sich positiv auf die Nachfrage für Produkte und Dienstleistungen des SolarWorld-Konzerns aus.

Reichweite fossiler, endlicher Energiereserven



Quelle: Bundesanstalt für Geowissenschaften und Rohstoffe (BGR), Energiestudie 2004

EU unterstützt deutsche Regenerativförderung

Auch auf europäischer Ebene ist die Entwicklung der regenerativen Energien in den vergangenen Jahren stark vorangekommen: Weltweit nimmt die EU eine führende Stellung bei den Technologien zur Nutzung erneuerbarer Energien ein. Von 2002 bis 2006 investiert die EU 440 Mio. € in die Forschung und Weiterentwicklung der Nutzung erneuerbarer Energien. Ziel ist es, den Verpflichtungen des Kyoto-Protokolls nachzukommen und den europäischen Energiemix so zu strukturieren, dass bis 2010 der Anteil erneuerbarer Energien 12 Prozent erreicht. Die Abhängigkeit Europas von Öl- und Erdgaseinfuhren soll dadurch entsprechend verringert werden.

Die EU-Kommission hat in einem Bericht vom Ende des Jahres 2005 die Rahmenbedingungen deutscher Förderpolitik hinsichtlich des Ausbaus der Stromerzeugung aus regenerativen Energien ausdrücklich als effizient gelobt. Das Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG), so die Kommission, sei ein ideales und kostengünstiges Instrument zur Förderung klimafreundlichen Stroms. Andere Staaten der EU wurden aufgefordert, ihre Politik zur Förderung der sauberen Stromerzeugung zu verbessern.

Deutscher Solarstrom-Markt zweistellig gewachsen

In der Bundesrepublik ist die Etablierung erneuerbarer Energien weiter fortgeschritten. Die Förderung, insbesondere der Solarenergie, stößt über Parteipräferenzen hinweg auf einen breiten gesellschaftlichen und politischen Konsens.

Der deutsche Solarstrommarkt ist vor diesem Hintergrund erneut zweistellig gewachsen und hat seine Stellung als weltweit größter Markt vor Japan behauptet.

Das Marktvolumen hat nach Angaben von Verbänden und Branchenbeobachtern im Jahr 2005 um rund 20 Prozent zugenommen. Die neu installierte Leistung in Deutschland belief sich auf rund 500 bis 600 MWp. Die gesamte in Deutschland installierte Photovoltaik-Leistung (kumuliert) überschritt damit 2005 erstmals die Grenze von einem Gigawatt und lag zum Ende des Jahres bei über 1.300 MWp – das entspricht der installierten Leistung eines großen Kernkraftwerkes.

Internationaler Solarstrom-Markt

Zweitgrößter europäischer Markt ist **Spanien**, das über eine ähnliche Einspeiseregulierung verfügt wie Deutschland. Gekoppelt ist die Höhe der Zuwendungen je kWh an die Entwicklung des regulären Strompreises. Die Vergütungshöhe für Anlagen bis 100 kW Leistung betrug 2005 42 Cent je kWh. Bürokratische Hemmnisse und ein Mangel an verfügbarem Material haben 2005 das Wachstum begrenzt. Experten schätzen dennoch, dass das Marktvolumen gegenüber dem Vorjahr auf ca. 30 MW gewachsen ist. Die spanische Regierung hat unterjährig die solaren Ausbauziele angehoben. Bis 2010 soll die Photovoltaik-Gesamtkapazität 400 MW erreichen.

Nach Jahren des relativen Stillstandes ist der Solarmarkt der **USA** 2005 in Bewegung geraten. Hintergrund ist die Verabschiedung des neuen bundesweiten Energiegesetzes (Energy Bill), das Steuererleichterungen für die Anschaffung von Solarstromanlagen vorsieht. Ferner haben einzelne Bundesstaaten regionale Förderprogramme aufgelegt. Am weitesten fortgeschritten ist der Bundesstaat Kalifornien, wo die Regulierungsbehörde für den Strommarkt ein umfassendes 2,7 Mrd. USD solares Förderprogramm zur Einführung im Jahr 2006 erarbeitet hat (s. VI.1.2 Künftige Branchensituation: „California Solar Initiative“).

Die Volksrepublik **China** hat in Reaktion auf ihren immensen Energiebedarf mit den Vorbereitungen zur Einführung eines Einspeisegesetzes für regenerative Energien nach deutschem Vorbild begonnen. Weitere Staaten haben solarpolitische Entscheidungen getroffen. So hat **Italien** ein Fördergesetz mit attraktiven Vergütungssätzen verabschiedet, das allerdings mit einer Kapazitätsobergrenze versehen wurde, die noch im Jahresverlauf erreicht wurde.

Vor dem Hintergrund eines prognostizierten Wirtschaftswachstums von jährlich 5 bis 6 Prozent hat auch **Südkorea** vor zwei Jahren ein Stromeinspeisegesetz für erneuerbare Energien eingeführt, um die Abhängigkeit von Energieimporten zu vermindern. Ziel der koreanischen Regierung ist es, den Anteil regenerativer Energien am Gesamtenergieverbrauch von 3 auf 5 Prozent zu erhöhen. Die Vergütungshöhe liegt dabei teilweise über den in Deutschland festgelegten Sätzen. Die begleitenden ehrgeizigen Pläne hinsichtlich einer intensiven Forschung und Entwicklung im Bereich der Photovoltaik machen Südkorea zusammen mit den Rahmenbedingungen zu einem wichtigen Absatzmarkt für Solarprodukte.

Der internationale Solarwafermarkt war 2005 von hoher Nachfrage durch die internationale Solarzellenindustrie gekennzeichnet. Da die Produktion von Solarsiliziumwafern technologisch aufwändig ist und hohe Investitionen erfordert, ist die Zahl der Akteure in diesem Marktsegment begrenzt. Dadurch ist die Position insbesondere führender Marktanbieter wie die der Deutsche Solar AG gestärkt worden. Die Waferindustrie hatte gleichzeitig die Auswirkungen der sich abzeichnenden Knappheit des Rohstoffs Silizium zu managen. Die Rohstoffproduzenten haben einen Ausbau ihrer Kapazitäten zur Bedienung der internationalen Nachfrage beschlossen. Die Umsetzung dieser Investitionsentscheidungen dauert in der Regel

zwei Jahre. Auf der Rohstoffebene kam es deshalb zu Preiserhöhungen, die die Waferindustrie an ihre Kunden weiterreichte.

Deutlich breiter ist die Akteursvielfalt auf der Ebene der internationalen Solarzellenindustrie. Kapazitäten haben im Jahresverlauf ebenso zugenommen wie die Zahl der verschiedenen Anbieter. Die hohe Nachfrage durch die weiterverarbeitende Modulindustrie konnte wegen des begrenzten Angebots nicht vollständig bedient werden. Noch vielfältiger als in der Zellbranche präsentiert sich die Struktur der internationalen Modulindustrie. Der Aufbau dieses Produktionsschrittes ist deutlich weniger kapitalintensiv und zügiger durchzuführen als etwa im Falle der Zellenfabrikation oder gar der Wafergewinnung.

Insgesamt dürfte der internationale Solarmarkt im Jahr 2005 nach Einschätzung von Branchenbeobachtern um 20 bis 30 Prozent (entspricht rund 1.250 MWp) angestiegen sein.

3.3 Auswirkungen der Rahmenbedingungen auf den Geschäftsverlauf 2005

Aus Sicht der Unternehmensleitung haben sich die dargestellten gesamtwirtschaftlichen sowie branchenspezifischen Rahmenbedingungen sowohl national als auch international positiv auf die Geschäftsentwicklung des SolarWorld-Konzerns ausgewirkt.

3.4 Wesentliche, für den Geschäftsverlauf ursächliche Ereignisse

Der SolarWorld-Konzern hat im Geschäftsjahr 2005 wesentliche Weichen für aktuelles und zukünftiges Wachstum gestellt. Durch die Vereinbarung zur lizenzierten Produktion von SolarWorld-Qualitätsmodulen bei Suntech Power Inc. in China hat der Konzern seine Kontingente zum Absatz von Modulen und Bauteilen erheblich ausweiten können. Umsatz und Ertrag konnten dadurch gesteigert werden.

Finanzseitig hat sich der Konzern weiter gestärkt. So hat die SolarWorld AG aus der erfolgreichen Platzierung einer Kapitalerhöhung bei institutionellen Anlegern im Frühjahr 2005 einen Liquiditätszufluss von 43 Mio. € erzielen können. Der Mittelerlös steht im Zeichen der flexiblen Umsetzung der konzernweiten Expansion. Über Finanzvereinbarungen mit Partnerbanken in Kombination mit Zulagen und Zuschüssen hat der Konzern zusätzliche Mittel in Höhe von 135 Mio. € für den Ausbau der Produktion am Standort Freiberg erhalten, mit denen die weitere Expansion der Wafer-, Zellen- und Modulkapazitäten eingeleitet wurde.

Die Konzerntochter Deutsche Solar AG hat ferner mit der Hemlock Semiconductor Corporation (HSC) aus Michigan und der Wacker-Chemie GmbH Verträge zur langfristigen Versorgung mit dem Rohstoff geschlossen.

3.5 Geschäftsverlauf 2005

a) Wafer und Rohstoffe

Rohstoffversorgung intern wie extern gestärkt

Die Deutsche Solar AG hat die Basis für die Rohstoffbeschaffung im Geschäftsjahr weiter gestärkt. Um einen wesentlichen Baustein für die langfristige Versorgung zu sichern, hat die Gesellschaft mit zwei führenden Herstellern der internationalen Siliziumindustrie Langfristverträge geschlossen. Jeweils für zehn Jahre gelten die Rahmenverträge mit Hemlock (ab 2006) und Wacker-Chemie (ab 2007).

Parallel zur Stärkung der externen Beschaffungskanäle hat der Konzern die internen Prozesse der Rohstoffgewinnung ausgebaut. Die Aktivitäten zur Rohstoffaufbereitung sind im 2. Quartal in den Dauerbetrieb überführt worden. Die aufbereiteten Rohstoffmengen sind bis zum Jahresende um 75 Prozent gesteigert worden. Für den weiteren Ausbau der internen Rohstoffaufbereitung und -gewinnung hat die Deutsche Solar AG den Spatenstich zum Bau eines weiteren Produktionsgebäudes (DS 901) durchgeführt. Dort sollen neue aus eigener Forschung und Entwicklung resultierende Aufbereitungstechnologien zum Einsatz kommen, mit denen weitere Siliziummengen erschlossen werden können.

Recyclingoutput verdreifacht

Als einen weiteren Schritt zur Materialgewinnung hat die Deutsche Solar AG in ihrem Geschäftsbereich „Solar Material“ das Recycling von gebrauchten Solarmodulen und -zellen ausgebaut. Das Volumen des recycelten Zellmaterials ist im Vergleich zum Vorjahr um das Dreifache angewachsen. Im dritten Quartal erhielt die Gesellschaft den Auftrag zum Recycling des einstmals größten deutschen Freiflächen-Solar-kraftwerks, das 1983 auf der Nordseeinsel Pellworm gebaut wurde. Bei den Solarmodulen handelt es sich um über zwanzig Jahre alte Produkte aus dem Hause AEG-Telefunken. Noch im 4. Quartal ist mit der thermischen Aufbereitung der Module begonnen worden.

Um in Zukunft die flächendeckende Wiederverwertung der ständig steigenden Volumina an solarem Material gewährleisten zu können, hat die Deutsche Solar AG einen Entwurf für ein freiwilliges Rücknahmesystem für Photovoltaik-Produkte vorgelegt. Ziel ist in Kooperation mit Verbänden und Unternehmen, eine freiwillige Entsorgungslösung zu erarbeiten, die etwaigen hoheitlichen Vorschriften der europäischen und nationalen Gesetzgeber vorgeht.

Innovative Technologien: Joint Solar Silicon und RGS Development

Nach forschungsintensiven Vorarbeiten hat die SolarWorld-Beteiligung Joint Solar Silicon GmbH & Co. KG (JSSI) ihre Pilotanlage errichtet und in Betrieb genommen. Erste Mengen aus dem innovativen Abscheidungsverfahren von Silizium aus Silan wurden erfolgreich aufgeschmolzen und zu Wafern weiterverarbeitet. Mit dem JSSI-Verfahren hält der Konzern einen Schlüssel für eine neuartige und effiziente Solarsiliziumproduktion in den Händen.

Als ein weiteres erfolgreiches Ergebnis intensiver Forschungsaktivitäten im Bereich des effizienten Rohstoffeinsatzes hat die Deutsche Solar AG im 4. Quartal zusammen mit dem niederländischen Forschungsinstitut ECN (Energy Research Center of the Netherlands) und der Investmentgesellschaft Sunergy Investco die RGS Development BV mit Sitz in den Niederlanden gegründet. Das neue Joint Venture wird

das von der Deutsche Solar AG eingebrachte Ribbon-Growth-on-Substrate(RGS)-Verfahren zur Herstellung von Solarwafern zur Anwendung bringen (s. III. Forschung und Entwicklung). Durch den industriellen Einsatz der RGS-Technologie könnte sich der Siliziumeinsatz um 40 Prozent reduzieren. Zusammen mit dem konsequenten Abbau weiterer Produktionskosten kann dies zu nennenswerten Kosteneinsparungen in der Waferproduktion führen. Die Patente für diese zukunftsweisende Technologie sind durch die Deutsche Solar AG exklusiv in die RGS Development BV eingebracht worden. Ziel der Partner ist der Aufbau einer Pilotanlage bis Anfang 2007.

Ausbau Kristallisations- und Waferkapazitäten

Im Verlauf des ersten Halbjahres hat die Deutsche Solar AG eine neue Produktionshalle (DS 202) für die Expansion der Kristallisation in Betrieb genommen. Die ersten zwölf Öfen der neuen aus eigener Entwicklung stammenden TCVP (Temperature Controlled Volume Process)-Technologie haben dort ihre Arbeit erfolgreich aufgenommen. Insgesamt bietet die neue Produktionsstätte weitaus mehr Raum, um die Kristallisation durch den Einsatz weiterer Öfen noch vergrößern zu können. 2005 hat der Konzern mit diesem Expansionschritt seine Kristallisationskapazitäten im Vergleich zum Vorjahr um 60 Megawatt (MW) auf 180 MW ausgebaut. Das Investitionsvolumen betrug 24 Mio. €.

Die Kristallisation ist der erste Schritt zur Herstellung von Solarsiliziumwafern. In den Kristallisationsöfen wird solares Silizium bei hohen Temperaturen geschmolzen und anschließend wieder abgekühlt. Durch die gezielte Abkühlung kristallisieren Siliziumblöcke, die in weiteren Produktionsschritten zu Säulen und Wafern gesägt werden. Die Halle verfügt über eine Nutzfläche von 5.600 Quadratmetern, die sich auf zwei Produktionsetagen verteilen.

Parallel zum Kristallisationszuwachs hat die Gesellschaft die Kapazitäten in der bestehenden Waferfertigung durch eine Vielzahl von Optimierungsmaßnahmen auf 180 (Vorjahr 120) MW angehoben.

Damit ist der Ausbau der Waferproduktion in den bestehenden Gebäuden beendet. Für die weitere Expansion hat die Deutsche Solar AG mit dem Bau eines zweiten Produktionsgebäudes begonnen (DS 1000), in dem die Kapazitäten sukzessive weiter gestärkt werden. Die Realisierung der Waferfab II ist das bisher größte Expansionsprojekt des Konzerns.

Logistikaktivitäten verstärkt und optimiert

Infolge des starken konzernweiten Wachstums wurden die Logistikaktivitäten ausgebaut und optimiert. Dazu hat die Deutsche Solar AG als Dienstleister für den Konzern ein neues Bürogebäude neben dem existierenden Logistikzentrum errichtet und in den Betrieb genommen. Die zentrale Steuerung der gesamten Logistikströme des Konzerns ist Basis für die reibungslose und zügige Versorgung der Kunden.

Waferabsatz wächst um ein Drittel auf 160 MW

Der Absatz von Siliziumwafern hat sich im Gesamtjahr um ein Drittel bzw. 40 MW auf 160 MW erhöht. Das Wachstum hat sich im 4. Quartal erneut beschleunigt, indem der Waferabsatz auf einen historischen Höchststand von 48 MW angestiegen ist. Während die Deutsche Solar AG im 1. Halbjahr neben Wafern auch Siliziumsäulen extern verkaufte, wurde diese Aktivität mit dem Ausbau der Kapazitäten wieder zurückgefahren.

b) Zelle

Verdoppelung der Kapazitäten vollzogen

Der Ausbau der Zell-Fertigungskapazitäten von 30 MW auf 60 MW wurde zum Ende des Jahres vollzogen. Angesichts der Probleme bei einzelnen Lieferanten der Anlagenteile bis hin zur Insolvenz eines Auftragnehmers ist die Realisierung des Expansionsschrittes eine respektable Leistung des gesamten Teams der Deutsche Cell GmbH. Dieser Einsatz konnte die Verzögerung der Expansion naturgemäß nicht wettmachen. Der Konzern hat zur Deckung des zusätzlichen Bedarfs an Solarzellen ergänzende Beschaffungsoptionen genutzt.

Weiterer Ausbau beschlossen

Zur weiteren Expansion der Zellaktivitäten hat das Management den Ausbau der Kapazitäten am Standort Freiberg auf 160 MW beschlossen. Nahezu sämtliches Equipment zum Aufbau der neuen Produktionslinie wurde bestellt. Die neue Fertigung wird im bestehenden Gebäude der Zellproduktion auf der Ebene 1 erstellt.

Zellabsatz leicht gestiegen

Infolge der extern bedingten Verzögerungen des Ausbauprogramms blieb der Zellabsatz unter Plan. Gegenüber dem Vorjahr stieg er insgesamt auf 37,0 (Vorjahr 36,3) MW an. Nachdem das Gros der neuen Anlagenteile zum Ende des Geschäftsjahres installiert worden war, hat die Deutsche Cell GmbH im 4. Quartal auf Quartalsbasis ein neues Rekordvolumen produziert. Das Absatzvolumen im 4. Quartal erreichte 13,4 MW und war damit höher als im gesamten 1. Halbjahr 2005.

c) Modul

Kapazitäten steigen auf 60 MW

Im Einklang mit den Wachstumsschritten der vorhergehenden Konzernstufen hat auch der Modulbereich seine Kapazitäten planmäßig erweitert. Konzernweit betrug die rechnerische Leistungsfähigkeit der Fabriken in Schweden und Freiberg rund 60 MW. Die Solar Factory GmbH hat ferner mit dem Bau ihrer zweiten Modulfabrik am Standort Freiberg begonnen mit einer geplanten Kapazität von zusätzlich 60 Megawatt (MW). Das technische Equipment wurde im Berichtszeitraum weitgehend aufgestellt. Die Testproduktion hat begonnen. Die neue Fabrikation ist eine technologische Weiterentwicklung der ersten vollautomatischen Linie, die Ende 2003 eingeweiht worden war. Aufbauend auf dem eigenen Know-how aus dem Betrieb und der Optimierung der ersten Fabrik vollzieht die zweite Freiburger Modulfabrik einen Sprung in der Automation und der Prozesstechnik.

Modulsortiment erweitert – Neues US-Modul zugelassen

Die schwedische Tochter GPV hat im 2. Halbjahr die Produktion des nach der US-amerikanischen Prüfungsinstanz UL zertifizierten Solarstrommoduls aufgenommen. Die Zulassung ist Voraussetzung für den Absatz in den USA.

Der Konzern hat darüber hinaus seine gesamte Modulpalette abgerundet. Die Solar Factory GmbH produziert in Freiberg mit dem SW 210 das Hauptprodukt im konzernweiten Modulgeschäft. Der Verkaufsschlager besteht aus 6-Zoll großen Zellen und verfügt über eine Leistung von bis zu 230 Watt. 60 Prozent des konzernübergreifenden Modulabsatzes entfällt auf dieses Standard-Qualitätsprodukt.

Das Kompaktmodul SW 140 mit bis zu 150 Watt Leistung wird in Schweden produziert. Auch dieses Modul besteht aus Solarzellen der 6-Zoll-Generation. Daneben erfolgt bei GPV die Produktion der Module mit 5-Zoll großen Zellen. Das Standardprodukt SW 165 mit bis zu 175 Watt Leistung gibt es als polykristalline und als monokristalline Variante. Sie ist auch Basis des Dachintegrationslaminates – einem Modul ohne Rahmen zum direkten Einbau in das Dach –, das ebenfalls bei GPV hergestellt wird. Die schwedische Konzerntochter produziert zudem kleinere Module in geringeren Stückzahlen für netzunabhängige Anwendungen in Skandinavien.

Modulabsatz der beiden Konzerntöchter Solar Factory und GPV klettert auf über 40 MW

Konzernweit kletterte der Solarmodulabsatz der beiden Modulproduktionen in Freiberg und Schweden um mehr als ein Drittel auf 43,5 (Vorjahr: 31,3) MW an. Während Solar Factory GmbH 28 (20) MW auslieferte, betrug der Absatz bei GPV 15,5 (11,3) MW.

d) Handel

SolarWorld-Bausätze (Sunkits®) im Fokus

Die SolarWorld AG hat ihr Handelsgeschäft 2005 erheblich ausgebaut. Der Spartenabsatz hat sich gegenüber dem Vorjahr auf rund 65 MWp mehr als verdoppelt. Dazu hat neben der konzerneigenen Produktion auch die Lizenzvereinbarung mit der Suntech Power Inc. aus China beigetragen. Der Konzern hat die Qualität der Module aus Fernost, in denen zentrale Vorprodukte des Konzerns eingebaut sind, regelmäßig vor Ort geprüft und in Deutschland zusätzlich zertifizieren lassen.

Der Schwerpunkt des Handelsgeschäftes lag im Berichtszeitraum auf dem Vertrieb individuell zugeschnittener vollständiger Bausätze unter der Marke Sunkits®. Durch die Einstellung neuer Mitarbeiter wurde dieses margenstarke Geschäft weiter professionalisiert und gestärkt. Abgerundet und optimiert wurde das Bausatzgeschäft durch die Einführung neuer Komponenten unter dem SolarWorld-Markendach (Sunplug®, Sunfix®, Suncable®). Ausgebaut hat die SolarWorld AG auch das Nischengeschäft der Dachintegrationslösungen. Der Anteil des SolarWorld-Energiedachs® am Umsatz betrug rund ein Prozent.

Projektgeschäft auf 10 MW gewachsen

Mit insgesamt drei Großanlagen zu insgesamt 10 MW hat die SolarWorld AG ihr Geschäft mit solaren Großprojekten deutlich gestärkt. Die Gesellschaft hat die Freiflächenprojekte für den Kunden Solarparc AG schlüsselfertig errichtet und dabei eigenentwickelte Gestellsysteme eingesetzt. Besonders innovativ war die Realisierung eines zweiachsig nachgeführten Solarstromkraftwerkes mit 580 kW Leistung in Freiberg/Sachsen. Mit einer hochmodernen lichtgesteuerten Regelung für jeden der insgesamt 125 Tracker erwirtschaftet die Anlage 30 Prozent mehr Solarertrag als herkömmliche feststehende Anlagen.

Solide und zuverlässige Kundenbeziehungen 2005

Der Großteil der inländischen Kunden stammte aus dem Großhandel (Elektro, Sanitär, Solar). Verlässlichkeit und Qualität standen auch 2005 im Fokus des Geschäftes. Primäres Ziel des Vertriebs war es, eine hohe Kundenzufriedenheit zu erreichen und den Grad dieser Zufriedenheit durch Kundenbefragungen zu ermitteln. Eine Ende des Jahres durchgeführte Befragung zeigte eine durchgängig positive Kundenresonanz.

Auslandsabsatz mehr als verdoppelt

Der Verkauf von SolarWorld-Modulen und Bausätzen im Ausland ist 2005 in ausgewählten Zielmärkten planmäßig verstärkt worden (s. I.1.6 Wesentliche Absatzmärkte und Wettbewerbsposition). Das Absatzvolumen hat sich im Vergleich zum Vorjahr auf 5,5 MW mehr als verdoppelt.

Präsenz auf internationalen Fachmessen verstärkt

Zur Pflege und zum Aufbau internationaler Kundenbeziehungen war der SolarWorld-Konzern auch im Jahr 2005 auf bedeutenden internationalen Fachmessen vertreten (ISH Frankfurt im März 2005, Intersolar Freiburg im Juni 2005). Zum weiteren Ausbau seiner internationalen Aktivitäten in stark wachsenden Märkten präsentierte sich das Unternehmen auf der wichtigsten Energie- und Umweltmesse Spaniens, der „Genera Energy and Environment International Fair“ in Madrid sowie auf der 20. „European Photovoltaic Solar Energy Conference and Exhibition“, einem der bedeutendsten internationalen Branchentreffs der Solarbranche in Barcelona, Spanien. Als flankierende Maßnahme zum Eintritt in den US-amerikanischen Markt war der Konzern ebenfalls auf der „SolarPower“ in Washington DC vertreten.

3.6 Beschaffung

Der Konzern verfügt infolge seiner integrierten Struktur über eine solide Beschaffungsposition. Der Geschäftsbereich Wafer und Rohstoffe sicherte seine Versorgung über ein Bündel sich ergänzender Maßnahmen. Die interne Aufbereitung, das Recycling sowie Innovationen in der Rohstoffgewinnung und der Waferfertigung lieferten einen wichtigen Beitrag zur Rohstoffbeschaffung, externe Verträge sicherten den übrigen Bedarf.

Die weiteren Geschäftsbereiche profitierten von der starken Position des Konzerns in der Waferproduktion. Die umfassende Versorgung mit qualitativ hochwertigen Vorprodukten war damit etwa für die Zelle gesichert. Abgerundet wurde die Beschaffungssituation in den Geschäftsfeldern Modul und Handel durch den Einsatz zusätzlicher externer Optionen. Im Handel eröffnete etwa die Lizenzvereinbarung mit Suntech Power einen zusätzlichen Beschaffungskanal.

Die Beschaffung von Komponenten im Systemgeschäft des Handels stand auf breiter Basis. Durch individuelle Verträge hat die Gesellschaft den langfristigen Zugriff auf wichtige Schlüsselkomponenten wie die Wechselrichter gesichert.

3.7 Die Aktie

Sonniges Börsenklima

An den internationalen Aktienmärkten war 2005 ein Jahr lebhaften Handels und guter Kursentwicklungen. Die Börsen in Europa, USA und Asien verzeichneten sämtlich solide Zuwächse. Hintergrund für die gute Stimmung waren unter anderem die kräftige Verfassung der Weltwirtschaft und ein niedriges Renditeniveau an den Rentenmärkten.

So legten die europäischen Standardtitel des EuroSTOXX im Einjahresvergleich um 21 Prozent auf 3.578 Punkte und der deutsche AuswahlindeX DAX um 27 Prozent auf 5.408 Punkte zu. Noch besser entwickelte sich die Geldanlage für nachhaltige Aktientitel. Der Natur-Aktien-Index NAI, in dem auch die SolarWorld AG gelistet ist, gewann 55 Prozent auf 3.524 Punkte und war damit besser als der internationale Öllaktienindex AMEX OIL-Index, der 41 Prozent Wertzuwachs auf 986 Punkte verzeichnete.

Beflügelt wurden die Börsen in Deutschland durch die rasante Nachfrage für Titel der erneuerbaren Energiewirtschaft. Mehrere Unternehmen der Solarbranche gaben ihr Debüt am Börsenparkett und trafen auf ein hohes Anlegerinteresse. Vor dem Hintergrund steigender Preise für Öl und andere traditionelle Energien entwickelten sich die Solarstromunternehmen an der Börse zu den klaren Gewinnern des Börsenjahres 2005. Der internationale Aktienindex für die Solarstrombranche PPVX (Photon-Photovoltaik-Aktienindex) kletterte um 148 Prozent auf 2.332 Punkte.

Die SolarWorld Aktie 2005 vgl. mit wichtigen Aktienindizes



Quelle: Deutsche Börse AG

SolarWorld erneut bestes indiziertes Unternehmen

Aktie des Jahres 2005 mit rund 240 Prozent Wertzuwachs

Im zweiten Jahr in Folge und als erste Aktie seit 53 Jahren stellten die Wertpapiere der SolarWorld AG unter den 110 wichtigsten deutschen Aktien im H-DAX (fasst Werte aller Unternehmen aus den AuswahlindeX DAX, MDAX und TecDAX zusammen), den höchsten Wertzuwachs dar. Damit erhielt die SolarWorld AG auch in 2005 den Titel der „Top-Aktie des Jahres“. Der Schlusskurs der SolarWorld-Aktie lag am 30. Dezember 2005 bei 113,0 €. Gegenüber dem Eröffnungskurs vom 3. Januar 2005 gewannen die Papiere damit 240 Prozent („Top-Aktie des Jahres 2005“, s. hintere Umschlaginnenseite des vorliegenden Konzernberichtes).

Der Prime-All-Share-Index legte im Vergleich um 28 Prozent auf 2.043 Punkte zu. Der Technologieauswahlindex der Deutsche Börse AG TecDAX gewann im Jahresverlauf 14 Prozent auf 596 Punkte. Ein Jahr nach Aufnahme in den TecDAX hat sich die SolarWorld AG damit in der Spitzengruppe des Indexes fest etabliert. Gemessen an den Handelsumsätzen lag die SolarWorld AG im Dezember 2005 auf Rang eins. Bei der Marktkapitalisierung rangierte sie auf Platz 4. Neben TecDAX, NAI und PPVX ist die SolarWorld AG auch im deutschen Mittelstandsindex GEX, der um 38 Prozent auf 1.464 Punkte zulegen, sowie im europäischen erneuerbare Energienindex ERIX notiert.

Ranking der SolarWorld AG im TecDAX

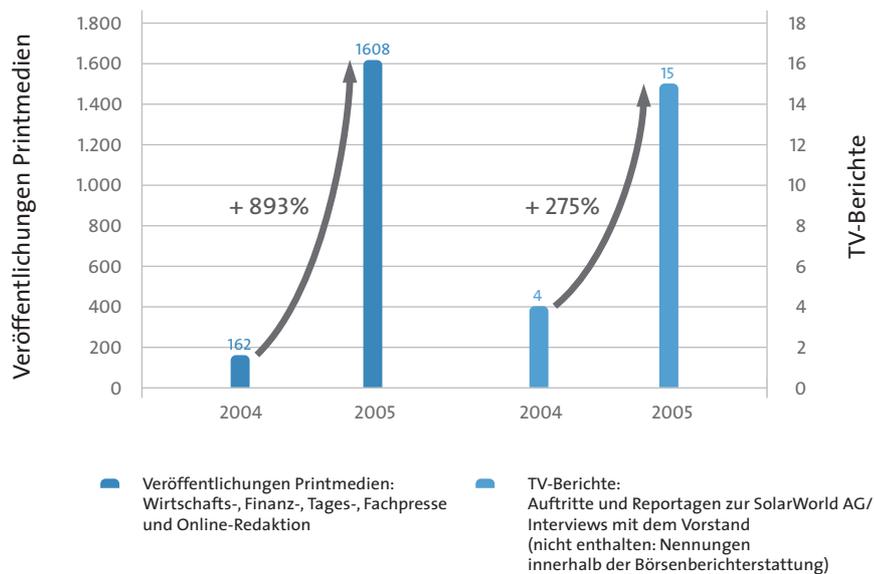


Quelle: Deutsche Börse AG

**Transparenz als Maxime in der Investor-Relations-Arbeit
Road Shows mit internationalem Investorenschwerpunkt**

Höchste internationale Transparenzstandards erfüllt die SolarWorld AG über die Notierung im Qualitätssegment der Deutsche Börse AG, dem Prime Standard. Die qualitative Quartalsberichterstattung in deutscher und englischer Sprache bietet deutschen als auch internationalen Investoren einen regelmäßigen, aktuellen Einblick in den Markt und die Unternehmensentwicklung. Mit dem Ziel, zeitnah Transparenz über aktuelle Entwicklungen zu schaffen, nutzte die Gesellschaft auch 2005 ergänzend zu Ad-hoc-Mitteilungen intensiv den Corporate-News-Kanal der Equity Story AG/DGAP für Unternehmensmitteilungen in deutscher und englischer Sprache. Zudem bot die firmeneigene Homepage jedem Investor und der interessierten Öffentlichkeit die Möglichkeit, tagesaktuell Informationen zu erhalten sowie über den Finanzkalender die Veröffentlichungstermine einzusehen. Eine sehr hohe redaktionelle Medienpräsenz sowie eine intensive Public-Relations-Arbeit boten der Allgemeinheit zusätzliche Informationen zum Unternehmen und zum Markt.

Redaktionelle Berichterstattung 2005



Die jüngsten Entwicklungen des Aktien- und Kapitalmarktrechtes wurden im Rahmen der Investor-Relations-Arbeit organisatorisch verankert: Stimmrechtsveränderungen nach dem Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) und Directors-Dealings-Geschäfte nach dem Anlegerschutzverbesserungsgesetz (AnSVG) wurden gemäß der gesetzlichen Vorschriften zum Schutze der Anleger unverzüglich und transparent kommuniziert. Über Insiderverzeichnisse wurde nach den Vorgaben des Gesetzes der vertrauensvolle Umgang mit Insiderinformationen bis zur Veröffentlichung als Ad-hoc-Mitteilung konzernintern gewährleistet.

Der Ausbau der Kontakte mit internationalen institutionellen Investoren war einer der Schwerpunkte der in 2005 getätigten Road Shows. Im Rahmen von über 25 Road Shows und Investorenkonferenzen an den internationalen Finanzplätzen präsentierte die SolarWorld AG die Strategie, den Markt und die Unternehmensentwicklung. Als erstes deutsches Solarunternehmen intensivierte die Gesellschaft als Antwort auf eine hohe internationale Nachfrage den Kontakt zu amerikanischen Investoren. Anlässlich der Veröffentlichung der Quartalszahlen wurden Telefonkonferenzen mit Analysten und Investoren angeboten, die die Kapitalmarkterwartungen untermauerten.

Neben der Notierung im Technologieindex TecDAX ist die SolarWorld AG vertreten im Mittelstandsindex German Entrepreneurial Index (GEX/unter www.deutsche-boerse.com), im Natur-Aktien-Index (NAI/www.nai-index.de), im Photon-Photovoltaik-Aktien-Index (PPVX/unter www.photon.de) sowie seit Herbst 2005 im neu konzipierten europäischen Öko-Index European Renewable Energy Index (ERIX/www.deutsche-boerse.com), in dem die SolarWorld AG eines von 10 internationalen Unternehmen aus dem regenerativen Energiebereich darstellt.

