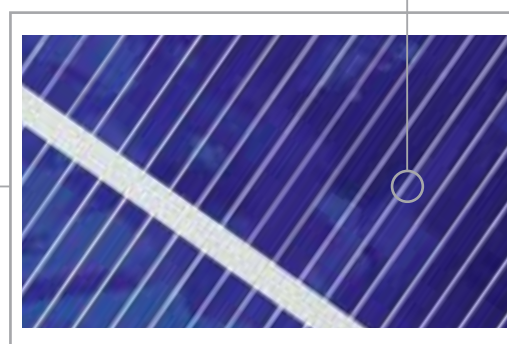


Konzernbericht 2007
und integrierter Nachhaltigkeitsbericht
SolarWorld AG

Unendlich wertvoll





sauber · sicher · unerschöpflich · fair

Unendlich wertvoll

Für nachhaltige Werte

Andreas Disnovski | Unternehmer und Aktionär

„Als Taxiunternehmer am Firmensitz in Freiberg habe ich gesehen, wie das Unternehmen mit Riesenschritten vorangekommen ist. Darum habe ich in 2000, ein Jahr nach dem Börsengang, die ersten Aktien gekauft. Als 2001 dann weltweit die Aktienkurse in den Keller gerutscht sind, habe ich noch mal gekauft. Ich habe an Sonnenenergie und das Unternehmen geglaubt. Die jährliche Dividende belohnt die Treue der Aktionäre immer aufs Neue.“



„Auch meine Taxiflotte fährt auf umweltfreundlichem Kurs – mit Biodiesel.“

Für saubere Gewinne

Pascal Schuler | CEFA, Portfolio Manager | Swissca Portfolio Management AG, Zürich

„Ich habe in die SolarWorld schon früh investiert. Kurz nach dem Börsengang 1999 habe ich das Wertpapier in meine Anlage aufgenommen. Das Unternehmen hat mich schon früh durch seinen integrierten Ansatz auf allen Wertschöpfungsstufen überzeugt. Wenn ich mir die Entwicklung heute ansehe, hat sich die Entscheidung bewährt.“



„Das Unternehmen gehört zu meinen erfolgreichsten Investments.“

Für gemeinsame Aufgaben

Dr. Carmen Bellmann | Prozessingenieurin, Deutsche Cell

„Unsere Belegschaft hat sich in den 2 Jahren, die ich dabei bin, mehr als verdoppelt. Die Strukturen und Hierarchien sind flexibel, offen. Wir sind ein bunt gemischtes Team mit vielen Charakteren, die den Output bereichern: hoch-motivierte Kreative, die die Solarzelle nicht als Beruf, sondern als Berufung sehen, alte Hasen mit fantastischer Erfahrung. Der Umgangston ist persönlich, freundlich. Wir gehen respektvoll miteinander um: ob Ingenieure oder Operatoren, das ist egal.“

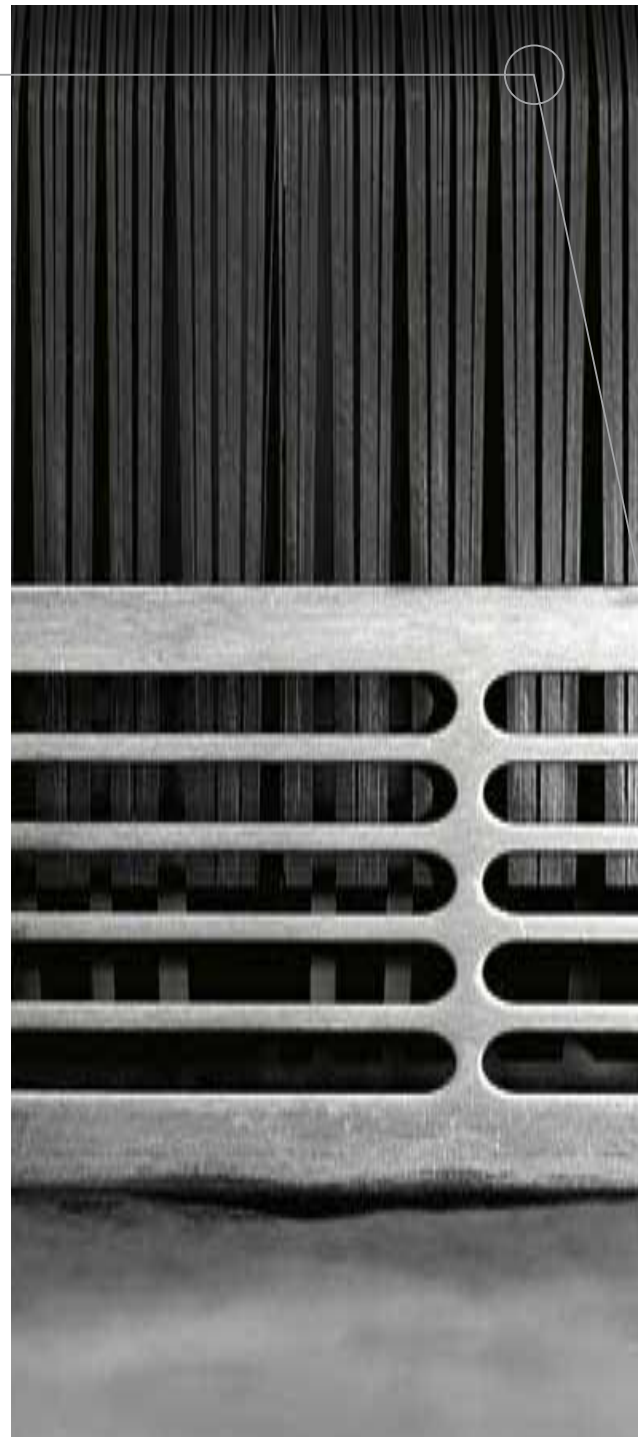


„Technik hat mich schon immer fasziniert. Ich bin aus Leidenschaft Ingenieurin.“

Für sichere Arbeitsplätze

Jana Höhne | Operator Waferfertigung

„Ich arbeite seit 2001 in der Endkontrolle der Waferfertigung. Heute ist der Vorgang größtenteils automatisiert. Das erleichtert uns die Arbeit, macht uns effizienter und gewährleistet vor allem die Einhaltung der Qualitätsstandards. Sehr wichtig sind für mich der sichere Arbeitsplatz und das angenehme Arbeiten im Team. Das GOMAB-Prämiensystem beteiligt uns direkt am Erfolg der SolarWorld. Das motiviert zusätzlich und honoriert unseren Einsatz.“



„Kollegialität wird bei uns groß geschrieben. Unsere Ideen können wir jederzeit einbringen.“

Für weltweiten Erfolg

Raju Yenamandra | Sales & Marketing Director for SolarWorld Americas

„Ich empfinde es als zutiefst befriedigend, Elektrizität in entlegene Gegenden zu bringen. Dorthin wo es beim Strom nicht um Dollar oder Cent geht, sondern um Grundbedürfnisse. Um Lebensqualität. Für mich gehört das zu den wichtigsten Zukunftsmärkten der Solartechnologie. Ich bin seit 30 Jahren im Solargeschäft und für mich ist es wichtig, für ein Unternehmen zu arbeiten, das ebenso leidenschaftlich solar denkt und empfindet wie ich.“



„Bei der SolarWorld dient das Solargeschäft nicht der grünen Imagepflege. Hier ist die Sonne der Hauptgang und nicht die Beilage.“

Für gemeinsames Wachstum

Steffen Pfund | Vorsitzender der Geschäftsführung caverion GmbH

„Die SolarWorld ist ein Kunde, der uns fordert: Er expandiert, wächst weiter, wird größer. Und wir wachsen als Partner mit. Die caverion GmbH war von Anfang an dabei, wir haben in Freiberg die Zellfertigung als Generalunternehmer gebaut. Jetzt bauen wir das zweite SolarWorld Standbein in den USA aus. Die SolarWorld ist nicht nur ein wichtiger Kunde für uns, sondern darüber hinaus auch ein ausgesprochen reizvoller Partner: ein junges Unternehmen, mit unkomplizierten, verlässlichen Entscheidungen.“



„Die SolarWorld liegt auf unserer Wellenlänge. Das ist wichtig für ein gutes Geschäft.“

Für zufriedene Kunden

Martin Muffler | Elektroinstallateur

„Bei der SolarWorld kann ich mich auf Qualität verlassen. Solarzellen müssen einen guten Ertrag bringen und das ist hier der Fall. Wir haben inzwischen 480 funktionierende Anlagen und können so die Qualität beweisen. 90 Prozent der Anlagen sind schon nach 9 Monaten auf 100 Prozent. Das kann man sehr gut darstellen.“



„Solarenergie ist eine Zukunftsbranche. Die Aussichten für unser Geschäft sind definitiv gut.“

Für richtige Entscheidungen

Petra Bumler mit Sarah und Tim | Endkundin mit eigener Solaranlage

„Die Solaranlage macht keinen Lärm, keinen Dreck und stellt keine Gefahr dar. Sie ist nur da. Und produziert saubere Energie. Man kann einfach die Sonne nutzen, einen persönlichen Beitrag zum Klimaschutz leisten und rechnen tut es sich am Ende auch. Darum haben wir uns vor einigen Jahren entschieden, unseren eigenen Strom zu produzieren. Ich finde, eigentlich sollte das jeder machen.“



„Ich fühle mich meinen Kindern gegenüber verantwortlich.“

Für spannende Entwicklungen

Matthias Wilm | Student der Hochschule Bochum

„Ein Rennen quer durch Australien, 19 hoch getunte Boliden am Start. Tausende Kilometer durchs Niemandsland. Als Sprit ist nur die Sonne zugelassen. Das Überraschendste an der Arbeit mit der Solartechnologie war, dass der Racer mit vergleichsweise geringem Energieaufwand eine Spitzengeschwindigkeit von bis zu 120 km/h erreichen kann. Dazu trägt auch der Solargenerator mit 1,6 KW bei – das entspricht der Leistung eines kleinen Reiseföns.“



„Es hat Spaß gemacht, im Team ab vom Studium etwas richtig in die Hand zu nehmen und bei der WM des Solarmotorsports dabei sein zu können.“

Für neue Chancen

Professor Dr. Friedbert Pautzke | Hochschule Bochum

„Das Engagement der SolarWorld bot 45 jungen Nachwuchs-Ingenieurinnen und -Ingenieuren die Chance, sich als Team schon in der Ausbildung den Herausforderungen der Zukunft zu stellen: regenerative Energieerzeugung und effiziente Energienutzung, soziale, internationale und interkulturelle Kompetenz sowie die Lösung logistischer Aufgabenstellungen.“



„Man merkt, dass das SolarWorld Management persönlich hinter der Nachwuchsförderung steht und Spaß daran hat.“

Für die gute Sache

Andreas Hain | Kantor der Petri-Nikolaikirche in Freiberg/Sachsen

„Die SolarWorld ist hier in Freiberg nicht nur ein wichtiger Arbeitgeber, sondern engagiert sich auch für den Standort und seine Kultur. Als wir für die Restaurierung unserer Orgel lokale Sponsoren suchten, schrieb ich an Herrn Asbeck und schon wenige Tage später kam ein Anruf: ‚Das machen wir.‘ Es war so unkompliziert, so herzlich und so ernst gemeint.“



„Es ist eine echte Silbermann-Orgel von 1735. Ohne den entscheidenden Beitrag der SolarWorld wäre die Restaurierung nicht möglich gewesen.“

Für alle

Keoakantso Moalosi | Dorfbewohnerin Botswana

Da kein Setsuana-Dolmetscher zur Verfügung stand, konnte Keoakantso Moalosi nicht direkt interviewt werden. Was Solarstrom für Dörfer wie Lorolwana bedeutet, war jedoch auch ohne gemeinsame Sprache sichtbar und spürbar. Die Energie der Sonne steht allen Menschen grenzenlos zur Verfügung.



Im Dorf Lorolwana in Botswana sind jetzt 25 Haushalte elektrifiziert. Die Familie von Keoakantso Moalosi gehört dazu.

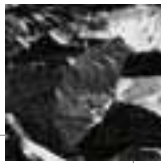
Was uns auszeichnet!

Nachhaltigkeit und Profitabilität schließen sich nicht aus! Wettbewerbsfähigkeit und gesellschaftliche Verantwortung gehören bei der SolarWorld zusammen.

Wir beziehen relevante Umwelt- und Sozialaspekte zur erfolgreichen Umsetzung unserer Strategie mit ein, betrachten deren kausale Verknüpfung mit dem Unternehmenserfolg und übertragen sie in operative Größen. Managementsysteme verankern Nachhaltigkeit konzernweit. Die erfolgreiche Umsetzung heißt Potenziale und Synergien zwischen ökonomischen, ökologischen und sozialen Zielen auszuschöpfen.

Die strategische Relevanz dieser drei Aspekte beziehen wir in den Bereichen Finanzen, Kunden, Prozesse, Mitarbeiter und Gesellschaft ein. Der Dialog mit der Öffentlichkeit und den verschiedenen Anspruchsgruppen dient dem Wissenstransfer, der Entwicklung innovativer Lösungen, der Risikominimierung, der Kundenzufriedenheit, der Erschließung neuer Märkte und bestimmt letztendlich unseren Unternehmenserfolg.

Substanz



Profitabilität ist unser Wachstumsgarant, ökonomischer Erfolg die Basis für unsere Handlungsfreiheit. Heute zählen wir weltweit zu den solaren Marktführern.
[Finanzen]

Stärke



Die Zufriedenheit unserer Kunden ist unser Erfolgsfaktor. Das starke Vertrauen in die Qualität der Marke SolarWorld konnten wir voranbringen.
[Kunden]

Vorsprung



Vollintegration ist unser Wettbewerbsvorteil. Ressourcen setzen wir weiter effizient ein. Innovationen untermauern unsere Marktposition.
[Prozesse]

Leistung



Unsere Mitarbeiter sind die Leistungsträger. Ihre Qualifikation, Weiterentwicklung und Identifikation mit den Unternehmenswerten hat oberste Priorität.
[Mitarbeiter]

Verantwortung

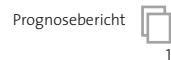


Als globaler Konzern übernehmen wir im Sinne unserer Vision Verantwortung. Transparenz ist ein Muss. Unser Engagement ist integraler Bestandteil des Geschäftes.
[Gesellschaft]

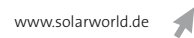
Legende



>>> Navigationshilfe



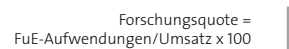
>>> • Querverweise innerhalb des Konzernberichtes



>>> Verweise zu weiterführenden Informationen im Internet



>>> Immer, wenn Sie dieses Symbol sehen, geht es um das Thema Nachhaltigkeit. Die entsprechenden Nummerierungen beziehen sich auf die Offenlegung nach dem GRI-Standard (Global Reporting Initiative: Internationaler Standard für Nachhaltigkeitsberichterstattung). Weiterführende Informationen finden Sie in der Anlage zum Nachhaltigkeitsbericht.



>>> Definition



>>> Der SolarWorld Konzern und die Märkte heute



>>> Weltenergiebedarf, neue Märkte und der SolarWorld Konzern morgen

Inhaltsverzeichnis

AN UNSERE AKTIONÄRE	6	VORWORT DES VORSTANDES
	10	BERICHT DES AUFSICHTSRATES
KENNZAHLEN  I		DER SOLARWORLD KONZERN UND DIE MÄRKTE HEUTE
	14	AUSGEWÄHLTE KONZERNKENNZAHLEN
KONZERNLAGEBERICHT	20	GESCHÄFT UND RAHMENBEDINGUNGEN
	20	Konzernstruktur und Geschäftstätigkeit
	25	Corporate Governance
	31	Unternehmenssteuerung, Ziele und Strategie
	35	Geschäftsverlauf 2007
	52	DIE AKTIE
	58	ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE
	68	MITARBEITER
	74	FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG
	82	NACHHALTIGKEIT
	86	NACHTRAGSBERICHT
	88	RISIKOBERICHT
	94	PROGNOSEBERICHT
KONZERNABSCHLUSS	110	KONZERNABSCHLUSS
	114	ANHANG ZUM KONZERNABSCHLUSS
	153	BESTÄTIGUNGSVERMERK
	154	VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER
ANLAGE ZUM NACHHALTIGKEITSBERICHT	A	GRI (GLOBAL REPORTING INITIATIVE)
SERVICE	156	GLOSSAR
	161	STICHWORTVERZEICHNIS
	163	ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS
	165	FINANZKALENDER
 II		WELTENERGIEBEDARF, NEUE MÄRKTE UND DER SOLARWORLD KONZERN MORGEN

VORWORT DES VORSTANDES



Dipl.-Ing. Frank H. Asbeck

Vorstandsvorsitzender/CEO

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

„Unendlich wertvoll“ – das ist der Leitsatz dieses Konzernberichtes. In diesen zwei Worten steckt die Zukunftsfähigkeit unseres Geschäftsmodells!

Heute steht unsere Welt vor der Herausforderung, den wachsenden Energiehunger der Menschheit zu stillen. Mehr als zwei Milliarden Menschen sind ohne jeden Zugang zu Elektrizität. Der Weltenergiearat prognostizierte unlängst, dass die Energienachfrage bis zum Jahr 2030 um bis zu 40 Prozent steigen wird, sich bis 2050 gegenüber heute verdoppeln wird. Die Nachfrage nach Strom soll sogar um das Vierfache zunehmen. Besonders ins Gewicht fällt dabei der wirtschaftliche Aufholprozess von Volkswirtschaften wie etwa China und Indien. Die Entwicklung gewinnt an Brisanz, da die verfügbaren Reserven fossiler Energieträger wie Öl, Gas, Kohle und Uran nur noch wenige Jahrzehnte reichen. Was wird die Konsequenz sein, wenn die Weltstromerzeugung weiterhin mehrheitlich über fossile und kohlendioxidhaltige Energieträger gefüttert wird?

Die Antwort liegt auf der Hand: Energiepreise, die weiter in die Höhe schnellen, ein Weltklima, das weiter aus dem Gleichgewicht kommt, politische Unruhen, die im Kampf um knappe, teure Energien zunehmen und Menschen, deren Chancen auf eine faire Entwicklung in diesem Verteilungswettbewerb immer geringer werden.