Dividendenpolitik

Vorstand und Aufsichtsrat der SolarWorld AG werden der Hauptversammlung im Mai 2006 vor dem Hintergrund des sehr guten Geschäftsverlaufes 2005 eine Dividendenerhöhung vorschlagen. Die Dividende soll demnach auf 0,50 (Vorjahr: 0,18 unter der Berücksichtigung der Ausgabe von Gratisaktien) Cent je Aktie.

Grundkapital und Aktionärsstruktur

Ausgabe von Gratisaktien – Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln

Die Hauptversammlung am 25. Mai 2005 hatte unter anderem die Ausgabe von Gratisaktien beschlossen. Wirksam wurde die Zuteilung der Berichtigungsaktien und damit die Notierung an der Börse am 20. Juni 2005. Die Gratisaktien wurden den Aktionären im Verhältnis ihrer Anteile am bisherigen Grundkapital (Verhältnis 1:1) zugeteilt, so dass sich die relativen Anteile entsprechend nicht änderten. Grundlage für die Zuteilung war eine Kapitalerhöhung durch Umwandlung eines Teils der zum 31.12.2004 gebildeten Kapitalrücklage der SolarWorld AG. Das Grundkapital der Gesellschaft erhöhte sich dadurch von 6.350.000 € auf 12.700.000 €. Die neuen Aktien laufen unter der gleichen ISIN DE0005108401 bzw. WKN 510840 wie die alten Aktien.

Entwicklung des Grundkapitals 2005

Stichtag	Grundkapital	Maßnahme
01.01.2005	5.775.000,- €	
16.02.2005	6.350.000,- €	Kapitalerhöhung um bis zu 10 Prozent aus genehmigtem Kapital an institutionelle Investoren.
17.06.2005	12.700.000,- €	Erhöhung des Grundkapitals der Gesellschaft über eine Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln/Ausgabe von Gratisaktien.
31.12.2005	12.700.000,- €	

Das Grundkapital der Gesellschaft belief sich zum 31. Dezember 2005 somit auf 12,7 Mio. €, eingeteilt in 12,7 Mio. auf den Inhaber lautende nennwertlose Stückaktien mit einem rechnerischen Nennwert von 1 €. Seit dem Börsengang im November 1999 hat sich das Grundkapital der Gesellschaft damit zum Stichtag 31.12.2005 mehr als vervierfacht.

Die Anteilsverhältnisse zum 31.12.2005

	Anteile
Familie Frank Asbeck	27,6%
FMR Corp. *	9,96%
Streubesitz	62,44%

* Mitteilung gemäß §§ 21 ff. WpHG durch die FMR Corp./USA vom 03.08.2005

Nach Ende des Berichtszeitraums hat sich der Stimmrechtsanteil der FMR Corp. gemäß Mitteilung §§ 21 ff. WpHG vom 06. Januar 2006 von 9,96 auf 10,35 Prozent – bezogen auf ein Grundkapital von 12,7 Mio. € – erhöht. Im Rahmen der am 07. Februar 2006 durchgeführten Kapitalerhöhung unter Ausschluss des Bezugsrechtes (s. Nachtragsbericht) erhöhte sich das Grundkapital der Gesellschaft auf 13,965 Mio. €, eingeteilt in 13,965 Mio. auf den Inhaber lautende nennwertlose Stückaktien mit einem rechnerischen Nennwert von 1 €.

3.8 Gesamtaussage zum Geschäftsverlauf durch die Unternehmensleitung

Für die SolarWorld AG war 2005 ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr. Konzernweit konnte das Unternehmen Umsatz und Ertrag gegenüber dem guten Vorjahr deutlich steigern. Alle Geschäftssegmente haben bei gleichzeitig stringentem Kostenmanagement zu dem sehr guten Konzernergebnis beigetragen. Besonders stark ist der Konzern im werthaltigen Geschäft Wafer gewachsen. Hier hat das Unternehmen von seiner Marktposition, seiner umsichtigen Rohstoffvorsorge sowie seiner nachhaltigen Entscheidung zum Ausbau der Kapazitäten profitiert. Auch das Handelsgeschäft präsentierte sich margenstark. Die Professionalisierung des Vertriebs und der Kundenbeziehungen in den vergangenen zwei Geschäftsjahren machte sich deutlich bemerkbar. Der SolarWorld-Konzern konnte im Vergleich zur Branche stärker wachsen.

3.9 Vergleich des tatsächlichen mit dem in Vorberichten prognostizierten Geschäftsverlauf

Im Zuge der kontinuierlich und kräftig wachsenden Nachfrage hatte die SolarWorld AG im Laufe des Jahres 2005 ihre Prognose für Umsatz und Ertrag nach oben angepasst. Die Prognose für 2005 wurde vom Unternehmen übertroffen. Diese Entwicklung wurde maßgeblich bedingt durch ein starkes Marktwachstum mit hohen Nachfrageüberhängen und einem gestiegenen Preisniveau für solare Produkte.

Substanz



... durch Ressourcen >>>



Substanz

II. ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

- >> Langfristiger Erfolg fordert einen soliden Stand. Die SolarWorld AG hat entlang ihrer jungen Unternehmensgeschichte über die Schaffung hochmoderner Fertigungsstandorte und einer hohen Kapitalkraft eine starke Basis geschaffen. Vom Rohstoff Silizium bis zur fertigen Solaranlage haben wir uns erfolgreich aufgestellt. Eine solide Finanzierungsstruktur spiegelt die gesunde Unternehmenssituation wider und bringt die Stärke im internationalen Vergleich zum Ausdruck. Unser weiteres Wachstum auf allen Wertschöpfungsstufen der Solarstromtechnologie in den Märkten der Zukunft setzt hier an.

II. ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

1. Ertragslage

1.1 Ergebnisentwicklung

Die Ertragslage des Konzerns hat sich 2005 im Vergleich zum Vorjahr weiter klar verbessert. Die Ergebniskennzahlen stiegen im Vergleich zum Umsatz deutlich an, was auf stringentes Kostenmanagement in allen Bereichen zurückzuführen ist (s. II.1.4 Entwicklung wesentlicher GuV-Posten). Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) erhöhte sich im Vergleich zu 2004 um 120 Prozent auf 108,3 (Vorjahr: 49,3) Mio. €. Das konzernweite Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) kletterte um 169 Prozent auf 88,6 (Vorjahr: 32,9) Mio. €. Die EBIT-Marge zog damit auf 24,9 (Vorjahr: 16,5) Prozent an. Bei einem verhältnismäßig gering veränderten Finanzergebnis von minus 4,9 (Vorjahr: minus 4,4) Mio. € wuchs das Vorsteuerergebnis um 194 Prozent auf 83,8 Mio. € an. Der Konzerngewinn nach Steuern erreichte 52,0 Mio. € und hat sich damit gegenüber dem Vorjahr (18,1 Mio. €) annähernd verdreifacht (plus 187 Prozent). Die Umsatzrendite verbesserte sich auf 14,6 (Vorjahr: 9,1) Prozent. Die Eigenkapitalrendite sprang auf 23,9 (Vorjahr 14,6) Prozent. Alle Geschäftsbereiche haben bei konsequentem Kostenmanagement zu dem margenstarken Ergebnis beigetragen.

Besonders kräftig stieg das operative Ergebnis in den Geschäftsbereichen Handel sowie Wafer an. Während das EBIT im Handel auf 24,1 (Vorjahr: 3,7) Mio. € anwuchs, verbesserte es sich beim Segment Wafer auf 52,5 (Vorjahr: 14,3) Mio. €. Infolge des zeitlich gestreckten Produktionsausbaus fiel das EBIT im Geschäftsbereich Zelle mit 8,8 (Vorjahr: 10,6) Mio. € niedriger als im Vorjahr aus. Im Geschäftsbereich der Module addierte sich das EBIT auf 6,9 (Vorjahr: 3,9) Mio. €.

Im Rahmen der üblichen Konsolidierungseffekte fällt die Summe der Einzelergebnisse höher als die Konzernziffer aus.

1.2 Umsatzentwicklung

Der Konzernumsatz stieg infolge der hohen Nachfrage um 78 Prozent auf 356,0 (Vorjahr: 199,9) Mio. € an. Dazu hat auch die gewachsene Internationalisierung des Geschäftes beigetragen (s. Segmentaufschlüsselung im Konzernabschluss).

Die Außenumsätze im Handelsgeschäft haben sich auf 229,9 (Vorjahr: 103,7) Mio. € mehr als verdoppelt. Bei Wafer stieg sie auf 115,2 (Vorjahr: 82,2) Mio. € an. Der Außenumsatz der Zelle betrug 2005 8,2 Mio. €. Die konzernexternen Umsätze im Geschäftsbereich Module betragen 2,7 (Vorjahr: 1,5) Mio. €.

1.3 Auftragsentwicklung

Die SolarWorld AG sah sich konzernweit einer stabilen und guten Auftragslage gegenüber. Im Geschäftsbereich Wafer und Rohstoffe hat die Deutsche Solar AG im Jahresverlauf die Reichweite ihrer Aufträge verlängert. Die Kundenbeziehungen wurden auf eine längerfristige Basis gestellt. Die Geschäftsbereiche Zelle und Modul sahen sich im Jahresverlauf einer kontinuierlichen Auftragslage infolge hoher konzerninterner Nachfrage gegenüber. Im Handelsgeschäft waren die Aufträge für das Gesamtjahr 2005, sofern noch offen, bereits frühzeitig vergeben. Der Schwerpunkt der Aufträge betraf die Bausätze. Aufträge für Module waren mengenmäßig nachgelagert. Insgesamt standen beim Auftragseingang Geschäfte für 2006 im Fokus. Der Auftragsbestand der Solar World AG zum Ende des Jahres repräsentierte nach konservativer Planung die Produktion des Jahres 2006. Im Projektgeschäft verfügte die Gesellschaft im 1. Halbjahr 2005 über einen Auftragsbestand von 10 MW, der im Jahresverlauf vollständig abgebaut wurde.

1.4 Entwicklung wesentlicher GuV-Posten

Die sonstigen betrieblichen Erträge in Höhe von 14,9 Mio. € beinhalten im Wesentlichen die turnusgemäße Auflösung eines Teiles der abgegrenzten Investitionszuwendung (s. II.2.2 Finanzierungsanalyse). Die Analyse wesentlicher Kostenblöcke bestätigt das konsequente Kostenmanagement im gesamten Konzern. Die Kosten entwickelten sich im Vergleich zum Umsatz deutlich unterproportional. So hat sich die Personalkostenquote (Personalaufwand im Vergleich zum Umsatz) bei einem auf 37,8 (Vorjahr: 30,8) Mio. € gestiegenen Personalaufwand deutlich auf 10,6 (Vorjahr: 15,4) Prozent verbessert.

Auch die sonstigen betrieblichen Aufwendungen von 29,6 (Vorjahr: 22,7) Mio. € haben sich im Verhältnis zur Umsatzentwicklung weit schwächer entwickelt.

Der Anstieg beim Finanzergebnis fiel angesichts des stark gestiegenen Geschäftsvolumens mit minus 4,9 (Vorjahr: minus 4,4) ebenfalls unterproportional aus und ist Ausdruck des erfolgreichen Zins- und Kreditmanagements.

1.5 Mehrperiodenübersicht zur Ertragslage

SolarWorld AG – Mehrperiodenübersicht Ertragslage

	Jan.-Dez. 2001	Jan.-Dez. 2002	Jan.-Dez. 2003	Jan.-Dez. 2004	Jan.-Dez. 2005
	T€	T€	T€	T€	T€
Umsatzerlöse	82.116	108.896	98.477	199.933	355.971
Bestandsveränderung Erzeugnisse	1.814	3.239	26.198	-14.658	12.387
Aktivierete Eigenleistungen	1.988	143	0	0	3.359
Sonstige betriebliche Erträge	13.056	5.748	10.332	10.616	14.856
Betriebsleistung	98.974	118.026	135.007	195.891	386.573
Materialaufwand	-53.115	-72.795	-87.992	-93.005	-210.902
Personalaufwand	-9.188	-13.478	-18.638	-30.833	-37.780
Abschreibungen	-7.272	-9.274	-14.828	-16.456	-19.687
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-16.010	-20.071	-16.651	-22.706	-29.590
Zwischensumme	-85.585	-115.618	-138.109	-163.000	-297.959
Betriebsergebnis	13.389	2.408	-3.102	32.891	88.614
Finanzergebnis	-288	-4.046	-6.174	-4.356	-4.850
Ertragsteuern	-4.417	153	3.863	-10.421	-31.782
Konzernjahresüberschuss/-fehlbetrag	8.684	-1.485	-5.413	18.114	51.982

Kennzahlen

Umsatzrendite (Konzernjahresüberschuss bzw. -fehlbetrag/Umsatz)	10,6%	-1,4%	-5,5%	9,1%	14,6%
Materialaufwandsquote (Materialaufwand zzgl. Bestandsveränderung/Umsatz)	62,5%	63,9%	62,7%	53,8%	55,8%
Personalaufwandsquote (Personalaufwand/Umsatz)	11,2%	12,4%	18,9%	15,4%	10,6%



2. Finanzlage

2.1 Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Die Pflege eines ausgewogenen und soliden Verhältnisses von Eigen- und Fremdkapital ist Basis für das Finanzmanagement der SolarWorld AG. Eine gesunde Eigenkapitalquote (48,6 Prozent in 2005) ist ein deutliches Zeichen für eine solide Finanzierungsstruktur und eine zentrale Kennzahl für die Bewertungen externer Finanzanalysten. Bei der Berechnung für ROCE (Return on capital employed) liegt die SolarWorld AG mit 25,1 Prozent für das Jahr 2005 deutlich über den Zinsen für die Aufnahme von Fremdkapital. Eine zweistellige Verzinsung des Eigenkapitals wird als weitere Zielgröße für die Steuerung des Finanzmanagements herangezogen. Die Stabilität und kontinuierliche Verbesserung von Finanzkennzahlen führt zu einer sich stetig verbessernden Bonität und somit wiederum zu günstigeren Möglichkeiten der Finanzierung am Kapitalmarkt.

Die skizzierte Solidität der Finanzlage der SolarWorld AG ist die Voraussetzung zur Umsetzung eines weiteren zentralen Anliegens des Finanzmanagements des Unternehmens: seinen Kapitalbedarf flexibel und partnerschaftlich mit den Banken zu steuern und kontinuierlich zu optimieren. Die SolarWorld AG setzt daher auf einen Mix verschiedener Finanzierungsquellen – ein Ansinnen, das das Unternehmen 2005 beispielhaft umsetzen konnte (s. II.2.2 Finanzierungsanalyse).

Weitere Grundsätze des Finanzmanagements betreffen die Bereitstellung ausreichender und jederzeit verfügbarer Liquidität, um Finanzierungsvorhaben flexibel umsetzen zu können. Außerdem basiert die sehr konservative Behandlung von Termingeschäften und Währungsabsicherungsstrategien immer auf einem abgeschlossenen Grundgeschäft.

Zinsabsicherungen für langfristige Kreditverpflichtungen werden grundsätzlich fristenkongruent abgeschlossen und auf die jeweilige Situation angepasst und bewertet.

2.2 Finanzierungsanalyse

Die Kapitalerhöhung mit Ausschluss des Bezugsrechts, die die Gesellschaft im 1. Halbjahr 2005 an institutionelle Anleger platzierte, generierte einen Kapitalzufluss in Höhe von 43,1 Mio. €. Auf der Fremdkapitalseite verzeichnete die Gesellschaft durch die kontinuierliche Platzierung der SolarWorld Inhaber-Teilschuldverschreibung einen Liquiditätszufluss in Höhe von 10 Mio. €.

Im Rahmen weiterer Aufbaufinanzierung für die Freiburger Gesellschaften vereinbarte der Konzern langfristig angelegte Darlehensverträge mit der IKB Deutsche Industriebank (IKB) und der SachsenLB als jeweilige Konsortialführer. Unter Leitung der IKB stellt ein Bankenconsortium 55 Mio. € für die Expansion der Solarzellen- und Solarmodulproduktion in Freiberg zur Verfügung. Die SachsenLB stellt als Konsortialführer der Deutsche Solar AG Fremdmittel in Höhe von rund 80 Mio. € zum Ausbau der Solarwaferproduktion bereit.

Die Verbindlichkeiten des gesamten Konzerns haben sich im Verhältnis zum gestiegenen Gesamtaufwand deutlich positiv entwickelt. Die kurzfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Banken konnten trotz stark gesteigener Geschäftsvorfälle von 25,3 auf 14,6 Mio. € reduziert werden. Bei den langfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Banken gab es eine Zunahme um 13,3 auf 55,0 Mio. € für Investitionen hauptsächlich am Standort Freiberg.

Währungsabsicherungsgeschäfte in größerem Umfang waren im Berichtszeitraum nicht notwendig, da der Großteil der operativen Geschäftstätigkeit im Euro-Raum stattfand. Die Geschäfte im Yen- und Dollarbereich wurden projektbezogen abgesichert. Die Finanzierung von Geschäften in den USA ist durch Einnahmen in diesem Markt nahezu vollständig gedeckt worden, weshalb auch hier keine Sicherungsmaßnahmen notwendig waren.

Pensionsrückstellungen gibt es keine. Stattdessen hat die Gesellschaft ein gewinnorientiertes Mitarbeiterbeteiligungsmodell mit einem Ausschüttungsfaktor in der Gehaltsstruktur etabliert (s. II.3.4 Personal- und Sozialbereich). Dieses orientiert sich am Ergebnis der Einzelgesellschaften und des Konzerns.

Die abgegrenzten Investitionszuwendungen werden nach IFRS vollständig unter den langfristigen Verbindlichkeiten gebucht und betragen zum Bilanzstichtag 56,5 (Vorjahr: 38,6) Mio. €. Diese öffentlichen Mittel zum Aufbau der Produktion in Freiberg unterliegen einem Abschreibungshorizont zwischen 10 und 15 Jahren. Die Zulagen und Zuschüsse werden während des Abschreibungszeitraums über die Gewinn- und Verlustrechnung als sonstige betriebliche Erträge aufgelöst.

Für die Finanzverfassung von hoher Bedeutung ist die Entwicklung der Liquidität, die sich zum Stichtag als sehr solide darstellt (s. II.2.5 Liquiditätsanalyse).

Auch die vollständige Abdeckung der langfristigen Vermögensgegenstände durch das Eigenkapital (s. II. 3.1 Vermögensstrukturanalyse) illustriert die ausgewogene Finanzlage.

2.3 Bedeutung außerbilanzieller Finanzierungsinstrumente für die Finanzlage

Außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente kamen bei der Finanzierung des Konzerns nicht zum Einsatz.

2.4 Investitionsanalyse

Die Gesellschaft hat entlang der gesamten Wertschöpfungskette Investitionen zum Ausbau des Solargeschäfts getätigt.

Investitionen

(in Mio. €)	Wafer	Zelle	Modul	Handel
Immaterielle Vermögensgegenstände	0,2	0,0	0,0	0,2
Sachanlagen	32,8	0,1	18,7	0,6
Equity-Beteiligungen	3,1	0,0	0,0	1,7
	36,1	0,1	18,7	2,5

2.5 Liquiditätsanalyse

Die Liquiditätslage des Konzerns hat sich im Jahresverlauf deutlich weiter verbessert. Nachdem die Gesellschaft zum Ende des Vorjahres keinen Wertpapierbestand unterhielt, hat sie bis zum Bilanzstichtag ein Wertpapiervermögen in Höhe von 22,3 Mio. € aufgebaut. Dabei handelt es sich um risikoarme Anlagen. Das Portfolio umfasst keine Einzeltitel (Aktien). Der Wertpapierbestand ist jederzeit liquidierbar und somit als direkt zur Verfügung stehende Liquidität zu sehen. Die flüssigen Mittel haben sich im Vergleich zum Vorjahr auf 95,9 (Vorjahr: 27,0) Mio. € mehr als verdreifacht. Der Anteil der Wertpapiere und der liquiden Mittel (zusammen: 118,1 Mio. €) an der Bilanzsumme stieg auf 26,5 (Vorjahr: 9,8) Prozent.

Die Liquidität ersten Grades, die sog. „Bar-Liquidität“ (Wertpapiere + liquide Mittel in Relation zu den kurzfristigen Schulden), betrug zum Bilanzstichtag 31.12.2005 eine im internationalen Vergleich ausgezeichnete Liquiditätszahl von 1,37. Die Liquidität zweiten Grades, die sog. „quick ratio“ (Wertpapiere + liquide Mittel + kurzfristig verfügbare Mittel in Relation zu den kurzfristigen Schulden), erreichte 1,64 und die Liquidität dritten Grades, die sog. „current ratio“ (kurzfristige Vermögensgegenstände in Relation zu kurzfristigen Schulden), rangierte mit 2,63 bei einem im internationalen Vergleich ebenfalls weit überdurchschnittlichen Wert.

Der Operative Cashflow der SolarWorld AG für das Geschäftsjahr 2005 ist auf 126,3 Mio. € um mehr als 150 Prozent im Vergleich zum Vorjahr gestiegen. Im Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit sind die Veränderungen bei den Vorräten und dem übrigen Working Capital berücksichtigt. Ferner sind im Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit Zuflüsse in Höhe von 23,5 (Vorjahr: 5,5) Mio. € aus der Vereinnahmung von Investitionszuwendungen enthalten, die somit auch im Zusammenhang mit den Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen stehen.

Der Finanzmittelfonds am Ende der Periode umfasst den Saldo aus den in der Bilanz ausgewiesenen flüssigen Mitteln in Höhe von 95,9 (Vorjahr: 27,0) Mio. € und den unter den kurzfristigen Finanzschulden ausgewiesenen täglich fälligen Verbindlichkeiten in Höhe von 0 (Vorjahr: 0,134) Mio. € und hat sich um 68,9 Mio. € mehr als verdreifacht.

2.6 Mehrperiodenübersicht zur Finanzlage

SolarWorld AG – Mehrperiodenübersicht Finanzlage

	31.12.2001	31.12.2002	31.12.2003	31.12.2004	31.12.2005
	T€	T€	T€	T€	T€
Konzernjahresüberschuss/-fehlbetrag	8.684	-1.485	-5.413	18.114	51.982
Schulden (lang- und kurzfristige)*	88.291	119.734	158.270	144.178	221.567
Eigenkapital	103.428	109.989	107.543	124.488	217.056
Bilanzsumme	211.798	237.535	274.842	276.289	446.579

* ohne latente Steuern

Kennzahlen

Eigenkapitalrendite (Konzernjahresüberschuss bzw. -fehlbetrag/Eigenkapital)	8,4%	-1,4%	-5,0%	14,6%	23,9%
ROCE (EBIT/(Gesamtkapital - Kurzfristige Schulden))	8,3%	1,4%	-1,6%	15,7%	25,1%
Liquidität I. Grades ((Flüssige Mittel + Wertpapiere)/Kurzfristige Schulden)	1,00	0,22	0,27	0,45	1,37
Liquidität II. Grades ((Flüssige Mittel + Kurzfr. verfügbare Mittel)/Kurzfr. Schulden)	1,39	0,55	0,58	0,74	1,64
Liquidität III. Grades (Kurzfristige Vermögenswerte/Kurzfristige Schulden)	2,22	1,34	1,37	1,53	2,63



3. Vermögenslage

3.1 Vermögensstrukturanalyse

Der Konzern verfügt zum Bilanzstichtag über eine sehr solide Vermögensstruktur. Die langfristigen Vermögensgegenstände werden vollständig durch das Eigenkapital gedeckt. Während das Anlagevermögen um 19,9 Prozent auf 217,5 Mio. € zunahm, weitete sich das Eigenkapital um 74,4 Prozent auf 217,1 Mio. € aus. Die Eigenkapitalquote kletterte auf 48,6 (Vorjahr: 45,1) Prozent. Die kompletten Schulden in Höhe von 221,6 Mio. € werden durch die kurzfristigen Vermögensgegenstände in Höhe von 226,8 Mio. € mehr als kompensiert. Die gesamte Vermögensstruktur des Konzerns (das Verhältnis zwischen kurzem und langem Vermögen und die Relationen zwischen Aktiv- und Passivseite) spiegelt die sehr gute Unternehmenssituation wieder und bringt die Stärke im internationalen Vergleich der SolarWorld AG zum Ausdruck.

3.2 Nicht bilanziertes Vermögen

Der Konzern verfügte zum Bilanzstichtag über keinerlei Sachanlagevermögen, das nicht bilanziell sichtbar wäre.

3.3 Bedeutung außerbilanzieller Finanzierungsinstrumente für die Vermögenslage

Außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente haben keinen Einfluss auf die Vermögenssituation des Konzerns.

3.4 Personal- und Sozialbereich

Im Zuge der Expansion ist die Mitarbeiterzahl im Jahresverlauf 2005 weiter angestiegen. Zum 31. Dezember 2005 beschäftigte der Konzern insgesamt 759 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Im Jahresverlauf hat der Konzern 143 neue Arbeitsplätze geschaffen. Personelle Veränderungen bei Vorstands- oder Aufsichtsratsorganen haben sich im Verlauf des Geschäftsjahres 2005 bei der SolarWorld AG nicht ergeben. Bei der Deutsche Solar AG ist die Position des Vorstandes Finanzen entfallen.

Konzern-Mitarbeiterzahlen zum 31.12.2005

	Veränderung		
	Zum	Zum	Vergleichsstichtag
	31.12.2005	31.12.2004	des Vorjahres +/-
Deutsche Solar AG	489	403	+ 86
Deutsche Cell GmbH	70	62	+ 8
Solar Factory GmbH	63	51	+ 12
GPV AB	70	48	+ 22
SolarWorld AG	63	52	+ 11
SolarWorld Ibérica S.L.	2	0	+ 2
SolarWorld California Inc.	2	0	+ 2
Gesamt	759	616	+ 143

Die Mitarbeiterfluktuation in 2005 war, auch wie in den Vorjahren, äußerst gering und lag bei unter 2 Prozent (Bundesdurchschnitt: rund 10 Prozent): ein Indiz für ein sehr gutes Betriebsklima. Die Mitarbeiterführung folgt den Prinzipien offener Unternehmenskultur. Es herrschen flache Hierarchien und eine Atmosphäre der offenen Türen. Die Arbeitszufriedenheit der Mitarbeiter führt zu einer gesunden Entwicklung beim Wachstum des Mitarbeiterstamms bei stabiler Beschäftigtenstruktur.

Regelmäßige Bereichsmeetings stellen den Informationsfluss sicher und sorgen für ein reibungsloses Miteinander. Ein hohes Kommunikationsniveau zwischen den Mitarbeitern ermöglicht die schnelle Lösung etwaiger Konflikte.

Zur Mitarbeiterbindung trägt neben diesen elementaren Faktoren weiterhin ein gewinnorientiertes Mitarbeiterbeteiligungsmodell bei, das 2003 im Rahmen eines Haustarifvertrages in Freiberg eingeführt wurde.

Als wesentliche Gehaltskomponente setzt sich die Prämie, die teilweise ausgezahlt und teilweise verzinst für fünf Jahre im Unternehmen verbleibt, je zur Hälfte aus dem Geschäftserfolg des Konzerns sowie des Tochterunternehmens zusammen, bei dem der jeweilige Mitarbeiter beschäftigt ist. Das gleiche Mitarbeiterbeteiligungsmodell mit differenzierten Basisbeträgen wurde Anfang 2005 für die Beschäftigten am Standort Bonn eingeführt, wobei hier die Mitarbeiterbeteiligung im Folgejahr gänzlich ausgezahlt wird. Bei Führungskräften bestehen in Regel zusätzlich zu diesem Mitarbeiterbeteiligungsmodell individuell vereinbarte variable Komponenten (s. I.1.4 Leitung und Kontrolle).

In Deutschland bietet der SolarWorld-Konzern seinen Mitarbeitern eine betriebliche Altersversorgung an, die vorwiegend über den Weg der Entgeltumwandlung eine attraktive Möglichkeit einer zusätzlichen Altersrente darstellt. Dabei besteht die Möglichkeit einer Direktversicherung sowie einer Pensionskassenversicherung.

Die Personalentwicklung stellt im SolarWorld-Konzern einen wichtigen Aspekt dar. Für die individuelle und bedarfsorientierte Weiterbildung der Mitarbeiter steht ein Schulungsplan zur Verfügung. Am Standort Bonn wurden im Geschäftsjahr 2005 insgesamt 75 solcher Maßnahmen in unternehmensspezifischen

Feldern wie Technik und Vertrieb sowie offenen Feldern wie Qualitätsmanagement, Fremdsprachen, Kundenmanagement oder Rhetorik durchgeführt. Weiterbildungen an den Produktionsstandorten waren schwerpunktmäßig arbeitsbereichsspezifische Schulungen der Operatoren, Werker, Facharbeiter sowie der Ingenieure, Technologen und Verwaltungsmitarbeiter. Berufsbegleitende langfristige Qualifizierungsmaßnahmen (Meisterausbildung, Fern- bzw. Abendstudium etc.) wurden unternehmensseitig unterstützt.

Bei den Tochtergesellschaften in Freiberg wurde im Zusammenhang mit der betrieblichen Gesundheitsförderung ein Arbeitskreis zusammengestellt, der gesundheitsbeeinträchtigende Faktoren am Arbeitsplatz aufzeigt und Lösungsvorschläge erarbeitet. Ziel ist die weitere Senkung des Krankenstandes (konzernweit: 3,18 Prozent im Jahr 2005/Krankenstand in Deutschland im Jahr 2005 laut Bundesgesundheitsministerium 3,3 Prozent) und die Anregung und Umsetzung vorbeugender Maßnahmen. Um konkrete Verbesserungsmöglichkeiten für Gesundheit und Arbeitsschutz der Mitarbeiter ableiten zu können und gleichzeitig den Grad der Zufriedenheit mit den Arbeitsbedingungen zu messen, haben die Freiburger Gesellschaften Ende 2005 zusammen mit der AOK eine umfangreiche Mitarbeiterbefragung durchgeführt. Die Auswertung bildet die Grundlage für weitere Maßnahmen zur betrieblichen Gesundheitsförderung. Frühzeitige Vorsorge für den Fall einer Grippepandemie durch den Vogelgrippevirus hat der SolarWorld-Konzern durch das Anlegen von Vorräten des Medikaments Tamiflu® für die Mitarbeiter getroffen.

Ein regelmäßig tagender Arbeitsschutzausschuss sowie jährliche Sicherheitsunterweisungen aller Mitarbeiter dienen ebenfalls der Gewährleistung des Arbeits- und Gesundheitsschutzes.

Bei der Personalbeschaffung setzt das Unternehmen neben einem aktiven Hochschulmarketing auch auf persönliche Verbindungen. Durch partnerschaftliche Kontakte zu wissenschaftlichen Einrichtungen gelingt es dem Konzern, qualifizierte Know-how-Träger aus dem Universitäts- und Institutsbereich zu gewinnen.

Für die Auszubildenden bei der SolarWorld AG und ihren Töchtern bestehen infolge der Expansion des Unternehmens hohe Übernahmechancen. Zum Stichtag 31.12.2005 waren konzernweit 29 Auszubildende im Unternehmen beschäftigt (Vorjahr, stichtagsbezogen: 27 Auszubildende).

Auszubildende im SolarWorld-Konzern

	Abschlüsse der Auszubildenden in 2005	Neue Auszubildende in 2005 als
Bonn	5 Industriekaufleute (Übernahme von 3 in ein festes Arbeitsverhältnis, 2 begannen ein Studium)	4 Industriekaufleute 1 Fachinformatiker
Freiberg	5 Verfahrensmechaniker (Übernahme von 5 in ein festes Arbeitsverhältnis)	9 Verfahrensmechaniker
Gesamt	10	14

3.5 Mehrperiodenübersicht zur Vermögenslage

SolarWorld AG – Mehrperiodenübersicht Vermögenslage

Vermögen	31.12.2001	31.12.2002	31.12.2003	31.12.2004	31.12.2005
	T€	T€	T€	T€	T€
Langfristige Vermögenswerte*	110.624	150.680	165.857	181.238	217.495
Kurzfristige Vermögenswerte	98.856	83.491	100.610	91.334	226.803
Vermögen Gesamt	209.480	234.171	266.467	272.572	444.298

* ohne latente Steuern

Kapital	31.12.2001	31.12.2002	31.12.2003	31.12.2004	31.12.2005
	T€	T€	T€	T€	T€
Eigenkapital	103.428	109.989	107.543	124.488	217.056
Langfristige Schulden*	43.836	57.467	85.004	84.361	135.428
Kurzfristige Schulden	44.455	62.267	73.266	59.817	86.139
Kapital Gesamt	191.719	229.723	265.813	268.666	438.623

* ohne latente Steuern

Kennzahlen

Eigenkapitalquote (Eigenkapital/Bilanzsumme)	48,8%	46,3%	39,1%	45,1%	48,6%
Anlagenintensität (Langfristige Vermögenswerte*/Bilanzsumme)	52,2%	63,4%	60,3%	65,6%	48,7%
Anlagendeckung I. Grades (Eigenkapital/Langfristige Vermögenswerte*)	0,93	0,73	0,65	0,69	1,00
Anlagendeckung II. Grades ((Eigenkapital + Langfr. Schulden)/ Langfristige Vermögenswerte*)	1,33	1,11	1,16	1,15	1,62

* ohne latente Steuern

Vorsprung



... durch Forschung > >>

Vorsprung

III. FORSCHUNG UND
ENTWICKLUNG (FuE)

IV. NACHTRAGSBERICHT

V. RISIKOBERICHT

VI. PROGNOSEBERICHT

>> Die langfristige Wertsteigerung unseres Unternehmens korreliert mit unserer Innovationskraft. Forschung und Entwicklung haben für uns höchste Priorität und werden auf allen Wertschöpfungsschritten geleistet. Die regelmäßige Optimierung der Qualität unserer Produkte in jedem Fertigungsschritt, die konsequente Senkung der solaren Produktionskosten und die stetige Weiterentwicklung neuer Technologien stärkt unsere internationale Wettbewerbsfähigkeit und das Ziel der technologischen Spitzenstellung. Zukunft fängt bei uns im Unternehmen an.

III. FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG (FuE)

1. Ausrichtung der FuE-Aktivitäten im SolarWorld-Konzern

Organisation

Der SolarWorld-Konzern hat im Geschäftsjahr 2005 die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten in Freiberg weiter verstärkt. Investitionen zum Ausbau der FuE-Aktivitäten wurden getätigt und der Bereich personell erweitert.

Durch die konzernweite Forschung und Entwicklung konnten wesentliche Beiträge zur Verbesserung der Produktqualität, der Kostensenkung sowie zum weiteren Kapazitätsausbau geleistet werden. Leiter des Bereichs ist Dr. Armin Müller. In seiner Funktion als „Leiter Forschung und Entwicklung“ koordiniert und steuert er die FuE-Arbeit im Konzern und berichtet direkt dem Vorstand.

Die Forschungsarbeiten werden produktionsnah im Rahmen von Projekten abgewickelt, wobei die Projektleitung je nach Schwerpunkt beim FuE-Bereich oder in den Produktionsbereichen liegt. Bei Bedarf greift der Konzern auf externe Institute und Universitäten zurück, zu denen eine enge Kooperation besteht. 2005 arbeitete der Konzern mit mehr als 18 Instituten und Universitäten und einer Reihe von Kunden und Lieferanten zusammen. Die Abwicklung der FuE-Arbeiten in Form von Projekten ermöglicht die Zuordnung der Personal- und Geldressourcen auf Zeit und die flexible Einbindung von externem Know-how.

Ziel der Forschungsaktivitäten

Im Rahmen der Forschungsaktivitäten deckt der SolarWorld-Konzern die gesamte Fertigungskette der Solarmodulfertigung bei kristallinem Silizium ab. Ziel ist es, vom Rohstoff über die Wafer- und Zellherstellung bis zur Modulfertigung die technologische Spitzenstellung zu erreichen und zu sichern.

Zeitlicher Forschungs- und Entwicklungsrahmen

FuE-Projekte	Projektdauer	Entwicklungsziel
kurzfristig	bis zu einem Jahr	Projekte zur Kostensenkung und Qualitätssteigerung in der Wafer-, Zell- und Modulfertigung auf der Grundlage der bestehenden Technologie
mittelfristig	1 bis 3 Jahre	Entwicklung neuer Technologien und Anlagen für die Fertigung von Solarstrom-Komponenten auf der Grundlage kristallinen Siliziums
langfristig	Projektziel > 3 Jahre	Strategische Entwicklung neuer Solarstromtechnologien

In allen drei zeitlichen Projektebenen wird derzeit im Konzern geforscht und entwickelt. Insgesamt waren 2005 entlang der gesamten Fertigungskette und im Bereich der Vorfeldforschung mehr als 19 Forschungsprojekte in Arbeit.

Ausrichtung der wichtigsten FuE-Aktivitäten im SolarWorld-Konzern

Projekt	Zeithorizont	Beschreibung	Zielsetzung
WIKO	mittelfristig	Entwicklung einer wiederverwendbaren Kokille zur Blockherstellung	Kokillenprototyp 2006
Speed	mittelfristig	Entwicklung einer neuen Kristallisationsanlage zur Senkung der Zykluszeit und Steigerung des Blockgewichts	Anlagen und Prozessentwicklung bis 2008
NEON	mittelfristig	Entwicklung von großen (210 x 210 mm ²) und dünnen (bis 150 µm) Siliziumwafern	Neue Waferprodukte zur Senkung des spezifischen Silizium-Verbrauchs/Wafer 2006
Ökoprofit	mittelfristig	Entwicklung eines Systems zur Optimierung des Verbrauchs an Hilfsstoffen in der Solarzellenfertigung	Kostensenkung in der Zellfertigung
Zuverlässigkeit von Modulen	mittelfristig	Untersuchungen zur Zuverlässigkeit von Solarmodulen bei Einsatz von neuen und Standardmaterialien	Verlängerung der zuverlässigen Funktion und Lebensdauer von Solarmodulen
JSSI	langfristig	Entwicklung eines kostengünstigen Prozesses zur Herstellung von Solar-Grade-Silizium	Qualitativ hochwertiges und kostengünstiges Solar-Grade-Silizium
RGS	langfristig	Entwicklung einer Anlage und eines neuen kristallinen Siliziumwafers nach dem RGS-Verfahren	Kostengünstigere Wafer für die Solarzellenfertigung
Herkules B	langfristig	Mikrokristalline Siliziumdünnschichtzelle auf Fremdsubstrat	Evaluierung einer alternativen Photovoltaik-Technologie

2. Kauf von FuE-Know-how

Know-how von Dritten wurde nicht erworben. Schutzrechte zum RGS-Verfahren gingen durch den Erwerb der damaligen Bayer Solar GmbH durch die SolarWorld AG an die heutige Deutsche Solar AG über.

3. FuE-Aufwendungen, Forschungsquote, Forschungsintensität

Die FuE-Aufwendungen im Geschäftsjahr 2005 erreichten in etwa das Niveau des Vorjahres. Die gesamten FuE-Aufwendungen des Konzerns wurden zu 34,8 Prozent gefördert.

Jahresvergleich der FuE-Aufwendungen

	2005	2004	2003
Absoluter Betrag der FuE-Aufwendungen	8,33 Mio. €	8,5 Mio. €	4,5 Mio. €

In 2005 wurden verstärkt Investitionen zur Charakterisierung und Analyse von Wafern, Solarzellen und Solarmodulen getätigt. Die in Freiberg in den letzten Jahren aufgebauten FuE-Einrichtungen Physiklabor, Chemielabor sowie das Labor für Hilfs- und Betriebsstoffe und das Labor zur Modulcharakterisierung wurden mit modernem Equipment ergänzt. Weiterhin wurden Investitionen für Versuchsanlagen im Rahmen der Entwicklung neuer Technologien für den Ausbau der Waferfertigung in Freiberg (DS1000) sowie für das Projekt „Speed“ durchgeführt.

FuE-Kennzahlen

	2005	2004
Forschungsquote		
FuE-Aufwendungen in Relation zum Umsatz	2,3%	4,3%
Forschungsintensität		
FuE-Gesamtaufwendungen in Relation zum Gesamtaufwand	3,1%	5,8%

Neuproduktrate

Im Jahre 2005 wurden im Konzern verschiedene neu entwickelte Produkte in die Produktion und in der Folge in den Markt eingeführt.

FuE-Neuproduktrate

	Produkt	Anteil an Gesamtfertigung Ende 2005
Neue Waferformate	multikristallin 156 x 156 mm ² x 240 µm	70%
	monokristallin 125 x 125 mm ² x 210 µm	4,1%
Neue Zellformate	multikristallin Solarzelle 156 x 156 mm ²	Einführung erfolgte im 1. Quartal 2005, seither nahezu 100%
	monokristallin Solarzelle 125 x 125 mm ²	Ende 2005 nahezu 0%

Im Rahmen dieser Entwicklung neuer Wafer und Zellen wurden neue Module in den Leistungsklassen 130 bis 150 Wp und 200 bis 220 Wp entwickelt und 2005 in den Markt eingeführt (s. I.1.5 Wichtige Produkte, Dienstleistungen und Geschäftsprozesse).

Der Anteil neuer Waferprodukte mit einer Waferdicke von 240 µm und kleiner betrug Ende 2005 93 Prozent der Fertigung der Deutsche Solar AG. Somit wurden im Vergleich zu 2004 nahezu vollständig neue Produkte bei der Deutsche Solar AG gefertigt.

Mit der Erweiterung der Produktionskapazitäten auf Grundlage der neu entwickelten TCVP-Technologie konnte ebenfalls dieses neue Material in den Markt eingeführt werden. Zum Jahresende 2005 wurde 5,4 Prozent der Fertigung auf der Grundlage dieses Materials durchgeführt.

4. FuE-Mitarbeiter

Mitarbeiter in der Forschung und Entwicklung

	2005	2004	2003
Unmittelbar in FuE tätige Mitarbeiter	24	23	11
Beschäftigte gesamt im Konzern	759	616	525
Relation	3,2*	3,7	2,1

* Zusätzlich waren 2005 bis zu 130 Mitarbeiter zeitweise in FuE-Projekten, insbesondere im Rahmen von Betriebsversuchen und Prozesstests, tätig. Im JSSI-Projekt, einem Joint Venture, an dem 51% die Degussa AG hält, waren 2005 neben den beiden Geschäftsführern 5 Mitarbeiter (Vorjahr: 5 Mitarbeiter) tätig.

Mehr als 70 Prozent der Mitarbeiter im Bereich Forschung und Entwicklung verfügen über einen Universitäts-, Hochschul- oder Fachschulabschluss.

5. Wesentliche FuE-Ergebnisse in 2005

„Solar Material“ – Aufarbeitung verschiedener Siliziumqualitäten weiterentwickelt

FuE-Projekte im Rahmen der Siliziumgewinnung zielen auf eine Verbreiterung der Rohstoffbasis und Kostensenkungen.

Die Aufbereitung von Silizium-Rohstoffen, die als Nebenprodukte in der Elektronikindustrie anfallen und die nicht direkt in der Solarzellenfertigung eingesetzt werden können, sind dem Geschäftsbereich „Solar Material“ der Deutsche Solar AG zugeordnet. Von der Optimierung der Ätzverfahren zur Oberflächenreinigung – mit dem Ziel, den Chemikalieneinsatz zu minimieren und die Kosten zu senken – bis zum Recycling von Wafern und Zellen reichen die Aktivitäten, die der Konzern in einem Verbundprojekt mit Partnern aus Industrie, Instituten und Hochschulen bearbeitet. Als ein Verfahren zur Beschaffung des Rohstoffs Silizium wurden verschiedene Verfahren zur Aufarbeitung unterschiedlicher Siliziumqualitäten entwickelt und aufgebaut.

Weitere Arbeiten haben die Entfernung von negativ(n)-dotierten Siliziumelementen zum Inhalt bzw. die Herstellung von n-dotierten Siliziumscheiben für neue Solarzellenstrukturen. Diese Arbeiten wurden in einem europäischen Verbundprojekt NESSI mit einer Reihe von Hochschulen und Instituten zusammen durchgeführt, das in 2005 erfolgreich abgeschlossen werden konnte.

Recycling 2004

Die im Jahre 2003 aufgebaute Pilotanlage zum Recycling von schadhaften Modulen bzw. am Lebensende ausrangierter Module konnte in Großversuchen mit mehreren 10.000 Stück zurückgewonnener Zellen bzw. Wafern erfolgreich nachweisen, dass bereits die Pilotanlage einen positiven Beitrag zum Energieverbrauch leistet. Mittlerweile konnte an vielfältigen Solarmodulsystemen diese erfolgreiche Technologie eingesetzt werden.

Die im Industrieprozess der Zellfertigung zu Zellen verarbeiteten recycelten Wafer besaßen einen gleichen bzw. tendenziell besseren Wirkungsgrad als Solarzellen aus neuen Wafern.

Joint Solar Silicon GmbH & Co. KG – Überführung in technischen Maßstab

In der Joint Solar Silicon GmbH (JSSI), einem Joint Venture der Degussa AG und der SolarWorld AG, wird an der Entwicklung eines Weges zur kostengünstigen Herstellung von Solar-Grade-Silizium durch Zersetzung von Silan nach neuen Verfahren gearbeitet. Die wesentlichen Entwicklungsarbeiten konnten 2004 im Labormaßstab abgeschlossen werden. Auf der Grundlage dieser Ergebnisse wurde 2005 das Verfahren in einen technischen Maßstab übertragen und die hierfür notwendigen Anlagen entwickelt. Die Entwicklungsarbeiten im technischen Maßstab wurden im Jahre 2005 erfolgreich vorangetrieben und erste Siliziummengen im 2-Tonnen-Maßstab hergestellt.

Wafer – Steigerung der Produktivität und Qualität

Die Verbesserung der Kristallisationsverfahren, sowohl nach dem Gieß- als auch nach dem Bridgman- und HEM (Heat-Exchange-Method)-Prozess, zielen auf eine Verbesserung der Ausbeuten und eine Steigerung der Qualität. Entsprechende Technologiebewertungen sind die Basis für die zukünftigen Weiterentwicklungen. So gelang es 2005, die Prozesszykluszeiten durch Weiterentwicklung der verwendeten Herstellungsrezepte einzukürzen und somit die Produktivität und Qualität weiter zu steigern.

Die 2004 erfolgreich abgeschlossene Entwicklung einer Schmelz- und Kristallisationsanlage bildete die Grundlage der Kapazitätserweiterungen der Deutsche Solar AG bereits ab Januar 2005. Neben einer sehr guten Materialqualität zeichnet sich die Neuentwicklung insbesondere durch verbesserte Raum-Zeit-Ausbeuten aufgrund von bis zu 30 Prozent kürzeren Prozesszyklen aus.

Die Entwicklung einer wiederverwendbaren Kokille war ein weiterer Schwerpunkt 2005. Erste Kokillenprototypen konnten einer produktionsnahen Abtestung unterzogen werden.

Durch die Entwicklung eines neuen Beschichtungsverfahrens zur Beschichtung der Kristallisationstiegel gelang es außerdem, die Fertigungskosten zu senken und die Beschichtungsqualität zu erhöhen.

Zu den besonderen Erfolgen konzerneigener FuE zählt der Abschluss der Projekte zur Entwicklung von dünnen Wafern von 240 µm und 210 µm. Hierbei wurden multikristalline Wafer der Dimension 156 mm x 156 mm x 240 µm und monokristalline Wafer der Dimension 125 mm x 125 mm x 210 µm entwickelt. Beide Formate wurden in die Produktion eingeführt und tragen zu einer weiteren Absenkung des Siliziumbedarfs/Wafer bei. Ein weiteres Forschungsprojekt zur Fertigung noch dünnerer Wafer wurde gestartet.

Mit dem RGS-Verfahren (Ribbon-Growth-on-Substrate) beschreitet der Konzern zusammen mit zwei niederländischen Partnern einen Weg, um mit Hilfe eines einfachen Gießverfahrens mit hoher Geschwindigkeit Siliziumscheiben zu fertigen. Die Solarwafer werden dabei durch das Aufbringen von Silizium auf ein Trägermaterial gewonnen. Dabei kann auf ein aufwändiges Sägen verzichtet werden, wodurch gleichzeitig der Materialverlust minimiert wird und sich der Siliziumeinsatz um rund 40 Prozent reduziert. Eine „Pre-Produktion“-Anlage ist konstruiert, die Mittelbeschaffung zum Bau der Anlage abgeschlossen und ein Projekt zur Realisierung dieses Verfahrens gestartet. Die auf einer Demoanlage hergestellten Scheiben erreichen inzwischen Wirkungsgrade von 13,0 Prozent.

Zelle – Entwicklung von Prozessen zur kosteneffizienteren Zellherstellung

FuE-Schwerpunkt in der Zellfertigung war die Einführung von dünneren Wafern mit 240 µm, die als Hauptprodukt der Fertigung Solarzellen mit 220 µm Dicke ergeben. Hiermit konnte durch die Einführung dieses Produkts in der zweiten Hälfte des Jahres 2005 ein wesentlicher Beitrag zur Kostensenkung über die gesamte Wertschöpfungskette geleistet werden. Zur kontinuierlichen Weiterentwicklung dünnerer Zellen wurden ebenfalls Untersuchungen zum Einsatz von 210 µm bzw. noch dünnerer Wafer durchgeführt.

Arbeiten zur Umstellung der Zellfertigung von 125 x 125 mm² (5-Zoll) Wafern auf 156 x 156 mm² (6-Zoll) Wafern bildeten einen weiteren Entwicklungsschwerpunkt und führten zur vollständigen Umstellung der Zellfertigung auf das Format 156 x 156 mm² im ersten Quartal 2005.

Der weitere Ausbau der Zellfertigung der Deutsche Cell GmbH in Ebene 1 erfolgt auf dem neuesten Stand verfügbarer Zelltechnologie. Zusätzlich flossen jüngste FuE-Ergebnisse bei der Weiterentwicklung der Zelllinie mit ein und erhöhen so die Wettbewerbsfähigkeit der neuen Fertigungslinie. So wird basierend auf FuE-Ergebnissen aus 2005 in der Fertigungslinie eine Texturierungseinheit implementiert, die zur sauren Texturierung von Solarwafern dient und ein wesentliches Element in der Gesamtkonzeption darstellt.

Modul – FuE begleitet kontinuierliche Produktion

Die neu aufgebaute Modulproduktion wird durch eine Anzahl verschiedener FuE-Aktivitäten unterstützt. Projekte zur Weiterentwicklung des Solarmoduls hinsichtlich seiner Materialzusammensetzung und Konstruktion als auch zur Steigerung der Produktivität der Fertigungsprozesse wurden begonnen. Insbesondere werden Fragestellungen zur Herstellung von „Strings“ mittels verbesserter Löttechnologie untersucht.

„Crystal Clear“ – EU-weite Forschungskoooperation

Die EU hat im Rahmen des 6. Forschungsprogramms integrierte Projekte zur gemeinsamen Forschung entlang der photovoltaischen Wertschöpfungskette initiiert. Wichtigstes und größtes Projekt ist hierbei „Crystal Clear“. An diesem Projekt nehmen alle namhaften Forschungseinrichtungen auf dem Gebiet der Photovoltaik in der Europäischen Union sowie eine große Anzahl von Industriepartnern teil. Auch der SolarWorld-Konzern beteiligt sich an diesem Projekt.

Als maßgebliche Beiträge erfolgten bisher die Fertigung von Siliziumblöcken mit einer Blockmasse von 400 kg sowie die Bereitstellung von Life-cycle-Daten zur Ökoeffizienz für wissenschaftliche Studien. Beiträge zu diesen Arbeiten wurden unter anderem auf der 20th European Photovoltaic Solar Energy Conference in Barcelona 2005 vorgestellt.

Technologiezentrum für Halbleitermaterialien (THM) Freiberg gegründet

Zum weiteren Ausbau der Forschungslandschaft für die Photovoltaik am Standort Freiberg wurde 2005 in Kooperation mit den am Standort ansässigen Halbleiterfirmen Siltronic AG und FCM und zwei Instituten der Fraunhofer Gesellschaft (FhG) das neue Technologiezentrum für Halbleitermaterialien (THM) in Freiberg gegründet, das sich der Forschung und Entwicklung moderner Halbleitertechnologien widmet. Die im THM fokussierte, gemeinsame Forschung kommt unter anderem der Optimierung der eingesetzten Materialien entlang der gesamten solaren Wertschöpfungskette zugute. Ziel der gemeinsamen Forschungseinrichtung ist die Verbesserung der Fertigungstechnologien unter Nutzung möglicher Synergien zwischen

der Photovoltaik und anderen Halbleiterindustrien. Mit ihren anerkannten Kompetenzen auf den Gebieten Materialpräparation und -bearbeitung von Halbleitern, Kristallzüchtung, Solarzellentechnologie sowie Analytik und Charakterisierung sind die Institute der Fraunhofer Gesellschaft der ideale Kooperationspartner.

Schutzrechte

Der Konzern verfügt über Schutzrechte und Schutzrechtsanmeldungen entlang der gesamten solaren Wertschöpfungskette. Die wesentlichsten mit Schutzrechten bzw. Schutzrechtsanmeldungen versehenen Prozessschritte sind hierbei:

- Herstellung von solarem Silizium als Rohstoff zur Blockherstellung
- Herstellung von mc-Siliziumblöcken, -säulen und -wafern
- Herstellung von Komponenten für Solarmodule

Die Forschungsaktivitäten führten bisher zu mehr als 15 Schutzrechtsfamilien bzw. Schutzrechtsanmeldungen auf dem Gebiet der Block-, Wafer- und Modulherstellung und zu mehr als 25 Schutzrechtsfamilien bzw. Schutzrechtsanmeldungen auf dem Gebiet der Herstellung von solarem Silizium.

Im Jahre 2005 wurden 6 neue Schutzrechtsanmeldungen durchgeführt. Weiterhin wurden 2005 die Schutzrechte zum RGS-Verfahren von der Bayer AG (ehemaliger Geschäftsbereich Bayer Solar GmbH, heute Deutsche Solar AG) übernommen.

IV. NACHTRAGSBERICHT

1. Angabe von Vorgängen von besonderer Bedeutung

SolarWorld übernimmt kristalline Solaraktivitäten der Shell-Gruppe

Die SolarWorld AG hat am 2. Februar 2006 vorbehaltlich der Zustimmung der Kartellbehörden die Übernahme von 100 Prozent der kristallinen Solaraktivitäten der Shell-Gruppe bekannt gegeben. Die von beiden Parteien unterzeichnete Übereinkunft umfasst die Übertragung der Shell-Standorte in Vancouver/Washington State und Camarillo/Kalifornien, an denen die Herstellung von Solarsiliziumkristallen, -wafern, -zellen und -modulen angesiedelt ist, in Gelsenkirchen mit der Solarzellenfertigung, die Vertriebsgesellschaften in München, Singapur und Südafrika sowie die auf kristalline Siliziumtechnologie spezialisierte Forschungs- und Entwicklungsabteilung in München. In Vancouver, Washington, im Nordwesten der USA, ergänzt eine Produktionsstätte für monokristalline Solarsiliziumssäulen die US-Produktion. Die Produktionskapazitäten, die durch diese Vereinbarung an den SolarWorld-Konzern übergehen, belaufen sich auf rund 80 Megawatt (MW). Die SolarWorld AG hat sich im Rahmen der Vereinbarung zudem die Option zur späteren Beteiligung an der Entwicklung von Solartechnologie auf Basis von Kupfer (CIS) gesichert.

Kapitalerhöhung und Beteiligung an Solarparc AG

Der Vorstand der SolarWorld AG hat vor dem Hintergrund der beschleunigten Expansion des konzernweiten Solargeschäftes am 7. Februar 2006 mit der Zustimmung des Aufsichtsrates unter Ausschluss des Bezugsrechtes eine Kapitalerhöhung gegen Bar- und Sacheinlage beschlossen und platziert. Insgesamt wurden 1,265 Mio. Stückaktien an institutionelle Investoren ausgegeben (s. IV.2. Auswirkung der Vorgänge von besonderer Bedeutung). Ferner hat sich die SolarWorld AG im Zuge der Kapitalerhöhung mit 29 Prozent an der Solarparc AG beteiligt, einem Spezialisten für den Bau, den Betrieb und die Platzierung großer Solarkraftwerke. Hierbei wurden die Firmenaktien stichtagsbezogen bewertet, Grundlage der Kapitalerhöhung aus dem genehmigten Kapital der Gesellschaft ist § 4 der Gesellschaft in Verbindung mit den einschlägigen aktienrechtlichen Bestimmungen, wonach der Vorstand bei Zustimmung des Aufsichtsrates ermächtigt ist, das Grundkapital unter Ausschluss des Bezugsrechtes um bis zu 10 Prozent zu erhöhen. Durch die Ausgabe der neuen Aktien erhöht sich das Grundkapital der SolarWorld AG auf 13,965 Mio. Aktien.

SolarWorld in den europäischen Aktienindex Dow Jones STOXX 600 aufgenommen

Nach Auskunft des Züricher Indexbetreibers STOXX Ltd. vom 21. Februar 2006 wird die SolarWorld AG mit Wirkung zum 20. März 2006 in den europäischen AuswahlindeX Dow Jones STOXX 600 aufgenommen werden. Der viel beachtete STOXX 600 repräsentiert die 600 größten europäischen börsennotierten Unternehmen gemessen an der Kapitalisierung des Free-Floats. Die SolarWorld AG wird im Segment der Versorger geführt werden.



2. Auswirkung der Vorgänge von besonderer Bedeutung

SolarWorld AG wird Nummer eins im Solarmarkt USA

Mit den zusätzlichen Kapazitäten aus der Übernahme des Shell-Geschäfts, planmäßiger Vollzug nach Genehmigung der Kartellbehörden vorausgesetzt, steigt die SolarWorld AG zum größten Produzenten von Solarstromtechnologien in den USA auf. Damit nutzt der SolarWorld-Konzern exzellente Wachstumschancen und schafft ein global operierendes Unternehmen mit Produktions- und Vertriebspräsenz in den international wachstumstärksten Solarmärkten. Mit der Übernahme profitiert die SolarWorld AG auch von der dominanten Stellung der neuen Aktivitäten im Bereich monokristalliner Solarstromtechnologie. Die monokristalline Solarstromtechnologie erzielt höchste Wirkungsgrade und sorgt damit für die gebotene Effizienz beim Rohstoffeinsatz. Historisch geht diese Kompetenz auf die Entwicklungsleistung der früheren Siemens Solar zurück, die 2002 von der Shell-Gruppe übernommen worden war.

Die dann neu hinzukommende Solarzellenfabrik in Gelsenkirchen stellt eine ideale Ergänzung zur hochwertigen Zellproduktion des SolarWorld-Konzerns in Freiberg dar. Über die neuen Vertriebsaktivitäten in Südafrika und Singapur erlangt die SolarWorld AG zudem Präsenz in aussichtsreichen Märkten Afrikas und Asiens.

Der „lucky deal“, der die Finanzsituation der SolarWorld AG bei planmäßigem Vollzug nicht belastet, findet vor dem Hintergrund der strategischen Entscheidung statt, Kapazitäten und Präsenz in den am stärksten expandierenden Solarmärkten auszubauen. Die neuen Aktivitäten passen ideal in das Portfolio

und stärken die Position zur Versorgung der weltweit steigenden Nachfrage nach Solarenergie. Die Ausbaupläne des SolarWorld-Konzerns in Freiberg werden durch die Übernahme der neuen Standorte nicht berührt.

Mitarbeiter werden übernommen – Mittelzufluss von 233,7 Mio. € aus Kapitalerhöhung

Die SolarWorld AG wird die 579 Shell Solar-Mitarbeiter weiterbeschäftigen. Für alle Personen besteht eine Beschäftigungsgarantie von einem Jahr. Der Konzern will auch darüber hinaus alle Mitarbeiter halten.

Für die Kunden der Shell Solar ändert sich nichts. Sie werden fortan von der SolarWorld AG gewohnt zuverlässig betreut.

Anfangs werden die neuen Standorte mit einer Auslastung von ca. 50 Prozent arbeiten. Die Expansion auf 100 Prozent wird zügig erfolgen. In diesem Zusammenhang wird die SolarWorld AG die interne wie externe Siliziumbeschaffung intensivieren. Um die sich aus der Übernahme der Solarsiliziumaktivitäten der Shell-Gruppe bietenden Wachstumsimpulse konsequent zu nutzen, hat der Vorstand der SolarWorld AG vor diesem Hintergrund mit der Zustimmung des Aufsichtsrates eine Kapitalerhöhung gegen Bar- und Sacheinlage beschlossen und platziert. Der Emissionserlös von netto 233,7 Mio. € dient neben der grundsätzlichen Stärkung der Finanz- und Vermögenslage des Konzerns dem Ziel, durch Rückwärtsintegration in den Bereich Silizium zu investieren.

Solarparks ideale Ergänzung für internationales Geschäft

Auch die Einbindung der Solarparc AG in die Konzernaktivitäten ist ein Ausdruck der Wachstumsstrategie des Unternehmens. Die Geschäftsaktivitäten der Solarparc AG stellen vor dem Hintergrund eines zukünftig deutlich gewachsenen Produktionspotentials infolge der Shell Solar-Übernahme eine ideale Ergänzung für die Absatzmöglichkeiten des Konzerns dar. Die Solarparc AG ist ein führender Anbieter von kapazitätsstarken und kapitalmarktfähigen Solarstromparks. Die SolarWorld AG integriert mit dem Zukauf vertriebsseitig ein weiteres Stück der solaren Wertschöpfungskette.

Die Solarparc AG plant die Errichtung neuer Solarkraftwerke der Megawatt-Klasse im In- und Ausland. Dabei geht es um den Bau innovativer, dem Lauf der Sonne nachgeführter „Tracking“-Anlagen. Diese Suntrac®-Anlagen erwirtschaften um bis zu 30 Prozent höhere Solarerträge als eine feststehende Anlage. Sie sind ideal für den Bau von Solarparks in sonnenreichen Regionen wie etwa in Spanien oder in Kalifornien geeignet. Durch die Expansion in den USA im Zuge der Übernahme der Shell-Aktivitäten bietet die Solarparc-Beteiligung insbesondere im sonnenverwöhnten Kalifornien zusätzliche Absatzchancen im wachstumsstarken US-Markt.

Umsatzzuwachs von 20 Prozent aus Transaktionen

Die neuen Aktivitäten werden im Jahr 2006 für einen Umsatzzuwachs gegenüber dem Vorjahr von rund 20 Prozent sorgen. Da zum Zeitpunkt der Berichterstattung die Komplettübernahme aller kristallinen solaren Shell-Aktivitäten noch nicht abgeschlossen war, sind weitergehende Aussagen zu den Auswirkungen der Shell-Transaktionen nicht möglich.

Aufnahme in den europäischen AuswahlindeX stärkt Investoreninteresse

Mit der am 21. Februar 2006 angekündigten Aufnahme der SolarWorld AG in den europäischen Dow Jones STOXX 600 ergibt sich ein viel beachtetes Investitionskriterium, an dem sich viele, insbesondere internationale Investoren orientieren werden.

□ 3. Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage

Beurteilung der wirtschaftlichen Lage durch die Unternehmensleitung

Die wirtschaftliche Lage des Konzerns wird unter Berücksichtigung der sich aus dem Konzernabschluss 2005 ergebenden und oben dargestellten Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage durch das SolarWorld-Management als sehr positiv beurteilt.

■ V. RISIKOBERICHT

Die SolarWorld AG und ihre Tochtergesellschaften bewegen sich in einem schnell wachsenden, technologisch anspruchsvollen Zukunftsmarkt. Unternehmerische Entscheidungen sind vor dem Hintergrund einer angemessenen Weiterentwicklung des Konzerns stets einer Reihe von Risiken ausgesetzt, die Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben können.

Das Risikomanagement ist im SolarWorld-Konzern als ein kontinuierlicher Prozess in alle wesentlichen Unternehmensprozesse und -bereiche und in alle Ebenen der Unternehmensführung integriert. Es agiert als ein wirksames System zur Früherkennung und Analyse von Risiken und Chancen.

□ 1. Risiko- und Chancenmanagementsystem

1.1 Risikomanagementsystem in Bezug auf Finanzinstrumente

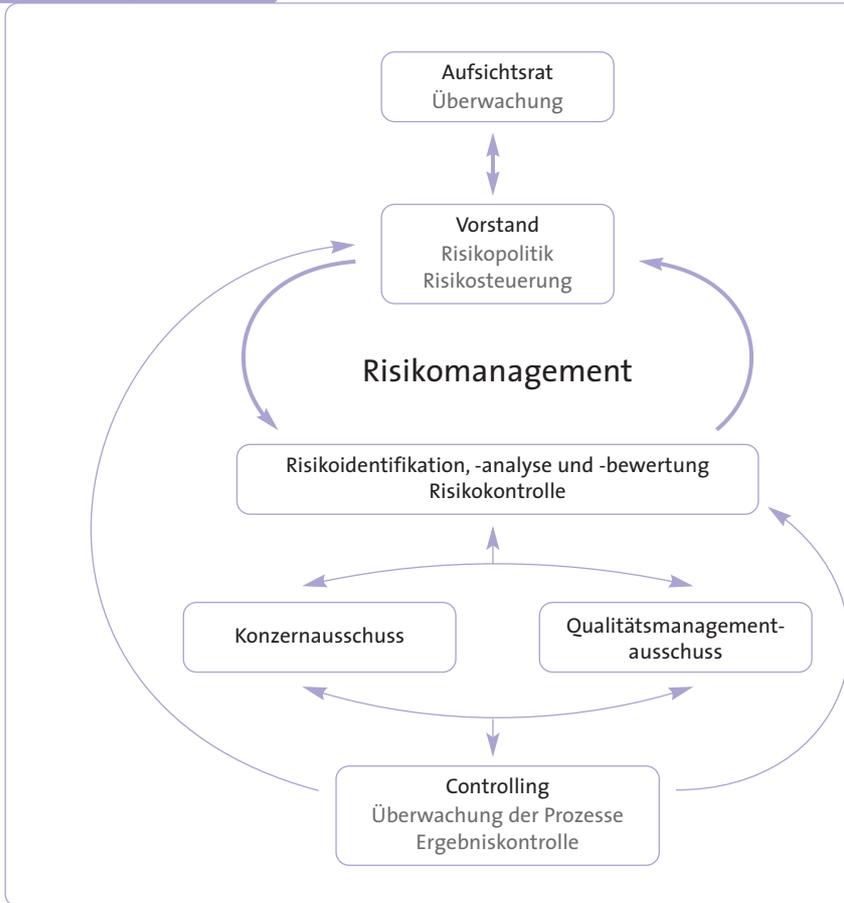
Die Steuerung und Kontrolle von Finanzinstrumenten ist bei der SolarWorld AG und ihren Tochtergesellschaften direkt beim Vorstand und den Geschäftsführern aufgehängt. Wesentliche Risiken werden durch direkte Reportings und die ständige Kontrolle auf Marktgegebenheiten und Notwendigkeit überprüft. Die Verknüpfung der einzelnen Instrumente mit direkt zurechenbaren Projekten ist ein wesentliches Steuerungsinstrument und minimiert die Abhängigkeit von schwankenden Märkten.

Die SolarWorld AG setzt vielfältige Finanzinstrumente aus Eigen- und Fremdkapitalbausteinen ein und streut die Finanzierung des Konzerns somit sehr breit. Neue Bausteine werden vor der Einführung durch die interne Controllingabteilung und externe Berater sorgfältig auf ihre Risikofelder überprüft.

1.2 Sonstiges Risikomanagementsystem

Ein Risikoidentifikations-/Frühwarnsystem ist im SolarWorld-Konzern in spezifischen Ausschussgremien der Konzernleitung verankert und damit integraler Bestandteil aller Entscheidungen und Geschäftsprozesse. Ergänzt wird diese Risiko- und Kontrollkultur in der Unternehmensleitung durch eine flache Organisationsstruktur mit kurzen Informations- und Kommunikationswegen sowie einer hohen Integration der Mitarbeiter. Letztere wird über unternehmenseigene „Business Ethics“ (Leitlinien für verantwortungsvolles Handeln) untermauert.

Risikomanagement



Der **Aufsichtsrat** in seiner Überwachungsfunktion stellt ein übergeordnetes Gremium der Risikoüberwachung dar und wird durch den Vorstand regelmäßig über relevante Fragen der Risikolage und des Risikomanagements sowie über eingeleitete Koordinationsmaßnahmen unterrichtet. In Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für den Konzern wird er eingebunden.

Der **Vorstand** legt die Unternehmensstrategie und die sich daran ausrichtende Risikopolitik fest. In unterjährig regelmäßig stattfindenden **Konzern-Ausschüssen**, die sich aus Mitgliedern des Vorstandes sowie Vertretern der operativen Geschäftseinheiten zusammensetzen, werden Risiken aus den Geschäftssegmenten durch Reportings der Bereichsleiter definiert, bewertet und überwacht. Der Vorstand entscheidet vor dem Hintergrund des vertretbaren Gesamtrisikos, inwiefern für den geschäftlichen Erfolg strategisch sinnvoll Risiken kontrolliert eingegangen werden können, durch entsprechende Absicherungsstrategien minimiert, auf Dritte verlagert oder generell vermieden werden können. Bestandsgefährdende Entwicklungen im Konzern können im Rahmen dieser Ausschüsse sowie über eine flache Organisations- und Kommunikationsstruktur bei kurzfristig eintretenden Ereignissen im Konzern frühzeitig erkannt werden.