Nun lassen Sie mich an dieser Stelle zwei Sätze hinzufügen: Die Sonne strahlt in jeder Stunde mehr Energie auf die Erde, als die gesamte Weltbevölkerung in einem Jahr verbraucht! Sauber, sicher, unerschöpflich, fair.

Dies beschreibt einfach und umfassend die Vision unseres unternehmerischen Handelns!

Heute können wir mit Recht behaupten, zu den Pionieren der Branche zu zählen und über die richtige Expansionsgeschwindigkeit und Investitionstaktik die solare Weltspitze erreicht zu haben. Eine saubere, im Wettbewerbsvergleich starke Rendite konnten wir stets vorweisen, an unseren Zielen haben wir uns zu jeder Zeit messen lassen. So auch 2007: Konzernumsatz und Ergebnis legten wieder kräftig zu. Unsere solide Liquiditätslage gab und gibt uns die finanzielle Stärke für weiteres Wachstum. Auch unsere Aktionäre dürfen sich seit Jahren über eine stabile, ergebnisorientierte Dividendenpolitik freuen.

„Bereit sein ist viel, warten können ist mehr, doch erst: den rechten Augenblick nützen können ist alles.“ Arthur Schnitzler (1862 - 1931)

Unseren Mitarbeitern, die sich diesen wachsenden Strukturen täglich stellen müssen, vertraue ich. Sie haben erneut ihr Engagement, Ihre Kraft und ihren Teamgeist über alle Ländergrenzen hinweg unter Beweis gestellt. Meinen persönlichen Dank und Respekt jedem Einzelnen dafür! Nur wenn wir alle die selben Ziele vor Augen haben, können wir erfolgreich wachsen. Daher sind unsere Mitarbeiter auch finanziell am Unternehmenserfolg beteiligt.

Der ökonomische Erfolg versetzt uns in die Lage, unseren Unternehmenswert auch an ökologischen und sozialen Werten messen zu lassen. Als internationaler Konzern müssen wir uns glaubwürdig der Verantwortung einer nachhaltigen Entwicklung stellen. Das ist unser Versprechen für die Zukunft: ökonomisch profitabel, ökologisch sauber und sozial verträglich! Ganzheitlich versteht sich. Mit dem vorliegenden Bericht treten wir den Beweis an und zeigen, was das für uns als **SolarWorld** im Rahmen der Geschäftsprozesse und Unternehmensziele konkret heißt.

Auf unserem Wachstumsweg werden wir weiterhin „den rechten Augenblick nützen“ und in den Fertigungs- und Beschäftigungsausbau sowie in unseren Technologievorsprung investieren.

Nun werden Sie sich fragen, warum unser Solarracer „SolarWorld No.1“ durch mein Vorwort flitzt! Er symbolisiert die Stärken der **SolarWorld**: Geschwindigkeit, Innovationsfreude und – das Allerwichtigste um erfolgreich zu sein – Spaß!

In diesem Sinne. Die Zukunft ist spannend. Darauf freue ich mich gemeinsam mit Ihnen.

Mit sonnigen Grüßen



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



Die Mitglieder des Vorstandes der SolarWorld AG

Dipl.-Kfm. tech. Philipp Koecke
Vorstand Finanzen/CFO

Geb. 1971
Vorstandsmitglied seit 2003
Verantwortlich für den Bereich
Finanzen und Kapitalmarkt-
kommunikation

Dipl.-Ing. Frank H. Asbeck
Vorstandsvorsitzender/CEO

Geb. 1959
Unternehmensgründer und
Vorstandsvorsitzender seit 1998
Verantwortlich für den Bereich Kon-
zernentwicklung, Corporate Informa-
tion, Energie- und Umweltpolitik

Dipl.-Wirtschaftsing. Frank Henn
Vorstand Vertrieb/CSO

Geb. 1965
Vorstandsmitglied seit 2004
Verantwortlich für den Bereich
nationales und internationales
Vertriebsgeschäft

Dipl.-Ing. Boris Klebensberger
Vorstand Operatives Geschäft/COO

Geb. 1969
Vorstandsmitglied seit 2001
Verantwortlich für das operative
Geschäft und für die internationalen
Beteiligungen des Konzerns



BERICHT DES AUFSICHTSRATES



Dr. Claus Recktenwald

Aufsichtsratsvorsitzender
der SolarWorld AG

*Ihre geehrten Aktionäre und
Freunde der SolarWorld AG!*

Mit diesem Bericht informiert der Aufsichtsrat der **SolarWorld AG** über seine Tätigkeit im Geschäftsjahr 2007. Erneut unterwirft er sich dabei einer gesteigerten Berichtspflicht, mit der wiederum einhergeht, dass der Aufsichtsrat den Abschlussprüfern der Gesellschaft auch seine vollständig abgefassten Protokolle nebst Anlagen zu allen Aufsichtsratssitzungen im Jahre 2007 offen gelegt hat.

Der Aufsichtsrat wurde zuletzt in der Hauptversammlung vom 27.05.2003 gewählt. Für die Hauptversammlung am 21.05.2008 stellt er sich geschlossen zur Wiederwahl. Auch im Berichtsjahr hat er dabei die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben wahrgenommen. Dies im kontinuierlichen Dialog mit dem Vorstand der Gesellschaft, den er bei der Leitung des Unternehmens sowohl beraten als auch gemäß § 111 AktG überwacht hat. Zugleich hat sich der Aufsichtsrat mit seiner eigenen Effizienzprüfung befasst. Insgesamt haben sich aus seiner Tätigkeit und insbesondere aus der Überwachung der Geschäftsführung keine Beanstandungen ergeben. Der Aufsichtsrat wird auch deshalb in der Hauptversammlung die Entlastung des Vorstandes für das Geschäftsjahr 2007 vorschlagen.

In alle Entscheidungen, die für das Unternehmen von grundlegender Bedeutung waren, wurde der Aufsichtsrat unmittelbar und rechtzeitig 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 Geschäftspolitik und das praktizierte Risikomanagement. Den Berichtspflichten von § 90 AktG wurde dabei ebenso wie den Vorgaben des Deutschen Corporate Governance Kodex entsprochen.

Der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 2007 neun förmliche Sitzungen, davon vier ordentliche Quartalssitzungen abgehalten, und zwar am 11. und 26.01., am 21.02., 15.03., 12.04., 06.08., 30.09. sowie 18. und 20.12.2007. Daneben hat er sich zu zwei Konzernaufsichtsratstagungen und weiteren projekt- und konzernbezogenen Arbeitssitzungen getroffen und dabei auch gesonderte Beschlussfassungen und zusätzliche Abstimmungen mit dem Vorstand herbeigeführt. Regelmäßig nahm mindestens ein Vorstandsmitglied an den Aufsichtsratssitzungen teil, die nur im Einzelfall ohne Vorstandseteiligung stattfanden. Der Vorstand hat seinerseits den Aufsichtsrat über alle Vorstandssitzungen mit schriftlicher Tagesordnung und danach durch Ergebnisprotokoll informiert.

Die Arbeit des Aufsichtsrates der **SolarWorld** AG begegnete im Jahre 2007 folgenden Themenschwerpunkten: Prüfungsauftrags- und Schlussbesprechung sowie Bilanzsitzung mit den Abschlussprüfern unter Einbeziehung aller Konzerngesellschaften (Deutsche Solar AG, Deutsche Cell GmbH, Solar Factory GmbH, **SolarWorld** Industries America/Camarillo, **SolarWorld** California, **SolarWorld** Iberica, GPV/Schweden, **SolarWorld** Bereiche South Africa, Asia Pacific, Industries Deutschland und Schalke); Gesamtintegration der von der Shell-Gruppe übernommenen siliziumbasierten Solaraktivitäten in Übersee; Umstrukturierung des GPV-Engagements einschließlich strategischer Reduzierung; Ausbau des Produktionsstandortes Freiberg/Sachsen; weitere Investitionsvorhaben innerhalb Europas; Umsetzung aller DCGK-Vorgaben; konzerninterne Organschaft durch Gewinnabführungsverträge zur Vermeidung der zum 01.01.2008 mit dem Unternehmenssteuere reformgesetz greifenden „Zinsschranke“; Überprüfung und Fortentwicklung von Vorstands- und Aufsichtsratsvergütung mit „Selbstbindungserklärung“ des Aufsichtsrates vom 06.08.2007 zur freiwilligen Deckelung der variablen Vergütung auf das Doppelte der dem einzelnen Aufsichtsratsmitglied jeweils zustehenden Jahresfestvergütung; Konzernkatalog für zustimmungspflichtige Geschäfte im Sinne von § 111 IV 2 AktG; Rohstoffsicherung im Siliziumbereich mit Gründung der neuen Tochtergesellschaft Sunicon AG sowie weitere technische Innovationen einschließlich Gründung der Tochtergesellschaft **SolarWorld** Innovations GmbH.

Der Aufsichtsrat der **SolarWorld** AG hat sich bei seiner gesamten Tätigkeit von den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex leiten lassen, welchen er und der Vorstand auch im Jahre 2007 insgesamt entsprochen haben. So, wie der Aufsichtsrat dies zuletzt in seiner Sitzung vom 15.03.2007 zur vorangegangenen Fassung vom 12.06.2006 sowohl für das abgelaufene als auch für das neue Geschäftsjahr beschlossen hatte, wurde nun auch zur aktuellen Fassung des DCGK vom 14.06.2007 in der Aufsichtsratssitzung vom 06.08.2007 ein Wiederholungsbeschluss gefasst, der gemäß § 161 AktG allen Aktionären mit folgendem Wortlaut auf der Website der Gesellschaft dauerhaft 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“.

Der Vorstand der **SolarWorld** AG hat am 09.08.2007 eine entsprechende DCGK-Erklärung beschlossen und gemäß § 161 AktG veröffentlicht. Dabei finden sich im Abschnitt „Corporate-Governance-Bericht“ dieses Geschäfts-/Konzernberichts 2007 auch noch alle relevanten Einzelheiten zur Vorstandsvergütung, zur Aufsichtsratsvergütung und zur DCGK-Implementierung im Übrigen, soweit nicht bereits der vorliegende Bericht des Aufsichtsrates die Informationen im Sinne von Ziffer 3.10 DCGK enthält.

Soweit die Beachtung der DCGK-Empfehlungen durch den Aufsichtsrat der **SolarWorld** AG betroffen ist, wurde im Rahmen des praktizierten Informationsaustauschs auch die Abstimmung der strategischen Ausrichtung des Unternehmens und die regelmäßige Erörterung des Standes der Strategieumsetzung mit dem Vorstand vorgenommen (Ziffer 3.2 DCGK). Dabei wurde und wird die Informationsversorgung des Aufsichtsrates als gemeinsame Aufgabe von Vorstand und Aufsichtsrat begriffen (Ziffer 3.4 DCGK). Insbesondere der Vorstandsvorsitzende wurde vom Aufsichtsrat der Gesellschaft auch regelmäßig über dessen eigene Tätigkeit informiert und in diese eingebunden. Interessenkonflikte im Sinne von Ziffer 5.5 DCGK haben sich dabei nicht gezeigt. Auch betrachtet sich der Aufsichtsrat als unabhängig im Sinne von Ziffer 5.4.2 DCGK. Soweit Zustimmungspflichten gemäß Ziffer 5.5.4 DCGK bestanden, wurde diesen genügt.

Die vom Aufsichtsrat gemäß Hauptversammlungsvorgabe vom 24.05.2007 auch für das Geschäftsjahr 2007 mit der Prüfung des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses der **SolarWorld** AG beauftragte BDO Deutsche Warentreuhand Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Bonn hat zuvor erneut ihre Unabhängigkeitserklärung im Sinne von Ziffer 7.2.1 DCGK abgegeben und damit bestätigt, dass keine geschäftlichen, finanziellen, persönlichen oder sonstigen Beziehungen zwischen dem Prüfer und seinen Organen und Prüfungsleitern einerseits und dem Unternehmen und seinen Organmitgliedern andererseits bestehen, die Zweifel an seiner Unabhängigkeit begründen können.

Der vom Aufsichtsrat zum Ergebnis seiner eigenen Prüfung abzugebende Bericht soll gemäß § 171 Abs. 2 AktG auch die Erklärung dazu vorsehen, welche Ausschüsse er gebildet hat. Da sich der Aufsichtsrat der **SolarWorld** AG jedoch auf drei Mitglieder beschränkt, hat sich auch im Geschäftsjahr 2007 eine weitergehende Ausschussbildung erübrigt. Soweit § 175 Abs. 2 AktG einen erläuternden Bericht zu den Angaben nach § 289 Abs. 4, § 315 Abs. 4 des Handelsgesetzbuches vorsieht, schließt sich der Aufsichtsrat demjenigen des Vorstandes an und macht sich die dortigen Ausführungen zu eigen. Die insoweit betroffenen Lage- und Konzernlageberichte wurden ebenfalls von der BDO Deutsche Warentreuhand Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Bonn geprüft, die ihre Prüfungen auch auf die Buchführung erstreckt hat. Den vom Vorstand nach den Regeln des HGB aufgestellten Jahresabschluss für das Geschäftsjahr vom 01.01. bis zum 31.12.2007 und den Lagebericht der **SolarWorld** AG hat der Abschlussprüfer dabei mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Dieser wurde am 04.03.2008 erteilt. Zugleich erteilte der Abschlussprüfer seinen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk zum Konzernlagebericht und zum Konzernabschluss der **SolarWorld** AG, der gemäß § 315 a HGB erneut auf der Grundlage der internationalen Rechnungslegungsstandards IFRS aufgestellt wurde.

Nach eigener Prüfung des Jahresabschlusses, des Konzernabschlusses, des Lageberichts und des Konzernlageberichtes hat der Aufsichtsrat dem Ergebnis der Prüfung durch den Abschlussprüfer zugestimmt. Auch für ihn haben sich keine Einwendungen ergeben. Zuvor hatte er in seiner Sitzung vom 20.12.2007 mit dem Abschlussprüfer die Prüfungsschwerpunkte erörtert und in weiterer Sitzung vom 14.02.2008 eine Schlussbesprechung durchgeführt, was jeweils in Anwesenheit des Vorstandsvorsitzenden und des Finanzvorstandes der **SolarWorld** AG erfolgte. In der Bilanzsitzung vom 06.03.2008 wurden weitere Einzelheiten in Anknüpfung an die Bestätigungsvermerke vom 04.03.2008 abschließend erörtert. Auch hier kamen keine Zweifel an der Richtigkeit der vom Abschlussprüfer gefundenen Ergebnisse auf, weshalb eine darüber hinausgehende Untersuchung nicht geboten war. Der Aufsichtsrat hat sodann noch in der Bilanzsitzung den Jahresabschluss und den Konzernabschluss gebilligt. Damit ist der Jahresabschluss festgestellt. Dem Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des Bilanzgewinns hat sich der Aufsichtsrat angeschlossen.

Auch im Jahre 2007 haben Vorstand, Geschäftsführung und gesamte Mitarbeiterschaft des **SolarWorld** Konzerns hervorragende Arbeit geleistet, und zwar weltweit. Der Aufsichtsrat bedankt sich hierfür mit Respekt und Anerkennung verbindlich.



Bonn, den 10.03.2008

Für den Aufsichtsrat
Dr. Claus Recktenwald
Vorsitzender

Ausgewählte Konzernkennzahlen

in Mio. €

	2007	2006	Veränderung
Fortgeführte Aktivitäten des Konzerns			
Umsatz	689,6	509,1	35,4%
Auslandsquote	48,8%	42,4%	+ 6,4%-Punkte
EBITDA	240,9	219,5	9,7%
EBIT	198,9	177,6	12,0%
EBIT-Marge	28,8%	34,9%	-6,1%-Punkte
Capital Employed (Stichtag)*	544,7	462,3	17,8%
ROCE **	36,5%	38,4%	-1,9%-Punkte
Konzern einschließlich nicht fortgeführter Aktivitäten			
Umsatz	698,8	515,2	35,6%
EBIT	202,2	179,8	12,5%
Konzerngewinn	113,3	130,6	-13,3%
Konzerngewinn in % vom Umsatz	16,2%	25,3%	-9,1%-Punkte
Eigenkapital	691,5	597,3	15,8%
Eigenkapitalquote	40,6%	59,5%	-18,9%-Punkte
Eigenkapitalrendite	16,4%	21,9%	-5,5%-Punkte
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	244,0	-94,1	k. A.
Nettoliquidität***	151,7	139,7	8,6%
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	115,2	106,0	8,7%
Mitarbeiter			
Mitarbeiter (Stichtag)	1.486	1.348	10,2%
davon Auszubildende (Stichtag)	66	42	57,1%
Umsatz pro Mitarbeiter (in T€)	470	382	23,0%
EBIT pro Mitarbeiter (in T€)	136	133	2,0%

* Immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagevermögen abzgl. abgegrenzter Investitionszuwendungen und zzgl. Nettoumlaufvermögen ohne kurzfristiger Nettoliquidität

** EBIT/Capital Employed

*** flüssige Mittel und sonstige finanzielle Vermögenswerte abzgl. Finanzschulden

Aufgrund der Veräußerung von 65 Prozent der Anteile an unserer Tochtergesellschaft GPV zu Beginn des Jahres 2008 werden die Ergebnisse der GPV in der Gewinn- und Verlustrechnung gemäß IFRS 5 gesondert unter der Position „nicht fortgeführte Aktivitäten“ ausgewiesen. Unter „fortgeführten Aktivitäten“ sind damit ausschließlich die Aufwendungen und Erträge enthalten, die auch mit unserer zukünftigen Geschäftstätigkeit vergleichbar sind.



Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung im Quartalsvergleich

in T€

	1. Quartal 2007	2. Quartal 2007	3. Quartal 2007	4. Quartal 2007
Umsatzerlöse*	131.073	177.062	161.914	219.539
Bestandsveränderung Erzeugnisse	24.987	-40.768	14.394	-16.283
Aktiviert Eigenleistung	503	0	23	16
Sonstige betriebliche Erträge	11.582	11.783	16.967	16.921
Materialaufwand	-88.866	-54.827	-91.198	-98.763
Personalaufwand	-17.610	-18.528	-18.042	-20.824
Abschreibungen	-9.628	-9.117	-10.111	-13.198
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-17.309	-16.565	-19.726	-26.529
Operatives Ergebnis	34.732	49.040	54.221	60.879
Finanzergebnis	-35	-6.058	-9.909	-6.960
Ergebnis vor Ertragsteuern	34.697	42.982	44.312	53.919
Ertragsteuern	-13.569	-16.607	-14.573	-20.278
Ergebnis nach Steuern aus nicht fortgeführten Aktivitäten	271	469	863	770
Konzerngewinn/-verlust	21.399	26.844	30.602	34.411

* Umsatz aus fortgeführten Aktivitäten

Kennzahlen zur SolarWorld Aktie

ISIN (International Securities Identification Number) DE0005108401

WKN (Wertpapier-Kenn-Nummer) 510840

Börsenkürzel SWV

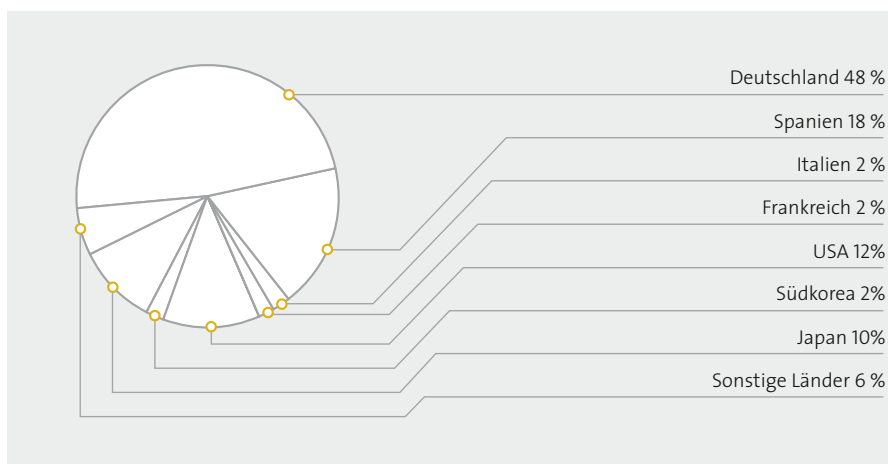
	per 31.12.2007	per 31.12.2006	Veränderung
Aktienanzahl	111,72 Mio.	55,86 Mio.	+ 100 %
Marktkapitalisierung	4,6 Mrd. €	2,7 Mrd. €	+ 70 %
Handelsvolumen (12 Monate)	11,4 Mrd. €	10,3 Mrd. €	+ 11 %
Position im TecDAX nach Handelsvolumen (Streubesitz, 12 Monate)	1	1	-
Position im TecDAX Marktkapitalisierung im Streubesitz	2	1	-
Ergebnis je Aktie*	1,01 €	1,19 €	- 15 %**
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit pro Aktie*	2,18 €	-0,86 €	k. A.
Tiefstkurs (12 Monate)	23,90 €***	14,00 €***	+ 71 %
Höchstkurs (12 Monate)	47,95 €***	35,27 €***	+ 36 %
Eröffnungskurs Jahresbeginn	24,00 €***	14,00 €***	+ 71 %
Schlusskurs Jahresende	41,75 €	23,80 €***	+ 75 %
Entwicklung im Geschäftsjahr	+ 74 %	+ 70 %	+ 4 %-Punkte

* Berechnet auf Basis des gewichteten Durchschnitts der im Umlauf befindlichen Aktien (in 1.000)

** Die Entwicklung des Ergebnisses je Aktie 2006 beruht auf Sondereffekten im 2. Halbjahr des Vorjahres.

*** An die Ausgabe von Gratisaktien 2007 (Verhältnis 1:1) angepasst

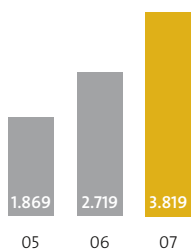
Verteilung des internationalen Solarmarktes 2007



Anteil am internationalen Solarmarkt

Rechtliche Rahmenbedingungen – Lage Ende 2007

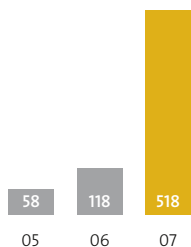
Deutschland



Erneuerbare Energie Gesetz | Seit 2000; Novellierung 2004

- Feste Einspeisvergütung
- 20 Jahre Vergütungsgarantie
- 5% Degression p.a. für gebäudeintegrierte Anlage
- 6,5% Degression p.a. für Freiflächenanlage
- Keine Installationsgrenze

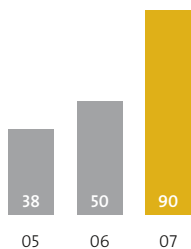
Spanien



„Real Decreto 436/2004“ | Seit 2004; Novellierung 2006; Novellierung zum „Real Decreto 661/2007“ 2007

- Feste Einspeisvergütung
- 25 Jahre Vergütungsgarantie
- Keine Degression
- Installationsgrenze: 371 MWp (12-Monate-Frist nach Erreichung der Grenze)

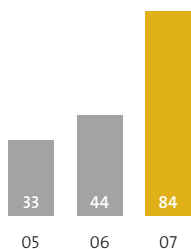
Italien



„Conto Energia I“ | Seit 2005; Novellierung 2006; Novellierung zum „Conto Energia II“ 2007

- Feste Einspeisvergütung
- 20 Jahre Vergütungsgarantie
- 2% Degression p.a. ab 2009
- Installationsgrenze: 1.200 MWp (14-Monate-Frist nach Erreichung der Grenze)

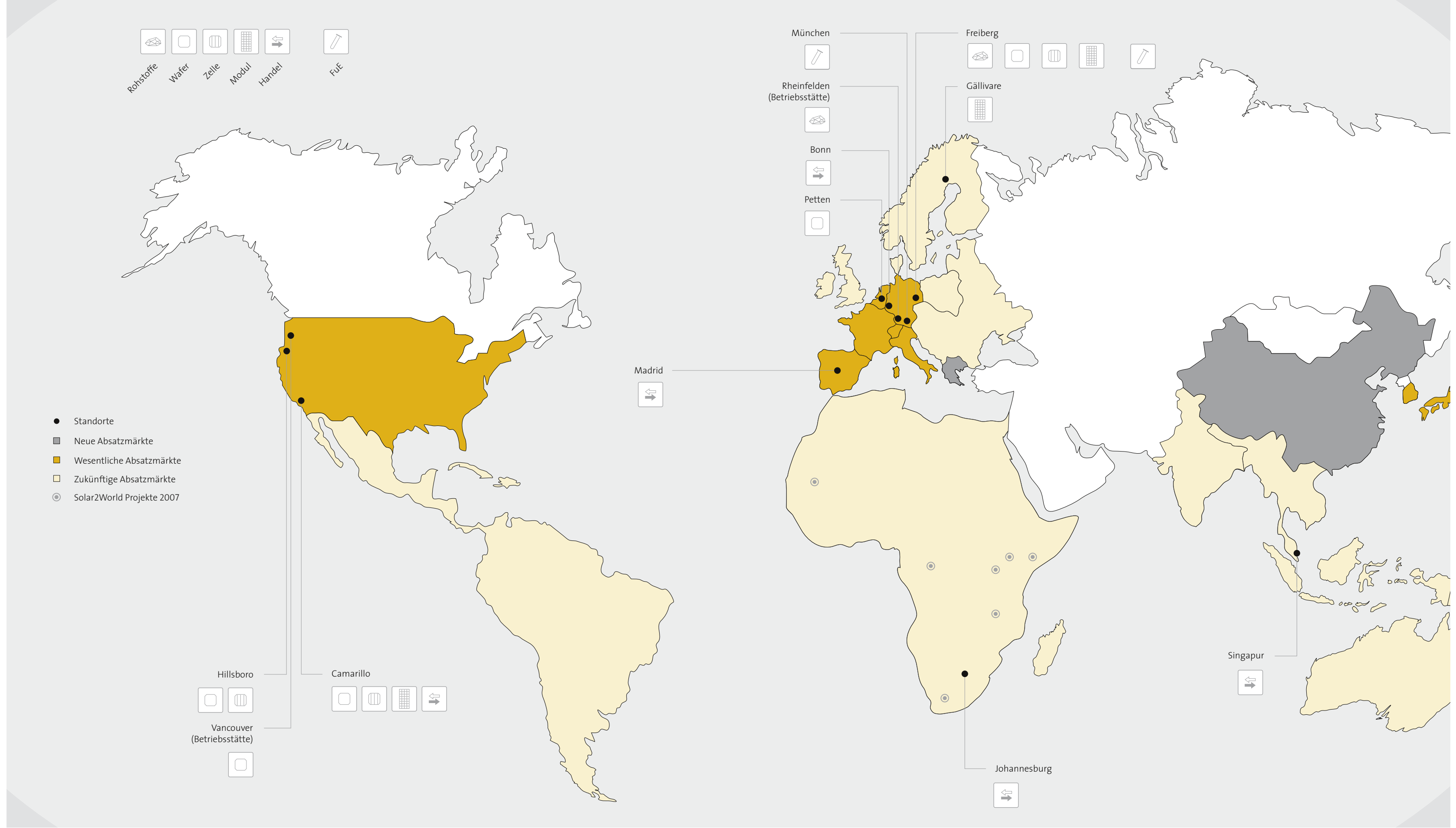
Frankreich



„Décret n° 2000-1196“ | Seit 2000; Novellierung 2006

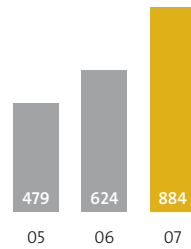
- Feste Einspeisvergütung
- 20 Jahre Vergütungsgarantie
- Steuervergünstigungen von bis zu 50% der Systemkosten

Der SolarWorld Konzern und die Märkte heute



Rechtliche Rahmensbedingungen – Lage Ende 2007

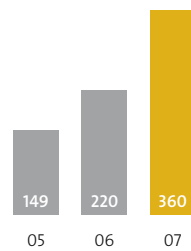
USA



Federal Energy Policy Act | Seit 2005

- Steuernachlass in Höhe von 30% der Systemkosten
- Gültig bis 31.12.2008

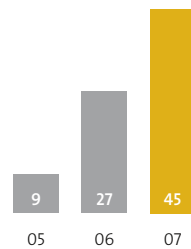
Kalifornien



„California Solar Initiative“ und „Solar Bill 1“ | Seit 2007 (Übergangslösung im Jahr 2006)

- Subventions- bzw. Rückvergütungssystem
- Gesamtbudget bis 2017: ~ 3 Mrd. USD
- Ziel 3 GW bis 2017

New Jersey



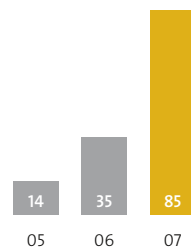
„Solar Renewable Energy Certificate“ | Seit 2004

- Zertifikatesystem für Solarenergie: Bis 2021 Stromanbieter müssen 2,12% deren Strom aus solaren Energie beziehen, ~1,500 MW.

New Jersey Clean Energy Rebate Program | Seit 2001; Novellierung 2007

- Subventionssystem
- Budget für Subventionssystem bis 2008: 273 Mio. USD

Südkorea



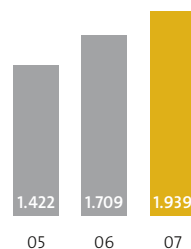
Einspeisevergütungsgesetz | Seit 2002; Novellierung 2006

- Feste Einspeisevergütung
- 15 Jahre Vergütungsgarantie
- Installationsgrenze: 100 MWp

100.000-Dächerprogramm | Seit 2004

- Investitionskostenzuschüsse bis 70%. Es läuft bis Jahr 2012

Japan

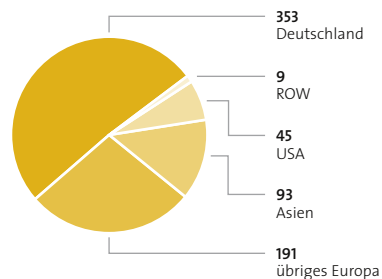


- Keine nationalen Anreizprogramme mehr
- Lokale Regierungen unterstützen Solarstrom durch Investitionszuschüsse
- Solarstrom wird vergütet zum japanischen Stromtarif

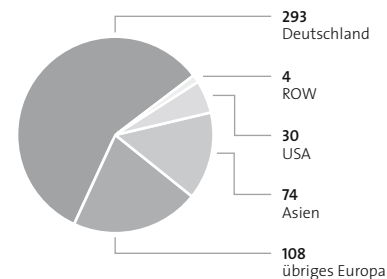
Umsatz* nach Regionen

in Mio. €

2007



2006



* Umsatz aus fortgeführten Aktivitäten

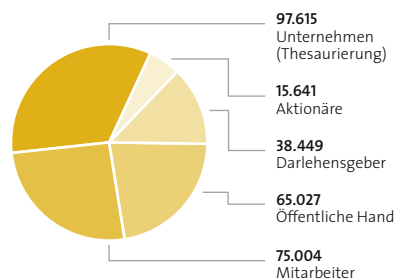
	Wertschöpfungsrechnung 2007		Wertschöpfungsrechnung 2006	
	in T€	in %	in T€	in %
Entstehung der Wertschöpfung				
Umsatzerlöse	689.588	92,2	509.139	78,5
Übrige Erlöse	57.985	7,8	139.642	21,5
Betriebsleistung	747.573	100,0	648.781	100,0
Materialaufwand	333.654	44,6	302.988	46,7
Abschreibungen	42.054	5,6	41.954	6,5
Sonstige Aufwendungen	80.129	10,7	59.351	9,1
Wertschöpfung	291.736	39,0	244.488	37,7
Verwendung der Wertschöpfung				
Mitarbeiter	75.004	25,7	54.958	22,5
Unternehmen (Thesaurierung)	97.615	33,5	119.394	48,8
Aktionäre*	15.641	5,4	11.172	4,6
Darlehensgeber	38.449	13,2	9.153	3,7
Öffentliche Hand	65.027	22,3	49.811	20,4
Wertschöpfung	291.736	100,0	244.488	100,0

* 2007 auf Basis des Dividendenvorschlags des Vorstands und Aufsichtsrats von 14 Cent pro Stückaktie

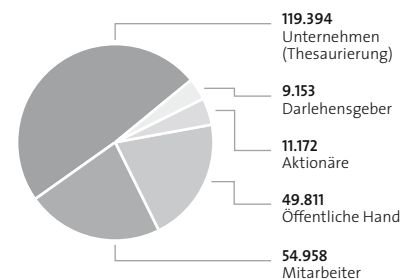
Verteilung der Wertschöpfung

in T€

2007



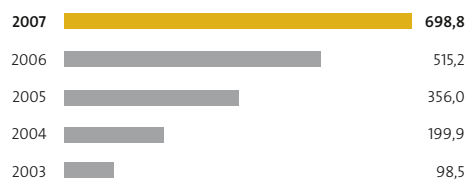
2006



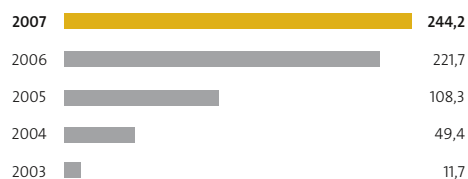


Kennzahlenentwicklung* im 5-Jahresvergleich

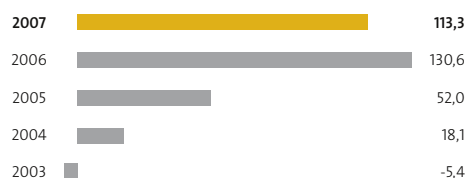
Umsatz (in Mio. €)



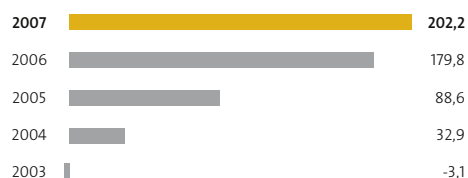
EBITDA (in Mio. €)



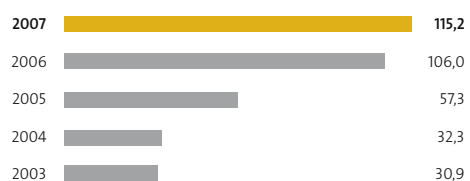
Konzerngewinn/-verlust (in Mio. €)



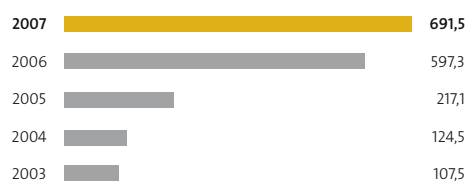
EBIT (in Mio. €)



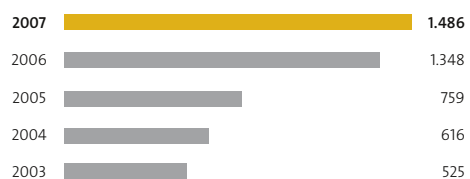
Investitionen (in Mio. €)



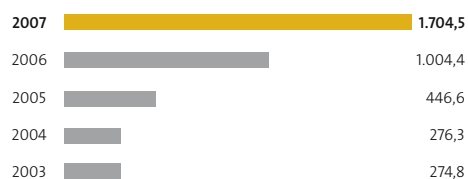
Eigenkapital (in Mio. €)



Mitarbeiter



Bilanzsumme (in Mio. €)



* einschließlich nicht fortgeführter Aktivitäten

KENNZAHLEN

KONZERNLAGEBERICHT

GESCHÄFT UND
RAHMENBEDINGUNGEN

KONZERNLAGEBERICHT

DIE AKTIE

KONZERNLAGEBERICHT

ERTRAGS-, FINANZ- UND
VERMÖGENSLAGE

KONZERNLAGEBERICHT

MITARBEITER



Ausgangsstoff für die Herstellung von Solarzellen ist Silizium. Es wird bei über 1.410°C verflüssigt und erstarrt beim Abkühlen zu einem Siliziumblock. In der Natur ist es als Siliziumdioxid im Sand enthalten und macht rund 25 Gewichtsprozent der Erdkruste aus.