Ein konzernübergreifender **Qualitätsmanagement-Ausschuss** flankiert das Risikoidentifikations- und Frühwarnsystem: Nach DIN EN ISO 9001:2000 standardisierte Prozesse machen mögliche Risikopotentiale transparenter und ermöglichen ein frühzeitiges Identifizieren von Risiken. Die im „Qualitätsmanagement-System“ des SolarWorld-Konzerns definierten konzerninternen Richtlinien und Genehmigungsverfahren, Prozesse sowie Qualitätsziele werden in regelmäßigen internen und externen Audits kontrolliert, überwacht und dokumentiert. Über das jährliche, im Qualitätsmanagementsystem verankerte „Management-Review“ erfolgt eine Kontrolle, Steuerung und Absicherung der so benannten Risiken durch den Vorstand.

Eine nach internationalen Richtlinien zu erstellende Quartalsberichterstattung der im Prime Standard gelisteten SolarWorld AG gewährleistet darüber hinaus eine regelmäßige Abbildung des konzernweiten Geschäftsverlaufs und trägt zur Überwachung und Kontrolle der wirtschaftlichen Risiken des laufenden Geschäftes bei. Ein monatliches internes Berichtswesen überwacht und aggregiert zeitnah die vom Vorstand vorgegebene Unternehmens- und Risikostrategie.

Um die verbleibenden Risiken in Grenzen zu halten beziehungsweise sie ganz auszuschließen, hat der Konzern entsprechende Versicherungen zur Risikominimierung abgeschlossen, deren Deckungskonzepte aufgrund des stetigen Wachstums laufend überprüft werden.

Das Risikofrüherkennungssystem wird jährlich durch den Abschlussprüfer beurteilt. Dieser berichtet über das Ergebnis seiner Prüfung an den Konzernvorstand und Aufsichtsrat.

1.3 Chancenmanagementsystem

In den für die Risikoidentifikation spezifischen Gremien der Konzernleitung werden Chancen in gleichem Maße laufend erfasst, bewertet und, soweit möglich und unternehmerisch sinnvoll, entsprechend geeignete Maßnahmen seitens des Vorstandes eingeleitet.

2. Einzelrisiken

2.1 Umfeld- und Branchenrisiken

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Das schwache Wirtschaftswachstum der vergangenen Jahre hat sich nicht in der Photovoltaikbranche niedergeschlagen. Der Photovoltaikmarkt hat sich auch in 2005 wieder zweistellig entwickelt und zählt zu einem starken Wachstumsmarkt (s. I.3.2 Branchenspezifische Rahmenbedingungen). Trotz des schwachen Wirtschaftsumfeldes und knapper Siliziumressourcen wird sich die Solarindustrie mit Wachstumsraten im zweistelligen Bereich entwickeln (s. VI.1.2 Künftige Branchensituation/VI.5.1 Chancen aus der Entwicklung der Rahmenbedingungen).

Regulatorische Rahmenbedingungen

Die Wettbewerbsfähigkeit von Solarstrom korreliert mittelfristig sowohl national als auch international mit öffentlichen nationalen Förderprogrammen. In Deutschland regelt das Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) eine Mindestvergütung durch die Netzbetreiber. International erfährt der Ausbau der regenerativen Stromerzeugung durch nationale Förderprogramme (Bsp. USA, Spanien, China) ebenfalls stark an Bedeutung.

In Deutschland besagt der Koalitionsvertrag der schwarz-roten Regierungskoalition, das EEG in seiner Grundstruktur fortzuführen, zugleich aber die wirtschaftliche Effizienz der einzelnen Vergütungen bis 2007 zu überprüfen. Somit ist der Wille zur Fortführung der Förderung erneuerbarer Energien in Deutschland stark ausgeprägt. Auch auf europäischer Ebene ist die Entwicklung der regenerativen Energien in den vergangenen Jahren stark vorangekommen (s. I.3.2 Branchenspezifische Rahmenbedingungen/VI.1.2 Künftige Branchensituation).

Selbst bei wechselnden politischen Mehrheiten auf unterschiedlichen föderalen Ebenen ist daher eine Abkehr der derzeit praktizierten Energiepolitik in der Bundesrepublik Deutschland als auch in der EU eher unwahrscheinlich.

Um die Abhängigkeit von Förderprogrammen kontinuierlich zu verringern sowie die im EEG vorgesehene Degression der Vergütung von jährlich 5 Prozent aufzufangen, arbeitet der SolarWorld-Konzern an einer entsprechenden, über alle Wertschöpfungsstufen wirksamen jährlichen Kostensenkung.

Vor dem Hintergrund eines weltweit zu erkennenden Trends zur Solarstromförderung dient die Internationalisierungsstrategie des SolarWorld-Konzerns einer Risikostreuung: Eine Veränderung der Förderbedingungen in einzelnen regionalen Absatzmärkten würde sich aufgrund der zunehmenden Diversifizierung der Vertriebsaktivitäten des Konzerns auf unterschiedliche europäische und internationale Märkte und eine kontinuierliche Erschließung neuer Solarmärkte nur temporär auswirken. Aufgrund der weltweit starken solaren Nachfrage und starker konzerninterner Vertriebsstrukturen auf verschiedenen Wertschöpfungsstufen könnte der Absatz am Weltmarkt verlagert werden.

Parallel engagiert sich der SolarWorld-Konzern aktiv in entsprechenden Branchen- und Interessenverbänden, um auch auf politischer Ebene das Bewusstsein für das wirtschaftliche und ökologische Potential

der Solarenergie zu schärfen. Darüber hinaus bietet der Konzern im Rahmen offizieller Besuche politischen Entscheidungsträgern die Möglichkeit, sich vor Ort selbst einen Eindruck von der hochtechnologischen Fertigung und der damit verbundenen Wirtschaftskraft der Solarstromtechnologie zu verschaffen.

Verschärfter Wettbewerb und Konsolidierungsprozess

Im international wachsenden Solarmarkt zeichnet sich eine zunehmende Professionalisierung, ein verschärfter Wettbewerb sowie eine Konsolidierung der Branche ab. Einige internationale Player am weltweiten Solarmarkt befinden sich in großen Konzernverbunden, die die Möglichkeit zur Quersubventionierung haben.

Zu erwarten ist, dass die Konsolidierung am Ende der Wertschöpfungskette im Bereich weniger kapital- und know-how-intensiver Solarstromsegmente stattfinden wird. Übernahmen in der Solarzellen- und Solarmodulfertigung sind in der Branche daher ebenso wahrscheinlich wie die von Handels- und FuE-Unternehmen.

Der SolarWorld-Konzern ist komplett vertikal integriert und verfügt über ein hohes technologisches Know-how, auch in den kapitalintensiven und daher mit höheren Markteintrittsbarrieren versehenen Sektoren der Wafer- und Zellenherstellung. Durch diese starke Position, insbesondere in der Waferherstellung dürfte der SolarWorld-Konzern von künftigen Konsolidierungsprozessen im Markt eher nicht betroffen sein. Zudem besitzt der SolarWorld-Konzern hochmoderne Produktionsanlagen und internes technologisches Know-how. Die vertikale Vollintegration stellt die Lieferung des für die Zellen- und Modulproduktion notwendigen Vormaterials sicher. Dies gibt dem Konzern die Möglichkeit, seine Kapazitätserweiterungspläne weiterhin durchzusetzen, sowie seine Marktposition auszubauen.

Darüber hinaus arbeitet der SolarWorld-Konzern an einer kontinuierlichen Reduzierung der Produktionskosten und einer Verbesserung der Leistungsfähigkeit: So konnte der Konzern über die vergangenen Jahre die Produktionskosten um bis zu 7 Prozent p.a. durch Kosten- und Materialeinsatzoptimierungen, Rationalisierungseffekte und Skaleneffekte senken. Nach Einschätzung des SolarWorld-Managements wird diese Quote in die Zukunft ähnlich fortzuschreiben sein. Über die Vollintegration kann dieser Kosteneffekt im SolarWorld-Konzern über die gesamte solare Fertigung generiert und wirksam werden. Diese Effizienzgewinne erlauben dem Konzern weiterhin wettbewerbsfähig zu bleiben.

2.2 Unternehmensstrategische Risiken

Um sich vor dem Hintergrund eines verschärften Wettbewerbs am Weltmarkt langfristig erfolgreich zu positionieren, bewertet die Konzernleitung kontinuierlich strategische Allianzen auf allen Wertschöpfungsstufen. Zu den unternehmensstrategischen Risiken gehören daher solche, die aus Akquisitionen und Investitionen resultieren.

Diese Aktivitäten sind aufgrund ihrer Zukunftsorientierung für den Fortbestand des Unternehmens notwendig, aber aufgrund der damit verbundenen Unsicherheiten auch risikoträchtig.

Prüfungen der Durchführbarkeit solcher Projekte sowie eine Analyse der verbundenen Risiken werden im Vorfeld mit der gebotenen Sorgfalt erledigt. Im SolarWorld-Konzern werden diese Prozesse durch erfahrene Kanzleien und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften standardmäßig begleitet. Die fundierte Bewertung des Objekts („Due-Diligence-Prüfung“) dient der Steuerung und Reduzierung von Risiken. Erkannte Risiken können zu einer vertraglichen Berücksichtigung oder ggf. zum Abbruch der Verhandlungen führen.

2.3 Leistungswirtschaftliche Risiken

Beschaffungsrisiko

Die Beschaffung produktionsnotwendiger Rohstoffe gestaltet sich aufgrund einer weltweit steigenden Nachfrage für solare Vor- und Zwischenprodukte sowie nur weniger Lieferanten als eng und birgt für die Branche das Risiko der materiellen Verknappung und volatiler Preise. Der Siliziumbedarf der Solarindustrie ist in den vergangenen Jahren stark angestiegen und liegt inzwischen auf höherem Niveau als der der Halbleiterindustrie. Aufgrund dieser temporären Engpässe haben die Spotmarktpreise für Silizium stark angezogen und sich im Jahr 2005 verdoppelt. International wird die Siliziumproduktion ausgebaut; die Vorlaufzeit für eine neue produktionsfähige Anlage beläuft sich auf zwischen 18 und 24 Monate.

Über sein integriertes Geschäftsmodell (s. I.2.2 Strategie) erfolgt die maßgebliche Versorgung konzernintern über die einzelnen Fertigungsstufen Wafer, Zelle, Modul. Ergänzende temporäre Beschaffungsoptionen werden langfristig durch Kapazitätserweiterungen in den Bereichen Wafer-, Zell- und Modulherstellung abgedeckt. Dem produktionstechnisch bedingten längeren Aufbau von Kapazitäten in der Silizium- und Waferherstellung hat der Konzern bereits durch rechtzeitig in den vergangenen Jahren eingeleitete Wachstumsstrategien entgegengewirkt. Flankierend dienen eine Vielzahl von Maßnahmen entlang der gesamten solaren Produktionskette dem effizienten Einsatz des Rohstoffs Silizium, einer Erhöhung der Ausbeuten und darüber einer Reduzierung der Kosten im SolarWorld-Konzern (s. I.3.5 Geschäftsverlauf 2005/III. Forschung und Entwicklung).

Der SolarWorld-Konzern stützt seine Beschaffungsstrategie beim Rohstoff Silizium auf vier Säulen, um dem Risiko der Siliziumbeschaffung entgegenzuwirken (s. I.2.2 Strategie).

Risiko des technologischen Wandels

Der Solarstrommarkt unterliegt einem starken technologischen Wandel, der durch verbesserte Produkte und Dienstleistungen sowie sich ändernde Kundenanforderungen geprägt ist.

Um diesen technologischen Fortschritt zu begleiten bzw. mitzugestalten, verfügt der Konzern über eine über alle Wertschöpfungsstufen betriebene Forschungs- und Entwicklungsarbeit. Durch Kooperationen mit wissenschaftlichen Einrichtungen folgt der Konzern unter anderem der Logik, die Entwicklung und Innovationen der Solarstromtechnologie zu begleiten und somit auf etwaige Trends und Entwicklungen frühzeitig Einfluss zu nehmen. So pflegt etwa die Deutsche Solar AG im Bereich Mikroelektronik und Halbleitermaterialien eine enge Kooperation mit der Technischen Universität Bergakademie Freiberg (s. III. Forschung und Entwicklung).

Die von der SolarWorld verfolgte kristalline Solarstromtechnologie (Produkte aus sowohl mono- als auch polykristallinem Silizium) stellt sich derzeit sowohl technologisch als auch ökonomisch als führend dar. Kristalline Techniken haben heute am Markt für die solare Hardware einen weltweiten Marktanteil von mehr als 90 Prozent. Neuartige Dünnschichttechniken befinden sich zum größten Teil entweder noch in der Labor- oder Optimierungsphase oder sind gar nicht erst vom Markt angenommen worden. Nach Überzeugung des SolarWorld-Managements und externer Experten werden kristalline Techniken jedoch auch im kommenden Jahrzehnt den Markt für Photovoltaik dominieren und die Kostenführerschaft behalten.

Darüber hinaus hat der SolarWorld-Konzern einen vielversprechenden Weg zur siliziumsparenden Wafertechnologie (s. I.3.5 Geschäftsverlauf 2005, Ribbon-Growth-on-Substrate) beschritten, der zu Kosteneinsparungen in der kristallinen Wafertechnologie führt.

2.4 Personalrisiken

Der zukünftige wirtschaftliche Erfolg des SolarWorld-Konzerns hängt wesentlich vom Engagement, der Motivation und dem Können der Mitarbeiter sowie von qualifiziertem Personal in Schlüsselpositionen ab. Dem zunehmenden Wettbewerb am Markt mit dem Risiko des Fachkräftemangels in der Personalbeschaffung heißt es konzernintern entgegenzuwirken.

Um das Risiko der Fluktuation einzelner Mitarbeiter, insbesondere in Schlüsselpositionen, zu minimieren, wird im Konzern eine offene Unternehmenskultur mit dem Resultat einer hohen Mitarbeitermotivation gelebt (weit unterdurchschnittliche Fluktuationsrate/s. II.3.4 Personal- und Sozialbereich). Zudem bietet der Konzern seinen Mitarbeitern vielfältige Qualifizierungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten sowie leistungsbezogene Vergütungssysteme an. Dem Risiko einer angemessenen Vertretung, insbesondere in Schlüsselpositionen, begegnet der Konzern über die im Qualitätsmanagementsystem definierten Stellvertretungen und Befugnisse sowie ergänzend durch überschaubare Strukturen und ein hohes Maß an Eigenverantwortung einzelner Mitarbeiter.

Die Bedarfsanforderung personeller Ressourcen zur Sicherstellung der Geschäftsplanungsziele wird über prozessintegrierte Verfahren zur Ermittlung des Personalbedarfs im Rahmen des Qualitätsmanagements quantifiziert und qualifiziert.

Eine unter anderem auf Arbeits- und Vertragsrecht spezialisierte Kanzlei sichert den Konzern in rechtlichen Personalbelangen ab. Darüber hinaus werden intern Mitarbeiter aus dem Bereich Personal kontinuierlich auf die aktuelle Gesetzeslage und Rechtsprechung geschult. Um dem Risiko des Insiderhandels nach dem Anlegerschutzverbesserungsgesetz zu begegnen, hat der Konzern entsprechende interne Vorkehrungen getroffen: Mitarbeiter sowie externe Dienstleister, die Zugang zu Insiderinformationen haben, werden durch die SolarWorld AG informiert und in entsprechenden Insiderlisten geführt.

2.5 Informationstechnische Risiken

Der Konzern begegnet ferner potentiellen Risiken, die aus dem schnellen Wandel im Bereich der Informationstechnologien erwachsen können, indem er den zunehmenden Einsatz dieser Technologien durch eine Erhöhung der Aktivitäten zur Sicherstellung des störungsfreien Betriebs begleitet.

So werden in der SolarWorld AG in den zentralen Bereichen Hardwaresysteme eingesetzt, die nach dem heutigen Stand der Technik gegen einen Ausfall besonders gesichert sind. Darüber hinaus wird das Risiko möglicher Ausfälle der elektronisch gestützten Informationsverarbeitung durch eine Trennung der IT-Systeme von Produktion und Verwaltung reduziert. Ein Ausfallrisiko im gesamten Konzern wird hierdurch nahezu unmöglich.

Zudem wird dem steigenden Risiko durch vagabundierende Computerviren zum einen durch mehrfache Absicherung und zum anderen durch den Einsatz modernster Software entgegengewirkt. Die zum Arbeitsablauf notwendigen Verbindungen in externe Netzwerke werden durch neueste zertifizierte mehrstufige Firewalltechnik sowie durch ein System zur Spiegelung der Daten an verschiedene, jeweils gesicherte Standorte abgesichert. Ein Zugriff auf das interne Netzwerk und dessen Datenbestand wird damit angemessen geschützt. Die sicheren Zugriffe der Mitarbeiter in das interne Netzwerk werden durch neueste Transportprotokolle und Verschlüsselungen mit Zertifikaten gewährleistet. Automatisierte Sicherungen der Kerndaten in kurzen Intervallen sorgen bei einem eventuell auftretenden Verlust für eine schnelle Wiederherstellung der Informationen.

2.6 Finanzwirtschaftliche Risiken

Finanzierungsrisiken

Wie unter Punkt II.2.1 „Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements“ und II.2.2 „Finanzierungsanalyse“ beschrieben, strebt das Finanzmanagement ein ausgewogenes, solides Verhältnis von Eigen- und Fremdmitteln an. Dies führt zu einer starken Streuung des Risikos auf sehr unterschiedliche Finanzierungsquellen. So konnte die SolarWorld AG in den letzten Jahren ihre Kreditbasis stark diversifizieren und schöpft aus einer Vielzahl von unterschiedlichen Krediten und Projektfinanzierungen (sog. strukturierte Finanzierungen). Durch die Platzierung von Kapitalerhöhungen und die Auflage eines festverzinslichen Wertpapiers (Inhaber-Teilschuldverschreibung) konnte der Konzern auch auf der Eigenkapitalseite seine Position weiter verstärken. Die gute Mischung aller Maßnahmen führt zu einer gewissen Unabhängigkeit von der starken Bankenlandschaft. Finanzierungsrisiken sind somit meist auf Projektfinanzierungen begrenzt. Die EU-Notifizierung ist ein weiterer Baustein im Finanzierungs-konzept der SolarWorld AG. So werden zurzeit Investitionen am Standort Freiberg mit bis zu 35 Prozent Förderquote durch EU, Bund und Land gefördert.

Liquiditätsrisiken sind aufgrund einer hohen verfügbaren Basis liquider Mittel sehr gering. Die neuste Kapitalerhöhung im Jahr 2006 (s. IV. Nachtragsbericht) verstärkt diese Position erneut. Für weitere Investitionen der SolarWorld AG ist somit eine sehr solide Eigenkapitalausstattung vorhanden. Der operative Cashflow verstärkt die Liquidität der Gruppe auch unterjährig und führt zu einer sehr soliden Ausstattung aller Gesellschaften im Konzernverbund.

Risiken aus Zahlungsstromschwankungen begegnet der Konzern durch Kreditversicherungen. Wesentliche Ausfälle sind im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht aufgetreten. Im Handelsgeschäft der SolarWorld AG wird eine Vielzahl der Geschäftsvorfälle durch Vorkasseregelungen abgewickelt. Dies trägt ebenfalls zu einer Optimierung der Zahlungsströme bei.

Wechselkursrisiko

Der SolarWorld-Konzern ist als international tätiger Konzern Preis- und Wechselkursschwankungen ausgesetzt. Dies gilt insbesondere für den US-Dollar-Wechselkurs und den japanischen Yen. Um das Risiko zu minimieren, führt das Unternehmen ein aktives Währungsmanagement durch. Im Hinblick auf das US-Dollar-Geschäft ist die Gesellschaft weitgehend durch Natural Hedges in Form von Gegengeschäften im US-Dollar-Raum abgesichert. Offene Positionen werden mit entsprechenden Termingeschäften fristenkongruent abgedeckt. Bezüglich des japanischen Yen wird eine termingeschäftsorientierte Absicherungsstrategie mit Hilfe verschiedener derivativer Finanzinstrumente verfolgt. Dadurch wird das Wechselkursrisiko in den erwarteten Zahlungsströmen (in Kombination mit einem Grundgeschäft in der jeweiligen Fremdwährung) minimiert. Die Finanzinstrumente werden entsprechend der jeweiligen Risikoeinschätzung und unter Beachtung detaillierter Richtlinien und Vorgaben eingesetzt.

Zinsrisiko

Der Konzern hat die im historischen Vergleich sehr niedrigen Zinsen sowohl für kurzfristige als auch langfristige Kredite gesichert. Zinsänderungsrisiken werden durch die genaue Beobachtung der internationalen Kapitalmärkte auf sich verändernde Bedingungen hin permanent überwacht, um auf eventuelle Veränderungen direkt reagieren zu können. In wenigen Einzelfällen optimiert das Unternehmen die variable Zinsbelastung durch den Einsatz spezieller Zinssicherungsinstrumente, z.B. Swapkontrakte oder strukturierte Produkte.

Das Risiko von steigenden Zinsen könnte zu einer Verteuerung der Finanzierung von Solaranlagen für Endkunden führen. Dies könnte die Attraktivität von Solarprodukten reduzieren. Da die komplette Produktion des Konzerns für das Jahr 2006 bereits ausverkauft ist, stellen eventuelle Nachfragerückgänge kurzfristig kein Risiko dar. Die internationale Ausrichtung führt zu einer deutlichen Reduzierung dieses Risikos.

2.7 Sonstige Risiken

Rechtliche Risiken

Um möglichen rechtlichen Risiken, die aus den vielfältigen steuerlichen, wettbewerbs-, patent-, kartell- und umweltrechtlichen Regelungen und Gesetzen entstehen können, zu begegnen, stützt der SolarWorld-Konzern seine Entscheidungen und die Gestaltung der Geschäftsprozesse auf eine umfassende rechtliche Beratung sowohl durch eigene Experten als auch durch ausgewiesene externe Fachleute. Risiken aus Rechtsstreitigkeiten und Patentverletzungen sind keine bekannt. Weitere rechtliche Risiken sind ebenfalls nicht bekannt.

Gewährleistungs- und Haftungsrisiken

Die SolarWorld AG gewährt auf die von ihr vertriebenen Photovoltaik-Module eine inhaltlich genau eingegrenzte Garantie mit einer Laufzeit von 25 Jahren. Die Garantie bezieht sich im Wesentlichen auf die Erreichung bestimmter Leistungsmerkmale der Module.

Ein hoher Qualitätsstandard (konzernweite Zertifizierung nach DIN EN ISO 9001:2000) wird durch den Einsatz modernster Technologie entlang der gesamten Wertschöpfungskette, eine prozessintegrierte Qualitätsüberwachung auf allen Produktionsstufen sowie eine integrierte Forschung und Entwicklung im SolarWorld-Konzern erreicht.

Das Risiko, zukünftig aufgrund dieser Garantie in nennenswertem Umfang in Anspruch genommen zu werden, ist als extrem gering einzuschätzen. Die Einschätzung der sehr langfristigen Haltbarkeit und insbesondere der langfristigen Erreichung der wesentlichen technischen Leistungsmerkmale von Photovoltaik-Modulen wird von verschiedensten Untersuchungen Dritter bestätigt. Daher besteht bereits dem Grunde nach kein Anhaltspunkt dafür, für das theoretische Risiko der Inanspruchnahme aus der Garantie Rückstellungen zu bilden.

Den Produkt- und Umweltschutzanforderungen trägt der Konzern durch entsprechende Maßnahmen zur Qualitätssicherung und durch Ausbildung der entsprechenden Beauftragten Rechnung.

Zur Absicherung der betriebsüblichen Risiken verfügt die SolarWorld AG über einen umfangreichen Versicherungsschutz mit marktüblichem Konzept. In regelmäßigen Abständen werden die Deckungskonzepte auf Grundlage von Standortbesichtigungen und Managementgesprächen analysiert und der dynamischen Entwicklung des Konzerns angepasst.

3. Gesamtaussage zur Risikosituation des Konzerns

Im Zusammenhang mit den im Risikobericht unter Punkt V.2. beschriebenen Risiken ergeben sich nach Einschätzung des Vorstandes keine negativen Abweichungen von den prognostizierten Werten. Weitere Risiken sind dem Vorstand zum jetzigen Zeitpunkt nicht bekannt.



VI. PROGNOSEBERICHT

Vorbemerkung

Die nachfolgenden Ausführungen verstehen sich weitgehend ohne Einbeziehung der neuen von der Shell übernommenen kristallinen Solaraktivitäten. Zum Zeitpunkt der Berichterstattung waren der Closing-Prozess und die Prognoserechnungen nicht abgeschlossen. Über weitergehende Auswirkungen der Übernahme wird im Konzern mit wirtschaftlicher Wirksamkeit der Transaktion in den folgenden Quartalsberichten berichtet.

1. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen in den folgenden zwei Geschäftsjahren

1.1 Künftige Gesamtwirtschaftliche Situation

Konjunkturelle Erholung setzt sich fort

Die Weltwirtschaft wird nach Ansicht der Wirtschaftsforscher vom Ifo-Institut 2006 ihre lebhaftere Entwicklung fortsetzen und stärker als im Vorjahr expandieren. Zwar werde die BIP-Entwicklung in den USA leicht nachgeben, dafür steige das Wachstum in China und Japan. Für Europa rechnen die Experten nach einem BIP-Zuwachs 2005 von 1,4 Prozent mit einem Wachstum von 2,0 Prozent. Für Deutschland ist eine Fortsetzung der konjunkturellen Erholung mit einer gesamtwirtschaftlichen Steigerungsrate von 1,7 Prozent zu erwarten. Dabei rechnen die Forscher neben einer anhaltend kräftigen Exportnachfrage auch mit einer deutlichen Belebung der Konsumneigung. Die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen sind somit weiter grundsätzlich positiv auch für die Entwicklung der Solarwirtschaft.

Energiepreise weiter hoch

Die Energiepreise werden auch 2006 weiter auf hohem Niveau bleiben. Die weltweite Ölnachfrage wird erneut auf Rekordwerte ansteigen. Die Internationale Energieagentur (IEA) rechnet mit einer Zunahme von 2,2 Prozent auf 85,1 Mio. Barrel pro Tag. Die Unwägbarkeiten über die Sicherheit der Ölversorgung aus Konfliktstaaten (Iran, Irak) dürften ebenfalls anhalten und damit die Preise immer wieder anheizen. Entsprechend teuer werden auch die übrigen Energieträger wie Erdgas und Heizöl bleiben. Bei den Strompreisen in Deutschland könnte es wegen der seit Mitte 2005 bestehenden Aufsicht der Bundesnetzagentur erstmals Preisnachlässe bei den Nutzungsentgelten für die Stromnetze geben. Nachhaltige Preissenkungen sind jedoch kaum zu erwarten. Die hohen Energiepreise dürften das ökonomische Interesse an Alternativen wie der Solarstromtechnologie weiter fördern.

1.2 Künftige Branchensituation

Das Wachstum der Solarbranche wird 2006 und 2007 von der relativen Knappheit des Rohstoffs Silizium begrenzt werden. Ab 2008/2009 ist mit einer erhöhten Verfügbarkeit des Rohstoffangebots zu rechnen. Nach Ansicht der Analysten der Schweizer Sarasin Bank ist in den folgenden zwei Jahren mit einer durch-

schnittlichen Wachstumsrate von 20 Prozent zu rechnen (s. VI.5. Chancen). Das Wachstum wird sich unterschiedlich auf die einzelnen Märkte verteilen. Nach Einschätzung der Europäischen Photovoltaikindustrievereinigung EPIA wird der deutsche Markt in den kommenden zwei Jahren auf dem Niveau von 2005 stabil bleiben. Ab 2008 rechnen die Experten wieder mit einem deutlichen Anstieg der jährlich neu installierten Leistung. Dagegen wird der Rest von Europa schon ab 2006 enorm zulegen. Das gilt nach EPIA-Einschätzung vor allem für Italien und Spanien. Zuwächse wird es nach Einschätzung des Unternehmens auch im skandinavischen Markt geben, wo in Dänemark und Schweden neue Förderprogramme den Markt beflügeln.

Die USA stehen vor einem solarwirtschaftlichen Aufschwung. Nachdem der einstige Weltmarktführer in der Vergangenheit deutlich hinter Japan und Deutschland zurückgefallen war, lassen neue Förderprogramme in verschiedenen Bundesstaaten mit einem starken Wachstum rechnen. Das gilt insbesondere für Kalifornien, wo die Regulierungsbehörde PUC im Januar 2006 eines der weltweit größten Förderprogramme zur Installation von Solarstromanlagen verabschiedet hat (California Solar Initiative – CSI). Das auf zehn Jahre angelegte, rund drei Milliarden Dollar schwere Förderprogramm sieht unter anderem eine finanzielle Unterstützung beim Kauf von Solarstromanlagen bis zu 1,0 MW Leistung von anfänglich 2,80 US-Dollar je Watt Leistung vor. Das ist ein Zuschuss von rund 25 bis 30 Prozent zu den am Markt üblichen Anschaffungspreisen. Mit dem Programm will die Behörde im Einklang mit den politischen Parteien bis 2017 3.000 MW Solarleistung auf Kaliforniens Dächer bringen. Nach einer Übergangsphase 2006 soll das Programm ab 2007 voll gelten.

Bundesweite gesetzliche Regelungen zur steuerlichen Förderung von Solarstromanwendungen lassen in den USA darüber hinaus auch ein flächendeckendes Wachstum erwarten.

Auch in Asien wächst der Solarstrommarkt weiter. Für Japan rechnen die EPIA-Experten mit einem Zuwachs von rund 10 Prozent. Japan ist ein sehr geschlossener Markt und deshalb für ausländische Wettbewerber tendenziell wenig attraktiv. Mehr Chancen bieten China und Korea, zwei Staaten, die einen deutlichen Ausbau der nationalen Solarstromleistung anstreben. Für Asien ohne Japan inklusive Indien erwartet EPIA in den kommenden zwei Jahren Zuwächse von 25 bis mehr als 30 Prozent.

Die anhaltend hohe Nachfrage im internationalen Solarmarkt bei gleichzeitig beschränktem Angebot wird sich auch in den einzelnen Segmenten der Branche bemerkbar machen. Nicht alle Kapazitäten werden mit voller Auslastung arbeiten können. Gleichzeitig wird die Bedeutung von Innovationen etwa für die Material sparende Produktion von Wafern an Bedeutung gewinnen. Konsolidierungsprozesse wird es in der Waferbranche eher nicht geben. Dagegen ist mit Übernahmen und Fusionen auf den Ebenen der weniger know-how-intensiven Zellen- und Modulproduktion sowie bei Handels- und Vertriebsgesellschaften zu rechnen.

Für den Konzern ist das Branchenumfeld positiv, da er auf den wachstumsstärksten Märkten präsent ist und durch seine integrierte Struktur die Rohstoffverfügbarkeit gut organisieren kann.



2. Erwartete Ertragslage

2.1 Voraussichtliche Ergebnisentwicklung

Der Vorstand der SolarWorld AG rechnet für das Gesamtjahr ohne die mögliche Übernahme der solaren Shell-Aktivitäten mit einem Ergebnisplus von mehr als 20 Prozent gegenüber 2005. Der Konzern sieht sich in seinem Geschäft auch 2006 einer attraktiven Margensituation gegenüber. Das gilt für alle Geschäftsbereiche. Das Solarzellengeschäft wird sich 2006 vor dem Hintergrund des vollzogenen Ausbaus in Freiberg besser als im Vorjahr entwickeln.

2.2 Voraussichtliche Umsatzentwicklung

Für das Geschäftsjahr 2006 erwartet der Vorstand der SolarWorld AG, abhängig von dem Übernahmzeitpunkt der Shell-Aktivitäten, einen Umsatzzuwachs von bis zu 40 Prozent gegenüber 2005. Bereinigt um den Zukauf der Shell Solar beträgt der erwartete Umsatzzuwachs mehr als 20 Prozent. Grundlage der Umsatzprognose ist der erwartete Mengenzuwachs aus den Produktionsanlagen des Konzerns bei insgesamt stabilen bis steigenden Marktpreisen. Durch die Positionierung in wachstumsstarken Solarmärkten bei gleichzeitig kontinuierlich starker Nachfrage ist der Absatz gesichert. Durch den kontinuierlichen Ausbau werden auch 2007 die Umsätze zweistellig wachsen.

2.3 Voraussichtliche Entwicklung der Dividenden

Die Dividendenkontinuität der SolarWorld AG ist ein Zeichen für die solide Verfassung des Unternehmens und dient dem Ziel, die Aktionäre kontinuierlich am Geschäftserfolg zu beteiligen. Daher schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung im Mai 2006 im sechsten Jahr in Folge die Ausschüttung einer Dividende vor (s. I.3.7 Die Aktie).



3. Erwartete Finanzlage

3.1 Geplante Finanzierungsmaßnahmen

Die Übernahme der solaren Shell-Aktivitäten wird zukünftig durch entsprechende Finanzierungsmaßnahmen begleitet. Art und Umfang dieser Aktivitäten stehen unter dem Vorbehalt des Abschlusses dieser Transaktion.

3.2 Geplante Investitionen

Der Konzern wird seine Investitionstätigkeit entlang der gesamten Wertschöpfungskette fortsetzen. Investitionen sind für alle Produktionsbereiche vom Geschäftsfeld Wafer und Rohstoffe über das Geschäftsfeld Zelle bis zur Geschäftseinheit Modul geplant. Ferner werden Investitionen in den weiteren Ausbau des internationalen Geschäftes geleitet.

3.3 Voraussichtliche Entwicklung der Liquidität

Die Liquidität des Unternehmens wird sich 2006 weiter verbessern. Dazu trägt die Anfang des Jahres 2006 durchgeführte Kapitalerhöhung maßgeblich bei, die für einen Mittelzufluss in Höhe von 233,7 Mio. € sorgt. Die Liquiditätssituation des Konzerns wird auch in Zukunft durch Solidität und im internationalen Vergleich sehr gute Kennziffern gekennzeichnet sein.

4. Ausrichtung des Konzerns in den folgenden zwei Geschäftsjahren

4.1 Geplante Änderungen in der Geschäftspolitik

Durch den Erwerb der kristallinen Solaraktivitäten der Shell Solar wird sich das Geschäft des SolarWorld-Konzerns deutlich ausweiten. Grundsätzliche Änderungen in der Geschäftspolitik des Unternehmens sind aus der Übernahme nicht zu erwarten. Die Wachstumsgeschichte des auf die Solarenergie fokussierten SolarWorld-Konzerns wird fortgeschrieben.

4.2 Künftige Absatzmärkte

Im Zuge der – vorbehaltlich der Zustimmung der Kartellbehörden – erfolgten Übernahme des kristallinen Solargeschäftes der Shell-Gruppe vergrößert der SolarWorld-Konzern seine Stellung auf den internationalen Solarstrommärkten. Durch die neue Positionierung als größter Anbieter von Solarstromtechnologien in den USA gewinnt der Auslandsmarkt der Vereinigten Staaten für das gesamte Konzerngeschäft erheblich an Bedeutung.

Vor einer starken Internationalisierung steht der Konzern insbesondere im Handelsgeschäft. Ohne Berücksichtigung der Neuaktivitäten aus der Shell Solar-Übernahme erwartet der Handel 2006 eine Verdoppelung des Auslandsanteils. Bis 2008 soll die Auslandsquote auf 50 Prozent anwachsen. Dabei wird das Handelssegment vor allem die Märkte ausbauen, in denen sich die Gesellschaft im Geschäftsjahr 2005 bereits aussichtsreich positioniert hat. In Spanien, wo infolge einer attraktiven Einspeisevergütung mit einem sehr dynamischen Marktwachstum zu rechnen ist, plant die SolarWorld AG die Verdoppelung des Absatzvolumens des Vorjahres. Auch in Österreich und der Schweiz wird die SolarWorld AG ihre Geschäfte wachstumsorientiert fortsetzen.

In Skandinavien erwartet die schwedische Modultochter GPV eine deutliche Ausweitung des Absatzes. 2006 wird sich der Abverkauf um den Faktor 5 auf 1,5 MW erhöhen.

Neue Märkte können je nach Entwicklung der Bedingungen vor Ort und der Verfügbarkeit von Ware flexibel angegangen werden. Potentiell interessant sind alle Anrainerstaaten des europäischen Mittelmeerraumes. In Asien steht kurz- bis mittelfristig der Einstieg in Süd-Korea an. Der asiatische Staat hat attraktive Bedingungen zum Ausbau der Solarstromtechnologie etabliert.

4.3 Künftige Verwendung neuer Verfahren

Der Einsatz neuer Verfahren ist Teil der kontinuierlichen Prozessoptimierung in der Produktion. Diesen Verfahren geht in der Regel eine entsprechende Forschungsaktivität voraus. Optimierungen in der Waferherstellung erwartet das Unternehmen zukünftig aus der Etablierung der eigenentwickelten RGS-Technologie (s. I.3.5 Geschäftsverlauf/III. Forschung und Entwicklung) Die Gesellschaft erwartet den Piloteinsatz des neuen Verfahrens ab 2007. Durch schonende und neue Verfahren in der Waferproduktion wird die Gesellschaft ihren Materialverbrauch senken. Angesichts knapper Ressourcen steigt damit die Nutzungsintensität des Rohstoffs.

Die Gesellschaft hat im Rahmen der Übernahme der kristallinen Solaraktivitäten von Shell eine Option zur späteren Beteiligung an den Aktivitäten zur Entwicklung der CIS-Technologie vereinbart. Diese Technik verwendet Solarzellen auf Basis von Kupfer, Indium und Selen. Die heutige Nischentechnologie kann zukünftig an Bedeutung gewinnen.

4.4 Künftige Forschung und Entwicklung

Der Konzern wird seine FuE-Arbeit weiter konsequent fortsetzen, um neue Verfahren und Technologien zu entwickeln, die der solaren Produktion Vorteile hinsichtlich der Effizienz und der Kosten bescheren.

Mit Abschluss der Entwicklung im technischen Maßstab im 1. Halbjahr 2006 ist eine Übertragung des strategisch wichtigen Joint-Solar-Silicon-Verfahrens auf eine erste Produktionsanlage mit 850 Tonnen p.a. Kapazität vorgesehen.

4.5 Künftige Produkte und Dienstleistungen

Die Ergänzung und Abrundung des Produktportfolios ist Teil der kontinuierlichen Geschäftspolitik der SolarWorld AG. Im Zuge des Ausbaus des Großanlagengeschäftes wird die SolarWorld AG zukünftig Großanlagen mit nachgeführten Solarmodulen unter der Marke Suntrac® anbieten.

Neue Produkte verstehen sich als Weiterentwicklung existierender Produkte. Der Konzern wird die interne Dienstleistung des kommerziell geführten Logistikzentrums weiter ausbauen. Das moderne Logistik-

zentrum wird damit in der Lage sein, Ware mit einer Gesamtleistung von 100 MW optimal umzuschlagen. Das Material wird für Kunden direkt an die Baustelle geliefert werden. Der reibungslose Ablauf der Logistikströme wirkt sich kostenmindernd und damit ertragssteigernd aus.

4.6 Künftiger Geschäftsverlauf

a) Wafer und Rohstoffe

Aus der Übernahme der kristallinen Solaraktivitäten Shell Solar kommen im laufenden Jahr rund 50 MW an Neukapazitäten hinzu. Dabei handelt es sich um eine Produktionsstätte für die Gewinnung von monokristallinen Solarsiliziumsäulen in Vancouver/Washington-State im Nordwesten der USA. Die monokristalline Solartechnologie erzielt höchste Wirkungsgrade und sorgt damit für effizienten Rohstoffeinsatz. Wegen der begrenzten Verfügbarkeit von Rohstoffen wird die Auslastung zunächst bei 50 Prozent liegen.

Ausbau Waferfabrik II

Im Zuge des Ausbaus der Waferproduktion wird die Deutsche Solar AG mit der Waferfab II ihre Produktionskapazitäten bis Ende 2006 auf zunächst 220 Megawatt (MW) ausbauen. Das Gebäude und die Infrastruktur werden darauf ausgerichtet, die Kapazitäten später auf mindestens 270 MW anzuheben. Die Bauarbeiten für die neue Fabrik sollen Mitte 2006 beendet werden, so dass dann die Infrastruktur zur Verfügung stehen wird.

Produktionsplus von 10 Prozent

Die Deutsche Solar AG am Standort Freiberg wird ihre bestehenden Waferkapazitäten von 180 MW nahezu ausnutzen. Der Konzern erwartet ein Produktionsplus von 10 Prozent gegenüber 2005.

Weiterentwicklung von Siliziumaufbereitung und Recycling

Die Deutsche Solar AG wird im Zuge ihrer kontinuierlichen Expansion die Kapazitäten zur internen Gewinnung von Solarsilizium wie geplant weiter ausbauen. Mit der Investition in eine neue Produktionsstätte werden die bisherigen Aufbereitungskapazitäten verdoppelt. Das Investitionsvolumen für die neue Produktionshalle, die über eine Nutzfläche von ca. 1.700 m² verfügt, beläuft sich auf rund 5 Mio. €. An dem neuen Produktionsstandort werden neu entwickelte Technologien zum Einsatz kommen, mit denen auch Rohstoffqualitäten aufbereitet werden können, die bisher wirtschaftlich nicht nutzbar gewesen sind. Die Kompetenzen in der Siliziumaufbereitung will die Deutsche Solar AG künftig als Dienstleistung auch anderen Unternehmen zur Verfügung stellen.

Das Recycling wird in diesem Zuge technisch ausgebaut und dabei forschend begleitet werden. Das Recycling wird kontinuierlich an neue Technologien angepasst.

b) Zelle

Im Zuge der Übernahme der Shell Solar gewinnt der Geschäftsbereich Zelle weitere Kapazitäten in einer Größenordnung von 80 MW. Dabei handelt es sich um Solarzellenproduktionen in Camarillo/Kalifornien und in Gelsenkirchen. Insgesamt soll vor dem Hintergrund begrenzter Rohstoffe mit einer Auslastung von 50 Prozent gefahren werden.

Ausbau in Freiberg auf 160 MW bis Ende 2006

Die Deutsche Cell GmbH wird ihre Neukapazitäten im 1. Halbjahr einfahren. Parallel wird der Ausbau der Ebene 1 auf 160 MW fortgesetzt. Die Installation der Ausbauprozessoren soll bis Ende 2006 abgeschlossen sein.

c) Module

Nach Abschluss der Shell Solar-Übernahme werden dem Modulbereich Kapazitäten von 25 MW in Camarillo/Kalifornien zufließen.

Neue Fabrik in Freiberg wird hochgefahren – GPV steigert Output um ein Viertel

Die Solar Factory GmbH wird 2006 ihre neue hochmoderne und automatisierte Fabrik sukzessive hochfahren und in den regulären Betrieb überführen. Insgesamt will die Gesellschaft in beiden Modulfabriken ein Volumen von 56 MW produzieren. Die schwedische Tochter GPV erwartet einen Produktionszuwachs 2006 von rund einem Viertel auf gut 16 MW.

d) Handel

Durch die Übernahme der Vertriebsaktivitäten der Shell Solar kommen Vertriebsbüros in München, Singapur und Südafrika hinzu, die das Handelsgeschäft konsequent weiter internationalisieren werden. Die Solarparc-Beteiligung bietet darüber hinaus eine zusätzliche Vertriebsmöglichkeit von kapazitätsstarken Solarstromparks.

Ohne die neuen Aktivitäten rechnet die Gesellschaft im Handelsgeschäft mit einem Wachstum von rund 50 Prozent gegenüber 2005. Der Auslandsabsatz soll sich dabei mehr als verdreifachen.

Über die Beteiligung an der Solarparc AG wird die Gesellschaft ihre neue Suntrac®-Technologie der nachgeführten Großanlagen verstärkt vermarkten. Der Absatz im Großanlagensegment wird daher kräftig zunehmen.

4.7 Künftige Beschaffung

Auch in Zukunft ist die Versorgung des Konzerns mit Rohstoffen und Vorprodukten durch langfristige Verträge gesichert. Das betrifft auch die Versorgung der durch die Shell Solar-Übernahme auf den Konzern übergehenden Neustandorte. Hierbei plant die Gesellschaft, parallel zu den ihr durch die Vereinbarung neu zufließenden Rohstoffen einen Teil der eigenen Ressourcen der dortigen Produktion zur Verfügung zu stellen.

Das Handelsgeschäft wird auch 2006 in Ergänzung zur konzerneigenen Belieferung durch die Lizenzfertigung in China unterstützt.

4.8 Künftige rechtliche Unternehmensstruktur

Im Zuge der Übernahme der solaren kristallinen Shell-Gesellschaften wird sich die Struktur des Unternehmens ändern. Aufgrund des zum Zeitpunkt der Erstellung des Konzernlageberichts noch nicht abgeschlossenen Closing-Prozesses kann die konkrete künftige rechtliche Konzernstruktur derzeit nicht abgebildet werden. Die neuen Mitglieder stellen eine Ergänzung der existierenden Gesellschaften dar.

5. Chancen



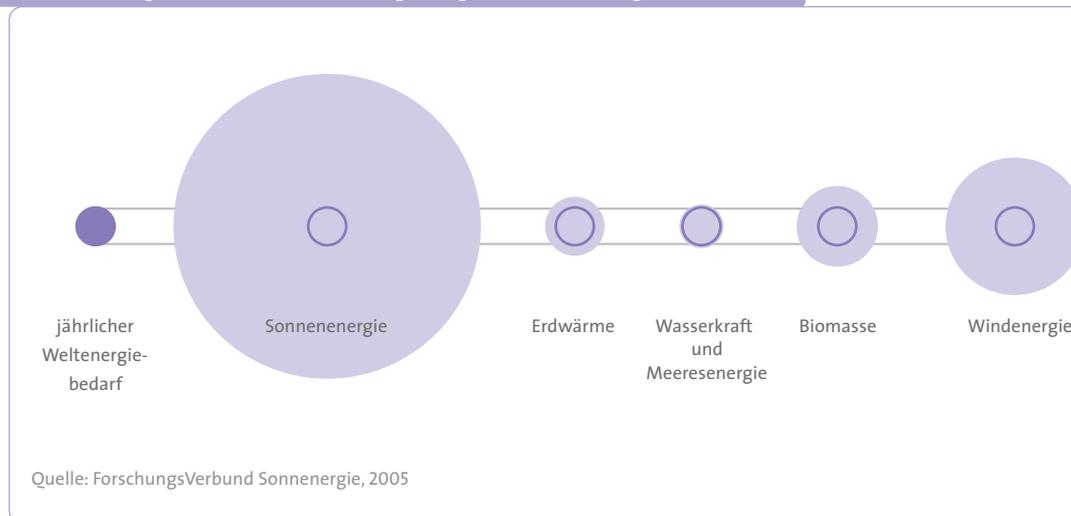
5.1 Chancen aus der Entwicklung der Rahmenbedingungen

Energienachfrage steigt stetig – Unbegrenzte Nutzbarkeit der Solarenergie

Das Potential der Solarenergie ist enorm. Nach Aussage von Wissenschaftlern sendet die Sonne innerhalb von 90 Minuten genauso viel Energie auf die Erde wie die Menschen in einem Jahr verbrauchen. Die eingestrahelte Energiemenge übertrifft den Weltprimärenergieverbrauch um mehr als das 10.000fache. Auch die Reichweite der potentiellen Solarenergienutzung mit einigen Milliarden von Jahren sprengt alle Dimensionen herkömmlicher Energieressourcen. Allein wegen der Endlichkeit der übrigen Energien werde die Solarenergie erheblich an Bedeutung gewinnen, zeigen sich etwa die Analysten der Société Générale überzeugt.

Gleichzeitig steigt der Energieverbrauch der Welt drastisch an. So erwartet die Internationale Energieagentur (IEA) in ihrem World Economic Outlook 2005 eine Zunahme der weltweiten Energienachfrage bis 2030 um 50 Prozent. Zur Deckung dieses Nachfrageschubes seien die erneuerbaren Energien von enormer Wichtigkeit, heißt es bei Société Générale.

Jährliches Angebot Erneuerbarer Energien vgl. zum Weltenergiebedarf



Quelle: ForschungsVerbund Sonnenergie, 2005

Chancen aus dem Klimaschutz

Die jährlichen Schäden aus der Emission von Treibhausgasen steigen mehr und mehr an, wie die Allianz AG in einem Bericht zu den Auswirkungen des Klimawandels auf die Versicherungsschäden 2005 festhielt. Deshalb will der Allfinanzkonzern verstärkt in regenerative Energien und deren Unternehmen investieren.

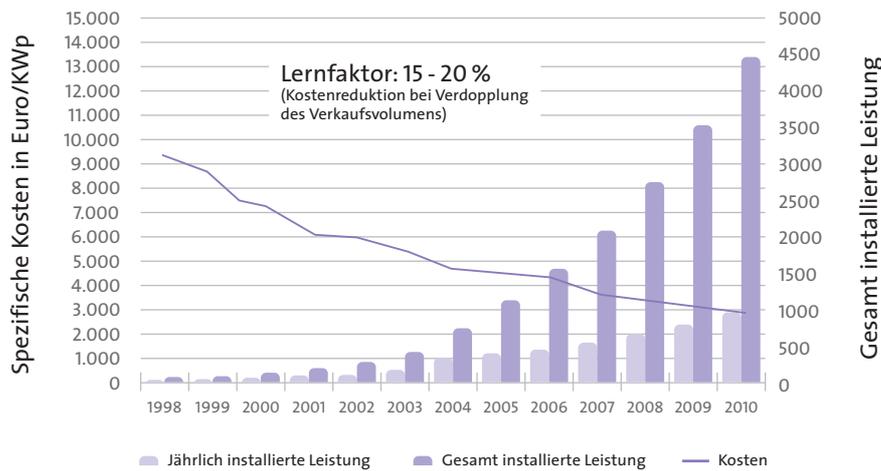
Die Eindämmung von CO₂-Emissionen steht ganz oben auf der Agenda des Klimaschutzprotokolls von Kyoto. Die Einführung des EU-weiten Handels mit Emissionsrechten 2005 reflektiert diese gewachsene ökonomische Bedeutung des Klimaschutzes. 2004 sorgten die deutschen Solarstromkraftwerke nach Aussage des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) dafür, der Umwelt den Ausstoß von rund 220.000 Tonnen des Klimagases zu ersparen. Bei einem Börsenpreis von 25 € je Tonne CO₂ (Ende Januar 2006) entspricht dies einem vermiedenen CO₂-Volumen von 5,5 Mio. €. Die Attraktivität von Investitionen in Solarkraftwerke dürfte für vom Emissionshandel betroffene Unternehmen insbesondere bei steigenden CO₂-Preisen kontinuierlich zunehmen. Das eröffnet zusätzliche Vermarktungschancen für die im Großanlagengeschäft aktive SolarWorld AG.

Sinkende Kosten für Solarstrom sorgen bei steigenden Energiepreisen zügig für Wettbewerbsfähigkeit

Die Energiepreise werden mittelfristig weiter steigen, sind Marktbeobachter überzeugt. Goldman Sachs erwartet in den kommenden Jahren einen Anstieg des Ölpreises auf 120 Dollar je Barrel. Im Zuge dieser Verteuerung werden auch alle anderen Energien preislich zulegen. Das wird sich auch auf den Strompreis auswirken, der direkten Bezugsgröße für die Wirtschaftlichkeit von Solarstrom. Die deutsche Energieversorgung wird zukünftig verstärkt auf Gas und Kohle ausgerichtet. Die Gaspreise sind direkt an das Öl gekoppelt. Aus Opportunitätsgründen werden auch die Kohlepreise zulegen. Gleichzeitig wird sich Solarstrom durch den Übergang in die Massenproduktion ab Werk merklich verbilligen. Daher ist damit zu rechnen, dass Strom aus Solaranlagen jährlich um 5 bis 7 Prozent billiger wird. Der Engpass bei der Versorgung von Silizium wird sich ab 2008 entspannen. Die Solarstromtechnologie wird deshalb nach Ansicht von Experten Mitte des kommenden Jahrzehnts die Wettbewerbsfähigkeit voll erreichen. Vor allem verglichen mit dem teureren Spitzenlaststrom wird der Solarstrom sich als ein wettbewerbsfähiges Substitut erweisen und an der europäischen Strombörse mit dem Preis konventionelle Spitzenlaststroms konkurrieren können. Strom aus Photovoltaikanlagen eignet sich ausgezeichnet für eine Entlastung der Stromspitzenlastzeiten (von 11:00 bis 15:00 Uhr). Die Spitzenlastnachfrage ist meistens um die Mittagszeit am höchsten, wenn auch die Photovoltaikanlagen die höchsten Einspeisequoten aufweisen.

Damit werden Investitionen in Solaranlagen unabhängig von politischer Förderung und dürften einen zusätzlichen Schub erhalten.

Entwicklung der Kosten in der Photovoltaik-Branche

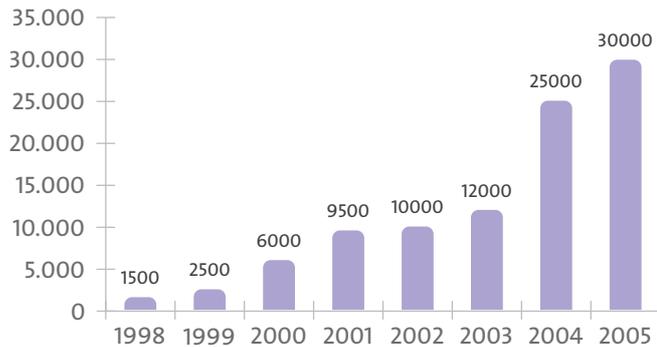


Quelle: UVS e.V. Solarwirtschaft.de

Mehr Sicherheit für die Versorgung – Positive volkswirtschaftliche Bilanz bei Arbeitsplatzeffekten

Im Verbund mit anderen regenerativen Energiequellen reduziert die Solarenergie nach den Worten von Deutsche-Bank-Chefvolkswirt Norbert Walter „die Verwundbarkeit ganzer Volkswirtschaften gegenüber den Preisschüben von Erdöl und Erdgas, von Heizöl und Kraftstoffen“. Aus Gründen der Energiesicherheit ist deshalb in Zukunft mit einer weltweiten politischen Unterstützung der Solarenergie zu rechnen – zumal die Förderung der Photovoltaik auch aus anderen volkswirtschaftlichen Gründen viel Sinn macht, etwa beim Thema Arbeitsplätze. Nach Berechnungen des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) für die Bundesanstalt für Arbeit betragen die gesamtfiskalischen Kosten der Arbeitslosigkeit pro erwerbslose Person 2004 im Durchschnitt jährlich 19.600 €. Die Solarbranche hat in den letzten Jahren rund 30.000 Arbeitsplätze geschaffen und damit der Volkswirtschaft nach dieser Rechnung Arbeitslosenkosten von 588 Mio. € erspart. Diese Einsparungen liegen weit über den für 2004 gezahlten Solarstromvergütungen nach dem Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG), die der Verband der Netzbetreiber (VDN) mit 204 Mio. € angibt. Auch die Verdrängung von Arbeitsplätzen in anderen Energiebranchen ist nicht erkennbar. So arbeiten in der Atomindustrie gerade einmal 6.500 Beschäftigte – eine Zahl, die vom Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) völlig unberührt blieb.

Entwicklung der Arbeitsplätze in der Photovoltaik-Branche

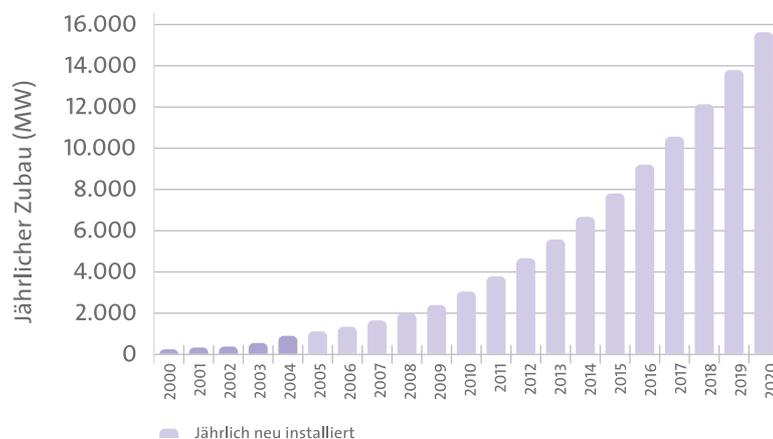


Quelle: Bundesverband Solarwirtschaft e.V. (BSW), Januar 2006

Kontinuierliches Wachstum unisono erwartet

Die genannten Rahmenbedingungen führen eine Reihe von namhaften Analysehäusern dazu, einen unisono kräftigen Zuwachs für den internationalen Solarenergiemarkt zu prognostizieren. Die jährlichen Wachstumsraten betragen nach der konservativen Ansicht der Schweizer Bank Sarasin bis zur Mitte des nächsten Jahrzehnts zwanzig Prozent und mehr. Ab dann bis 2020 werden die Zuwächse auf hohem Niveau immer noch zweistellig ausfallen.

Langfristprognose für den weltweiten PV-Markt



Quelle: Sarasin, 2005

5.2 Unternehmensstrategische Chancen

Der Konzern sieht gute Chancen, infolge seiner Positionierung als voll integriertes und rein auf die Solarenergie spezialisiertes Unternehmen in besonderem Maße am skizzierten Wachstum des internationalen Solarenergiemarktes teilzuhaben. So bietet der Zugriff auf alle Wertschöpfungsstufen dem Konzern die Möglichkeit, Kunden zukünftige Absatzmengen sicher anbieten zu können und damit ein hohes Maß an Verlässlichkeit zu garantieren. Das betrifft auch die Produktqualität, da der Konzern auf jeden Produktionsschritt Einfluss nimmt. Durch die Vollintegration ist der Konzern zudem unabhängiger von Preisschwankungen für Vorprodukte. Für die künftige Gewinnentwicklung bietet die Vollintegration ebenfalls gute Chancen, da der Konzern besonders auf der stark werthaltigen Wertschöpfungsstufe der Wafer Weltmarktführer ist.

Da der Konzern seine Geschäfte ausschließlich im Bereich der Solarenergie tätigt, kann er flexibel auf sich bietende Marktchancen reagieren. Interessenkonflikte mit anderen Sparten, wie dies etwa bei globalen Wettbewerbern der Fall ist, bei denen der Solarstrom nur eines von vielen Geschäftsfeldern ist, sind ausgeschlossen.

5.3 Leistungswirtschaftliche Chancen

Aus der intensiven und differenzierten Forschungs- und Entwicklungsarbeit resultieren große Chancen, auf allen Wertschöpfungsstufen einzelne Prozesse effizienter und kostengünstiger zu gestalten und durch die Etablierung neuer Verfahren und Erkenntnisse Wettbewerbsvorteile zu erzielen. Letzteres gilt insbesondere für den Geschäftsbereich „Wafer und Rohstoffe“, dem sich dadurch stets aufs Neue die Möglichkeit bietet, an der Spitze der Technologieentwicklung zu stehen und damit das eigene werthaltige Geschäft auszubauen.

6. Gesamtaussage der Unternehmensleitung zur voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns

Die SolarWorld AG wird ihren Wachstumskurs kontinuierlich fortsetzen. Umsatz und Ertrag werden in diesem Zuge weiter zunehmen. Nach dem Erwerb der Shell-Aktivitäten stehen die Integration der neuen Standorte und Mitarbeiter ebenso im Fokus des künftigen Geschäftes wie der geplante Ausbau der Fertigung in Freiberg. Der Konzern wird dabei seine Position als einer der weltweit größten Produzenten von Solarstromtechnologie unterstreichen und stärken. Forschung und Entwicklung werden kontinuierlich vorangebracht, um die Technologie- und Qualitätsführerschaft dauerhaft zu behaupten.



Leistung

... durch Engagement > >>

A photograph showing two men in white protective suits and hairnets standing in a factory or industrial setting. They are wearing blue shoe covers and green gloves. In the foreground, there is a large, out-of-focus blue object, possibly a piece of machinery or a container. The background shows a concrete wall and other workers in blue uniforms.



Leistung

VII.KONZERNABSCHLUSS

- >> Die Akteure unseres Erfolges sind unsere Mitarbeiter. Unsere rasante Unternehmensentwicklung konnten wir nur deshalb so schnell, präzise und erfolgreich umsetzen, weil unsere Mitarbeiter Leistung stets als Arbeit durch Zeit definiert haben. Denn nur wer schnell und mit Qualität am Markt agiert, verschafft sich eine respektable Position. Engagierte und qualifizierte Mitarbeiter sind unser wichtigster Wert, den wir fördern. Im Rahmen unseres Wachstums haben wir viele hundert neue Arbeitsplätze geschaffen und die Wirtschaftskraft vor Ort gestärkt, Tendenz steigend. Den Beweis treten wir an: Das umseitige Photo zeigt unsere Mitarbeiter in Freiberg in der Baustelle der neuen Waferproduktion und somit in den Arbeitsplätzen der Zukunft.

VII. KONZERNABSCHLUSS

für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2005 bis zum 31. Dezember 2005

Gewinn- und Verlustrechnung

	Anhang	2005 T€	Vorjahr T€
1. Umsatzerlöse	19	355.971	199.933
2. Bestandsveränderung Erzeugnisse	9	12.387	-14.658
3. Aktivierte Eigenleistungen	20	3.359	0
4. Sonstige betriebliche Erträge	21	14.856	10.616
5. Materialaufwand	22	-210.902	-93.005
6. Personalaufwand	23	-37.780	-30.833
7. Abschreibungen	24	-19.687	-16.456
8. Sonstige betriebliche Aufwendungen	25	-29.590	-22.706
9. Operatives Ergebnis		88.614	32.891
10. Ergebnis aus at Equity bewerteten Anteilen	26	-754	-134
11. Zinserträge	43	1.881	767
12. Zinsaufwendungen	43	-5.977	-4.989
13. Ergebnis vor Ertragsteuern		83.764	28.535
14. Ertragsteuern	27	-31.782	-10.421
15. Jahresüberschuss		51.982	18.114
16. Ergebnis je Aktie	29		
a) Jahresüberschuss (in T€)		51.982	18.114
b) Gewichteter Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Aktien (in 1000)		12.547	11.550
c) Ergebnis je Aktie (in €)		4,14	1,57

Bilanz

Aktiva

	Anhang	31.12.2005 T€	Vorjahr T€
A. Langfristige Vermögenswerte		219.776	184.955
I. Immaterielle Vermögenswerte	6,31,32	34.474	34.845
II. Sachanlagen	7,31,33	178.445	145.786
III. At Equity bewertete Anteile	8,31,34	4.576	607
IV. Aktive latente Steuern	27,35	2.281	3.717
B. Kurzfristige Vermögenswerte		226.803	91.334
I. Vorräte	9,36	84.923	46.746
II. Forderungen aus Lieferungen u. Leistungen	10	20.790	12.957
III. Ertragsteuerforderungen	37	492	505
IV. Übrige Forderungen und Vermögenswerte	11,38	1.877	3.600
V. Wertpapiere	12,39	22.247	0
VI. Flüssige Mittel	40	95.897	27.036
VII. Rechnungsabgrenzungsposten	41	577	490
		446.579	276.289

Passiva

	Anhang	31.12.2005 T€	Vorjahr T€
A. Eigenkapital	42	217.056	124.488
I. Gezeichnetes Kapital		12.700	5.775
II. Kapitalrücklage		136.792	100.592
III. Währungsumrechnungsrücklage		-286	-33
IV. Kumulierte Ergebnisse		67.850	18.154
B. Langfristige Schulden		143.384	91.984
I. Langfristige Finanzschulden	16,43	54.998	41.737
II. Abgegrenzte Investitionszuwendungen	13,44	56.477	38.550
III. Langfristige Rückstellungen	15,45	3.537	3.547
IV. Übrige langfristige Schulden	16,46	20.416	527
V. Passive latente Steuern	27,47	7.956	7.623
C. Kurzfristige Schulden		86.139	59.817
I. Kurzfristige Finanzschulden	16,43	14.613	25.326
II. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	16	25.312	14.289
III. Ertragsteuerschulden	48	24.136	8.148
IV. Kurzfristige Rückstellungen	15,45	11.057	8.287
V. Rechnungsabgrenzungsposten	48	205	202
VI. Übrige kurzfristige Schulden	16	10.816	3.565
		446.579	276.289

Eigenkapitalveränderungsrechnung (in T€)

	gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Umrechnungs- rücklage	Kumulierte Ergebnisse	Gesamt
Stand 31.12.2003	5.775	100.592	97	1.079	107.543
Differenzen aus der Währungsumrechnung			-130		-130
Jahresüberschuss				18.114	18.114
Dividendenausschüttung				-1.039	-1.039
Stand 31.12.2004	5.775	100.592	-33	18.154	124.488
Kapitalerhöhung	6.925	36.200			43.125
Differenzen aus der Währungsumrechnung			-253		-253
Jahresüberschuss				51.982	51.982
Dividendenausschüttung				-2.286	-2.286
Stand 31.12.2005	12.700	136.792	-286	67.850	217.056

Kapitalflussrechnung

	Anhang	2005 T€	Vorjahr T€
Ergebnis vor Steuern		83.764	28.535
+ Abschreibungen		19.687	16.456
+ Zinsergebnis		4.096	4.222
+ Ergebnis aus der Bewertung at equity		754	134
+/- Verlust/Ertrag aus Abgang Anlagevermögen		63	87
+ Zufluss Investitionszuwendungen		23.510	5.540
- Auflösung Sonderposten Investitionszuwendungen		-5.582	-4.920
Zwischensumme		126.292	50.054
-/+ Zunahme/Abnahme der Vorräte		-38.177	10.543
-/+ Zunahme/Abnahme übriges Net Working Capital		10.409	18.110
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		98.524	78.707
-/+ Gezahlte/erstattete Steuern		-11.601	1.522
= Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	52	86.923	80.229
- Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen		-57.344	-32.304
+ Einzahlungen aus dem Verkauf von Anlagenvermögen		88	130
= Cashflow aus der Investitionstätigkeit	52	-57.256	-32.174
+ Aufnahme von Finanzkrediten		33.106	12.366
- Tilgungen von Finanzkrediten		-30.896	-40.328
- Gezahlte Zinsen		-3.704	-3.479
+ Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführung		43.125	0
- Auszahlungen aufgrund von Ausschüttungen		-2.286	-1.039
= Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	52	39.345	-32.480
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds		69.012	15.575
- Auswirkung von Kursänderungen auf Finanzmittelfonds		-17	3
+ Finanzmittelfonds am Anfang der Periode		26.902	11.324
= Finanzmittelfonds am Ende der Periode	52	95.897	26.902

Anhang



Allgemeine Angaben

1. Grundlagen, Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die SolarWorld AG hat ihren Konzernabschluss für das Jahr 2005 nach internationalen Rechnungslegungsvorschriften, den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, erstellt. Grundlage hierfür ist die sich aus § 315a Abs.1 HGB in Verbindung mit Artikel 4 der Verordnung (EG) Nr. 1606/2002 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 19. Juli 2002 betreffend die Anwendung internationaler Rechnungslegungsstandards ergebende Verpflichtung. Alle verpflichtend anzuwendenden Standards und Auslegungen wurden berücksichtigt. Daneben werden über die Angabepflichten nach IFRS hinaus alle nach § 315a Abs.1 HGB geforderten Angaben und Erläuterungen veröffentlicht, die das deutsche Handelsrecht im Falle eines nach IFRS zu erstellenden Konzernabschlusses zusätzlich verlangt.

Der Konzernabschluss wurde in TEUR (T€) aufgestellt.

Wichtigste Bewertungsgrundlage des Abschlusses (measurement basis) sind die (fortgeführten) Anschaffungs- und Herstellungskosten.

Spezifisch werden in Ausübung von Wahlrechten folgende Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden angewandt:

Die Bilanzierung von Joint Ventures erfolgt nach der Equity-Methode. Bei der Ermittlung von Herstellungskosten werden Fremdkapitalzinsen nicht einbezogen. Erhaltene Investitionszuwendungen werden nicht von den Anschaffungs- oder Herstellungskosten der bezuschussten Investitionen abgesetzt, sondern als Passivposten gezeigt. Hinsichtlich der übrigen konkret angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wird auf die nachfolgende Darstellung der Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze verwiesen.

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren (Nature-Of-Expense-Methode) aufgestellt, die Bilanz wurde nach Fristigkeit gegliedert.