KONZERNLAGEBERICHT
FORSCHUNG UND
ENTWICKLUNG

KONZERNLAGEBERICHT
NACHHALTIGKEIT

KONZERNLAGEBERICHT
NACHTRAGSBERICHT
RISIKOBERICHT
PROGNOSEBERICHT

KONZERNABSCHLUSS



SERVICE
GLOSSAR
STICHWORTVERZEICHNIS
FINANZKALENDER



KONZERNLAGEBERICHT

KONZERNABSCHLUSS

ANLAGE ZUM
NACHHALTIGKEITSBERICHT

SERVICE

I. GESCHÄFT UND RAHMENBEDINGUNGEN

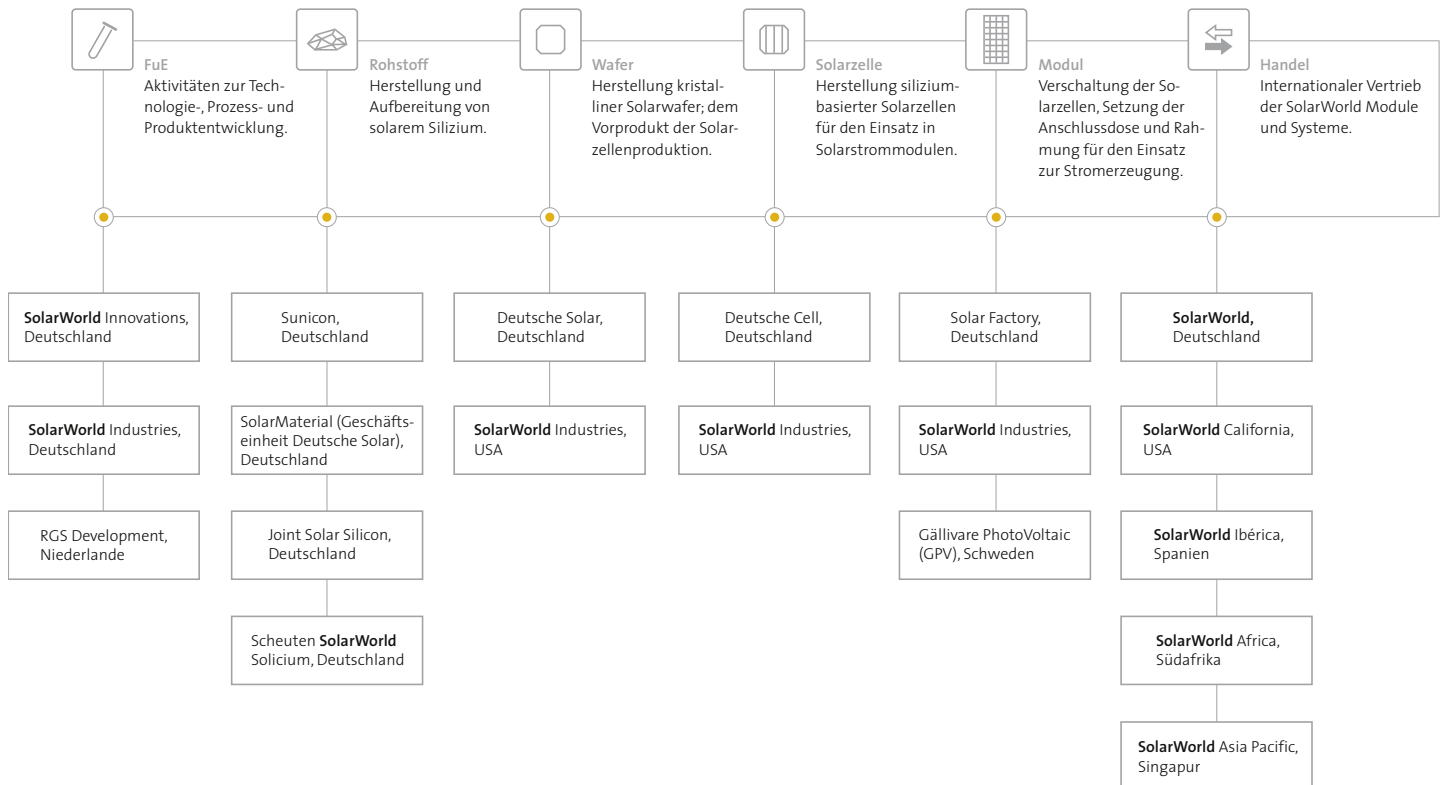
Konzernstruktur und Geschäftstätigkeit

2.3 ● Geschäftsfelder und Organisationsstruktur*

2.1 ● Die Technologie zur Erzeugung von Strom aus der Kraft der Sonne (Photovoltaik) ist der Geschäftsbereich, auf den wir uns seit Gründung und Börsengang im Jahr 1999 spezialisiert haben. Die **SolarWorld®** ist seither ein reiner Solartechnologiekonzern. Heute sind wir eines der führenden Solarunternehmen weltweit, das entlang der gesamten Wertschöpfungskette – vom Silizium über die Kristallisation, Wafer-, Zell- und Modulfertigung bis zum System – forscht, entwickelt, produziert und recycelt. Durch Spezialisierung auf die marktführenden Siliziumwafer-basierten Technologien bündeln wir Kompetenz und Know-how, um vorhandene Technologiepotenziale zu erschließen und unsere führende Marktstellung auszubauen.

Unsere vorgelagerten Produktionsschritte speisen vor allem die interne Weiterverarbeitung zu Modulen. Im Segment Handel vertreiben wir diese solaren Endprodukte an den Groß- und Fachhandel. Als traditioneller Waferspezialist setzen wir zudem einen Großteil unserer Waferproduktion extern ab.

Geschäftsbereiche des Konzerns





Die Geschäftsbereiche Wafer, Zelle, Modul und Handel stellen das Format für die Segmentberichterstattung des Konzerns nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) dar.*



Konsolidierungskreis
und rechtliche Konzernstruktur

115

Die **SolarWorld** Aktiengesellschaft, Bonn, nimmt als Holding zentrale Leitungs-, Steuerungs- und Kontrollfunktionen in den Bereichen strategische Konzernentwicklung, M&A, Finanzen, Controlling, Corporate Communication und im internationalen Handelsgeschäft von Modulen und Bausätzen wahr.* Die Konzernführungsaufgaben werden vom Vorstand der **SolarWorld** AG wahrgenommen. Die Tochtergesellschaften in den Geschäftsbereichen übernehmen operative Geschäftsaufgaben im Sinne der vom **SolarWorld** Vorstand entwickelten und mit dem Aufsichtsrat abgestimmten strategischen Ausrichtung. Im **SolarWorld** Konzern werden alle Gesellschaften als selbstständig agierende, im internationalen Vergleich stehende, Töchter geführt. Eine über alle Konzernbereiche einheitlich ausgerichtete IT-Infrastruktur standardisiert Prozesse und Abläufe. Im Zuge des starken Konzernwachstums durch die Integration der neuen Gesellschaften im vorangegangenen Geschäftsjahr erfolgte im laufenden Geschäftsjahr eine Zentralisierung am Produktionsstandort Freiberg, vor allem in den Bereichen Einkauf, Rohstoffsicherung sowie Forschung und Entwicklung. Durch die Bündelung der Kompetenzen in diesen Kernbereichen verbessern wir unsere Marktposition etwa im Einkauf und stärken unsere Wettbewerbsfähigkeit durch Zusammenführung von Know-how in der Entwicklung unserer Technologien.



2.4

Rechtliche Konzernstruktur verändert. Der **SolarWorld** Konzern umfasste zum Stichtag 31. Dezember 2007 28 Gesellschaften. Der Konsolidierungskreis ist dabei im Vergleich zum Stichtag 30. September 2007 des Vorquartals unverändert geblieben.

Im Vergleich zum 31. Dezember des Vorjahres hat sich die gesellschaftsrechtliche Struktur des Konzerns durch Neugründungen 100-prozentiger Tochtergesellschaften verändert. Die Sunicon AG und **SolarWorld** Innovations GmbH – beide mit Sitz in Freiberg/Deutschland – verstärken strategisch die konzernweite Siliziumversorgung und Technologieentwicklung. Die **SolarWorld** Properties Inc. mit Sitz in Hillsboro/Oregon verstärkt das operative Geschäft in den USA.*



Konsolidierungskreis
und rechtliche Konzernstruktur

115

Führung und Kontrolle unverändert. Als Aktiengesellschaft nach deutschem Recht hat die **SolarWorld** AG eine duale Führungs- und Kontrollstruktur.

Die Mitglieder des Vorstandes der **SolarWorld** AG, die vom Aufsichtsrat bestellt werden, leiten das Unternehmen gemäß Gesetz (§ 77 AktG, § 78 AktG), Satzung (§§ 5, 6) und Geschäftsordnung in eigener Verantwortung. Dem Vorstand obliegt die Vertretung der Gesellschaft. Der Vorstand der **SolarWorld** AG und die Geschäftsverteilung sind im Verlauf des Geschäftsjahres 2007 unverändert geblieben. Der Vorstand besteht aus vier Mitgliedern.* In den operativen Geschäftseinheiten unseres Konzerns zeichnen sich die Vorstände und Geschäftsführer der einzelnen Tochtergesellschaften für die operative Umsetzung der vom **SolarWorld** Vorstand entwickelten und mit dem Aufsichtsrat abgestimmten strategischen Ausrichtung verantwortlich.



Vorstände und Aufsichtsrat

151

Der Aufsichtsrat berät und beaufsichtigt den **SolarWorld** 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 wieder gewählt worden, die über die Entlastung des Aufsichtsrates für das Geschäftsjahr 2007 beschließt. Somit wird die Hauptversammlung 2008 über die Wahl des Aufsichtsrates einen Beschluss fassen.* Über seine Tätigkeit im abgeschlossenen Geschäftsjahr berichtet der Aufsichtsrat im „Bericht des Aufsichtsrates“.



Corporate Governance

25

KENNZAHLEN	KONZERNLAGEBERICHT	KONZERNLAGEBERICHT	KONZERNLAGEBERICHT	KONZERNLAGEBERICHT
	GESCHÄFT UND RAHMENBEDINGUNGEN	DIE AKTIE	ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE	MITARBEITER

Personelle Veränderungen bei Vorstand und Aufsichtsrat der **SolarWorld** AG haben sich 2007 nicht ergeben.

2.5 



Weltweite Standorte des Konzerns*

Der **SolarWorld** Konzern hat weltweit 12 Standorte, inklusive 2 Betriebsstätten, Holding und gemeinsamer Joint Ventures.* Die hohe Präsenz der internationalen Elektronik- und Halbleiterindustrie schafft an unserem US-amerikanischen Produktionsstandort Hillsboro zudem eine sehr gute logistische Infrastruktur und sorgt für ein hohes Fachkräftepotenzial. Da der Anteil der Wasserkraft am Energiemix im US-Bundesstaat Oregon mit rund 15 Prozent vergleichsweise hoch ist, profitiert unsere Kristallisation in der Waferherstellung zudem von günstigen Energiepreisen.

Die Modulfertigung und das Handelsgeschäft an unserem Standort in Camarillo/Kalifornien profitiert von der strategischen Nähe zu einem der US-amerikanischen Kernmärkte für alternative Energien. Der sonnenreiche und gleichzeitig energieintensive US-Bundesstaat Kalifornien nimmt durch günstige solare Förderbedingungen für den Endkunden eine Vorreiterrolle im US-amerikanischen Solarmarkt ein. An unserem dritten US-amerikanischen Standort Vancouver/Washington ist eine weitere Kristallisation – als Teil der Waferfertigung – beheimatet.

Unsere kapazitätsstärkste und zugleich integrierte Fertigung steht in Deutschland am Standort Freiberg/Sachsen. Auch hier befindet sich die Halbleiter- und Siliziumindustrie in unmittelbarer Nachbarschaft. Durch die Nähe zur Technischen Universität Bergakademie Freiberg profitieren wir von einem guten Fachkräfteangebot und Kooperationssynergien in der wissenschaftlichen Forschung.*

Kooperation mit
Forschungseinrichtungen 
78

Der Sitz der Holding und unserer internationalen Vertriebszentrale liegt traditionell in Bonn/Deutschland. Um die Schubkraft in den solaren Kernmärkten unmittelbar für unser Geschäft nutzen zu können, verfügen wir darüber hinaus in Spanien, Singapur und Südafrika über eigene Vertriebsniederlassungen.

2.7 

Wettbewerbsposition und Hauptabsatzmärkte*

Auf dem internationalen Solarmarkt nimmt der **SolarWorld** Konzern als vollintegrierter Solar-technologiekonzern eine führende Rolle ein. In Deutschland positionieren wir uns als erster und am stärksten integrierter Solarhersteller. Auf allen Wertschöpfungsstufen warten wir mit bedeutenden Volumina auf. Den Anteil unseres konzernweiten Auslandsumsatzes (Wafer, Zelle, Modul, Bausatz/Sysytem) steigerten wir 2007 auf 49 (Vorjahr: 42) Prozent.



Handel

Kernmärkte unseres Handelsgeschäfts waren 2007 Deutschland, gefolgt von Spanien, den USA und Asien. Den Anteil unseres Auslandsumsatzes steigerten wir 2007 auf 46 (Vorjahr: 35) Prozent.

Werthaltige Kundenbeziehungen 
47

Angesichts unserer frühzeitigen Positionierung in Deutschland verfügen wir in diesem Solarmarkt über eine starke Reputation mit solider Markenbekanntheit.* Im US-Markt stellt die **SolarWorld** den größten im Land produzierenden Solartechnologieanbieter dar. In Spanien konnten wir neue Kundenstrukturen, aus der Integration der neuen Gesellschaften im Vorjahr, erfolgreich in unser bestehendes Geschäft einbeziehen und unseren Marktanteil 2007 ausbauen. In den jungen europäischen Solarmärkten Italien, Frankreich und Belgien haben wir uns 2007 für weiteres Wachstum vielversprechend positioniert. Im asiatisch-pazifischen Raum ist Südkorea ein strategischer Kernmarkt für netzgekoppelte Solarstromtechnologie, und auch hier sind wir 2007 durch die Realisierung des größten Solarparks in der Freifläche zu einem der größten Anbieter aufgestiegen. In den



weltweit großflächigen Off-Grid-Märkten (netzferne, ländliche Solarstromlösungen) konnten wir insbesondere in China, Afrika und Lateinamerika erfolgreich Projekte umsetzen.



Wafer

Rund 50 (Vorjahr: 50) Prozent unserer Waferproduktion setzen wir an externe Kunden in Europa, Asien und den USA ab. Im Markt für Siliziumwafer nimmt unser Konzern als zweitgrößter Waferproduzent eine weltweit führende Position ein (EuPD, 2007). Dieses Marktsegment bewerten Experten aufgrund der kapital- und know-how-intensiven Zugangsbedingungen – mit vergleichsweise längeren Investitionslaufzeiten als im Zell- und Modulsegment – mittelfristig als einen Anbietermarkt. Die lange Tradition unseres Wafergeschäftes werden wir somit strategisch für unser werthaltiges Wachstum ausbauen.

Trotz des steigenden Wettbewerbs aus dem asiatischen Raum erwarten Branchenexperten auch für das Jahr 2008, dass die derzeit sieben größten Anbieter für Solarstromtechnologie knapp 80 Prozent des weltweiten Solarmarktvolumens ausmachen werden (EuPD, 2007).



Rohstoffrecycling

Unser Geschäftsbereich SolarMaterial nimmt heute eine führende Stellung beim Recycling ein. Gründe dafür sind der frühzeitige Aufbau des Geschäftes im Jahr 2001 und die weltweit steigenden Mengenaufkommen von Sekundärrohstoffen. Obwohl weltweit zunehmend neue Recyclingkapazitäten aufgebaut werden, ist SolarMaterial aufgrund der Breite seiner Aktivitäten sowie der Teilautomatisierung gegenwärtig Marktführer in diesem Bereich. Mittelständische Recyclingunternehmen nehmen insbesondere in China derzeit stark zu. SolarMaterial ist im Vergleich dazu technologisch breiter aufgestellt.*

Rechtliche und wirtschaftliche Einflussfaktoren

Das Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) hat in Deutschland seit Inkrafttreten im Jahr 2000 die Entwicklung einer leistungsstarken Solarstromindustrie unterstützt und dazu geführt, dass der Anteil der erneuerbaren Energien an der Stromerzeugung 2007 bei 14 (Vorjahr: 12) Prozent lag.* Deutschland hat heute eine führende Position auf dem Weltmarkt für erneuerbare Energien eingenommen. Das EEG stellt für die Industrie einen wichtigen Investitionsanreiz dar und treibt gleichzeitig über eine jährliche Degression die technologische Entwicklung voran. So konnten die Herstellkosten für Solarstromtechnologien seit 1996 um 50 Prozent gesenkt werden. Strom aus Solarenergie wird in Kürze die Wettbewerbsfähigkeit zu Bruttostrompreisen privater Haushalte („grid parity“) erlangen.*

Zur Erreichung ihrer nationalen Kyoto-Klimaschutzziele haben zahlreiche Staaten Programme zur Förderung erneuerbarer Energien ins Leben gerufen, die sich zum Teil auch am deutschen EEG orientieren und vergleichbare Marktentwicklungen begünstigen.

Wichtige Produkte, Dienstleistungen und Geschäftsprozesse*

Kristalline Solarstromprodukte. Als integrierter Konzern bieten wir ein breites Angebot mono- und multikristalliner Solarstromprodukte an. International unterschiedliche Ansprüche an Ästhetik und Funktionalität bedingen die verstärkte Nachfrage entweder nach mono- (Bsp. Italien, Frankreich, USA) oder multikristallinen Produkten (Bsp. Deutschland, Spanien).