2. Konsolidierungskreis

In den Konzernabschluss sind die SolarWorld AG und die folgenden Gesellschaften einbezogen:

- Gällivare PhotoVoltaic AB, Gällivare/Schweden, als 100%ige Tochter (i.Vj. 100%),
- SolarWorld California Inc., San Diego/USA (CA), als 100%ige Tochter (i.Vj. 0%),
- SolarWorld Ibérica S.L. Madrid/Spanien, als 100%ige Tochter (i.Vj. 0%),
- Deutsche Solar AG, Freiberg/Sachsen, als 100%ige Tochter (i.Vj. 100%),
- Solar Factory GmbH, Freiberg/Sachsen, als 100%ige Tochter (i.Vj. 100%),
- Deutsche Cell GmbH, Freiberg/Sachsen, als 100%ige Tochter (i.Vj. 100%)

der SolarWorld AG; ferner die

- Go!Sun GmbH & Co. KG, Bonn, als 100%ige Tochter (i.Vj. 0%)

der Deutsche Solar AG.

3. Konsolidierungsgrundsätze

Die in die Konsolidierung einbezogenen Abschlüsse der in- und ausländischen Unternehmen werden für den Konzernabschluss auf einheitliche Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden übergeleitet.

Bei der Kapitalkonsolidierung werden die Anschaffungskosten der Beteiligung mit dem auf sie entfallenden Eigenkapital zum Zeitpunkt des Erwerbs verrechnet. Die sich ergebenden Unterschiedsbeträge werden den Vermögensgegenständen insoweit zugerechnet, als deren Buchwert vom Zeitwert abweicht. Verbleibende Unterschiedsbeträge werden als Geschäfts- oder Firmenwert behandelt.

Aus konzerninternen Transaktionen resultierende Salden, Aufwendungen und Erträge sowie Zwischengewinne werden eliminiert.

4. Währungsumrechnung

Im Konzernabschluss erfolgte die Umrechnung sämtlicher Bilanzpositionen (mit Ausnahme des Eigenkapitals) sowie der Haftungsverhältnisse und sonstigen finanziellen Verpflichtungen der Gällivare PhotoVoltaic AB von der Landeswährung (SEK) in Euro (€) zum Stichtagskurs von 9,39 (i. Vj. 9,02) und der SolarWorld California Inc. von der Landeswährung (US-Dollar) in Euro (€) zum Stichtagskurs von 1,18, da die in den Konzernabschluss einbezogenen Tochtergesellschaften ihr Geschäft zu wichtigen Teilen in ihrer Landeswährung betreiben. Die Wahl der Zeitbezugsmethode hätte zu keinen wesentlich anderen Ergebnissen geführt.

Die Aufwands- und Ertragsposten der Gällivare PhotoVoltaic AB wurden mit dem Jahresdurchschnittskurs von 9,28 (i.Vj. 9,13) umgerechnet; diejenigen der SolarWorld California Inc. wurden mit dem Transaktionskurs von 1,18 umgerechnet.

Aus der Umrechnung resultierende Differenzbeträge werden auf Grund der stichtagsbezogenen Methode erfolgsneutral in eine Umrechnungsrücklage eingestellt.

5. Schätzungen und Beurteilungen des Managements

Die Erstellung des Konzernabschlusses unter Beachtung der IFRS erfordert bei einigen Positionen, dass Annahmen getroffen werden, die sich auf den Ansatz und die Bewertung der Vermögenswerte und Schulden in der Bilanz bzw. auf die Höhe und den Ausweis der Erträge und Aufwendungen in der Gewinn- und Verlustrechnung des Konzerns sowie die Angabe von Eventualvermögen und -schulden auswirken. Die wesentlichsten Annahmen und Schätzungen beziehen sich auf die Beurteilung der Werthaltigkeit von immateriellen Vermögenswerten, insbesondere der Firmenwerte, die konzerneinheitliche Festlegung wirtschaftlicher Nutzungsdauern für Sachanlagen, die Einbringbarkeit von Forderungen sowie die Bilanzierung und Bewertung von Rückstellungen. Den Annahmen und Schätzungen liegen Prämissen zugrunde, die auf dem jeweils aktuell verfügbaren Kenntnisstand fußen. Insbesondere werden bezüglich der erwarteten Geschäftsentwicklung die zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernabschlusses vorliegenden Umstände ebenso wie die als realistisch unterstellte zukünftige Entwicklung des globalen und branchenbezogenen Umfelds zugrunde gelegt. Die komplexesten Annahmen sind hierbei für den Werthaltigkeitstest der Firmenwerte zu treffen. Zur konkreten Ausprägung dieser Annahmen wird auf Ziffer 6 verwiesen.

Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

6. Immaterielle Vermögenswerte

Entgeltlich erworbene immaterielle Vermögenswerte werden zu Anschaffungskosten aktiviert und jeweils planmäßig linear über eine Nutzungsdauer von 4 bis 15 Jahren abgeschrieben. Bei der Erstellung immaterieller Vermögenswerte anfallende Forschungsaufwendungen werden sofort als Aufwand verrechnet. In gleicher Weise wird mit den Entwicklungsaufwendungen verfahren, da Forschung und Entwicklung iterativ miteinander vernetzt sind und daher eine verlässliche Trennbarkeit nicht gegeben ist. Dauerhafte Wertminderungen werden durch außerplanmäßige Abschreibungen berücksichtigt.

Firmenwerte, auch solche aus der Kapitalkonsolidierung, wurden bis einschließlich Geschäftsjahr 2003 in Übereinstimmung mit IAS 22 (Business Combinations) aktiviert und linear über ihre voraussichtliche Nutzungsdauer von maximal 20 Jahren abgeschrieben. Da der Konzern bereits ab dem Geschäftsjahr 2004 die Regelungen der IFRS 3 sowie IAS 36 und 38 in der verpflichtend erst für den Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2005 maßgeblichen Neufassung angewendet hat, werden die zum Schluss des Geschäftsjahres 2003 in der Konzernbilanz ausgewiesenen Firmenwerten nicht weiter planmäßig abgeschrieben. Vielmehr werden sie jährlich einmal einem Werthaltigkeitstest (Impairment-Test) unterzogen. Diesen Test hat die Konzernleitung erstmalig zum 31. Dezember 2004 vorgenommen. Ein Wertberichtigungsbedarf hat sich daraus nicht ergeben. Zum 31. Dezember 2005 hat die Konzernleitung erneut einen Werthaltigkeitstest vorgenommen. Das Ergebnis dieses Tests war erneut, dass die Werthaltigkeit der ausgewiesenen Firmenwerte gegeben ist.

Für Zwecke des Impairment-Tests wurden die Buchwerte der beiden einzigen wesentlichen Firmenwerte den betroffenen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (Cash Generating Units, CGUs) Deutsche Solar AG (Wafer-Herstellung) und Gällivare PhotoVoltaic AB (Modulherstellung Schweden) zugeordnet. Vor und mangels Abwertung auch nach Durchführung des Werthaltigkeitstests betragen bzw. betragen der Buchwert des der CGU Deutsche Solar AG zugeordneten Firmenwerts T€ 29.587 und der Buchwert des der CGU Gällivare PhotoVoltaic AB zugeordneten Firmenwerts T€ 2.136.

Die erzielbaren Beträge wurden als Fair-Value abzüglich Veräußerungskosten bestimmt. Die Ermittlung erfolgte im DCF-Verfahren. Zur Bestimmung des erzielbaren Betrages wurden die Cash-Flow-Prognosen verwandt, die auf den neuesten, vom Management genehmigten Planungen basieren. Die Prognosen ihrerseits basieren auf den nachfolgend genannten grundlegenden Annahmen. Als grundlegende Annahmen werden jene Annahmen bezeichnet, in Bezug auf deren Veränderung der erzielbare Betrag der CGU die höchste Sensitivität aufweist.



Hinsichtlich der CGU Deutsche Solar AG basieren die Prognosen auf den folgenden grundlegenden Annahmen:

- Kurzfristig deutlicher Preisanstieg der Rohstoffe (Silizium); mittelfristig wieder sinkende Rohstoffpreise; Grundlage dieser Annahme sind die einschlägigen Marktstudien Dritter
- Anstieg der Absatzmengen bis auf 220 MW in 2007; Grundlage dieser Annahme sind die erwarteten Marktwachstumsraten auf Basis der durchschnittlichen Wachstumsrate der Vergangenheit unter Berücksichtigung der Produktionskapazitäten
- Jährlicher Rückgang der Absatzmarktpreise im einstelligen Prozentbereich; Grundlage dieser Annahme sind die einschlägigen Marktstudien Dritter

Der auf die CGU Gällivare PhotoVoltaic AB entfallende Anteil am Firmenwert ist im Verhältnis zum gesamten ausgewiesenen Firmenwert nicht signifikant. Die Angabe der diesbezüglichen grundlegenden Annahmen erübrigt sich daher.

Den Cash-Flow-Prognosen der CGU Deutsche Solar AG wurden von der Gesellschaft für einen Zeitraum von 5 Jahren detaillierte Planungsrechnungen zugrunde gelegt. Für den darüber hinaus gehenden Zeitraum wurde basierend auf der letzten Detailplanungsperiode eine Extrapolation vorgenommen. Hierbei wurde eine Wachstumsrate, die unter den Marktwachstumsannahmen externer Studien für den Photovoltaikmarkt liegt, unterstellt.

Zur Berechnung des erzielbaren Betrages wurden die zukünftigen Cashflows der CGU Deutsche Solar AG mit einem risikoadjustierten Diskontierungszinssatz nach Steuern von 6,2% (i.Vj. 6,5%) abgezinst. Für den Detailplanungszeitraum konnte mit einem leicht niedrigeren Diskontierungszinssatz gerechnet werden.

7. Sachanlagen

Die Bewertung der Sachanlagen erfolgt zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten, vermindert um planmäßige, nutzungsbedingte Abschreibungen. Die Herstellungskosten umfassen alle direkt dem Herstellungsprozess zurechenbaren Kosten sowie angemessene Teile der notwendigen Material- und Fertigungsgemeinkosten. Hierzu gehören die fertigungsbedingten Abschreibungen sowie die fertigungsbezogenen anteiligen Kosten für die betriebliche Altersversorgung und die freiwilligen sozialen Leistungen des Unternehmens. Fremdkapitalzinsen werden nicht aktiviert.

Für Gebäude werden Nutzungsdauern zwischen 15 und 45 Jahren zugrunde gelegt, Bauten und Einbauten auf fremden Grundstücken werden entsprechend der Laufzeit der Mietverträge bzw. einer niedrigeren Nutzungsdauer abgeschrieben. Die Abschreibungssätze liegen überwiegend zwischen 2 und 4% pro Jahr. Als Nutzungsdauer von technischen Anlagen und Maschinen werden überwiegend bis zu 10 Jahre angesetzt. Betriebs- und Geschäftsausstattung wird bei normaler Beanspruchung über 3 bis 5 Jahre abgeschrieben.

Geleaste Sachanlagen, die im wirtschaftlichen Eigentum stehen, bei denen der Leasingnehmer also im Wesentlichen alle mit dem Leasinggegenstand verbundenen Chancen und Risiken trägt, werden entsprechend IAS 17 zu Marktwerten bilanziert, soweit die Barwerte der Leasingzahlungen nicht niedriger sind. Die Abschreibungskosten und Nutzungsdauern entsprechen denen vergleichbarer, erworbener Vermögensgegenstände.

Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen werden gemäß IAS 36 zum Bilanzstichtag außerplanmäßig abgeschrieben, wenn eine Indikation für eine Wertminderung vorliegt und nach dem dann durchgeführten Werthaltigkeitstest der „erzielbare Betrag“ des Vermögensgegenstandes unter den Buchwert gesunken ist. Bei Vermögenswerten, die einer firmenwerttragenden CGU zuzurechnen sind, wird der Werthaltigkeitstest unabhängig von einer Indikation jährlich durchgeführt. Insoweit wird auf Ziffer 6 verwiesen. Für die anderen wesentlichen Vermögenswerte und CGUs ergaben sich im Geschäftsjahr keine Wertminderungshinweise.

8. At Equity bewertete Anteile

Unter den at Equity bewerteten Anteilen ist zum einen die 49%ige Beteiligung der SolarWorld AG an einem mit dem Degussa-Konzern bestehenden Joint Venture zur Entwicklung einer Produktion von Solar-silizium ausgewiesen. Dieses ist rechtlich in der Joint Solar Silicon GmbH & Co. KG, Freiberg, organisiert.

Ferner ist unter den at Equity bewerteten Anteilen die 35%ige Beteiligung an der RGS Development B.V., Petten (Niederlande), ausgewiesen. Es handelt sich um ein Joint Venture mit zwei niederländischen Partnern.

9. Vorräte

Unter den Vorräten sind die Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, unfertige und fertige eigene Erzeugnisse, Handelswaren und geleistete Anzahlungen auf Vorräte ausgewiesen. Der Ansatz erfolgt zu Anschaffungskosten, die in Abhängigkeit von der Art der Vorratsgegenstände jeweils einheitlich zum Teil auf Basis von Durchschnittspreisen und zum Teil nach der FiFo-Methode ermittelt werden, oder zu Herstellungskosten. Die Herstellungskosten enthalten neben den Einzelkosten angemessene Teile der notwendigen Material- und Fertigungsgemeinkosten sowie fertigungsbedingte Abschreibungen, die direkt dem Herstellungsprozess zugeordnet werden können. Darüber hinaus werden, soweit fertigungsbezogen, die anteiligen Kosten für die betriebliche Altersversorgung und für freiwillige soziale Leistungen des Unternehmens einbezogen. Kosten der Verwaltung werden berücksichtigt, soweit sie der Produktion zuzurechnen sind. Finanzierungskosten werden nicht berücksichtigt. Die Bewertung zum Bilanzstichtag erfolgt zum jeweils niedrigeren Betrag aus Anschaffungs-/Herstellungskosten einerseits und realisierbarem Nettoveräußerungspreis abzüglich noch anfallender Kosten andererseits. Dabei wird grundsätzlich der Nettoveräußerungspreis des Endproduktes zugrunde gelegt. Aufgrund der Produktionsgegebenheiten von Unternehmen und Branche werden unfertige und fertige Erzeugnisse mit Handelswaren zusammengefasst.

Vorräte, die zum niedrigeren Nettoveräußerungswert angesetzt sind, liegen nur in unbedeutendem Umfang vor.

Die unter den Vorräten ausgewiesenen geleisteten Anzahlungen lauten teilweise auf US-Dollar. Da es sich hierbei gemäß IAS 21.16 nicht um monetäre Posten handelt, erfolgte keine Bewertung mit dem Stichtagskurs. Da die geleisteten Zahlungen vertraglich unverzinslich sind, dem Sachverhalt jedoch implizit eine Finanzierungstransaktion zugrunde liegt, erfolgte eine Aufzinsung mit dem fristenkongruenten Zinssatz.

10. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Die Bilanzierung der Kundenforderungen erfolgt zum Nennwert. Bestehen an der Einbringbarkeit der Forderungen Zweifel, werden die Kundenforderungen mit dem niedrigeren realisierbaren Betrag angesetzt. Neben den erforderlichen Einzelwertberichtigungen wird erkennbaren Risiken aus dem allgemeinen Kreditrisiko durch Bildung von aus Erfahrungssätzen abgeleiteten portfolioorientierten Wertberichtigungen Rechnung getragen. In Fremdwährung valutierende Forderungen werden zum Mittelkurs aus Geld- und Briefkurs am Bilanzstichtag bewertet.

11. Übrige Forderungen und sonstige Vermögenswerte

Übrige Forderungen und sonstige Vermögenswerte werden grundsätzlich mit dem Nennwert bilanziert. Erkennbare Einzelrisiken und allgemeine Kreditrisiken sind durch entsprechende Wertkorrekturen berücksichtigt.

12. Wertpapiere des Umlaufvermögens

Die Wertpapiere des Umlaufvermögens, bei denen keine Absicht besteht, die Papiere bis zur Fälligkeit zu halten, werden gemäß IAS 39 als Handelswerte (Trading Assets) mit dem Börsen- oder Marktpreis angesetzt.

13. Abgegrenzte Investitionszuwendungen

Die vereinnahmten Investitionszuwendungen werden in Anwendung von IAS 20 (Accounting for Government Grants and Disclosure of Government Assistance) abgegrenzt und über die Nutzungsdauer der betreffenden Anlagegegenstände ertragswirksam aufgelöst. Somit wird dieser Posten über die Perioden der Nutzungsdauer der bezuschussten Sachanlagen verteilt die Vorsteuerergebnisse zukünftiger Geschäftsjahre sukzessive erhöhen. Dieser Ergebniserhöhung stehen Abschreibungsaufwendungen in entsprechender Höhe gegenüber, die somit im Saldo neutralisiert werden. Zusätzlich werden sich steuerliche Effekte ergeben, wobei die ergebniserhöhende Auflösung der abgegrenzten Investitionszuwendungen insoweit ertragsteuerfrei erfolgt, als diese aus der Vereinnahmung steuerfreier Investitionszulagen resultieren.

14. Altersversorgung

Die betriebliche Altersversorgung im Konzern erfolgt ausschließlich beitragsorientiert (Defined Contribution Plans). Hierbei zahlt das Unternehmen aufgrund gesetzlicher oder vertraglicher Verpflichtungen oder auf freiwilliger Basis Beiträge an staatliche und private Rentenversicherungsträger. Mit Zahlung der Beiträge bestehen für das Unternehmen keine weiteren Leistungsverpflichtungen. Die jährlichen Beiträge sind als Personalaufwand ausgewiesen.

15. Sonstige Rückstellungen

Die Bewertung der Rückstellungen erfolgt gemäß IAS 37 (Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets) mit der bestmöglichen Schätzung des Verpflichtungsumfangs. Aufwandsrückstellungen werden nicht gebildet. Sonstige Rückstellungen werden gebildet, soweit eine Verpflichtung gegenüber Dritten besteht, die künftig wahrscheinlich zu einem Vermögensabfluss führt und sich diese Vermögensbelastung verlässlich abschätzen lässt.

Muss die Rückstellungsbildung unterbleiben, weil eines der Kriterien nicht erfüllt ist, ohne dass andererseits die Wahrscheinlichkeit einer Inanspruchnahme ganz entfernt (remote) ist, wird über die entsprechenden Verpflichtungen als Eventualschulden berichtet. Rückstellungen für Verpflichtungen, die voraussichtlich nicht im Folgejahr zu einer Vermögensbelastung führen, werden in Höhe des Barwertes des erwarteten Vermögensabflusses gebildet.

Die Rückstellungen enthalten neben ungewissen Schulden im engeren Sinne (Provisions) auch abgegrenzte Verbindlichkeiten (Accruals).

16. Übrige Schulden

Finanzschulden, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, übrige Verbindlichkeiten werden zum Nennwert oder zum höheren Rückzahlungsbetrag bilanziert. Auf Fremdwährung lautende Verbindlichkeiten werden unter Verwendung des Stichtagskurses umgerechnet. Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen werden mit ihrem Wert gemäß IAS 17 angesetzt.

Die unter den übrigen Schulden ausgewiesenen erhaltenen Anzahlungen lauten teilweise auf US-Dollar. Da es sich hierbei nicht um monetäre Posten handelt, erfolgte keine Bewertung mit dem Stichtagskurs. Da den langfristigen Kontrakten implizit eine Finanzierungskomponente zugrunde liegt, die erhaltenen Anzahlungen jedoch vertraglich unverzinslich sind, wurden sie mit dem laufzeitkongruenten Zinssatz aufgezinnt.

17. Ertrags- und Aufwandsrealisierung

Umsatzerlöse bzw. sonstige betriebliche Erträge werden mit Erbringung der Leistung bzw. mit Übergang der Gefahren auf den Kunden realisiert.

Während des Geschäftsjahres 2005 wurden erstmalig Umsatzerlöse aufgrund der Anwendung der Percentage of Completion Method gemäß IAS 11 und im Rahmen der Anwendung dieser Methode bilanzierte Forderungen ausgewiesen. Sämtliche zugrunde liegende Sachverhalte (Projekte zur Errichtung von größeren Solaranlagen, insbesondere von Freifeldanlagen) waren zum Schluss des Geschäftsjahres abgewickelt und endabgerechnet, so dass im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2005 keine Umsätze und Forderungen aus der Anwendung der Percentage of Completion Methode ausgewiesen sind.

Betriebliche Aufwendungen werden mit Inanspruchnahme der Leistung bzw. zum Zeitpunkt ihrer Verursachung ergebniswirksam. Rückstellungen für Gewährleistung werden zum Zeitpunkt der Realisierung der entsprechenden Umsatzerlöse gebildet. Dividenden werden grundsätzlich zum Ausschüttungszeitpunkt vereinnahmt.

18. Aufwendungen für Forschung und Entwicklung

Forschungskosten und nicht aktivierungsfähige Entwicklungskosten werden bei Anfall ergebniswirksam behandelt.

□ Erläuterungen zu einzelnen Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung

19. Umsatzerlöse

Die Umsätze und ihre Aufteilung auf Unternehmensbereiche und Regionen sind aus der Segmentberichterstattung in diesem Konzernanhang ersichtlich. Die Konzernumsätze betreffen die folgenden Produkte und Leistungen:

	2005 T€	Vorjahr T€
Modulverkauf (Eigen- und Fremdproduktion)	196.071	103.004
Projekterlöse	36.544	2.200
Zellen	8.183	11.490
Wafer	115.173	83.239
	355.971	199.933

Die Projekterlöse resultieren aus der Errichtung von Großsolaranlagen.

20. Aktivierte Eigenleistungen

Die aktivierten Eigenleistungen betreffen die Errichtung von zwei Photovoltaikanlagen, die von der zum Konsolidierungskreis gehörenden Go!Sun GmbH & Co. KG betrieben werden.

21. Sonstige betriebliche Erträge

	2005 T€	Vorjahr T€
Auflösung der abgegrenzten Investitionszuwendungen	5.662	4.919
Aufwandszuschüsse	3.067	2.979
Kursgewinne	850	1.261
Auflösung von Rückstellungen	721	158
übrige sonstige betriebliche Erträge	4.556	1.299
	14.856	10.616

Die Kursgewinne enthalten im Wesentlichen Gewinne aus Kursveränderungen zwischen Entstehungs- und Zahlungszeitpunkt von Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten sowie Kursgewinne aus der Bewertung zum Stichtagskurs. Entsprechende Kursverluste werden unter den sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen.

22. Materialaufwand

	2005 T€	Vorjahr T€
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	199.652	85.905
Aufwendungen für bezogene Leistungen	11.250	7.100
	210.902	93.005

Die Materialaufwandsquote (Materialaufwand unter Einschluss der Bestandsveränderung sowie der aktivierten Eigenleistungen in Prozent der Gesamtleistung) beträgt 57% (i. Vj. 54%).

23. Personalaufwand

	2005	Vorjahr
	T€	T€
Löhne und Gehälter	32.843	27.083
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung	4.937	3.750
	37.780	30.833

In dem Personalaufwand sind Aufwendungen für die Mitarbeiterbeteiligung an den Ergebnissen der Konzerngesellschaften und des Konzerns (gewinnorientierte Mitarbeiterbeteiligung, GOMAB) in Höhe von T€ 5.500 (i.Vj. T€ 5.954) enthalten.

24. Abschreibungen

Die Zusammensetzung der Abschreibungen ergibt sich aus dem Anlagenspiegel.

25. Sonstige betriebliche Aufwendungen

	2005	Vorjahr
	T€	T€
Instandhaltungsaufwendungen	8.183	6.019
Vertriebsaufwendungen	3.726	2.275
Kursverluste	1.096	1.757
Fremdpersonaleinsatz	2.814	1.996
Forschungsaufwendungen	1.342	4.168
Werbe- und Reisekosten	1.921	780
Versicherungen	1.197	360
Mieten und Pachten	991	1.215
Wertberichtigungen auf Forderungen und Forderungsverluste	423	0
Rechts-, Beratungs- und Prüfungskosten	969	453
DV-Leistungen	312	165
übrige sonstige betriebliche Aufwendungen	6.616	3.518
	29.590	22.706

26. Ergebnis aus at Equity bewerteten Anteilen

	2005	Vorjahr
	T€	T€
Erträge aus at Equity bewerteten Anteilen (Joint Ventures)	0	0
Aufwendungen aus at Equity bewerteten Anteilen (Joint Ventures)	-754	-134
	-754	-134

27. Ertragsteuern

Der ausgewiesene Steueraufwand setzt sich wie folgt zusammen:

	2005 T€	Vorjahr T€
Tatsächlicher Steueraufwand (+)/-ertrag (-) Inland	29.671	7.168
Tatsächlicher Steueraufwand (+)/-ertrag (-) Ausland	348	0
Tatsächlicher Steueraufwand (+)/-ertrag (-) gesamt	30.019	7.168
Latenter Steueraufwand (+)/-ertrag (-) Inland	1.597	2.912
Latenter Steueraufwand (+)/-ertrag (-) Ausland	166	341
Latenter Steueraufwand (+)/-ertrag (-) gesamt	1.763	3.253
Ausgewiesener Steueraufwand (+)/-ertrag (-) gesamt	31.782	10.421

Als Ertragsteuern sind die in den einzelnen Ländern gezahlten oder geschuldeten Steuern auf Einkommen und Ertrag sowie die latenten Steuerabgrenzungen ausgewiesen. Latente Steuern werden auf zeitliche Unterschiede (temporary differences) zwischen den Wertansätzen von Vermögenswerten und Schulden in IFRS- und Steuerbilanz, aus Konsolidierungsvorgängen sowie auf realisierbare Verlustvorträge ermittelt. Der Berechnung liegen die in den einzelnen Ländern zum Realisierungszeitpunkt erwarteten Steuersätze in Höhe von 40% für Deutschland, von 28% für Schweden und von 42,75% für die Vereinigten Staaten von Amerika (Kalifornien) zugrunde. Die Steuersätze basieren grundsätzlich auf den am Bilanzstichtag gültigen bzw. verabschiedeten gesetzlichen Regelungen. Nach ihrer Herkunft entfallen die Ertragsteuern ganz überwiegend auf Deutschland, zu einem geringen Teil auf Schweden und die Vereinigten Staaten von Amerika. Für die Aktivitäten in Spanien sind latente Ertragsteuern nicht entstanden.

Für steuerliche Verlustvorträge werden latente Steuern nur angesetzt, wenn ihre Realisierung mit ausreichender Sicherheit gewährleistet ist. Diese Voraussetzung wird von dem Vorstand als durchgehend gegeben angesehen, weil sich aus den laufend aktualisierten Businessplänen und der zugrunde liegenden strategischen Ausrichtung des Konzerns die Erwartung ausreichender zukünftiger positiver Ergebnisse begründet. Wertberichtigungen der aktiven latenten Steuern wurden daher nicht vorgenommen.

Auf Ansatz- und Bewertungsunterschiede bei den einzelnen Bilanzposten und auf steuerliche Verlustvorträge entfallen unsaldiert und saldiert die folgenden bilanzierten aktiven und passiven latenten Steuern:

	Aktive latente Steuern		Passive latente Steuern	
	2005 T€	Vorjahr T€	2005 T€	Vorjahr T€
Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	8	8	8.801	9.137
At Equity bewertete Anteile	0	0	0	0
Kurzfristige Vermögenswerte	1.908	368	5	0
Abgegrenzte Investitionszuwendungen	1.392	1.599	0	0
Übrige langfristige Schulden	0	0	0	0
Kurzfristige Schulden	384	270	733	179
Steuerlich nutzbare Verlustvorträge	172	3.165	0	0
	3.864	5.410	9.539	9.316
Saldierung	-1.583	-1.693	-1.583	-1.693
Bilanziell ausgewiesene latente Steuern	2.281	3.717	7.956	7.623

Die latenten Steueransprüche und -schulden werden saldiert, wenn sie sich auf dieselbe Steuerbehörde und auf dasselbe Steuersubjekt beziehen. Latente Steueransprüche oder -verpflichtungen, die erfolgsneutral im Eigenkapital zu berücksichtigen wären, bestanden zu beiden Stichtagen nicht.

Nachfolgend werden die wesentlichen Unterschiede zwischen dem nominellen und den tatsächlichen Steuersätzen im Berichtsjahr und im Vorjahr erläutert:

	2005 T€	Vorjahr T€
Ergebnis vor Ertragsteuern	83.764	28.535
Erwarteter Ertragsteuersatz (inkl. Gewerbesteuer)	40,0%	40,0%
Erwarteter Ertragsteueraufwand (+)/ertrag (-)	33.506	11.414
Abweichende in- und ausländische Steuerbelastung	-865	-200
Steuerminderungen aufgrund steuerfreier Erträge	-1.316	-1.400
Steuern aus anderen nichtabzugsfähigen Aufwendungen	480	300
Periodenfremde tatsächliche Steuern	5	600
Sonstige Abweichungen des Steueraufwands	-28	-293
Ausgewiesener Ertragsteueraufwand (+)/(-)	31.782	10.421
Effektiver Ertragsteuersatz	37,9%	36,5%

28. Wesentliche periodenfremde Aufwendungen und Erträge

Wesentliche periodenfremde Aufwendungen und Erträge lagen im Geschäftsjahr 2005 nicht vor (i.Vj. T€ 570).

29. Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie wird ermittelt als Quotient aus dem Konzernergebnis und dem gewichteten Durchschnitt der während des Geschäftsjahres in Umlauf befindlichen Aktienanzahl. Da keine Optionsrechte oder Wandlungsrechte ausstehen, war die Kennzahl verwässertes Ergebnis je Aktie nicht einschlägig.

Um die Vergleichbarkeit der Angabe des Ergebnisses je Aktie zu erreichen, wurde bei der Angabe des Ergebnisses je Aktie des Vorjahres mit 11.550.000 Aktien die doppelte Anzahl an Aktien als im Vorjahresabschluss berücksichtigt, weil in der Hauptversammlung vom 25. Mai 2005 die Erhöhung des Grundkapitals aus Gesellschaftsmitteln auf das Doppelte und damit pro Aktie die Ausgabe je einer Gratisaktie beschlossen wurde.

30. Segmentberichterstattung

a) Geschäftsfelder

Der SolarWorld-Konzern war im Geschäftsjahr 2005 und im Vorjahr in vier vertikal integrierten Geschäftsfeldern auf weltweiter Basis tätig:

- in der Produktion von Siliziumwafern (Wafer-Produktion) durch die Deutsche Solar AG,
- in der Produktion von Solarzellen (Zell-Produktion) durch die Deutsche Cell GmbH,
- in der Produktion von Solarmodulen (Modul-Produktion) durch die Gällivare PhotoVoltaic AB und durch die Solar Factory GmbH,
- im Handel mit Solarmodulen (Handel) durch die SolarWorld AG und ihre Tochtergesellschaften SolarWorld California Inc. und SolarWorld Ibérica S.L.

Verkäufe und Erlöse zwischen den Geschäftsfeldern werden grundsätzlich zu Preisen erbracht, wie sie auch mit Dritten vereinbart wurden. Verwaltungsleistungen sowie die Übernahme von Holding-Funktionen werden z.T. als Kostenumlagen berechnet.

Abweichend zur Darstellung der Geschäftssegmente im Vorjahr werden in den nachfolgenden Informationen über die Geschäftssegmente das Segmentvermögen und die Segmentschulden zunächst einschließlich der konzerninternen Forderungen und Schulden angegeben und sodann auf die konsolidierten Konzernwerte übergeleitet. Die Vorjahreswerte wurden entsprechend angepasst.

Informationen über Geschäftssegmente für das Geschäftsjahr 2005

(Alle Beträge in Mio. €)

	Wafer	Zelle	Modul	Handel	Eliminierung	Konsolidiert
Umsätze						
Externe Umsätze	115	8	3	230		
Intersegment Umsätze	51	54	107	0	-212	
Umsätze gesamt	166	62	110	230	-212	356
Ergebnis						
Segmentergebnis	53	9	7	25	-4	90
nicht zugeordn. Erträge						0
nicht zugeordn. Aufwendungen						-1
Betriebsergebnis (EBIT)						89
Zinsaufwendungen						-7
Zinserträge						2
Ertragsteuern						-32
Periodenergebnis						52
Andere Angaben						
Vermögen						
Segmentvermögen	213	57	46	71	-37	350
nicht zugeordnetes Vermögen						97
konsolidiertes Vermögen						447
Schulden						
Segmentschulden	78	33	19	34	-37	127
nicht zugeordnete Schulden						103
konsolidierte Schulden						230
Immaterielle und Sachanlagen						
Investitionen	33	0	19	1		
planmäßige Abschreibungen	12	5	2	1		

Informationen über Geschäftssegmente für das Geschäftsjahr 2004

(Alle Beträge in Mio. €)

	Wafer	Zelle	Modul	Handel	Eliminierung	Konsolidiert
Umsätze						
Externe Umsätze	83	12	1	104		
Intersegment Umsätze	28	51	78	0	-157	
Umsätze gesamt	111	63	79	104	-157	200
Ergebnis						
Segmentergebnis	14	11	4	5		34
nicht zugeordn. Erträge						0
nicht zugeordn. Aufwendungen						-1
Betriebsergebnis (EBIT)						33
Zinsaufwendungen						-5
Zinserträge						1
Ertragsteuern						-11
Periodenergebnis						18
Andere Angaben						
Vermögen						
Segmentvermögen	167	53	33	25	-32	246
nicht zugeordnetes Vermögen						31
konsolidiertes Vermögen						277
Schulden						
Segmentvermögen	47	24	16	14	-32	69
nicht zugeordnete Schulden						83
konsolidierte Schulden						152
Immaterielle und Sachanlagen						
Investitionen	18	11	2	1		
planmäßige Abschreibungen	10	4	1	1		

b) Geographische Segmente

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Verteilung der konsolidierten Umsätze nach regionalen Absatzmärkten, unabhängig davon, wo die Güter produziert wurden. Die Buchwerte des Segmentvermögens sowie die Investitionen in Sachanlagen und immaterielles Anlagevermögen werden nach dem Ort angegeben, an dem die Vermögenswerte lokalisiert sind. Der SolarWorld-Konzern steuert seine Aktivitäten über Geschäftsfeldergebnisse und nicht über regionale Ergebnisbeiträge. Eine Darstellung regionaler Segmentergebnisse wäre daher nicht aussagefähig.

Geographische Segmente Geschäftsjahr 2005

(alle Beträge in Mio. €)

	Umsatz	aktives Vermögen	Investitionen
Deutschland	264	429	52
übriges Europa	45	15	1
Asien	39	0	0
USA	7	3	0
sonstige	1	0	0
Summe	356	447	53

Geographische Segmente Geschäftsjahr 2004

(alle Beträge in Mio. €)

	Umsatz	aktives Vermögen	Investitionen
Deutschland	141	269	31
übriges Europa	30	8	1
Asien	27	0	0
USA	2	0	0
Summe	200	277	32



Erläuterung der Bilanz

31. Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte, der Sachanlagen und der at Equity bewerteten Anteile

Die Zusammensetzung und Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte, der Sachanlagen und der at Equity bewerteten Anteile ist aus der nachfolgenden Darstellung ersichtlich:

Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte, der Sachanlagen und der at Equity bewerteten Anteile

	Anschaffungs- und Herstellungskosten						Abschreibungen				Buchwerte			
	Stand	Um-	Zugang	Abgang	Währungs-	Stand	Zugang	Abgang	Währungs-	Stand	Stand	Stand	Stand	
	T€	T€	T€	T€	differenz	01.01.2005	T€	T€	differenz	31.12.2005	31.12.2005	Vorjahr	T€	
	01.01.2005	buchung			31.12.2005				31.12.2005					
	T€	T€	T€	T€	T€	T€	T€	T€	T€	T€	T€	T€	T€	T€
I. Immaterielle Vermögensgegenstände														
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	6.729	277	380	102	0	7.284	3.708	1.012	86	0	4.634	2.650	3.021	
2. Geschäfts- oder Firmenwert	37.018	0	0	0	0	37.018	5.194	0	0	0	5.194	31.824	31.824	
	43.747	277	380	102	0	44.302	8.902	1.012	86	0	9.828	34.474	34.845	
II. Sachanlagen														
1. Grundstücke	34.214	9.743	3.298	0	0	47.255	4.621	1.973	0	0	6.594	40.661	29.593	
2. technische Anlagen und Maschinen	136.252	17.038	21.884	1.034	-207	173.933	44.642	15.433	951	-57	59.067	114.866	91.610	
3. andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	5.389	-269	2.247	703	-5	6.659	2.549	1.269	652	-4	3.162	3.497	2.840	
4. Anlagen im Bau u. geleistete Anzahlungen	21.761	-26.789	24.812	345	0	19.439	18	0	0	0	18	19.421	21.743	
	197.616	-277	52.241	2.082	-212	247.286	51.830	18.675	1.603	-61	68.841	178.445	145.786	
III. At Equity bewertete Anteile														
At-equity bewertete Anteile	1.494	0	4.723	0	0	6.217	887	754	0	0	1.641	4.576	607	
	242.857	0	57.344	2.184	-212	297.805	61.619	20.441	1.689	-61	80.310	217.495	181.238	

32. Immaterielle Vermögenswerte

Die unter den immateriellen Vermögenswerten ausgewiesenen Geschäfts- und Firmenwerte resultieren aus den folgenden Unternehmenszusammenschlüssen:

	31.12.2005	Vorjahr
	T€	T€
Firmenwert aus Erwerb der Deutschen Solar AG im Jahr 2000	29.587	29.587
Firmenwert aus Erwerb der Gällivare PhotoVoltaic AB in den Jahren 2000 und 2001	2.136	2.136
sonstige Firmenwerte	101	101
	31.824	31.824

33. Sachanlagen

Zu aktivierende geleaste Sachanlagen bestanden am Bilanzstichtag nicht.

34. At Equity bewertete Anteile

	31.12.2005	Vorjahr
	T€	T€
Joint Solar Silicon GmbH & Co. KG, Freiberg	1.763	607
RGS Development B.V., Petten (Niederlande)	2.813	0
	4.576	607

Die Beteiligung an der Joint Solar Silicon GmbH & Co. KG besteht durch die SolarWorld AG. Es handelt sich um eine 49%ige Beteiligung am Vermögen, am Ergebnis und an den Stimmrechten. Die Gesellschaft dient der gemeinsamen Entwicklung einer Produktion von Solarsilizium mit dem Degussa-Konzern, der den verbleibenden Gesellschaftsanteil hält. Im Berichtsjahr leistete die SolarWorld AG eine Einlage von T€ 1.666 (i.Vj. T€ 612). Der auf die SolarWorld AG entfallende Verlustanteil betrug T€ 510 (i.Vj. T€ 134).

Die im Geschäftsjahr 2005 erworbene Beteiligung an der RGS Development B.V. hält die Deutsche Solar AG. Es handelt sich um eine 35%ige Beteiligung am Vermögen, am Ergebnis und an den Stimmrechten. Die Gesellschaft dient der gemeinsamen Entwicklung eines neuen Verfahrens zur Produktion von Silizium-Wafern für die Verwendung in Solarzellen. Es bestehen zwei weitere niederländische Gesellschafter mit Beteiligungsquoten von 35% und 30%. Die Anschaffungskosten der Beteiligung betragen T€ 3.057. Der auf die Deutsche Solar AG entfallende Verlustanteil betrug T€ 244. Da sich ein Unterschiedsbetrag zwischen den von der Deutschen Solar AG aufgewendeten Anschaffungskosten und den anteiligen Buchwerten des Vermögens der RGS Development B.V. nicht ergab, war eine Kaufpreisallokation nicht vorzunehmen.

Bei beiden Beteiligungen handelt es sich um Gemeinschaftsunternehmen (jointly controlled entities) im Sinne von IAS 31, da die wesentlichen Entscheidungen zur Geschäfts- und Finanzpolitik nur einvernehmlich getroffen werden können.

35. Aktive latente Steuern

	31.12.2005	Vorjahr
	T€	T€
Aktive latente Steuern aufgrund von Bilanzierungs- und Bewertungsabweichungen gegenüber den Steuerbilanzen	2.109	572
Aktive latente Steuern aufgrund steuerlicher Verlustvorträge	172	3.145
	2.281	3.717

Die Berechnung der latenten Steuern erfolgt nach IAS 12 (Income Taxes). Wertberichtigungen auf aktive latente Steuern waren nicht erforderlich. Die Entwicklung des Postens ist bei der Erläuterung des Steueraufwands dargestellt.

36. Vorräte

	31.12.2005	Vorjahr
	T€	T€
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	17.080	21.507
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	29.103	14.666
Fertige Erzeugnisse und Waren	19.704	10.531
Geleistete Anzahlungen	19.036	42
	84.923	46.746

Bei der vorstehenden Aufschlüsselung wurden nur die Photovoltaik-Module sowie die Wafer der Deutschen Solar AG als fertige Erzeugnisse des Konzerns qualifiziert.

Die geleisteten Anzahlungen enthalten einen Teilbetrag von T€ 18.503, der erst nach mehr als 12 Monaten nach dem Bilanzstichtag mit Rohstofflieferungen zu verrechnen sein wird.

37. Ertragsteuerforderungen

Die Steuerforderungen betreffen Rückvergütungsansprüche auf gezahlte Körperschaft- und Gewerbesteuern oder entsprechende ausländische Steuern aufgrund überhöhter Vorauszahlungen und aufgrund notwendiger Änderungen der Veranlagungen vorangegangener Jahre.

38. Übrige Forderungen und Vermögenswerte

Es handelt sich überwiegend um Vorsteuererstattungsansprüche.

39. Kurzfristige Wertpapiere

Unter der Position Wertpapiere werden zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte ausgewiesen. Es handelt sich hierbei um geldmarktnahe Wertpapiere sowie Anteile an offenen Immobilienfonds. Der Erwerb erfolgte unter dem Aspekt des ertragsoptimierten Liquiditätsmanagements. Dementsprechend sind die Vermögenswerte zur kurzfristigen Veräußerung bestimmt. Die Gewinne und Verluste aus einer Änderung des Fair Values werden daher gem. IAS 39.55 (a) erfolgswirksam im Periodenergebnis erfasst. Im Geschäftsjahr 2005 sind hieraus Erträge von T€ 235 (i.Vj. T€ 0) entstanden, die in den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen sind.

40. Flüssige Mittel

Die flüssigen Mittel beinhalten fast vollständig Guthaben bei Kreditinstituten. Diese waren zum Bilanzstichtag jeweils bei verschiedenen Banken überwiegend kurzfristig als Termin- und Tagesgelder angelegt.

41. Aktiver Rechnungsabgrenzungsposten

Der aktive Rechnungsabgrenzungsposten beinhaltet vorausgezahlte Aufwendungen.

42. Eigenkapital

Das Grundkapital beträgt € 12,7 Mio. (Vj. € 5,775 Mio.). Das Grundkapital der Gesellschaft besteht aus Stammaktien. Es handelt sich um 12.700.000 nennwertlose Stückaktien, die auf den Inhaber lauten.

Auf der Grundlage der dem Vorstand von der Hauptversammlung der Gesellschaft vom 29. Mai 2001 erteilten Ermächtigung hat der Vorstand am 16.02.2005 mit Zustimmung des Aufsichtsrates beschlossen, das Grundkapital von € 5.775.000,00 um € 575.000,00 auf € 6.350.000,00 zu erhöhen. Die Erhöhung des Grundkapitals wurde am 18.03.2005 in das Handelsregister eingetragen.

Die Hauptversammlung vom 25. Mai 2005 hat die Erhöhung des Grundkapitals von € 6.350.000,00 um € 6.350.000,00 auf € 12.700.000,00 aus Gesellschaftsmitteln beschlossen. Die Erhöhung des Grundkapitals wurde am 07.06.2005 in das Handelsregister eingetragen.

Aufgrund der vorgenannten Maßnahmen erfolgte bei der Kapitalrücklage im Geschäftsjahr 2005 ein Zugang durch die Vereinnahmung eines Agios von T€ 42.550 im Rahmen der Erhöhung des gezeichneten Kapitals sowie ein Abgang von T€ 6.350 infolge einer Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln.

Die ordentliche Hauptversammlung vom 29. Mai 2001 hat den Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital bis zum 31. Dezember 2005 durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlage einmal oder mehrmals, insgesamt jedoch um höchstens € 1.500.000,00 zu erhöhen. Der Vorstand entscheidet über einen Ausschluss des Bezugsrechts mit Zustimmung des Aufsichtsrats.

Von der Ermächtigung wurde mit Beschluss vom 10. Juni 2002 in Höhe von € 525.000,00 und mit Beschluss vom 16. Februar 2005 in Höhe von € 575.000,00 Gebrauch gemacht. Das restliche aufgrund der Ermächtigung der Hauptversammlung vom 29. Mai 2001 bis zum 31. Dezember 2005 genehmigte Kapital von € 400.000,00 ist zum Abschlussstichtag verfallen.

In der Hauptversammlung vom 28.05.2002 wurde der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital um insgesamt € 675.000 bis zum 31.12.2006 zu erhöhen.

In der Hauptversammlung vom 27.05.2003 wurde der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital um insgesamt € 1.200.000 bis zum 31.12.2007 zu erhöhen. Diese Ermächtigung wurde durch Beschluss der Hauptversammlung vom 25.05.2005 aufgehoben.

In der Hauptversammlung vom 25.05.2005 wurde der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital um insgesamt € 2.100.000,00 bis zum 31.12.2009 zu erhöhen.

Die Hauptversammlung vom 26.05.2004 hat die bedingte Erhöhung des Grundkapitals um einen Betrag bis zu € 2.887.500 beschlossen. Dieser Beschluss wurde durch Beschluss der Hauptversammlung vom 25.05.2005 aufgehoben.

Die Hauptversammlung vom 25.05.2005 hat die bedingte Erhöhung des Grundkapitals um einen Betrag bis zu € 3.175.000,00 beschlossen. Der Vorstand wurde ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die weiteren Einzelheiten der Kapitalerhöhung festzusetzen. Als Folge der am 25.05.2005 beschlossenen Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln ist das Grundkapital um bis zu € 6.350.000,00 bedingt erhöht.

Die Kapitalrücklage enthält Aufgelder aus der Ausgabe von Aktien durch die SolarWorld AG abzüglich netto angefallener Emissionskosten (SIC 17).

Die kumulierten Ergebnisse enthalten die in der Vergangenheit erzielten Ergebnisse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, soweit sie nicht ausgeschüttet wurden.

Zur Entwicklung des Eigenkapitals im Einzelnen wird auf die Eigenkapitalveränderungsrechnung verwiesen.

43. Lang- und kurzfristige Finanzschulden

Die Finanzschulden weisen die folgenden Restlaufzeiten aus:

	31.12.2005	Vorjahr
	T€	T€
Restlaufzeit bis 1 Jahr	14.613	25.326
Restlaufzeit von 1 bis 5 Jahren	40.938	30.746
Restlaufzeit von mehr als 5 Jahren	14.060	10.991
	69.611	67.063

Die Finanzschulden mit einer Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr bestehen im Wesentlichen aus folgenden Darlehen:

- Darlehen der IKB/SLB über eine Restvaluta von T€ 15.600, variabel verzinslich mit einer Tilgung von T€ 1.300 pro Quartal
- Konsortialdarlehen der IKB/Dresdner Bank/Commerzbank über eine Restvaluta von T€ 14.288, variabel verzinslich mit einer Tilgung von T€ 714 pro Quartal
- Konsortialdarlehen der IKB/Dresdner Bank/Commerzbank über eine Restvaluta von T€ 3.027 variabel verzinslich mit einer Tilgung von T€ 185 pro Quartal
- von der SolarWorld AG emittierte Anleihe über T€ 9.558 mit einem Festzinssatz von 7%, fällig am 2. Mai 2011

Die Anleihe wurde in 2004 emittiert, wesentliche Marktzensänderungen haben sich seitdem nicht ergeben. Die übrigen langfristigen Finanzschulden sind variabel verzinslich, so dass sich auch hier keine wesentlichen Abweichungen zwischen Buch- und Zeitwert ergeben.

Für die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten haften die Konzerngesellschaften aus üblichen Sicherungsübereignungen von Sachanlagen und Vorräten sowie durch die Einräumung von Grundschulden in Höhe von 24 Mio. €.

44. Abgegrenzte Investitionszuwendungen

Der Posten beinhaltet abgegrenzte Investitionszulagen und -zuschüsse, auch soweit sie bereits im Folgejahr aufzulösen sein werden. Entsprechend erfolgt der Vorjahresausweis. Hierzu wurden gegenüber dem veröffentlichten Vorjahresabschluss T€ 4.825 aus den übrigen kurzfristigen Schulden in den Posten abgegrenzte Investitionszuwendungen umgegliedert.

45. Lang- und kurzfristige Rückstellungen

	Stand 1.1.2005 T€	Inanspruch- nahme T€	Auflösung T€	Zuführung T€	Stand 31.12.2005 T€
Gewinnorientierte Mitarbeiterbeteiligung	5.954	5.239	99	5.500	6.116
Übrige Verpflichtungen aus dem Personalbereich	1.240	982	68	2.000	2.190
Rückzahlung Fördermittel	1.857	75	0	59	1.841
Verpflichtungen gegenüber Kunden	839	285	0	944	1.498
Drohende Verluste aus Derivaten	763	306	457	978	978
Übrige Rückstellungen	1.181	985	97	1.872	1.971
	11.834	7.872	721	11.353	14.594

Die Rückstellungen für Verpflichtungen aus dem Personalbereich beinhalten Beträge für gewinnorientierte Mitarbeiterbeteiligungen, für die variablen Vergütungen der Vorstände und Aufsichtsräte, für Altersteilzeit, ausstehende Urlaube, Berufsgenossenschaft und Schwerbehindertenabgabe.

Die Verpflichtung zur Rückzahlung von Fördermitteln betrifft zurückzuzahlende Investitionszuschüsse.

Die Verpflichtungen gegenüber Kunden beinhalten Reklamationen und Kundenboni.

Zu den zurückgestellten drohenden Verlusten aus Derivaten wird auf die nachfolgenden Erläuterungen zur Sicherungspolitik verwiesen.

In den übrigen Rückstellungen sind insbesondere solche für ausstehende Rechnungen, für Jahresabschlusskosten, für Provisionen und für Altlasten enthalten.

Die in der Bilanz ausgewiesenen langfristigen Rückstellungen beinhalten die aufgrund der gewinnorientierten Mitarbeiterbeteiligung erworbenen Zahlungsansprüche der Arbeitnehmer, soweit die Guthaben aufgrund der zugrunde liegenden Vereinbarung erst nach Ablauf von mehr als einem Jahr zur Auszahlung gelangen. Entsprechend erfolgt der Vorjahresausweis. Hierzu wurden gegenüber dem veröffentlichten Vorjahresabschluss T€ 3.347 aus den kurzfristigen Rückstellungen in die langfristigen Rückstellungen umgegliedert.

46. Übrige langfristige Schulden

Die übrigen langfristigen Schulden enthalten in Höhe von T€ 3.541 (i.Vj. T€ 527) erst in späteren Perioden auszahlbare Ansprüche der Mitarbeiter aus der gewinnorientierten Mitarbeiterbeteiligung, die bereits in früheren Jahren erworben wurden und nunmehr auch in ihrer Höhe genau feststehen. Der Vorjahreswert wurde gegenüber dem veröffentlichten Vorjahresabschluss aus den kurzfristigen Schulden umgliedert. Die Ansprüche werden mit 8,16% verzinst.

In Höhe von T€ 14.538 (i.Vj. T€ 0) enthalten die übrigen langfristigen Schulden erhaltene Anzahlungen aus langfristigen Kontrakten über die Lieferung von Wafern.

47. Passive latente Steuern

Die passiven latenten Steuern resultieren vollständig aus den von den steuerlichen Grundsätzen abweichenden Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen bei Ansatz- und Bewertung der Aktiva, insbesondere der Bewertung des Anlagevermögens. Die Entwicklung des Postens ist bei der Erläuterung des Steuer- aufwands dargestellt.

48. Kurzfristige Schulden

Die Ertragsteuerschulden beinhalten sowohl durch die Finanzverwaltungen festgesetzte als auch durch die Konzerngesellschaften berechnete oder geschätzte Körperschaft- und Gewerbesteuerschulden sowie entsprechende ausländische Steuern, die sich aufgrund der Steuergesetze ergeben einschließlich solcher Beträge, die sich aus durchgeführten oder laufenden steuerlichen Außenprüfungen wahrscheinlich ergeben werden.

Der passive Rechnungsabgrenzungsposten beinhaltet im Voraus vereinnahmte Erträge.

Aus dem Vorjahresausweis der übrigen kurzfristigen Schulden erfolgten Umgliederungen in die Posten abgegrenzte Investitionszuwendungen und übrige langfristige Schulden (siehe jeweils dort).



Sonstige Erläuterungen

49. Sonstige finanzielle Verpflichtungen

	31.12.2005	Vorjahr
	T€	T€
Bestellobligo aus Rohstoffen und Lizenzverträgen	394.460	41.300
Bestellobligo aus Investitionen in das Sachanlagevermögen	59.494	35.300
Verpflichtungen aus mehrjährigen Mietverträgen	6.535	5.300
	460.489	81.900

50. Erfolgsunsicherheiten und Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Eine ausführliche Darstellung der Unternehmensrisiken und Ereignisse nach dem Bilanzstichtag ist in dem nach deutschem Recht zeitgleich mit diesem Jahresabschluss aufgestellten und veröffentlichten Konzernlagebericht enthalten. Darin wird ausführlich auf die Erwartungen für die zukünftige Entwicklung der Absatzpreise und des Gesamtmarktes eingegangen.

Nach dem Bilanzstichtag hat die SolarWorld AG einen Kontrakt über den Erwerb der siliziumbasierten Solar-Aktivitäten des Shell-Konzerns geschlossen. Auch hierzu wird auf den Konzernlagebericht verwiesen.

51. Sicherungspolitik

Der SolarWorld-Konzern ist als international tätiger Konzern zwangsläufig Preis- und Wechselkursschwankungen ausgesetzt. Unternehmenspolitik ist es, sich gegen erhebliche Preis-, Währungs- und Zinsrisiken durch Rahmenverträge, Fristgestaltung und Sicherungsgeschäfte in wirtschaftlich vertretbarem Umfang zu schützen.

Die Tochtergesellschaft SolarWorld AG ist Partner von einem Swapkontrakt, der sich auf bestehende Darlehensverbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten im Gesamtvolumen von T€ 20.800 beziehen. Der Swap, der sich auf ein aktuelles Kreditvolumen von T€ 15.600 bezieht, ist ein kombinierter Währungszinsswap auf der Basis von Schweizer Franken und Euro. Der beizulegende Zeitwert betrug T€ -18 (i.Vj. T€ -88). Die Laufzeit des Kontraktes endet am 31. Dezember 2008.

Bei der SolarWorld AG bestehen zwei Zinsswaps, die zur Optimierung des Zinsergebnisses eingesetzt werden. Der eine der beiden Swaps lautet über einen Bezugsbetrag von T€ 5.000, der andere Swap über einen Bezugsbetrag von T€ 2.500. Die beizulegenden Zeitwerte am Bilanzstichtag betragen im erstgenannten Fall T€ -666 mit einer Laufzeit bis zum 21. März 2008 und im zweiten Fall T€ -294 mit einer Laufzeit bis zum 7. Juli 2010. Ein am Bilanzstichtag des Vorjahres laufender Swap besteht nicht mehr.

Die beizulegenden Zeitwerte der Swapkontrakte wurden mit Hilfe allgemein anerkannter Bewertungsmodelle und -methoden (Black-Scholes, Heath-Jarrow-Morton) unter Berücksichtigung der Zinsstrukturkurve durch die beteiligten Kreditinstitute bestimmt und bestätigt. Die dieser Bestimmung zugrunde liegenden tragenden Annahmen ergeben sich aus den getauschten Zinssätzen, den sich in der Zinsstrukturkurve auswirkenden allgemeinen Markterwartungen und im einen Fall der erwarteten Kursentwicklung der Fremdwährung.

Währungsrisiken bestehen auf der Absatzseite vor allem in JPY und auf der Beschaffungsseite in US-\$. Die Währungsentwicklung wird fortlaufend beobachtet, die Risiken – soweit nicht durch Gegengeschäfte in gleicher Währung gedeckt – werden, soweit ökonomisch sinnvoll, zum Teil abgesichert.

Am Bilanzstichtag des Vorjahres zur Sicherung eines Wareneinkaufskontraktes bestehende Devisentermingeschäfte über insgesamt 1.585,5 Mio. Japanische Yen bestehen nicht mehr.

Sämtliche negativen beizulegenden Zeitwerte der bestehenden derivativen Finanzinstrumente wurden passiviert und sind unter den kurzfristigen Rückstellungen ausgewiesen. Positive beizulegende Zeitwerte bestanden am Bilanzstichtag nicht. Die Voraussetzungen zur Bilanzierung von Sicherungszusammenhängen nach den Grundsätzen von IAS 39 lagen nicht vor.

Finanzkredite an konzernfremde Personen oder Unternehmen werden, mit Ausnahme von materiell jedoch nicht bedeutsamen Arbeitnehmerdarlehen, nicht gewährt.

Für alle übrigen Lieferungen an Kunden gilt, dass in Abhängigkeit von Art und Höhe der jeweiligen Leistung Sicherheiten verlangt werden, Kreditauskünfte/Referenzen eingeholt oder historische Daten aus der bisherigen Geschäftsbeziehung, insbesondere dem Zahlungsverhalten, zur Vermeidung von Zahlungsausfällen genutzt werden. Erkennbaren Risiken wird durch angemessene Dotierung von Wertberichtigungen auf Forderungen Rechnung getragen.

Zur frühzeitigen Erkennung der künftigen Liquiditätssituation im SolarWorld-Konzern sind Finanzplanungsinstrumente im Einsatz. Diese Systeme zeigen mit einem Planungshorizont von ein bis acht Jahren die zu erwartende Liquiditätsentwicklung auf. Nach derzeitigem Planungsstand kann von einer Deckung des Finanzbedarfs ausgegangen werden.

52. Erläuterungen zur Cashflow-Rechnung

Operativer Cashflow

Die Cashflow-Rechnung des Geschäftsjahres beginnt mit dem Ergebnis vor Steuern. Das Ergebnis vor Steuern als Ausgangswert wird zunächst um die nicht zahlungswirksamen Erträge und Aufwendungen korrigiert. Im Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit sind die Veränderungen bei den Vorräten und dem übrigen Working Capital berücksichtigt. Ferner sind im Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit Zuflüsse in Höhe von T€ 23.510 (i.Vj. T€ 5.540) aus der Vereinnahmung von Investitionszuwendungen enthalten, die somit auch im Zusammenhang mit den Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen stehen.

Die Veränderung des Net Working Capital beinhaltet auch die Vereinnahmung von erhaltenen Anzahlungen auf die Veräußerung und die Verausgabung von geleisteten Anzahlungen auf den Erwerb von Vorräten. Diese beruhen insbesondere auf langfristig geschlossenen Verkaufskontrakten über Siliziumwafer und damit in zeitlichem Zusammenhang geschlossenen langfristigen Einkaufskontrakten über Rohsilizium. Die daraus resultierenden Mittelzu- und -abflüsse des Geschäftsjahres stellen sich wie folgt dar:

	2005 T€	Vorjahr T€
Zunahme der erhaltene Anzahlungen	16.033	0
Zunahme der geleistete Anzahlungen	-18.771	0
Erhöhung (+) / Verminderung (-) des Cashflows	-2.738	0

Die gezahlten Zinsen sind bei der Ermittlung des Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit dargestellt.

Investiver Cashflow

Im Cashflow aus Investitionstätigkeit sind Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen dargestellt.

Finanzierungs-Cashflow

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit berücksichtigt die Erhöhung der Finanzverschuldung sowie Eigenkapitalzuführungen. Als Auszahlung gehen Dividendenzahlungen an die Aktionäre der SolarWorld AG in den Cashflow aus Finanzierungstätigkeit ein. Schließlich sind hier die gezahlten Zinsen dargestellt.

Finanzmittelfonds

Der Finanzmittelfonds umfasst den Saldo aus den in der Bilanz ausgewiesenen flüssigen Mitteln in Höhe von T€ 95.897 (i.Vj. T€ 27.036) und den unter den kurzfristigen Finanzschulden ausgewiesenen täglich fälligen Verbindlichkeiten in Höhe von T€ 0 (i.Vj. T€ 134).

53. Eventualschulden

Die SolarWorld AG gewährt auf die von ihr vertriebenen Photovoltaik-Module eine inhaltlich genau eingegrenzte Garantie mit einer Laufzeit von 25 Jahren. Die Garantie bezieht sich im Wesentlichen auf die Erreichung bestimmter Leistungsmerkmale der Module. Ihre genaue Umschreibung kann auf der Internetseite des Unternehmens eingesehen werden.

Die Wahrscheinlichkeit, dass die SolarWorld AG zukünftig aufgrund dieser Garantie in nennenswertem Umfang in Anspruch genommen wird, ist als extrem gering einzuschätzen. Die Einschätzung der sehr langfristigen Haltbarkeit und insbesondere der langfristigen Erreichung der wesentlichen technischen Leistungsmerkmale von Photovoltaik-Modulen wird von verschiedensten Untersuchungen Dritter bestätigt. Daher besteht bereits dem Grunde nach kein Anhaltspunkt dafür, für das theoretische Risiko der Inanspruchnahme aus der Garantie Rückstellungen zu bilden. Eine solche ließe sich im Übrigen auch in keiner Weise quantifizieren.

54. Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen

Im Berichtsjahr 2005 lagen folgende wesentlichen Transaktionen mit nahe stehenden Personen oder Unternehmen vor:

Verkäufe von Photovoltaik-Modulen an die Solarparc AG, Bonn, bzw. an diese nahe stehenden Unternehmen im Volumen von 37,9 Mio. € (i.Vj. 5,6 Mio. €) sowie an die Frank Heinz Asbeck Konzert- und Ballhaus Tivoli Sachsen GmbH & Co. KG im Volumen von 0,3 Mio. € (i.Vj. 0,4 Mio. €). An beiden genannten Gesellschaften ist der Vorstandsvorsitzende Frank Asbeck unmittelbar und mittelbar beteiligt. Die Modulkäufe erfolgten jeweils zum Zweck der Installation und des Betriebs großflächiger Photovoltaikanlagen zur Stromeinspeisung in das öffentliche Stromnetz.

Die SolarHolding Beteiligungs-GmbH verkaufte ein bis dahin von der Tochtergesellschaft Solar Factory GmbH angemietetes Grundstück mit aufstehendem Produktionsgebäude an die Solar Factory GmbH zum Gesamtaufpreis von 2,7 Mio. €. An der SolarHolding Beteiligungs-GmbH ist der Vorstandsvorsitzende Frank Asbeck beteiligt; gleichzeitig war diese Gesellschaft im Geschäftsjahr 2005 Aktionärin der SolarWorld AG.

Daneben bestehen einige Immobilienmietverträge über die Anmietung von Verwaltungs- und Produktionsgebäuden von der SolarHolding Beteiligungs-GmbH.

Die dem Aufsichtsratsvorsitzenden, Herrn Dr. Claus Recktenwald, im Sinne von IAS 24 nahestehende Rechtsanwaltssozietät Schmitz Knoth Wüllrich Marquardt, Bonn, berät und vertritt die SolarWorld AG anwaltlich; mit Zustimmung des Aufsichtsrates hat sie hierfür im Jahre 2005 einen Honorargesamtbetrag von 0,3 Mio. € (i.Vj. 0,1 Mio. €) erhalten.

Die Vergütung der Vorstände ist in einer separaten Ziffer aufgeführt.

Alle Geschäfte wurden zu fremdüblichen Bedingungen abgewickelt.

55. Mitarbeiter

Die durchschnittliche Zahl der Beschäftigten betrug 687 (i. Vj. 570) und teilt sich wie folgt auf die betrieblichen Funktionsbereiche bzw. Segmente auf:

	2005 Anzahl	Vorjahr Anzahl
Wafer-Produktion	477	374
Zell-Produktion	35	60
Modul-Produktion	116	79
Handel und Konzernzentrale	59	57
	687	570

Zum 31. Dezember 2005 betrug die Mitarbeiterzahl 759 (i.Vj. 616).

56. Vorstände und Aufsichtsrat

Die Mitglieder des Vorstands erhielten im Geschäftsjahr 2005 für die Wahrnehmung ihrer Aufgaben im Mutterunternehmen und in den Tochterunternehmen eine Gesamtvergütung von T€ 2.061 (i. Vj. T€ 1.151). Darin sind variable Vergütungsanteile in Höhe von T€ 950 (i.Vj. T€ 342) enthalten.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhielten im Geschäftsjahr 2005 für die Wahrnehmung ihrer Aufgaben im Mutterunternehmen und in den Tochterunternehmen Vergütungen einschließlich Kostenerstattungen in Höhe von insgesamt T€ 188 (i. Vj. T€ 76), jeweils zuzüglich gesetzlicher Umsatzsteuer. Darin sind variable Vergütungsanteile in Höhe von netto T€ 45 (i.Vj. T€ 5) enthalten.

In den Vorstand der Gesellschaft sind berufen:

- Dipl.-Ing. Frank H. Asbeck (Vorstandsvorsitzender)
- Dipl.-Ing. Boris Klebensberger (Vorstand Operatives Geschäft)
- Dipl.-Kfm. tech. Philipp Koecke (Vorstand Finanzen)
- Dipl.-Ing./Dipl.-Wirtschaftsing. Frank Henn (Vorstand Vertrieb)

Der Vorstandsvorsitzende Frank Asbeck hielt am Bilanzstichtag mittelbar und unmittelbar 27,6% (i.Vj. 37,2%) der Anteile an der SolarWorld AG.

Dem Aufsichtsrat gehören folgende Personen an:

- Dr. Claus Recktenwald (Vorsitzender), Rechtsanwalt in Bonn
- Dr. Georg Gansen, Rechtsanwalt in Bonn
- Dr. Alexander von Bossel, Rechtsanwalt in Köln

Die Aufsichtsratsmitglieder erbrachten keine individuellen Beratungs- oder Vermittlungsleistungen i. S. d. Corporate Governance Kodex.

Der Vorstandsvorsitzende Frank Asbeck ist Mitglied des Aufsichtsrats der Deutsche Solar AG, Freiberg und der Gällivare PhotoVoltaic AB, Gällivare, Schweden.

Die Vorstandsmitglieder Boris Klebensberger und Philipp Koecke sind Mitglieder des Aufsichtsrats der Gällivare PhotoVoltaic AB, Gällivare, Schweden.

Die Aufsichtsratsmitglieder Dr. Claus Recktenwald, Dr. Georg Gansen und Dr. Alexander von Bossel sind auch Mitglieder des Aufsichtsrats der Solarparc AG, Bonn.

Die Aufsichtsratsmitglieder Dr. Claus Recktenwald, Dr. Georg Gansen sind auch Mitglieder des Aufsichtsrats der Deutsche Solar AG, Freiberg.

57. Abschlussprüferhonorare

Das für den Abschlussprüfer des Konzernabschlusses, die BDO Deutsche Warentreuhand AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg/Bonn, im Konzerngeschäftsjahr 2005 als Aufwand erfasste Honorar einschließlich Kostenerstattungen beträgt für:

- a) Abschlussprüfungen T€ 313 (i.Vj. T€ 254)
- b) sonstige Bestätigungs- und Bewertungsleistungen T€ 36 (i.Vj. T€ 13)
- c) Steuerberatungsleistungen T€ 0 (i.Vj. T€ 0)
- d) sonstige Leistungen, die für das Mutterunternehmen oder Tochterunternehmen erbracht worden sind T€ 38 (i.Vj. T€ 5)

58. Corporate Governance

Vorstand und Aufsichtsrat haben am 24. Januar 2006 die gemäß §161 AktG geforderte Erklärung für die Geschäftsjahre 2005 und 2006 abgegeben, dass den vom Bundesministerium der Justiz bekannt gemachten Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ entsprochen wird sowie welche Empfehlungen derzeit nicht angewendet werden. Sie ist auf der Internet-Seite der Gesellschaft veröffentlicht.

Bonn, den 10. März 2006



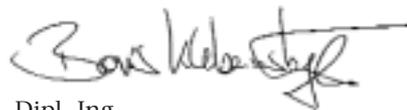
Dipl.-Ing.
Frank Asbeck
(Vorstandsvorsitzender)



Dipl.-Wirtschaftsing.
Frank Henn
(Vorstand Vertrieb)



Dipl.-Kfm. tech.
Philipp Koecke
(Vorstand Finanzen)



Dipl.-Ing.
Boris Klebensberger
(Vorstand Operatives Geschäft)

Bestätigungsvermerk

Wir haben den von der SolarWorld AG, Bonn, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzernbilanz, Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung, Konzernkapitalflussrechnung und Konzernanhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2005 bis zum 31. Dezember 2005 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) 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 im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

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

Bonn, den 10. März 2006



BDO Deutsche Warentreuhand
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dr. Lüdenbach
Wirtschaftsprüfer

ppa. Lubitz
Wirtschaftsprüfer

Kaufmännisches Glossar

Abschreibungen (AfA)

Buchwertmäßige Darstellung von Wertverlust. Die Anschaffungskosten einer Investition bzw. eines Anlagegutes werden als Aufwand auf mehrere Jahre verteilt.