Leistungswirtschaftliche Chancen



Energie- und Strommarkt



Zeitnahe Wettbewerbsfähigkeit



2.2, 2.8

KENNZAHLEN	KONZERNLAGEBERICHT	KONZERNLAGEBERICHT	KONZERNLAGEBERICHT	KONZERNLAGEBERICHT
	GESCHÄFT UND RAHMENBEDINGUNGEN	DIE AKTIE	ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE	MITARBEITER

Auftragsentwicklung  59

Entsprechend den Markterfordernissen fertigen wir mono- und multikristalline **Wafer** der Marke Solsix®. Diese zeichnen sich durch hohe Wirkungsgrade bei der nachfolgenden Zellherstellung sowie durch eine hohe mechanische Stabilität aus. Durchgehende Kontrollen sichern dabei nachhaltig die hohe Qualität unserer Produkte. Unsere Wafer sind, neben der konzerninternen Weiterverarbeitung, Bestandteil unseres externen Produktangebots für eine internationale Kundschaft.*

Die von uns gefertigten **Solarzellen** gehen fast vollständig in die eigene Weiterverarbeitung ein.

1.2 

Im Handelssegment umfasst das Angebot der **SolarWorld AG Module, Bausatzsysteme und Großanlagen**. Um unsere Qualitätsführerschaft weiter auszubauen, haben wir im Jahr 2007 die Modulreihe Sunmodule® Plus (mono-, multikristallin) europaweit eingeführt. Die Moduleigenschaften wurden nochmals verbessert: Neben der positiven Plussortierung, bei der jedes Modul eine Leistung oberhalb der angegebenen Nennleistung erreicht, genügen unsere Sunmodules® Plus erhöhten Ansprüchen an die Belastbarkeit etwa im Falle höherer Schneelasten. Die sehr gute Steckerverbindung sowie die hochwertig gesicherte Anschlussdose bieten dabei ein Höchstmaß an Sicherheit. Die Zertifizierung nach den zentralen und weltweit geltenden Normen IEC 61215, UL 1703 und der Safety Class II bestätigt die besonderen Qualitätseigenschaften unserer Produkte und ermöglicht es, unsere Module mit entsprechender Steckerverbindung nahezu weltweit als „Globalmodul“ einzusetzen.* Neben einem 25 Jahre währenden Service-Zertifikat bezüglich Garantie-Leistungen sind die Module zudem recyclingfähig. Zur netzfernen Stromversorgung führen wir Module in niedrigeren Leistungsklassen im Sortiment, die sich aufgrund ihrer Robustheit optimal für den Einsatz in ländlichen Gebieten eignen.

www.solarworld.de/produkte 

Mit unseren Solarstrombausätzen Sunkits® bieten wir kundenspezifische Komplettlösungen für die Solarstromerzeugung an. Diese umfassen neben dem gewählten Modultyp, den darauf abgestimmten Wechselrichtern und dem benötigten Gleichstromkabel der Marke Suncable® auch das individuell abgestimmte Gestell- und Montagesystem Sunfix®. Ergänzend zu Aufdachanlagen, die sich sowohl für Flach- als auch Schrägdächer eignen, führen wir das Energiedach® als dachintegriertes Premiumprodukt im Angebot. Hierbei ersetzen ungerahmte Solarlamine die übliche Dachhaut und eröffnen, insbesondere bei Sanierung oder Neubau, neue architektonische Planungsspielräume und eine optimale Verbindung von Design und Leistungsfähigkeit.*

Recycling  45

Unser **Rohstoffrecycling** des Geschäftsbereichs SolarMaterial bieten wir auch als Dienstleistung an.* Durch Inbetriebnahme neuer Technologien im Jahr 2007 konnten wir unseren Service ausbauen: Von der Durchführung umfassender Wareneingangskontrollen mit Spurenanalytik, der Aufbereitung verschiedenster Rohstoffe, der Bereitstellung von Rohstoffen zum Schmelzen bis hin zur weiteren Waferverarbeitung stoßen wir auf großes Kundeninteresse. SolarMaterial berät die Kunden hinsichtlich einer optimalen Nebenproduktsammlung und sorgt für eine sachgerechte Weiterverarbeitung mit entsprechender Dokumentation für den Kunden. Aufgrund der derzeit anhaltenden Verknappung der Rohstoffe am Weltmarkt ist das weltweite Interesse an derartigen Toll-Manufacturing-Leistungen unseres Konzerns außerordentlich hoch.*

Leistungswirtschaftliche Chancen  107



Corporate Governance*

Corporate Governance bei der SolarWorld

Corporate Governance hat in unserem Unternehmen seit jeher einen hohen Stellenwert. Es ist unser erklärtes Ziel, über eine gute und verantwortungsvolle Unternehmensführung den Wert der **SolarWorld** nachhaltig zu steigern und ein starkes Vertrauen unserer Anleger, Kunden, Mitarbeiter, Lieferanten und der Öffentlichkeit in die Leitung und Überwachung unseres Unternehmens zu schaffen. Um die Bedürfnisse der unterschiedlichen Anspruchsgruppen zu erkennen und in die Entscheidungsfindung der **SolarWorld** einzubeziehen, nutzen wir Informationswege wie beispielsweise Mitarbeiter- und Kundenbefragungen, Road Shows, Investorentage und den offenen Dialog mit Betriebsräten.* Interessenkonflikte im Sinne einer nachhaltigen und ethischen Unternehmensführung werden im „Ethics Council“ aufgegriffen und finden Berücksichtigung im Rahmen eines integrierten Steuerungsansatzes.* Vorstand und Aufsichtsrat arbeiten traditionell eng und vertrauensvoll zusammen. Mit unseren Aktionären pflegen wir eine offene und transparente Kommunikation.

Entsprechenserklärung ohne Einschränkungen. Vorstand und Aufsichtsrat haben im Berichtsjahr erneut eine vollständige Entsprechenserklärung abgegeben und entsprechen damit uneingeschränkt den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex in seiner aktuellen Fassung vom 14. Juni 2007. Diese Beschlüsse für das abgelaufene und für das neue Geschäftsjahr 2008 wurden von den Mitgliedern des Vorstandes in ihrer Sitzung vom 09. August 2007 und von den Mitgliedern des Aufsichtsrates in ihrer Sitzung vom 06. August 2007 gefasst.* Gemäß § 161 Aktiengesetz (AktG) wird diese Erklärung unseren Aktionären auf unserer Internetseite zugänglich gemacht.* Auf dieser Internetseite sind auch alle vorhergehenden Erklärungen seit 2002 zugänglich.

Leitung und Kontrolle unverändert. Als deutsche Aktiengesellschaft hat die **SolarWorld AG** eine duale Führungs- und Kontrollstruktur. Die Mitglieder des Vorstandes werden vom Aufsichtsrat bestellt und leiten das Unternehmen in eigener Verantwortung. Der Vorstand besteht unverändert aus vier Mitgliedern, der Aufsichtsrat unverändert aus drei Mitgliedern. Die Zusammensetzung von Vorstand und Aufsichtsrat hat sich 2007 nicht verändert.** Eine Geschäftsordnung regelt die Arbeit des Vorstandes, definiert die Ressortzuständigkeiten einzelner Vorstandsmitglieder sowie die dem Gesamtvorstand der **SolarWorld** vorbehaltenden Angelegenheiten und die erforderlichen Beschlussmehrheiten bei Vorstandsbeschlüssen.* Über seine Tätigkeit im Geschäftsjahr 2007 berichtet der Aufsichtsrat im vorliegenden Konzernbericht im Bericht des Aufsichtsrates.

Der Aufsichtsrat der **SolarWorld** setzt sich gemäß §§ 95 Abs. 1, 96 Abs. 1, 101 Abs. 1 AktG aus Aufsichtsratsmitgliedern der Aktionäre zusammen. Die Hauptversammlung ist nicht an Wahlvorschläge gebunden. Die Amtszeit der gegenwärtigen Aufsichtsratsmitglieder endet mit Beendigung der im Geschäftsjahr 2008 stattfindenden Hauptversammlung. Anlässlich der ordentlichen Hauptversammlung am 21. Mai 2008 werden sich die derzeitigen Mitglieder des Aufsichtsrates erneut zur Wiederwahl stellen.

Der Aktienbesitz der Vorstandsmitglieder der **SolarWorld AG** lag zum 31. Dezember 2007 in der Summe bei 25,96 Prozent der ausgegebenen Aktien. Die Mitglieder des Aufsichtsrates hielten keine Aktien der **SolarWorld AG**.

Rechte und Service für unsere Aktionäre. Bei der Bereitstellung von Informationen folgen wir dem Gleichbehandlungsprinzip aller Aktionäre. In Zwischenberichten legen wir quartalsweise



4.1 – 4.4

4.6

Steuerung und Kontrolle;
Nachhaltigkeit

Bericht des Aufsichtsrates

[www.solarworld.de/
investorrelations/
entsprechenserklaerung](http://www.solarworld.de/investorrelations/entsprechenserklaerung)

4.1, 4.2



Führung und Kontrolle unverändert



Vorstände und Aufsichtsrat

www.solarworld.de/presentationen



in deutscher und englischer Sprache die Lage des Konzerns offen. Zudem unterrichten wir unsere Aktionäre, Aktionärsvereinigungen, Analysten, Medien und die interessierte Öffentlichkeit in einem Finanzkalender – der auf der Internetseite, im Konzernbericht und den Quartalsberichten einsehbar ist – über Veröffentlichungstermine, Bilanz- und Analystenkonferenzen und den Termin für die Hauptversammlung. Sämtliche Präsentationen, die wir für Konferenzen und Road Shows vorbereiten, können auf unserer Homepage* eingesehen und heruntergeladen werden. Unser Newsletter kann direkt von der Startseite unserer Internetseite oder auch telefonisch in unserer Investor Relations Abteilung abonniert werden. Auf Wunsch wird dieser auf dem Postweg oder elektronisch verschickt.

Auf der Hauptversammlung können unsere Aktionäre ihre Rechte wahrnehmen und ihr Stimmrecht ausüben. Für Aktionäre, die nicht vor Ort an der Hauptversammlung teilnehmen können, besteht die Möglichkeit, ihr Stimmrecht durch einen persönlich ausgewählten Bevollmächtigten oder durch einen weisungsgebundenen Stimmrechtsvertreter unserer Gesellschaft auszuüben. Sämtliche Informationen zur Hauptversammlung sind auf unserer Internetseite abrufbar.

Insbesondere Kleinaktionären, die ihre Aktionärsrechte wirkungsvoll wahrnehmen wollen, wird die Durchsetzung ihrer Interessen über das elektronische Aktionärsforum als Kommunikationsplattform erleichtert. Die rechtliche Grundlage schafft § 127a Aktiengesetz zusammen mit der Aktionärsforumsverordnung (AktFoV).*

4.4



Compliance und Kapitalmarktrecht. Für eine reibungslose Umsetzung und Beachtung der kapitalmarktrechtlichen Gesetze und Mitteilungspflichten zur Stärkung des Anlegerschutzes stellt der Vorstand entsprechende unternehmensinterne Strukturen bereit. Eine externe juristische Clearingstelle überprüft konzernweite Sachverhalte auf ihre Ad-Hoc-Relevanz. Hinsichtlich des gesetzlichen Verbots von Insidergeschäften nach § 14 Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) werden entsprechende Personen über eine Insiderrichtlinie zum Umgang mit Insiderinformationen in Kenntnis gesetzt. Mitteilungen nach § 15a Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) über den Erwerb und die Veräußerung von **SolarWorld** Aktien durch den Vorstand oder den Aufsichtsrat sowie die mit ihnen in enger Beziehung stehenden Personen wurden auf der Internetseite veröffentlicht. Ein jährliches Dokument gemäß Wertpapierprospektgesetz (WpPG) informiert auf der Internetseite über sämtliche 2007 getätigte Veröffentlichungen.*

[www.solarworld.de/
investorrelations/
jaehrl-dokument](http://www.solarworld.de/investorrelations/jaehrl-dokument)



Die Änderungen im Corporate Governance Kodex, die sich aus der Anpassung an das Transparenzrichtlinie-Umsetzungsgesetz (TUG, in Kraft seit 20.01.2007) und an das Gesetz über elektronische Handelsregister und Genossenschaftsregister sowie das Unternehmensregister (EHUG, in Kraft seit 01.01.2007) ergeben, werden von der **SolarWorld** AG uneingeschränkt eingehalten. Die EU-weite Harmonisierung der Transparenzanforderungen soll durch weitergehende Informationen das Anlegervertrauen stärken und den Anlegerschutz erhöhen. Entsprechend wurde beispielsweise auf der Hauptversammlung 2007 der Beschluss zu einer Änderung der Satzung der **SolarWorld** gemäß WpHG § 30b Abs. 3 Nr. 1 gefasst, um weiterhin die elektronische Übermittlung von Informationen an unsere Aktionäre zu gewährleisten. Weitere Stimmrechtsmeldeschwellen – die im Geschäftsjahr 2007 durch Erwerb, Veräußerung oder auf sonstige Weise erreicht, über- oder unterschritten wurden – wurden vom **SolarWorld** Vorstand unverzüglich veröffentlicht.

Vergütungsbericht

Auch mit diesem Vergütungsbericht entsprechen Aufsichtsrat und Vorstand der **SolarWorld „AG“ nicht fett** den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex in seiner aktuellen Fassung vom



14.06.2007. Während Ziffer 3.10 DCGK den in diesem Geschäftsbericht auch noch gesondert mit entsprechender Überschrift enthaltenen und im Übrigen im Bericht des Aufsichtsrates miterfassten „Corporate Governance Bericht“ vorsieht, bestimmen Ziffer 4.2.5 DCGK die Erläuterung des Vergütungssystems für die Vorstandsmitglieder einschließlich Offenlegung der individuellen Vergütung und Ziffer 5.4.7 ebenfalls als Bestandteil des Corporate Governance Berichtes die individualisierte Ausweisung der nach Bestandteilen aufgegliederten Aufsichtsratsvergütung einschließlich gezahlter Vergütungen oder gewährter Vorteile für persönlich erbrachte Leistungen, insbesondere Beratungs- und Vermittlungsleistungen.

Vorstandsvergütung/Vergütung des Konzernvorstands. Die jährliche, in seiner Struktur vom Aufsichtsrat der SolarWorld AG festgelegte und mit allen Vorständen entsprechend vereinbarte Vorstandsvergütung setzt sich zusammen aus fixen und variablen Vergütungsbestandteilen. Sie orientiert sich an § 87 AktG, wonach die Gesamtbezüge des einzelnen Vorstandsmitglieds in einem angemessenen Verhältnis zu seinen Aufgaben und zur Lage der Gesellschaft stehen müssen. Ferner entspricht sie den Vorgaben des DCGK und trägt den Besonderheiten des Unternehmens im Konzernverbund ebenso wie der individuellen Anknüpfung im personellen und sachlichen Bereich unter Berücksichtigung der relevanten Umfeldverhältnisse Rechnung. Dabei wird auch die finanzielle Lage des SolarWorld Konzerns beachtet. Diese wiederum spiegelt sich in den Ausschüttungsmöglichkeiten nieder, die Anknüpfungsgrundlage für die variable Vorstandsvergütung sind.

Als Nebenleistungen erhalten alle Vorstandsmitglieder die Übernahme der Unfall- und D&O-Versicherungskosten sowie einen Dienstwagen der gehobenen Mittelklasse zur Nutzung. Ferner werden dienstbezogene Auslagen, Aufwendungen und Spesen gemäß § 670 BGB erstattet. Darüber hinaus erhalten die Vorstände Finanzen/CFO, Operatives Geschäft/COO und Vertrieb/CSO Zuschüsse zur Krankenversicherung. Schließlich sind beim Vorstandsvorsitzenden/CEO dessen Vergütung als Aufsichtsratsvorsitzender der Deutschen Solar AG sowie beim COO dessen Vergütung aus weiterer Vorstandstätigkeit bei der Deutschen Solar AG zu nennen.

Für den Fall der vorzeitigen Beendigung des Dienstverhältnisses enthalten die Vorstandsverträge keine Abfindungszusagen. Der in der DCGK-Neufassung vom 14.06.2007 erwähnte „Abfindungs-Cap“ war auch deshalb nicht vorzusehen, weil alle Anstellungsverträge bereits zu einem früheren Zeitpunkt abgeschlossen worden sind.

Es bestehen keine gesonderten Pensionsanwartschaften, ist es den Vorständen auch gestattet, Vergütungsteile in eine betriebliche Altersvorsorge umzuwandeln.

Die Jahresfestvergütung ist an die Vorstandsmitglieder zahlbar in 12 Monatsbeträgen 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 zulegende Dividendenausschüttung beschlossen worden ist. Die nachfolgende Individualisierung der Vorstandsvergütung bezieht sich einerseits auf die im Jahre 2007 fällig gewordene und ausgezahlte fixe Vergütung. Andererseits wird auch schon die auf das Geschäftsjahr 2007 bezogene variable Vergütung erfasst, deren Fälligkeit aber erst nach der bevorstehenden Hauptversammlung eintreten kann und die im Übrigen davon abhängt, dass der Gewinnverwendungsvorschlag der Verwaltung angenommen wird, der die Ausschüttung von 14 Cent pro Aktie vorsieht.

Die variable Vergütung ist so gedeckelt, dass ein Vorstandsmitglied pro Geschäftsjahr insgesamt nicht mehr als ein mit dem Aufsichtsrat vereinbartes Vielfaches seiner Festvergütung erhalten darf. Dies sind bei den Vorständen Finanzen und Vertrieb das Dreifache (variabler Anteil beläuft sich auf bis zu 200 Prozent der Festvergütung) und beim CEO und COO das Vierfache der Festvergütung (die variable Vergütung kann 300 Prozent der Festvergütung nicht überschreiten). Beim Vorstand Operatives Geschäft wird die Festvergütung aus weiterer Vorstandstätigkeit bei der Deutschen Solar AG mit einbezogen.

Vergütungshöhe und Vergütungsstruktur werden vom Aufsichtsrat kontinuierlich überprüft, im Übrigen einer Jahressitzung Vorstandspersonalien zugeführt und jeweils einvernehmlich mit jedem Vorstandsmitglied vereinbart und fortgeschrieben.

in €	erfolgsunabhängig		erfolgsbezogen		gesamt
	Fixum	Sonstige Vergütung	Variabel	Projektbezo- gene Sonder- leistung	
Frank H. Asbeck Vorsitzender	280.843,32	15.000,00 (Aufsichtsratsvergütung Deutsche Solar AG inkl. Sit- zungsgelder von 2.500,00 €)	810.000,00*		1.105.843,32
Vorjahr	280.843,32	15.000,00 (Aufsichtsratsvergütung Deutsche Solar AG inkl. Sitzungsgelder von 2.500 €)	540.000,00	25.000,00	860.843,32
Philipp Koecke Vorstand Finanzen	136.154,40	2.203,68 (Zuschüsse zur Krankenversicherung)	224.000,00*		362.358,08
Vorjahr	129.802,72	2.218,08 (Zuschüsse zur Krankenversicherung)	160.000,00	25.000,00	317.020,80
Boris Klebensberger Vorstand Operatives Geschäft	131.090,00	46.202,83 (Vorstandstätigkeit Deutsche Solar AG) 2.233,68 (Zuschüsse zur Krankenversicherung) 4.566,72 (Erfindervergütung)	464.400,00*		648.493,23
Vorjahr	131.090,00	47.818,00 (Vorstandstätigkeit Deutsche Solar AG) 2.233,68 (Zuschüsse zur Krankenversicherung)	309.600,00	50.000,00	540.741,68
Frank Henn Vorstand Vertrieb	160.382,98	3.120,72 (Zuschüsse zur Krankenversicherung)	224.000,00*		387.503,70
Vorjahr	141.761,87	3.026,37 (Zuschüsse zur Krankenversicherung)	160.000,00	25.000,00	329.788,24
Gesamt	708.470,70	73.327,63	1.722.400,00*		2.504.198,33
Vorjahr	683.497,91	70.296,13	1.169.600,00	125.000,00	2.048.394,04

* Beschlussfassung Gewinnverwendungsvorschlag Hauptversammlung 2008



Aufsichtsratsvergütung. Die Hauptversammlung der **SolarWorld AG** vom 25.05.2005 hat eine Aufsichtsratsvergütung beschlossen, die sich aus einer Festvergütung, einer erfolgsabhängigen Sonderversgütung, Nebenleistungen und Auslagenersatz zusammensetzt. Dies mit Wirkung zum 01.01.2005 sowie für die Folgejahre, soweit in neuer Hauptversammlung keine abweichende Beschlussfassung für die Zukunft erfolgt.

Gemäß § 113 Abs. 1 AktG soll die Aufsichtsratsvergütung in einem angemessenen Verhältnis zu den Aufgaben der Aufsichtsratsmitglieder und zur Lage der Gesellschaft stehen. Die Hauptversammlung der **SolarWorld AG** hat dabei auch beschlossen, dass die Gesellschaft die Prämien für angemessenen Versicherungsschutz zur gesetzlichen Haftpflicht aus der Aufsichtsrats Tätigkeit (D&O-Versicherung) übernimmt.

Danach erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrates 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 2007 rückwirkend im Jahre 2008 gezahlt. Zusätzlich erhielt jedes Aufsichtsratsmitglied pro Sitzung und Hauptversammlungsteilnahme eine Kostenpauschale von 250,00 €, die im Jahre 2007 elf Mal mit insgesamt 2.750,00 € ausgelöst wurde, und zwar wiederum zuzüglich Umsatzsteuer, soweit berechnet, die von der Gesellschaft jedoch als Vorsteuer geltend gemacht werden konnte. Darüber hinaus erhielt und erhält jedes Aufsichtsratsmitglied eine erfolgsabhängige Sonderversgütung, die ursprünglich mit 150,00 € pro Dividendencent zu einem in 6.350.000 Aktien eingeteilten Grundkapital mit der Maßgabe beschlossen wurde, dass sich der Basisbetrag mit einer Erhöhung der Anzahl der Aktien entsprechend erhöht. In Folge der Steigerung der Aktienmenge von 6.350.000 auf 111.720.000,00 € seit der letzten Hauptversammlung im Jahre 2007 greift für dieses Geschäftsjahr der Multiplikator 17,5937, was einen Basisbetrag von 2.639,055 € auslöst. Bei einer in der kommenden Hauptversammlung beschlossenen Dividende von 14 Cent pro Aktie macht dies pro Aufsichtsratsmitglied eine variable Sonderversgütung von 36.946,77 € aus. In seiner Sitzung vom 06.08.2007 hat der Aufsichtsrat der **SolarWorld AG** jedoch eine „Selbstbindungserklärung“ abgegeben, die mit einem Teilverzicht verbunden ist, an die mit den Vorständen getroffenen Regelungen für die variable Vergütung anknüpft und wie folgt lautet: *„So lange, wie der Hauptversammlungsbeschluss vom 25.05.2005 für die Aufsichtsratsvergütung maßgeblich ist, akzeptieren die Aufsichtsräte die Deckelung der ihnen jeweils zustehenden variablen Aufsichtsratsvergütung auf das Doppelte der ihnen jeweils zustehenden Jahresfestvergütung. Es wird also auch dann, wenn wegen besonderer Jahresergebnisse und/oder weiterer Vergrößerung der relevanten Aktienmenge mehr als das Doppelte der jeweils zu beanspruchenden Jahresfestvergütung als variable Sonderversgütung geltend gemacht werden könnte, insgesamt nicht mehr als das Dreifache der Jahresfestvergütung pro Geschäftsjahr abgerechnet. Der Aufsichtsrat vereinbart damit für und unter sich selbst die von Ziffer 4.2.3, vorletzter Absatz DCGK vorgesehene CAP-Regelung“.*

Auch die erfolgsabhängige Sonderversgütung wird zuzüglich Umsatzsteuer, soweit solche anfällt, ausgezahlt. Ihre Fälligkeit tritt mit Beendigung derjenigen Hauptversammlung ein, in der die zugrunde zu legende Dividendenausschüttung beschlossen worden ist. Die in der nachfolgenden Auflistung für das Jahr 2007 angegebene variable Vergütung wird mithin erst fällig und ausgezahlt, wenn die Hauptversammlung die von Vorstand und Aufsichtsrat vorgeschlagene Dividende beschließt.

Hinsichtlich der im letzten Absatz von Ziffer 5.4.7 DCGK empfohlenen Angaben wird erläutert, dass der Aufsichtsratsvorsitzende der **SolarWorld AG** Partner der Sozietät Schmitz Knoth Rechtsanwälte, Bonn ist, die im Wesentlichen über andere Partner und Rechtsanwälte die außergerichtliche und

gerichtliche Beratung und Vertretung des **SolarWorld** Konzerns leistet, koordiniert und dies bei teilweise durch Dritte erfolgter Kostenerstattung sowie auch eigener Gerichts- und Fremdkostenverauslagung in Bezug auf die Leistungserbringung im Jahre 2007 mit einem Gesamtbetrag von 387.212,22 € (**SolarWorld** AG: 258.401,92 €; Deutsche Cell GmbH: 15.913,70 €; Solar Factory GmbH: 2.976,20 €; Deutsche Solar AG: 69.839,50 €; **SolarWorld** Industries Schalke GmbH: 1.248,90 €; **SolarWorld** Industries Deutschland GmbH: 38.832,00 €; die Beträge verstehen sich jeweils netto) vergütet bekam.

Abschließend wird klargestellt, dass die Aufsichtsratsmitglieder Dr. Claus Recktenwald und Dr. Georg Gansen zugleich und jeweils stellvertretende Aufsichtsratsvorsitzende der Deutschen Solar AG sind. Der Vorstandsvorsitzende der **SolarWorld** AG, Herr Dipl.-Ing. Frank H. Asbeck, ist Vorsitzender des dortigen Aufsichtsrates. Die Hauptversammlung der Deutschen Solar AG hat dabei nur eine Festvergütung beschlossen, die sich im Jahre 2007 für jedes Aufsichtsratsmitglied einheitlich auf 12.500,00 € nebst der in der nachfolgenden Auflistung ausgewiesenen Sitzungspauschalen stellte und wie bei der **SolarWorld** AG erst im Jahre 2008 ausgezahlt wurde.

in €		erfolgsunabhängig			erfolgs- bezogen	gesamt
		Jahres- festver- gütung	Sitzungs- geld	Sonstige Vergütung	variable Sonderver- gütung	
Dr. Claus Recktenwald Vorsitzender	Für 2007 in 2008 gezahlt	35.000,00	2.750,00	15.000,00 (Aufsichtsratsvergütung Deutsche Solar AG inkl. Sitzungsgelder von 2.500 €)	36.946,77*	89.696,77
	Für 2006 in 2007 gezahlt	35.000,00	2.250,00	15.000,00 (Aufsichtsratsvergütung Deutsche Solar AG inkl. Sitzungsgelder von 2.500 €)	24.000,00	76.250,00
Dr. Georg Gansen stellvertr. Vorsitzender	Für 2007 in 2008 gezahlt	26.250,00	2.750,00	15.000,00 (Aufsichtsratsvergütung Deutsche Solar AG inkl. Sitzungsgelder von 2.500 €)	36.946,77*	80.946,77
	Für 2006 in 2007 gezahlt	26.250,00	2.250,00	15.000,00 (Aufsichtsratsvergütung Deutsche Solar AG inkl. Sitzungsgelder von 2.500 €)	24.000,00	67.500,00
Dr. Alexander von Bossel Mitglied	Für 2007 in 2008 gezahlt	17.500,00	2.750,00		35.000,00* (gedeckt)	55.250,00
	Für 2006 in 2007 gezahlt	17.500,00	2.250,00		24.000,00	43.750,00
Gesamt	Für 2007 in 2008 gezahlt	78.750,00	8.250,00	30.000,00	108.893,54*	225.893,54
	Für 2006 in 2007 gezahlt	78.750,00	6.750,00	30.000,00	72.000,00	187.500,00

* Beschlussfassung Gewinnverwendungsvorschlag Hauptversammlung 2008

Unternehmenssteuerung, Ziele und Strategie*

Vision und Strategie*

Was zeichnet uns aus?

Vision. Unsere konzernweite Vision ist durch unser nachhaltiges Geschäftsmodell geprägt. Wir setzen uns für Klima- und Ressourcenschutz sowie für nachhaltige Energieversorgung weltweit ein. Durch die stärkere Nutzung sauberer, unendlich verfügbarer Sonnenenergie wollen wir dazu beitragen, allen Menschen weltweit mittels dezentraler Energieversorgung eine faire Entwicklung zu ermöglichen. Es ist daher unser erklärtes Ziel, dem Solarstrom zur Wettbewerbsfähigkeit zu verhelfen und dadurch die Nutzung klimafreundlicher Solarenergie voranzutreiben.*

Strategie. Unsere Strategie, die wir aus dieser Vision ableiten und seit nunmehr sieben Jahren konsequent verfolgen, baut auf Technologieführerschaft durch Innovationen sowie auf Skalen- und Integrationseffekte entlang der Wertschöpfungskette.

Wir sind ein globaler Solartechnologiekonzern. Mit unserem ganzheitlichen Leistungsspektrum bedienen wir die jeweils spezifische Marktnachfrage vom Wafer bis zum fertigen System. Dadurch bestimmen wir den Wachstumskurs und die Wettbewerbsstärke in den einzelnen internationalen Märkten. Das ist die Stärke unseres Geschäftes.

Zum Ausbau unserer führenden Marktstellung setzen wir auf nachhaltiges Wachstum im Sinne von Ertragsstärke, Umwelt- und Sozialverträglichkeit.

Die Branche ist jung, dynamisch wachsend und von globalem Wettbewerbsdruck geprägt. Durch Innovationen und technologische Weiterentwicklung werden wir die Kosten für Solarstrom weiter senken. Damit bieten wir als Solarstromhersteller eine nachhaltige Lösung zum weltweiten Klimaschutz. Unsere Strategie sieht vor, Produkte herzustellen und zu vertreiben, die im Wettbewerb hinsichtlich Qualität, Nachhaltigkeit und Leistung überlegen sind.

Finanzielle und nichtfinanzielle Werte, auf denen wir aufbauen!*

[Finanzen] Profitabilität als Wachstumsgarant. Als führendes Solarstromunternehmen verfolgen wir das Ziel, unsere Marktposition im internationalen Solarmarkt auszubauen. Dazu müssen die finanziellen Voraussetzungen in Form von Ertragskraft und Rentabilität gegeben sein. Um mit dem Kapital unserer Aktionäre auf allen Wertschöpfungsstufen profitabel wachsen zu können, verfolgen wir eine Finanzierungsstrategie, die auf Sicherheit und Unabhängigkeit gerichtet ist. Außerdem streuen wir das Risiko, indem wir auf verschiedene Rohstoffquellen zurückgreifen und über unsere langfristigen Geschäftsbeziehungen Beschaffungs- und Absatzwege offenhalten. Unser finanzieller Erfolg verleiht uns die nötige Handlungsfreiheit für Investitionen und weiteres Wachstum.

[Kunden] Kundenorientierung als Erfolgsfaktor. Die Zufriedenheit unserer Kunden sichert dauerhaft den Erfolg der SolarWorld und damit auch die Beschäftigung unserer Mitarbeiter. Durch eine hohe Qualität, ein optimales Preis-Leistungs-Verhältnis sowie ein starkes Vertrauen in die Marke SolarWorld stärken wir die Werthaltigkeit unserer Kundenbeziehungen. Wir fühlen uns weiterhin verpflichtet, unseren Kunden weltweit einen erstklassigen Service und eine breite Produktpalette zu bieten.



1.1

4.8



Zeitnahe Wettbewerbsfähigkeit

106

[Interne Prozesse] **Vollintegration als Wettbewerbsvorteil.** Qualität, Kosten und Effizienz kontrollieren wir in jedem Fertigungsschritt durch Chargenverfolgung, unser integriertes Qualitäts- und Umweltmanagement sowie wesentliche Technologien aus Eigenentwicklung wie beispielsweise unsere TCVP Kristallisationsöfen. Unser nachhaltiges Wachstum flankieren wir mit frühzeitig eingeleiteten Kapazitätserweiterungen auf allen Wertschöpfungsstufen. Durch unsere interne Fertigung stellen wir einen Großteil unserer Versorgung auf den jeweils nachgelagerten Stufen sicher. Wir bedienen die Nachfrage nach Produkten aller Wertschöpfungsbereiche.

[Mitarbeiter] **Mitarbeiter als Leistungsträger.** Wir sind uns bewusst, wie bedeutend die Rekrutierung und Bindung qualifizierter Mitarbeiter für die Erreichung unserer Wachstumsziele sind. Deswegen beteiligen wir unsere Mitarbeiter am Geschäftserfolg, investieren wir intensiv in ihre Weiterbildung und schaffen Arbeitsbedingungen, die die Motivation unserer Mitarbeiter und ihre Identifikation mit dem Unternehmen fördern.

[Gesellschaft] **Verantwortung als globaler Konzern.** Unternehmenstransparenz trägt dazu bei, Vertrauen zwischen Unternehmen und Anspruchsgruppen aufzubauen. Eine offene Kommunikation steht dabei im Vordergrund. Wir stellen uns unserer gesellschaftlichen Verantwortung und engagieren uns im Einklang mit unserer Vision.

Ziele, die wir erreicht haben!

Unser Ziel, weltweit zu wachsen und dabei den Solarstrom mittelfristig wettbewerbsfähig zu machen, haben wir 2007 konsequent verfolgt. Bezüglich der Einzelheiten verweisen wir auf den „Geschäftsverlauf 2007“.

Finanzen

- > Die Unabhängigkeit in der Finanzierung haben wir durch langfristige Finanzierungsinstrumente, wie etwa durch die Platzierung von Schuldscheindarlehen, gestärkt.
- > Die Unternehmenskennzahlen wurden über das Jahr kontinuierlich optimiert.

Kunden

- > Wir haben unser konzernweites Umsatzvolumen deutlich zum Vorjahr (+36 Prozent) steigern können.
- > Unsere Strategie der Internationalisierung haben wir 2007 erfolgreich umgesetzt und das Geschäft mit internationalen Kunden ausgebaut. Die konzernweite umsatzbezogene Auslandsquote steigerten wir um 7 Prozentpunkte auf 49 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Neu hinzugewonnene Märkte waren Italien, Frankreich und Südkorea.
- > Durch die sukzessive Einführung unseres Globalmoduls® haben wir einen internationalen Produktstandard geschaffen, der den drei weltweit geltenden Normen entspricht.
- > Unser Geschäft mit dezentralen Solarlösungen (Off-Grid) haben wir 2007 im Rahmen öffentlich geförderter Elektrifizierungsprojekte in China sowie in Lateinamerika, Afrika und im asiatisch-pazifischen Raum fortgeführt.



Interne Prozesse

- > Die Produktionskapazitäten wurden 2007 vom Rohstoff bis zum Modul weiter ausgebaut.
- > Wir konnten Effizienzsteigerungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette erzielen und im Durchschnitt den Wirkungsgrad unserer Zellen und die Leistung unserer Module weiter steigern.
- > Über die gesamte Wertschöpfungskette konnten die Gesamtkosten pro Wattpeak im Jahresverlauf gesenkt werden. Unsere US-amerikanischen Standorte konnten diesen Trend durch Prozessoptimierungen deutlich unterstützen.

Mitarbeiter

- > Konzernweit stieg die Beschäftigungsquote um 10 Prozent zum Vorjahr. In Aus- und Weiterbildung investierten wir 41 Prozent mehr.

Gesellschaft

- > Unsere integrierte Nachhaltigkeitsberichterstattung basiert auf dem GRI-Berichtsrahmen inklusive einer Zertifizierung nach GRI (Global Reporting Initiative).
- > Unser gesellschaftspolitisches Engagement haben wir 2007 intensiviert. Die Dachmarke „Solar2World“ wurde ins Leben gerufen.

Wo wollen wir 2008+ hin?