Ad-hoc-Mitteilung

Pflicht des Unternehmens zur sofortigen Meldung von kursbeeinflussenden Tatsachen. Geregelt im § 15 Wertpapierhandelsgesetz.

Anlegerschutzverbesserungsgesetz (AnSVG)

Gesetz zur Verbesserung des Anlegerschutzes und des Schutzes vor unzulässigen Marktpraktiken. In Kraft seit 30.10.2004.

Bilanz

Gegenüberstellung von Vermögenswerten und Kapital eines Unternehmens zu einem bestimmten Stichtag.

Bilanzsumme

Summe aller Aktiva bzw. aller Passiva einer -> Bilanz.

BilKoG

Bilanzkontrollgesetz
In Kraft seit 21.12.2004

BilReG

Bilanzrechtsreformgesetz
In Kraft seit 10.12.2004

Bundesverband Solarwirtschaft (BSW) i. Gr.

Am 1. Januar 2006 durch die Fusion des Bundesverbandes Solarindustrie (BSi) und der Unternehmensvereinigung Solarwirtschaft (UVS) hervorgegangen.

Cashflow

Geld(Cash)-Überschuss, der aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit heraus erwirtschaftet wird. Dient zur Beurteilung der Innenfinanzierungskraft eines Unternehmens.

CEO

Chief Executive Officer = Vorstandsvorsitzender

CFO

Chief Financial Officer = Vorstand Finanzen

Closing-Prozess

Integrationsprozess, in dem neu erworbene Unternehmen in den bestehenden Strukturen eingebunden werden. Im Rahmen dieses Prozesses wird eine neue Organisationsstruktur festgelegt, die mögliche -> Synergien positiver Art ausnutzt.

COO

Chief Operating Officer = Vorstand operatives Geschäft

Corporate-News-Kanal

Aktive, freiwillige Kommunikation und Veröffentlichung von Unternehmensmeldungen seitens des Unternehmens an den Finanzmarkt über die -> DGAP/EquityStory.

CPUC

California Public Utilities Commission ist eine Regulierungsbehörde des Bundesstaates Kalifornien, USA, die private Versorgungsunternehmen der Bereiche Strom, Telekommunikation, Erdgas, Wasser und Verkehr reguliert. Sie kontrolliert die Dienstleistungen und Tarife von Unternehmen, die in zu Monopol tendierenden Märkten agieren.

CSO

Chief Sales Officer = Vorstand Vertrieb

DAX

Deutscher Aktienindex. Er wird aus den Kursen der 30 umsatzstärksten, im -> Prime Standard gelisteten Aktiengesellschaften berechnet.

Deutscher Corporate Governance Kodex

Der Kodex enthält Empfehlungen sowie international anerkannte Standards guter und verantwortungsvoller Unternehmensführung und ist über die Entsprechenserklärung gemäß § 161 im Aktiengesetz verankert.

DGAP/EquityStory

Deutsche Gesellschaft für Ad-hoc-Publizität mbH; Übernahme der DGAP durch die EquityStory AG mit Wirkung zum 09.12.2005.

Directors Dealings

Meldepflichtige Aktiengeschäfte von Mitgliedern des Vorstandes bzw. des Aufsichtsrates und deren Partnern bzw. Verwandten. Geregelt im § 15a -> Wertpapierhandelsgesetz (WpHG).

Dow Jones STOXX 600

Beinhaltet die 600 größten börsennotierten Unternehmen Europas gemessen an der Kapitalisierung des -> Free-Floats. Es handelt sich dabei um den europäischen Sub-Index des Dow Jones STOXX Global 1800, der jeweils die 600 größten börsennotierten Unternehmen Europas, Amerikas und Asiens/Pacific umfasst.

Due Diligence

Bezeichnet die gebotene Sorgfalt, mit der das Vertragsobjekt beim Kauf oder Verkauf im Vorfeld der Akquisition geprüft werden muss. Im Rahmen dieses Prozesses sollen insbesondere systematische Stärke-/Schwäche-Analyse, fundierte Bewertungen des Vertragsobjektes sowie Analyse der mit dem Vertrag verbundenen Risiken durchgeführt werden.

EBIT

Earnings before Interests and Taxes = Gewinn vor Zinsen und Steuern. Dieses operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern wird gewöhnlich für die Beurteilung der Ertragsituation des Unternehmens, insbesondere im internationalen Vergleich herangezogen.

EBITDA

Earnings before Interests, Taxes, Depreciation and Amortisation = Gewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen auf Sachanlagen und Abschreibungen auf immat. Vermögenswerte. Es vereinfacht internationale Vergleiche, da nationale Steuern keine Berücksichtigung finden.

EBT

Earnings Before Taxes = Gewinn vor Steuern.

Eigenkapital

Von den Eigentümern (Aktionären) eingebrachtes Kapital sowie sonstige Rücklagen, welche dem Unternehmen zur Verfügung stehen.

Eigenkapitalquote

Kennzahl, die den Anteil des Eigenkapitals am Gesamtkapital darstellt. Dient zur Beurteilung der Kapitalkraft des Unternehmens.

Fair disclosure

Angemessene und gleichmäßige Offenlegung von Informationen.

Free-Float

Anzahl der Aktien eines Emittenten am gesamten Aktienkapital, die nicht in Festbesitz stehen.

FuE

Forschung und Entwicklung

Genehmigtes Kapital

Kapitalerhöhungsspielraum, den die Hauptversammlung dem Vorstand für einen bestimmten Zeitraum zur Verfügung stellt.

Gesamtkostenverfahren

(Nature-Of-Expense-Methode)
Das Gesamtkostenverfahren stellt alle Aufwendungen und Erträge einer Periode, unterteilt nach Aufwandsarten, z.B. den gesamten Material-, Personal- und Abschreibungsaufwand dem Umsatz und den Bestandsveränderungen derselben Periode gegenüber.

Gewinn- und Verlustrechnung (GuV)

Zeitabschnittsbezogene Gegenüberstellung von Erträgen und Aufwendungen eines Unternehmens.

GEX

Abkürzung für German Entrepreneurial Index. Index für im -> Prime Standard eigentümergeführte Unternehmen, deren Börsengang nicht länger als zehn Jahre zurück liegt.

Grundkapital

Summe der Nennwerte aller ausgegebenen Aktien des Unternehmens.

Immaterielle Vermögenswerte

Die immateriellen Vermögenswerte (intangible assets) beinhalten Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte, Lizenzen, Firmenwerte, Patente usw.

International Financial Reporting Standards (IFRS)

Sammlung von Standards und Inter-

pretationen, in denen die Regeln zur externen Berichterstattung von kapitalmarktnotierten Unternehmen aufgeführt sind.

Investition

Langfristige Anlage von Finanzmitteln in Anlagegütern, die zukünftig Erträge erwirtschaften sollen.

**ISO 9001-Zertifizierung
DIN EN ISO 9001:2000**

Weltweit anerkannter Standard zur Qualitätssicherung und Qualitätsverbesserung. Internationale Kennzeichnung/Norm für zertifiziertes Qualitätsmanagement.

Joint Venture

Wirtschaftliche Kooperation von Unternehmen mit dem Zweck der besseren Nutzung von Know-how und Ressourcen.

Kapitalerhöhung

Erhöhung des -> Eigenkapitals einer Aktiengesellschaft durch Ausgabe neuer Aktien.

Konzernjahresüberschuss/-fehlbetrag
Jahresüberschuss bzw. -fehlbetrag aus der -> GuV des gesamten Konzerns.

Kostenführerschaft

Marktposition eines Unternehmens, die durch einen Kostenvorsprung gegenüber den Konkurrenten gekennzeichnet ist.

Latente Steuern

Resultieren aus einer unterschiedlichen Steuerbelastung, wenn der steuerliche Gewinn vom handelsrechtlichen Ergebnis aufgrund steuerlicher Vorschriften abweicht.

Marktkapitalisierung (Market Cap)

Ergibt sich aus der Anzahl der Aktien multipliziert mit dem Aktienkurs.

Mitarbeiterbeteiligungsmodell (GOMAB)

Gewinnorientiertes Mitarbeiterbetei-

ligungsmodell des SolarWorld-Konzerns, das einen Ausschüttungsfaktor in der Gehaltsstruktur der Mitarbeiter etabliert. Dieser Faktor orientiert sich am Ergebnis der Einzelgesellschaften und des Konzerns.

NAI

Natur-Aktien-Index.

PPVX

Photon-Photovoltaik-Aktienindex.

Prime Standard

Listing-Segment der Frankfurter Wertpapierbörse für Unternehmen, die besonders hohe internationale Transparenzstandards erfüllen. Zulassungsvoraussetzung für den DAX, TecDAX, MDAX oder SDAX.

Qualitätsführerschaft

Marktposition eines Unternehmens, die durch einen Qualitätsvorsprung gegenüber den Konkurrenten gekennzeichnet ist.

Rechnungsabgrenzungsposten

Bilanzposten, in dem Ausgaben oder Einnahmen verbucht werden, die vor dem Abschlusszeitpunkt (Bilanzstichtag) angefallen sind, aber erst nach dem Abschlusszeitpunkt zuzurechnen sind.

Risikomanagement

Vorgehensweise zur Identifikation, Bewertung und Vermeidung/Vermeidung von Risiken bzw. zur Ergreifung von entsprechenden Maßnahmen.

Road Show

Präsentation des Unternehmens vor Investoren bzw. Analysten vor Ort.

Rückstellungen

Bilanzposten, in dem Beträge für zukünftige ungewisse Verbindlichkeiten, die aber zum jetzigen Zeitpunkt bereits einschätzbar sind, zurück-

gestellt werden (z.B. für Pensionszahlungen, Steuern).

Synergie

Effekt, der ausdrücken soll, dass bei optimaler Kombination von Einzel-elementen die sich ergebende Gesamtheit mehr ist als die Summe der Einzelteile.

TecDAX

Beinhaltet die 30 größten Unternehmen aus den Technologie-Branchen, die im -> Prime Standard gelistet sind.

UMAG

Gesetz zur Unternehmensintegrität und Modernisierung des Anfechtungsrechts. In Kraft seit 01.11.2005

Wertberichtigung

Korrekturgröße zur Erfassung der Wertminderung eines auf der Aktivseite der Bilanz ausgewiesenen Postens des Anlage- oder Umlaufvermögens, z. B. der Forderungen.

WpHG

Wertpapierhandelsgesetz
In Kraft seit 17.06.1995.

WpAIV

Wertpapierhandelsanzeige- und Insiderverzeichnisverordnung. Verordnung zur Konkretisierung von Anzeige-, Mitteilungs- und Veröffentlichungspflichten sowie zur Führung von Insiderverzeichnissen. In Kraft seit 18.12.2004.

Wertschöpfungskette

Weg des gesamten Produkts über alle Veredelungsstufen vom Rohstoff Silizium über die Zelle/das Modul bis zur Montage beim Endkunden.

Wertschöpfungsrechnung

Gibt an, welche Werte ein Unternehmen in einer Betrachtungsperiode geschaffen hat.

Technisches Glossar

Barrel

Fass mit rund 159 Litern

Bridgman-Prozess

Verfahren zur Herstellung von Silizium-Kristallen, einem Vorprodukt von -> Wafern und -> (Solar)zellen.

CO₂-Zertifikate

Handelbare Emissionszertifikate, die die jeweiligen Betriebe dazu berechtigen, bestimmte CO₂-Emissionsmengen auszustoßen. Die Gesamtmenge der ausgegebenen Zertifikate wird gemäß den Emissionsreduktionszielen für einen bestimmten Zeitraum festgelegt. Da die CO₂-Zertifikate frei handelbar sind, bildet sich der Preis marktwirtschaftlich durch Angebot und Nachfrage. Ziel ist, eine ökonomisch möglichst effiziente Verteilung der Treibhausgasemissionen zu erreichen und die geplanten Mengen zu reduzieren.

Dünnschichttechnik

Alternative Herstellmethoden für photovoltaische Solarelemente, die nicht auf der etablierten Technik von kristallinem Silizium beruhen. Es gibt dabei unterschiedliche Ansätze. Der Weltmarktanteil aller Dünnschichttechnologien liegt deutlich unter 10%.

EEG

Erneuerbare-Energien-Gesetz. Es regelt die Abnahme und die Vergütung von ausschließlich aus erneuerbaren Energien (Solarenergie, Wasserkraft, Windenergie, Geothermie, Biomasseenergie) gewonnenem Strom durch Versorgungsunternehmen, die Netze für die allgemeine Stromversorgung betreiben (Netzbetreiber). Ziel ist es, den Anteil an erneuerbaren Energien bis 2010 auf mindestens 12,5%, bis 2020 auf mindestens 20% zu erhöhen. Durch das EEG wird der Strom nicht staatlich subventioniert, denn die Finanzierung

geschieht ohne Steuermittel, sondern direkt über den Stromverbrauch. Das EEG ist verursachergerecht: Wer weniger Strom verbraucht, bezahlt weniger (durchschnittliche monatliche Mehrkosten pro Haushalt: etwa 1,50 €).

Einspeisevergütung

Durch das -> EEG festgelegter Vergütungssatz für die Einspeisung von Strom aus regenerativen Energien in das öffentliche Netz. Es ist im Gesetz vorgesehen, dass der Vergütungssatz sich jährlich um 5% reduziert.

Emissionen von Treibhausgasen

Treibhausgase können einen natürlichen als auch einen anthropogenen Ursprung haben. Die menschenverursachten Emissionen von Treibhausgasen verstärken diesen Effekt, was zu einem Klimawandel führen kann. Die wichtigsten menschenverursachten Treibhausgase sind das Kohlendioxid

aus der Verbrennung fossiler Energieträger (etwa 60%) und das Methan aus der Landwirtschaft und Massentierhaltung (etwa 20%).

Fossile Stromerzeugung

Stromgewinnung aus Erdgas, Erdöl oder Kohle.

GW

Abkürzung für Gigawatt. 1 GW = 1000 MW = 1 Mrd. Watt.

HEM (Heat-Exchange-Method)-Prozess
Verfahren zur Herstellung von Silizium-Kristallen, einem Vorprodukt von -> Wafern und -> (Solar)zellen.

JSSI-Verfahren

Patentiertes neuartiges Verfahren zur Herstellung von Reinstsilizium (-> Solargrade-Silizium) als Ausgangsprodukt für die Solarzellenindustrie.

Kristallisation

Wenn Flüssigkeiten bzw. Schmelzen (z.B. bei hohen Temperaturen geschmolzene Siliziumbrocken) langsam und unter speziellen Bedingungen abkühlen, so erstarren sie in Form eines Kristalls.

kWh

Abkürzung für Kilowattstunden. Ein kWh ist gleich 1000 Watt über den Zeitraum von einer Stunde.

Kyoto-Protokoll

In Kraft seit 16.02.2005. Ein in 1997 beschlossenes Zusatzprotokoll zur Ausgestaltung der Klima-Rahmen-Konvention der Vereinten Nationen für den Klimaschutz (UNFCCC). Die Staaten, die das Kyoto-Protokoll ratifiziert haben, haben das Ziel, ihre Treibhausgasemissionen bis 2012 um durchschnittlich 5,2 % unter das Niveau von 1990 zu senken. Die verschiedenen Vorgaben einzelner Länder hängen vor allem von ihrer wirtschaftlichen Entwicklung ab. Die EU soll eine 8 %ige Senkung ihrer Emissionen erreichen.

Modul

Ein (Solar-)modul enthält mehrere Solarzellen, die in Gruppen verschaltet und hinter einer Glasscheibe wetterfest versiegelt sind.

Modul- und Wechselrichtertechnik

Solarzellen und -module erzeugen sog. Gleichstrom. Um den Solarstrom in das öffentliche Stromnetz einspeisen zu können, muss er in Wechselstrom gewandelt werden. Dies erfolgt im sog. Wechselrichter.

Monokristallin

Die bei der -> Kristallisation herrschenden Bedingungen lassen das Silizium in einem einzigen großen und regelmäßigen zylinderförmigen Kristall erstarren.

MW

Abkürzung für Megawatt. 1 MW = 1000 Watt.

n-dotierte Siliziumscheiben

Siliziumscheiben, die durch gezielte Behandlung für negative Ladungs-

träger (Elektronen) besonders gut leitfähig sind.

Ölsorte WTI

Erdölsorte West Texas Intermediate. Es handelt sich um eine in den USA geförderte Rohöl-Variante, die an der NYMEX (New York Mercantile Exchange) gehandelt wird.

Photovoltaik

Direkte Umwandlung von Licht in elektrischen Strom in einem Festkörper -> (Zelle).

Polykristallin

Die bei der -> Kristallisation herrschenden Bedingungen lassen das -> Silizium in einem Siliziumblock erstarren, der aus mehreren kleineren Kristallen besteht und als Ganzes keine vollständig regelmäßige Anordnung der Atome aufweist.

Prüfungsinstanz UL

Underwriters Laboratories Inc. ist eine in den USA gegründete Organisation zur Überprüfung und Zertifizierung von Produkten, Materialien und ihrer Sicherheit. Häufig brauchen in den USA exportierte Produkte Einstufungen nach den UL-Regeln und Standards. Die UL-Normen-Einhaltung ist zwingend notwendig für den Marktzugang in den USA (analog zur DIN EN und IEC-Normen in Europa). Installation oder Nutzung von Produkten ohne UL-Zertifizierung kann in manchen Regionen der USA als eine Handlung in grober Fahrlässigkeit gesehen werden, was Versicherungsansprüche nichtig macht.

Recycling

Es handelt sich um einen Prozess zur Wiederverwendung von Materialien, die sonst als Abfall gelten würden, um daraus neue Produkte zu produzieren.

Regenerativ

Erneuerbar, wiedergewinnend, unerschöpflich

RGS Verfahren

(Ribbon-Growth-on-Substrate)

Herstellverfahren für Siliziumscheiben, das ohne Sägen von Blöcken auskommt: Das gegossene Silizium kristallisiert gleich in Scheiben, indem man ein dünnes Siliziumband (Ribbon) auf einem Träger (Substrate) direkt aus der Schmelze zieht. Der spezifische Vorteil des RGS-Verfahrens gegenüber vergleichbaren Ansätzen liegt in der hohen Durchsatzgeschwindigkeit sowie der hohen Materialausbeute.

Silan

Gasförmige chemische Verbindung, bestehend aus einem Teil Silizium und vier Teilen Wasserstoff (SiH₄).

(Roh-)Silizium

Das chemische Element Silizium ist als zweithäufigstes Element der Erdkruste buchstäblich wie „Sand am Meer“ vorhanden. Als erster Ausgangsstoff für die Siliziumwirtschaft wird das Rohsilizium aus dem in

Quarzsand gewonnenen Siliziumoxid hergestellt.

Solar Material

Unternehmensbereich der Deutsche Solar AG, der sich mit dem Recycling und der Aufbereitung von Silizium beschäftigt.

Solargrade-Silizium

Silizium mit extrem hohem Reinheitsgrad. Eine noch höhere Reinheit wird nur noch in der Elektronik-Industrie (z.B. zur Computer-Chip-Herstellung) eingesetzt; die Verwendung von Silizium der „Elektronik-Industrie-Qualität“ würde für die Solarzellenherstellung kaum zusätzliche Vorteile bringen und wäre unwirtschaftlich.

Spitzenlaststrom

Kurzzeitig auftretende hohe Energienachfrage im Stromnetz. Der Bedarf ist in der Regel voraussagbar, da der Nachfrageverlauf über den Tag bekannt ist. Von 11:00 bis 15:00 Uhr ist die Nachfrage am stärksten. Zur Abdeckung dieses Bedarfs werden sog. Spitzenlastkraftwerke, die kurzzeitig hohe Leistungen bereitstellen können eingesetzt. Spitzenlaststrom wird häufig an Strombörsen gehandelt, wo er in Extremfällen mehrere Euro pro Kilowattstunde kosten kann.

String

Bezeichnung für mehrere in Reihe geschaltete Solarzellen in einem Modul.

TCVP (Temperature Controlled Volume Process)-Öfen

Für eine qualitativ hochwertige -> Kristallisation von Silizium kommt es auf die speziellen Bedingungen während der Abkühlphase an. Die sog. TCVP-Öfen erlauben eine besonders gut definierte Kontrolle der Temperatur bei dem gesamten Prozess.

Tracker

Es handelt sich dabei um eine neue Technologie, die den Solarmodulen ermöglicht, das Sonnenlicht durch eine lichtgesteuerte Regelung zu verfolgen, was zu einer höheren Solarstromerwirtschaftung führt.

Vollintegration

Auf- und Ausbau aller Stufen des solaren Wertschöpfungsprozesses, von der Rohstoffgewinnung bis zur fertigen Solaranlage im Unternehmen.

Wafer

Sind dünne Scheiben (ca. 0,25-0,35 mm dick) aus Silizium, aus denen -> (Solar)zellen gefertigt werden.

Zelle

Das Herzstück von Solaranlagen. Sie erzeugen Strom aus Sonne und werden in einem Halbleiterprozess aus dem Vorprodukt -> Wafer gefertigt.

Stichwortverzeichnis

A

Abschreibungen	51, 53, 99, 101, 105, 106,107, 111, 114, 115, 117
Ad-hoc-Mitteilung	27, 44, 45
Aktie	5, 16, 21, 24, 24, 42, 43, 45, 46,56, 72, 86, 99, 113, 121
Aktiengesetz	24, 26
Aktionärsstruktur	46
Anlegerschutzverbesserungsgesetz (AnSVG)	26, 45, 80

B

Beschaffung	20, 30, 31, 42, 68, 79, 90
Bestätigungsvermerk	7, 17, 130
Bilanz	7, 55, 56, 93, 100, 102, 104, 116, 122, 126
Bilanzsumme	56, 57, 61

C

California Solar Initiative	36, 85
Cashflow	30, 56, 81, 101, 106, 125, 126
Closing-Prozess	84, 91
Controlling	30, 75
Corporate Governance Kodex	15, 26, 128, 129

D

DAX	43
Degussa AG	21, 22, 68, 69, 107, 118
Deutsche Cell GmbH	17, 21, 22, 25, 27,30, 40, 59, 70, 90, 103, 113
Deutsche Solar AG	17, 21, 22, 24, 25, 27, 28, 30, 36, 37, 38, 39, 52, 54, 58, 59, 66, 67, 68, 69, 71, 79, 89, 103, 105, 106, 113, 118, 128
Deutscher Corporate Governance Kodex (DCGK)	15, 16, 26, 129
DIN EN ISO 9001:2000	76, 83
Directors Dealings	27, 45
Dividende	3, 11, 16, 46, 86, 109
Dow Jones STOXX 600	72, 74

E

EBIT	30, 51, 57, 114, 115
EBITDA	51
EEG (Erneuerbare-Energien-Gesetz)	29, 34, 35, 77, 93
Eigenkapital	54, 55, 57, 58, 61, 100, 103, 113, 120, 121

Eigenkapitalquote	54, 58, 61
Eigenkapitalrendite	51, 57
Einspeisevergütung	29, 87
Ertragslage	6, 7, 51, 53, 74, 86, 130
Ertragsteuern	30, 53, 99, 112, 113, 114, 115
European Renewable Energy Index (ERIX)	44, 45

F

Finanzlage	6, 7, 14, 54, 55, 57, 86
Fraunhofer Gesellschaft	2, 70, 71

G

Gällivare PhotoVoltaic AB (GPV)	4, 15, 17, 21, 22, 23, 25, 28, 30, 40, 41, 59, 88, 90, 103, 105, 106, 113, 118, 128
Geschäftsverlauf	6, 32, 37, 38, 46, 47, 76, 79, 80, 88, 89
Gewinn- und Verlustrechnung (GuV)	7, 51, 52, 99, 102, 104, 110, 130
GEX	2, 44, 45
GOMAB (Gewinnorientiertes Mitarbeiterbeteiligungsmodell)	55, 59, 111, 122
Gratisaktie	3, 15, 46, 113
Grundkapital	3, 46, 47, 72, 113, 120, 121

H

Hauptversammlung	3, 14, 15, 16, 23, 24, 25, 27, 46, 86, 113, 120, 121
Hemlock Semiconductor Corporation (HSC)	2, 31, 37, 38

I

Inhaber-Teilschuldverschreibung	54, 81
Insiderinformationen	27, 45, 80
Insiderverzeichnis	45
Investitionen	32, 33, 34, 36, 55, 56, 65, 67, 78, 81, 87, 92, 101, 102, 114, 115, 116, 124, 125, 126
ISO 9001	76, 83

J

Joint Solar Silicon GmbH & Co. KG (JSSI)	2, 21, 22, 25, 30, 31, 38, 69, 107, 118
--	--

K

Kapazitätsausbau	65
Kapitalerhöhung	2, 13, 37, 46, 47, 54, 72, 73, 81, 87, 101, 120, 121
Kennzahlen	30, 53, 57, 61, 67
Konzerngewinn	51
Konzernstrategie	31
Kostenführerschaft	80, 132
Kristallisation	39, 66, 69, 133
Kyoto-Protokoll	33, 35, 133

L

Logistikzentrum	39, 88, 89
-----------------	------------

M

Mitarbeiter	10, 11, 12, 17, 31, 41, 58, 59, 60, 68, 73, 75, 80, 81, 95, 98, 123, 127
Mitarbeiterbeteiligungsmodell (GOMAB)	55, 59, 111, 122
Modul	4, 21, 23, 28, 37, 38, 40, 41, 42, 51, 52, 56, 66, 67, 68, 70, 71, 79, 83, 87, 90, 114, 126, 127, 133
Monokristallin	27, 41, 67, 69, 71, 72, 89, 133

N

Naturaktienindex (NAI)	43, 44, 45, 132
NESSI	68

P

Patente	39, 82
Personalkostenquote	52
Photon-Photovoltaik-Aktien-Index (PPVX)	43, 44, 45, 132
Photovoltaik	22, 29, 36, 70, 71, 80, 93, 133
Polykristallin	27, 41, 80, 133
Prime Standard	21, 44, 76, 132

Q

Qualitätsführerschaft	95, 132
Qualitätsmanagement	60, 75, 76, 80

R

Rahmenbedingungen	6, 7, 21, 29, 32, 34, 35, 36, 37, 77, 84, 91, 94
Recycling	4, 22, 31, 38, 42, 68, 89, 133
Regenerativ	29, 31, 33, 35, 36, 45, 77, 92, 93, 133
RGS (Ribbon-Growth-on-Substrate)	5, 21, 22, 30, 31, 38, 39, 66, 69, 71, 88, 107, 118
Risikomanagement	14, 74, 75, 76, 132

ROCE (Return on capital employed)	54, 57
-----------------------------------	--------

S

Shell Solar	73, 86, 89, 90
Silizium	22, 31, 36, 38, 39, 50, 65, 66, 68, 69, 71, 73, 79, 80, 84, 92, 106, 107, 118, 126, 132, 133
Solar Factory GmbH	17, 21, 22, 23, 25, 30, 40, 41, 59, 90, 103, 113, 127
Solar Material	22, 27, 30, 31, 38, 68, 133
Solarparc AG	24, 41, 72, 73, 90, 127, 128

T

TCVP (Temperature Controlled Volume Process)	3, 39, 67, 133
TecDAX	21, 43, 44, 45, 132

V

Vermögenslage	6, 51, 58, 61, 73, 74
Vertrieb	8, 20, 23, 41, 47, 60, 128, 129, 131
Vollintegration	11, 78, 95, 133
Vorstandsvergütung	15, 16, 24, 26, 27

W

Wacker-Chemie GmbH	2, 31, 37, 38
(Silizium)wafer	3, 22, 23, 27, 28, 31, 36, 38, 39, 42, 47, 51, 52, 55, 56, 65, 66, 67, 68, 69, 70, 71, 79, 85, 87, 89, 95, 110, 113, 114, 115, 118, 119, 123, 126, 133
Wertpapierhandelsgesetz (WpHG)	27, 45, 46, 47, 132
Wertschöpfung	19, 20, 27, 30
Wertschöpfungskette	22, 56, 70, 71, 73, 78, 83, 87, 132
Wertschöpfungsstufe	27, 30, 50, 77, 78, 79, 95
Wirkungsgrad	20, 69, 72, 89

Z

(Solar)zelle	22, 23, 28, 38, 40, 41, 42, 51, 52, 56, 67, 68, 69, 70, 79, 87, 89, 89, 110, 113, 114, 115, 118, 133
--------------	--

Bilanz Mehrperiodenübersicht

Aktiva

	31.12.2005	31.12.2004	31.12.2003	31.12.2002	31.12.2001
	T€	T€	T€	T€	T€
A. Langfristige Vermögenswerte	219.776	184.955	174.232	154.044	112.942
I. Immaterielle Vermögensgegenstände	34.474	34.845	35.263	36.378	25.782
II. Sachanlagen	178.445	145.786	130.466	113.788	83.923
III. Finanzanlagen	4.576	607	128	514	919
IV. Latente Steuern	2.281	3.717	8.375	3.364	2.318
B. Kurzfristige Vermögenswerte	226.803	91.334	100.610	83.491	98.856
I. Vorräte	84.923	46.746	57.289	48.910	36.625
II. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	20.790	12.957	18.615	14.409	10.720
III. Steuerforderungen	492	505	1.986	2.746	1.960
IV. Übrige Forderungen und Vermögenswerte	1.877	3.600	2.079	3.461	4.413
V. Wertpapiere	22.247	0	11	8	1.120
VI. Flüssige Mittel	95.897	27.036	20.130	13.713	43.472
VII. Rechnungsabgrenzungsposten	577	490	500	244	546
	446.579	276.289	274.842	237.535	211.798

Passiva

	31.12.2005	31.12.2004	31.12.2003	31.12.2002	31.12.2001
	T€	T€	T€	T€	T€
A. Eigenkapital	217.056	124.488	107.543	109.989	103.428
I. Gezeichnetes Kapital	12.700	5.775	5.775	5.775	4.950
II. Kapitalrücklage	136.792	100.592	100.592	100.592	86.526
III. Umrechnungsrücklage	-286	-33	97	68	116
IV. Kumulierte Ergebnisse	67.850	18.154	1.079	3.554	11.836
B. Minderheitsanteile	0	0	0	0	13.539
C. Langfristige Schulden	143.384	91.984	94.033	65.279	50.376
I. Langfristige Finanzschulden	54.998	41.737	51.263	36.764	31.385
II. Abgegrenzte Investitionszuwendungen	56.477	38.550*	33.552	20.635	12.416
III. Übrige langfristige Schulden	20.416	527	0	0	0
IV. Rückstellungen für Pensionen	0	0	39	68	35
V. Übrige langfristige Rückstellungen	3.537	3.547**	150	0	0
VI. Latente Steuern	7.956	7.623	9.029	7.812	6.540
D. Kurzfristige Schulden	86.139	59.817	73.266	62.267	44.455
I. Kurzfristige Finanzschulden	14.613	25.326	52.214	41.745	21.518
II. Verbindlichkeiten aus Lieferungen u. Leistungen	25.312	14.289	5.858	13.432	18.385
III. Steuerschulden	24.136	8.148	452	34	840
IV. Kurzfristige Rückstellungen	11.057	8.287	2.425	2.833	1.815
V. Rechnungsabgrenzungsposten	205	202	556	99	271
VI. Übrige kurzfristige Schulden	10.816	3.565	11.761	4.124	1.626
	446.579	276.289	274.842	237.535	211.798

* s. Note 44 im Anhang

** s. Note 45 im Anhang

Finanzkalender 2006

24. März 2006	Bilanzpressekonferenz Jahresabschluss 2005, Bonn Analystenkonferenz Jahresabschluss 2005, Bonn Konzernbericht 2005 auf SolarWorld-Homepage
07. April 2006	Konzernbericht 2005 als Druckversion
15. Mai 2006	Konzern-Zwischenbericht SolarWorld AG 1. Quartal 2006 auf SolarWorld-Homepage Analysten-Telefonkonferenz, 15 Uhr
22. Mai 2006	Konzern-Zwischenbericht SolarWorld AG 1. Quartal 2006 (01.01. - 31.03.06) als Druckversion
24. Mai 2006	Hauptversammlung, Bonn Internationales Kongresszentrum Bundeshaus/ „Wasserwerk“, Bonn
14. August 2006	Konzern-Zwischenbericht SolarWorld AG 2. Quartal 2006 auf SolarWorld-Homepage Analysten-Telefonkonferenz, 15 Uhr
21. August 2006	Konzern-Zwischenbericht SolarWorld AG 2. Quartal 2006 (01.01. - 30.06.06) als Druckversion
14. November 2006	Konzern-Zwischenbericht SolarWorld AG 3. Quartal 2006 auf SolarWorld-Homepage Analysten-Telefonkonferenz, 15 Uhr
21. November 2006	Konzern-Zwischenbericht SolarWorld AG 3. Quartal 2006 (01.01. - 30.09.06) als Druckversion

Die ausführliche Fassung des vorliegenden Konzernberichtes liegt auch in englischer Sprache vor. Beide Dokumente können über das Internet www.solarworld.de als pdf-Datei heruntergeladen werden. Diese Unterlagen sowie der Jahresabschluss können bei der

SolarWorld AG, Abteilung Investor Relations,
Kurt-Schumacher-Straße 12-14,
53113 Bonn,

Tel. +49-228-55920-470; Fax: +49-228-55920-9470
oder via e-mail: placement@solarworld.de angefordert werden.

Der Einzelabschluss 2005 der SolarWorld AG kann von den Aktionären der SolarWorld AG bei der Gesellschaft abgefordert werden.

WERTPAPIER

Das Börsen-Journal

GRATULIERT

1. PLATZ IN DER AKTIEN-BUNDESLIGA 2005

KURSGEWINN: 243 PROZENT



SOLARWORLD
THE SUNPOWERED COMPANY®



Christian Falschle

DR. CHRISTIAN FALSCHLE
CHEFREDAKTEUR
DÜSSELDORF 7. JANUAR 2005

- Ja, ich möchte den Berichts-Service der SolarWorld AG nutzen und regelmäßig
- den Konzernbericht
- Quartalsberichte
- zugesandt bekommen.
- Darüber hinaus interessiere ich mich für
- Produktinformationen

Um zeitnah die aktuellen Informationen der SolarWorld AG zu erhalten, können Sie zusätzlich unseren Newsletter bestellen. Teilen Sie uns einfach Ihre E-Mail-Adresse mit und Sie werden in unseren Verteiler aufgenommen.

E-Mail:

Name:

Adresse:

Postleitzahl / Ort

Porto zahlt
Empfänger

SolarWorld AG
Abteilung Investor Relations
Kurt-Schumacher-Straße 12-14

53113 Bonn

SolarWorld AG
Kurt-Schumacher-Straße 12-14, D-53113 Bonn
Tel.: +49-228-55920-0, Fax: -99
placement@solarworld.de
www.solarworld.de