Unsere gesamte Kraft setzen wir in:

Finanzen

- > eine weiterhin hohe Profitabilität und eine nachhaltige Generierung eines operativen Cashflows zur Finanzierung unserer Ausbau- und Wachstumspläne,
- > eine kontinuierliche Optimierung des Anlagenmanagements,
- > die Sicherstellung der Beteiligung unserer Aktionäre am Unternehmenserfolg durch Dividendenausschüttung,

Kunden

- > den Ausbau unserer Produkt- und Systemkompetenz sowie unseres Servicegedankens unter der Marke **SolarWorld**,
- > den Ausbau internationaler Vertriebsbeziehungen auch in neuen Geschäftsfeldern wie etwa der ländlichen Elektrifizierung,
- > den Erhalt und die Steigerung unserer Marktanteile weltweit,

Interne Prozesse

- > die Technologieentwicklung hin zu höheren Wirkungsgraden und reduzierten Kosten, um unsere Marktführerschaft weiter auszubauen und in wenigen Jahren Netzparität („grid parity“) zu erreichen,
- > den Ausbau unserer Fertigungskapazitäten, um die steigende Weltmarktnachfrage langfristig bedienen zu können,



Forschung und Entwicklung

74

Mitarbeiter

- > die Gewinnung und Bindung qualifizierter Fach- und Führungskräfte über ein angenehmes Arbeitsklima und -umfeld, ein breites Weiterbildungsangebot, attraktive Konditionen und flexible Arbeitsmodelle,

Gesellschaft

- > die nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes entlang den Dimensionen Ökonomie, Ökologie und Soziales durch ein integriertes Nachhaltigkeitsmanagement.

**Steuerung und Kontrolle**

Unternehmensinternes Steuerungs- und Kontrollsystem. Um eine langfristige Wertschöpfung zu erzielen, beziehen wir finanzielle sowie nichtfinanzielle Steuerungsgrößen in unsere Unternehmensführung ein. Die Überprüfung, Steuerung und Weiterentwicklung unserer strategischen Ziele erfolgt im unterjährig regelmäßig tagenden „Strategic Council“, dem neben dem Vorstand die Geschäftsführer der jeweiligen Tochtergesellschaften angehören. 2007 wurde als begleitendes Gremium der „Ethics Council“ ins Leben gerufen*, der die ethische und nachhaltige Dimension unseres wirtschaftlichen Handelns in die konzernweite strategische Ausrichtung integriert. Die Konzernstrategie sowie die daraus resultierenden Konzernziele werden vom Vorstand festgelegt. Daraus werden die jeweiligen Bereichsziele abgeleitet. Die Zielerreichung liegt in der Verantwortung der jeweiligen Gesellschaften. Die Verankerung der nichtfinanziellen Ziele in weiteren Steuerungssystemen wie dem Qualitätsmanagement gewährleistet eine Nachverfolgung bis zur Mitarbeiterebene. Die Soll-/Ist-Überprüfung finanzieller Steuerungskennzahlen durch unser konzernweites integriertes Beteiligungscontrolling inklusive Bericht an den Vorstand stellt sicher, dass Entwicklungen frühzeitig identifiziert werden, entsprechende Maßnahmen eingeleitet sowie Ziele an sich ändernde Markt- und Unternehmensentwicklungen angepasst werden können.

4.6



Nachhaltigkeit



82

Primäre Steuerungskennzahlen 2007. Die wesentlichen finanziellen Kennzahlen sind der Umsatz und das operative Ergebnis (EBIT) des Konzerns und seiner Einzelgesellschaften. 2007 ist es nicht zu Änderungen der quantitativen Maßstäbe gekommen.

Zielwerte 2007 erreicht. Wir konnten das für 2007 angekündigte Ziel eines mindestens 20-prozentigen Umsatz- und EBIT-Wachstums zum Vorjahr übertreffen.*

Gesamtaussage des Vorstandes
zum Geschäftsverlauf
und zur Zielerreichung

55

Zielwerte 2008. In unserer Planung gehen wir davon aus, dass sich der internationale Solarmarkt mit ähnlich hohen zweistelligen Wachstumsraten weiter entwickeln wird. Unser Konzern ist strategisch stark aufgestellt, um Wachstumschancen in profitables Geschäft umzuwandeln. Die Planwerte für unsere primären Steuerungskennzahlen EBIT und Umsatz knüpfen wir daran entsprechend an.*

Erwartete Ertragslage



103

Weitere finanzielle und nichtfinanzielle Steuerungsgrößen und -maßnahmen 2007. Eine weitere regelmäßig erhobene Kennzahl ist der ROCE, der die Verzinsung des im Unternehmen eingesetzten Kapitals darstellt. Hierbei wird neben der Betrachtung der Einflüsse von Sachanlageninvestitionen in den Kapazitätsausbau entlang der Wertschöpfungsstufe auch der Steuerung des Working Capital und hier insbesondere der Vorratsbestände eine hohe Priorität beigemessen.

Die kontinuierliche und differenzierte Analyse der mengenbezogenen und in Wp, dm² bzw. Stück ausgedrückte Entwicklung des Produktions- und Absatzvolumens entlang der Wertschöpfungskette ist ein weiterer bedeutender Parameter der Unternehmenssteuerung.

Darüber hinaus sind weitere nichtfinanzielle Faktoren Voraussetzung für den ökonomischen Erfolg unseres Unternehmens, die wir als operative Frühindikatoren abbilden.

Zur Erreichung einer hohen Kundenzufriedenheit konkretisieren wir nichtfinanzielle Ziele als Steuerungsgrößen in unserem Qualitätsmanagement, die sich an unseren strategischen Oberzielen ausrichten. Unterziele, wie etwa verkürzte Durchlaufzeiten durch verbesserte Angebotserstellung und Auftragserfassung oder die Erreichbarkeit im Innendienst als Indikator für die Servicequalität, messen wir anhand kontinuierlicher Außen- und Innendienstfeedbacks und den Ergebnissen aus den jährlichen Kundenbefragungen.* Mögliche Fehlentwicklungen, Verbesserungspotenziale und ausbaufähige Stärken werden analysiert, mit Maßnahmen hinterlegt und fließen als Ziele in das Qualitätsmanagement des kommenden Geschäftsjahres ein.

Unabhängige Bewertungen von Dritten, wie etwa unsere Teilnahme an der Studie „Deutschlands Bester Arbeitgeber 2008“ des Great Place to Work® Institute Deutschland dienen für uns ergänzend als Indikatoren, auf Basis derer unternehmensinterne Qualitätsziele abgeleitet werden.*

2007 haben wir ein integriertes Nachhaltigkeitsmanagement zur Verknüpfung finanzieller und nichtfinanzieller Indikatoren für die Zukunft entwickelt. Entlang der Perspektiven Finanzen, Kunden, interne Prozesse, Mitarbeiter und Gesellschaft wurden Ziele definiert, die untereinander verknüpft sind.* Zur Zielerreichung werden Maßnahmen für einzelne Unternehmensbereiche entwickelt, deren Wirksamkeit anhand von übergeordneten, konzernweiten Kennzahlen überprüft wird. So wird eine Verknüpfung zwischen der langfristigen, konzernweiten Strategie und dem operativen Management hergestellt.*

Geschäftsverlauf 2007

Allgemeines Marktumfeld

Die **Weltwirtschaft** ist 2007 erneut dynamisch gewachsen. Mit einer Rate von 5,1 Prozent lag der globale Zuwachs auf Höhe des starken Vorjahres. Insbesondere die **asiatischen Länder** leisteten einen wichtigen Beitrag zur expandierenden Weltkonjunktur. Chinas Wirtschaft wuchs mit einem BIP-Anstieg von 11,4 Prozent noch kräftiger als in den Vorjahren und zerstreute damit Befürchtungen über eine etwaige Abkühlung der Konjunktur in Ostasien. Auch die Wirtschaftsentwicklung in Südkorea, einem unserer wichtigsten asiatischen Solarmärkte, war mit einer Rate von 4,5 Prozent anhaltend kräftig.

Die Hypothekenkrise in den **USA** löste im zweiten Halbjahr starke Unsicherheiten an den Finanzmärkten aus und führte zu einer Neueinschätzung von Kreditrisiken. Der aus der Immobilienkrise resultierende Rückgang der Bautätigkeit war ein wesentlicher Faktor für das gebremste US-Wirtschaftswachstum 2007 von 2,2 (2006: 2,9) Prozent. Der Aufschwung innerhalb der **Europäischen Union** blieb mit 2,9 Prozent fast so stark wie im Vorjahr. Wesentliche Impulse kamen aus dem Export und dem anziehenden privaten Verbrauch. Positiv wirkte sich der weitere Rückgang der Arbeitslosigkeit aus.

Werthaltige Kundenbeziehungen

47

Mitarbeiter – Zukünftige Entwicklung

102

5

Nachhaltigkeit

82

Wachstum des Bruttoinlandsprodukts			
(Veränderung in Prozent zum Vorjahr)			
Land	2005	2006	2007e
Welt	4,7	5,4	5,1
EU 27	1,8	3,0	2,9
• Deutschland	0,8	2,9	2,6
• Spanien	3,6	3,9	3,7
• Italien	0,1	1,9	1,7
USA	3,1	2,9	2,2
Asien	8,5	9,0	9,4
• China	9,9	10,7	11,4
• Südkorea	3,9	5,0	4,5

Quelle: Institut für Weltwirtschaft, 2007

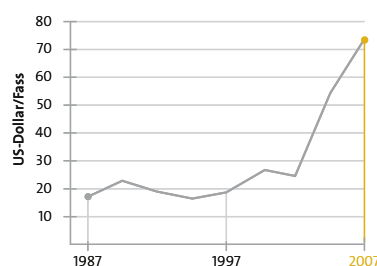
In **Deutschland** blieb das Wirtschaftswachstum 2007 nach vorläufigen Berechnungen mit 2,6 Prozent weiterhin positiv, wenngleich es weniger dynamisch verlief als im Vorjahr. Der private Konsum legte trotz Mehrwertsteuererhöhung zu und die Exporte stiegen an. Die Inflationsrate stieg vor allem wegen der hohen Energiekosten auf 2,1 (2006: 1,7) Prozent.

Im Jahr 2007 verlor der US-Dollar deutlich an Wert. Lag der Wechselkurs zu Jahresbeginn noch bei 1,32 US-Dollar, verteuerte sich die Gemeinschaftswährung bis zum Jahresende auf 1,47 US-Dollar. Da unsere in den USA gefertigten Produkte aber weitgehend im US-Dollar-Raum abgesetzt werden, wird eine natürliche Absicherung gegen Wechselkursschwankungen erreicht.

1.1

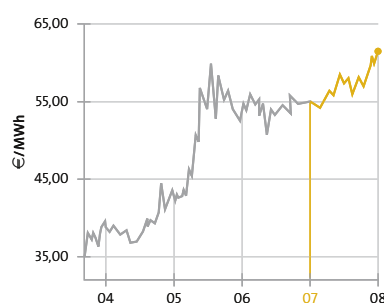


Historische Entwicklung des durchschnittlichen Ölpreises, Sorte Brent



Quelle: Energy Information Administration, 2007

Strompreisentwicklung im 5-Jahresvergleich



Quelle: EEX, 2008

Energie- und Strommarkt*

Die letzten Jahre waren von dramatisch steigenden Preisen für konventionelle Energien, insbesondere des Leithydrostoffs Rohöl, gekennzeichnet – ein Trend, der sich auch 2007 fortsetzte und bei US-Rohöl der Sorte Brent in der Spitze für einen neuen historischen Höchstpreis von mehr als 99 Dollar pro Barrel (Fass à 159 Liter) sorgte. Mit einem Jahres-Durchschnittspreis von rund 70 US-Dollar war Rohöl so teuer wie nie zuvor.

Gründe für diese Entwicklung sind das steigende weltweite Wirtschaftswachstum und die damit verbundene höhere Nachfrage nach Energie, vor allem in Schwellenländern wie China und Indien.

Die Verteuerung der konventionellen Energien Öl, Gas und Kohle schlägt sich in der Entwicklung der Strompreise nieder. Die Preise an der Europäischen Strombörse EEX für Grundlaststrom zur Lieferung im Jahr 2008 sind seit Januar 2007 (54 €/MWh) um ca. 10 Prozent auf 61,50 €/MWh am letzten Handelstag 2007 gestiegen. Der überproportionale Anstieg der Endkundenpreise für Strom in Deutschland ist nach Ansicht von Experten auf die Oligopolstruktur im deutschen Strommarkt zurückzuführen.

Die rasante Energiepreis-Entwicklung und die zunehmende Abhängigkeit von potenziell konfliktreichen Energieförderländern hat die politische Sensibilität für Alternativen international geschärft. Die Internationale Energieagentur (IEA) mahnte in ihrem letzten World Energy Outlook 2007 als Gegenmaßnahme eine Beschleunigung des Ausbaus erneuerbarer Energien an.

Enorme Bewegung in die öffentliche Debatte über die Gefahren des Klimawandels brachte der 2007 vom IPCC-Klimaausschuss (Intergovernmental Panel on Climate Change) veröffentlichte UN-Klimabericht. Die Wissenschaftler kamen darin zu dem Schluss, dass der Klimawandel bereits eine Tatsache ist und durch die vom Menschen verursachten Treibhausgasemissionen vorangetrieben wird. Diese stiegen weltweit seit 1970 um über 70 Prozent und sind überproportional vom Energiesektor zu verantworten. In dem IPCC-Bericht wird vor den bedrohlichen Folgen eines weltweiten Temperaturanstiegs gewarnt und auf entsprechende Gegenmaßnahmen zur möglichen Begrenzung des Klimawandels hingewiesen. Zu den wesentlichen Elementen eines vorausschauenden Klimaschutzes zählen laut IPCC die Verbesserung der Energieeffizienz und die verstärkte Nutzung erneuerbarer Energien. 187 Länder haben sich bei der UN-Klimakonferenz auf Bali im Dezember 2007 dazu verpflichtet, bis Ende 2009 ein Folgeabkommen zur Bekämpfung des Klimawandels zu verhandeln, das nach Ablauf des Kyoto-Protokolls Ende 2012 lückenlos implementiert werden soll.



Getrieben von den steigenden Energiepreisen, der Knappheit konventioneller Energieträger sowie den externen Kosten des Klimawandels (nach einer Studie des Bundesumweltministeriums liegen die volkswirtschaftlichen Kosten aus der Umweltbelastung bei rund 70 €/tCO₂) stiegen die weltweiten Investitionen in erneuerbare Energien in den letzten Jahren rasant an. Weltweit wurden 2007 85 (Vorjahr: 70,9) Mrd. US-Dollar in den Ausbau neuer Stromkapazitäten investiert. 2007 betrug der Anteil regenerativer Energien (ohne Wasserkraft) an der weltweiten Stromversorgung rund 6 (2006: 5) Prozent.

Laut der UNEP-Studie erreichte der Solarmarkt weltweit 2007 eine kritische Größe, um auch weiterhin Investitionen anziehen zu können, auch für den theoretisch denkbaren Fall, dass der Ölpreis unter 40 US-Dollar pro Fass abrutscht – was aber sämtlichen Erwartungen von Analysten zuwiderlaufen würde.

Die Zahl der Staaten, die Programme zur Förderung regenerativer Energien aufgelegt haben, ist 2007 weiter gestiegen. Die Staats- und Regierungschefs der **Europäischen Union** verständigten sich bei ihrem Gipfeltreffen im März 2007 auf das gemeinsame Ziel, den Anteil der erneuerbaren Energien am Energiebedarf in Europa bis 2020 auf 20 Prozent zu erhöhen (vorheriges Ziel: 12 Prozent bis 2010). Gleichzeitig sollen die Treibhausgasemissionen bis 2020 um mindestens 20 Prozent gegenüber 1990 reduziert werden bei gleichzeitigem Anstieg der Energieeffizienz um 20 Prozent.

Auch in den **USA** nimmt das politische Interesse an der Förderung von erneuerbaren Energien zu. Repräsentantenhaus und US-Senat verabschiedeten 2007 den „Clean Energy Act of 2007“. Er soll die Abhängigkeit von ausländischem Öl durch Investitionen in erneuerbare Energien, neue Energietechnologien und Energieeffizienz reduzieren. Das Gesetz war zum Ende des Jahres noch in der Abstimmung, zeigt aber den verstärkten politischen Willen der US-Gesetzgebung zur Schaffung stabiler Rahmenbedingungen.

Viele US-Staaten führten mangels einer bundesweiten Regelung so genannte „Renewable Portfolio Standards“ (RPS) ein, die in dem jeweiligen Staat einen Mindestanteil erneuerbarer Energien an der Stromerzeugung vorgeben. Ende 2007 verfügten 25 US-Staaten über ein RPS-Programm. Von besonderer Bedeutung für das US-Geschäft unseres Konzerns ist, dass 15 Staaten dabei einen Solarstromanteil vorschreiben.

China kündigte in seinem neuen Fünfjahreswirtschaftsplan Investitionen in Höhe von über 110 Mrd. US-Dollar für den Umweltschutz an. Kombiniert mit Einzelinvestitionen in andere Projekte für Umwelt und erneuerbare Energien summieren sich die verfügbaren Investitionen schätzungsweise auf rund 175 Mrd. US-Dollar. Das entspricht in etwa dem Betrag, den China von 1995 bis 2005 insgesamt investierte. Um ihr Ziel, bis 2010 10 Prozent der Energien aus erneuerbaren Quellen zu erzeugen, zu erreichen, hat die Regierung ein Einspeisegesetz erlassen, das allerdings die Photovoltaik ausschließt.

In **Deutschland** steigerte sich der Anteil der erneuerbaren Energien 2007 an der Stromerzeugung auf 14,3 (Vorjahr: 12) Prozent, womit das Ziel eines 12,5-Prozent-Beitrags 2010 vorzeitig erreicht wurde. Das Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit (BMU) passte seine Prognosen an und erwartet jetzt für 2020 einen Anteil der erneuerbaren Energien am Bruttostromverbrauch von 25 bis 30 Prozent.

2007 veröffentlichte das BMU den Erfahrungsbericht zum Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG), der die Wirtschaftlichkeit und Effizienz der Förderung erneuerbarer Energien in Deutschland untersuchte. Das Ministerium zog darin eine positive Bilanz und bewertete das EEG als effizientes und erfolgreiches Instrument zur Förderung erneuerbarer Energien. Dank dieser Förderung gelang es den deutschen Herstellern, sich beim weltweiten Export erneuerbarer Technologien an die Spitze zu setzen. Der Weltmarktanteil stieg 2007 auf knapp 20 (2006: 15) Prozent und der Umsatz auf rund 32 (2006: 23) Mrd. €.

Die Erzeugung erneuerbarer Energien sorgte 2007 für eine Senkung der CO₂-Emissionen in Deutschland um rund 115 (2006: 101) Mio. Tonnen. Dies entsprach einer Einsparung externer Kosten von etwa 8,6 (2006: 4,7) Mrd. €. Auch der deutsche Arbeitsmarkt profitierte vom starken Wachstum der Erneuerbaren. 2007 waren in Deutschland schätzungsweise rund 250.000 (2006: 235.600) Menschen in der Branche tätig, 6,1 Prozent mehr als im Vorjahr. Zudem wurden die Energieimportkosten 2007 um 5,9 (2006: 4,2) Mrd. € und die Stromkosten aufgrund der Verdrängung fossiler Stromproduktion durch sauberen Strom (Merit-Order-Effekt) um rund 5,0 Mrd. € minimiert.

Die konjunkturelle Dynamik wirkte sich weltweit sehr positiv auf unsere Geschäftsentwicklung aus, denn sie verstärkte die Investitionsbereitschaft unserer Kunden. Die weltweit steigenden Energiepreise und der Zuwachs politischer Förderprogramme für erneuerbare Energien sorgten für stabile und verlässliche Rahmenbedingungen, die das Wachstum unseres Solarenergiegeschäfts 2007 positiv flankierten.

1.1



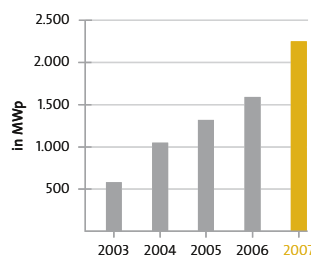
Entwicklung des Solarstrommarktes*

2007 stieg die **weltweit** neu installierte Solarstromleistung nach vorläufiger Schätzung der EPIA (European Photovoltaic Industry Association) um 40 Prozent auf rund 2,2 (2006: 1,6) GW. Somit betrug die gesamte installierte Solarstromleistung 2007 weltweit rund 9,0 (2006: 6,7) GW. Deutschland blieb weiterhin wichtigster Markt mit einem Anteil von 48 (2006: 53) Prozent an der neu installierten Leistung. Die USA wiesen mit einem Anteil von 12 (2006: 9) Prozent und Spanien mit 14 (2006: 4) Prozent überproportional hohe Wachstumsraten auf und gewannen stark an Bedeutung. Der Solarmarkt entwickelte sich 2007 aufgrund der hohen internationalen Nachfrage und des knappen Angebots zunehmend von regionalen Einzelmärkten zu einem globalen Markt.

Die verfügbaren Mengen des Rohstoffs Silizium waren auch 2007 ein Engpassfaktor in der Solarindustrie. Trotz Investitionen der weltweiten Hersteller in den Kapazitätsausbau und eines Wachstums nach Schätzungen von Sarasin von rund 15 Prozent auf 27 (2006: 23,5) Tausend Tonnen, stiegen die Spotpreise für Silizium 2007 auf bis zu 400 US-Dollar/kg an. Somit stellte sich unsere Strategie der internen Rohstoffaktivitäten in Kombination mit Langfristkontrakten als richtig heraus.*

Die knappen Aufbereitungskapazitäten des Rohstoffs prägten auch die Entwicklung des internationalen Wafermarktes; dieser blieb auch 2007 ein Anbietermarkt mit starken, stabilen Margen. Die Nachfrage nach kristallinen Solarwafern wurde vom massiven Ausbau der Solarzellenfertigungskapazitäten vorangetrieben. Nach Schätzungen der Landesbank Baden-Württemberg (LBBW) lag die weltweite nominale Solarzellenproduktionskapazität Ende 2007 bei rund 6,4 (2006: 3,7) GW. Diese enorme Nachfrage konnte trotz von EPIA geschätzten weltweiten Investitionen von rund 660 Mio. € in den Ausbau der Waferkapazitäten, nicht befriedigt werden. Von dieser Nachfrageentwicklung konnten wir als zweitgrößter Waferproduzent weltweit profitieren.

Neu installierte
Solarstromleistung weltweit



Quelle: EPIA, 2007

Strategische Rohstoffaktivitäten



44



Schwerpunktmäßig kam die Nachfrage nach Wafern aus den asiatischen Ländern, die mittlerweile einen Marktanteil von geschätzt rund 65 (2006: 63) Prozent an der weltweiten Solarzellenproduktion erreicht haben. China verdrängte aufgrund seines überproportionalen Wachstums die USA von Platz 3 und steigerte seinen Marktanteil auf rund 25 (2006: 15) Prozent. Die gewachsene Bedeutung der asiatischen Länder spiegelt sich in der regionalen Verteilung unserer langfristigen Waferkontrakte wider.*

Trotz des internationalen Rohstoffengpasses beherrschte die etablierte siliziumbasierte Solarstromtechnologie mit einem Anteil von rund 89 (2006: 90) Prozent unverändert den weltweiten Solarmarkt. Alternative Technologien konnten ihre Marktposition kaum entscheidend verbessern. Neben der fehlenden technischen Reife sind alternative Verfahren nach wie vor weniger effizient als kristalline Technologien. So erreichen laut einer Studie von EPIA und Greenpeace Solarzellen auf Basis multikristallinen Siliziums im Branchendurchschnitt Wirkungsgrade zwischen 14 und 15 Prozent und monokristalline Solarzellen zwischen 16 und 17 Prozent, während andere Technologien durchschnittlich 6 bis 10 Prozent erreichen. Unser Geschäft konzentrieren wir daher auf die Entwicklung kristalliner Technologien.*

Nach vorläufigen Schätzungen des Bundesverbandes Solarwirtschaft (BSW) wurde 2007 in **Deutschland** eine Solarstromleistung von rund 1.100 (2006: 850) MW neu installiert. Die Nachfrage nach Solarstrommodulen steigerte sich um 30 (2006: um 10) Prozent zum Vorjahr. Das starke Wachstum war im Wesentlichen auf Nachfrageeffekte der Endverbraucher zurückzuführen. Diese waren bedingt durch ein gestiegenes Umweltbewusstsein einerseits und eine zunehmende Sensibilität gegenüber anziehenden Energiepreisen andererseits. Unsere etablierten Vertriebsstrukturen schafften die Voraussetzung, die erhöhte Nachfrage zu bedienen und den Abverkauf zu steigern.



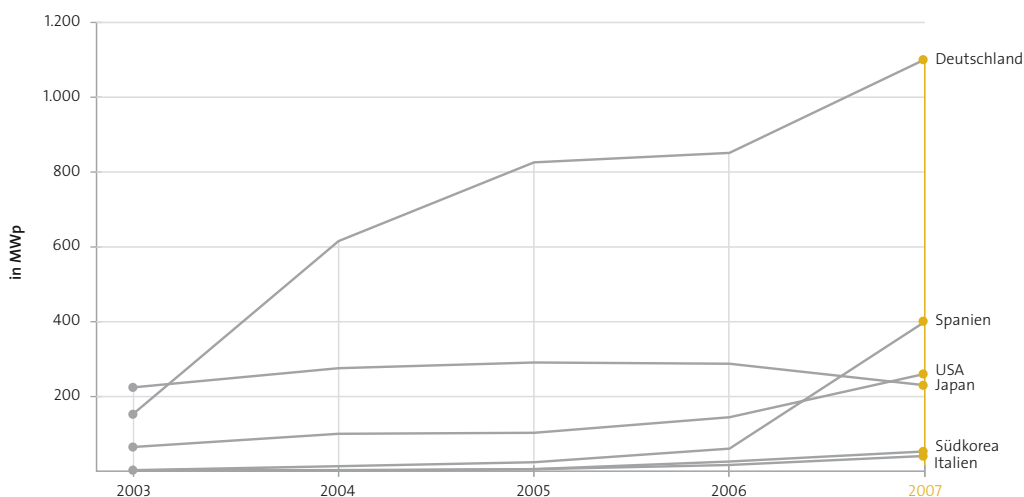
Auftragsentwicklung

59

Zukünftige Ausrichtung
des Konzerns

99

Entwicklung der neu installierten Solarstromleistung nach Regionen



Quelle: IEA-PVPS, 2007 (Entwicklung bis 2006)/EPIA-Schätzung, 2007

Energie- und Strommarkt



36

Der vom BMU 2007 realisierte Erfahrungsbericht zum EEG* schlägt eine Absenkung der Solarstromvergütungen ab 2009 vor: Demnach soll die jährliche Degression der Einspeiserlöse für Solarstrom aus Dachanlagen von derzeit 5 auf 7 Prozent und aus Freiflächenanlagen von aktuellen 6,5 auf 7 Prozent steigen. Zusätzlich soll die Solarstromvergütung 2009 einmalig um einen Euro-cent reduziert werden. Ab dem Jahr 2011 ist weiterhin vorgesehen, die Vergütungsdegression von 7 auf 8 Prozent zu erhöhen. Der Entwurf zur Novellierung der EEG-Tarife wurde Ende 2007 vom Bundeskabinett verabschiedet. Im ersten Halbjahr 2008 wird die EEG-Novelle im Parlament diskutiert und kann noch Änderungen unterliegen.

Das Umsatzvolumen des deutschen Solarmarktes stieg 2007 auf 5,5 (2006: 3,7) Mrd. €. Die Zahl der Beschäftigten kletterte nach Angaben des BSW um mehr als 4.000 auf 41.323 (2006: 36.913). Der Exportanteil der deutschen Solarindustrie erhöhte sich auf 38 (2006: 34) Prozent und der Auslandsumsatz wuchs um 33 Prozent auf 2 (2006: 1,5) Mrd. €. Unsere über dem Branchendurchschnitt liegende konzernweite Auslandsquote spiegelt die frühzeitig eingeleitete Internationalisierung unseres Geschäftes wider.*

Umsatz- und Ergebnisentwicklung



58

Als mittlerweile zweitgrößter Solarstrommarkt weltweit hat **Spanien** 2007 seine Position vor Japan (230 MW) und den USA (260 MW) ausgebaut. Nach Auskunft der nationalen Energiekommission CNE (Comisión Nacional de Energía) wurde die neu installierte Leistung von 400 MW gegenüber dem Vorjahr (60 MW) mehr als versechsfacht. Mit einer installierten Gesamtleistung von 521 MWp hat Spanien das von der Regierung erst für 2010 gesetzte Ziel von 371 MWp bereits um rund 150 MW übertroffen.

Das Ende Mai verabschiedete Gesetz „Real Decreto 661/2007“ beseitigte mit neuen Einspeisevergütungen für regenerative Energien Unsicherheiten im Markt, die die Novellierung des alten Einspeisevergütungsgesetzes im Juli 2006 ausgelöst hatte.* Die Einspeisevergütung für Solarstromanlagen zwischen 100 kW und 10 MW wurde um 82 Prozent erhöht und der Preisabstand zu Anlagen kleiner als 100 kW entsprechend reduziert.* Dies löste in der zweiten Jahreshälfte einen Nachfrageboom nach Großanlagen aus, die wegen der extensiven Flächenverfügbarkeit und intensiven Sonneneinstrahlung den spanischen Markt dominieren. Damit wurden bereits Anfang Oktober 2007 85 Prozent des gesetzlich festgelegten Gesamtmarktziels von 371 MW erreicht.

Ab diesem Zeitpunkt begann eine Übergangsfrist von zwölf Monaten, in der die bestehenden Einspeisevergütungen für Solarstromanlagen veranschlagt werden, die noch bis Oktober 2008 ans Netz gehen. Im Zuge dessen hat das Industrieministerium einen neuen Gesetzentwurf vorgelegt, mit dem das Limit von 371 auf 1.200 MW bis 2010 bei gleichzeitig reduzierten Einspeisevergütungen erhöht werden soll. Die zügige Vorlage des neuen Entwurfs kann als Zeichen der Bereitschaft der spanischen Regierung gewertet werden, das Wachstum des nationalen Solarmarktes zu unterstützen.

Der Solarmarkt in **Italien** expandierte 2007 kräftig und stieg zum drittgrößten Markt Europas auf. Vorläufige Berechnungen von EPIA gehen von einem Anstieg der kumulierten Solarstromleistung auf 90 (2006: 50) MW aus. Die Wachstumsdynamik hatte sich nach der Änderung des Einspeisevergütungsgesetzes „Conto Energia“ Anfang 2007 beschleunigt, wonach die jährliche Installationsgrenze von 85 MWp Solarstrom abgeschafft und das Gesamtziel der installierten Solarstromleistung bis zum Jahr 2016 auf 3.000 MW (vorher: 1.000 MW bis 2015) erheblich ausgeweitet wurde.

Konzernbericht 2006, S. 32



I



Auch in **Frankreich** konnte der Markt laut EPIA mit einer neu installierten Leistung von 45 (2006: 14) MW deutlich zulegen. Wachstumstreiber waren neben dezentralen Anlagen (Off-Grid) in den Übersee-Gebieten dachintegrierte Systeme kleiner als 3 kW, die die höchsten Vergütungssätze erhalten. Die günstigen Rahmenbedingungen konnten wir insbesondere mit unserem Energiedach® für einen lokalen Markteinstieg nutzen.

Griechenland blieb mit einer neu installierten Leistung von rund 2 (2006: 1) MW deutlich hinter den Wachstumsziffern anderer europäischer Märkte zurück. Gründe waren die noch bestehenden Unklarheiten im Genehmigungs- und Einspeiseprozess sowie die langen Wartezeiten für die Genehmigung der Investitionszuschüsse. Allein schon der optimalen Einstrahlungsverhältnisse wegen sind Kundeninteresse und Marktpotenzial groß. Der junge Markt befindet sich in einer typischen Findungsphase und bewegt sich noch auf kleinem Niveau.

Der Solarmarkt in den **USA** erlebte 2007 mit einem Plus von rund 80 Prozent zum Vorjahr einen bedeutenden Aufschwung. Die gesamte installierte Solarleistung in den USA stieg damit auf rund 884 (2006: 624) MW. Treiber in den USA war auch 2007 Kalifornien. Nach vorläufigen Angaben der kalifornischen Energiekommission wurden im Rahmen der „California Solar Initiative“ (CSI) Solarstromanlagen mit rund 140 (2006: 59) MW neu an das Stromnetz angeschlossen, was einem Anteil von 54 Prozent an den US-weiten Neuinstallationen 2007 entspricht. Auch im US-Bundesstaat Maryland wurden neue Ziele für den Ausbau von Solarstrom definiert, die bis zum Jahr 2022 eine installierte Solarstromleistung von rund 1.500 MW vorsehen.

Insgesamt hat sich der US-Solarmarkt trotz starker regionaler Differenzen sehr positiv entwickelt und sich wie 2006 prognostiziert als wesentliche Säule unseres Auslandsgeschäftes positioniert.*

Japan konnte 2007 seine Stellung als größter Solarstrommarkt Asiens behaupten, wenngleich das Volumen als Folge der Einstellung des Förderprogramms im Jahr 2006 nach Schätzungen von EPIA zurückging. Trotzdem konnte Japan mit einer neu installierten Leistung von rund 230 (2006: 286) MW beweisen, dass Solarstrom auch ohne staatliche Förderung eine wettbewerbsfähige Option zur Stromerzeugung ist.

Südkorea hat sich 2007 mit einer rasanten Entwicklung von plus 135 Prozent neu installierter Leistung als zweitstärkster Markt Asiens für netzgekoppelte Anlagen (On-Grid) etabliert. Die Gesamtleistung der Solarstrominstallationen erhöhte sich Ende 2007 auf 85 (2006: 35) MW. Mit Aufträgen im MW-Bereich gelang uns in diesem interessanten Zukunftsmarkt der Einstieg auf hohem Niveau.*

In **China** und **Indien** wurden 2007 überwiegend dezentrale Solarsysteme (Off-Grid) installiert. Auch wenn das Wachstum mit knapp 70 Prozent bemerkenswert verlief, waren beide Märkte laut EPIA mit einer neu installierten Leistung von jeweils 20 (2006: 12) MW im Vergleich zu Japan und Südkorea noch relativ klein. Über Entwicklungsprojekte zur Stromversorgung chinesischer Dörfer sind wir 2007 behutsam in diesen Markt eingestiegen.



Handel

47

Überproportionales Wachstum
des Auslandsgeschäftes

48

KENNZAHLEN	KONZERNLAGEBERICHT	KONZERNLAGEBERICHT	KONZERNLAGEBERICHT	KONZERNLAGEBERICHT
	Geschäft und Rahmenbedingungen	Die Aktie	Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	Mitarbeiter

Auswirkung der Rahmenbedingungen auf den Geschäftsverlauf 2007

Das 2007 nochmals gestiegene weltweite Bewusstsein gegenüber dem fortschreitenden Klimawandel, anziehende Energie- und Strompreise sowie die an Verlässlichkeit gewinnenden Rahmenbedingungen für regenerative Energien waren wieder ein entscheidender Antrieb für unser Geschäft. Die **SolarWorld** hat sich über die vergangenen Jahre in der relativ jungen Branche vorausschauend in den wichtigsten Wachstumsmärkten positioniert. Dem verstärkten Wettbewerbsdruck stellen wir uns über Vorsprung und Qualität, verlässliche Kundenbindungen und entsprechende Produktionsvolumina sowie Marktanteile in den weltweiten Solarstrommärkten. Unsere Internationalisierungsstrategie hat planmäßig gegriffen: Unseren Absatz in den neuen Märkten außerhalb Deutschlands konnten wir deutlich ausbauen.

Wesentliche für den Geschäftsverlauf ursächliche Ereignisse

> **Internes Wachstum und gezielte Akquisition.** Den Ausbau unserer internationalen Fertigungskapazitäten konnten wir 2007 wiederum ein entscheidendes Stück voranbringen. Im 1. Quartal gelang uns der Erwerb einer neuen Produktionsstätte in Hillsboro im US-Bundesstaat Oregon.* Bei dem Standort handelt es sich um eine bestehende Halle zur Siliziumwaferproduktion. Das Produktionsgebäude verfügte zum Zeitpunkt der Übernahme über die wesentliche Infrastruktur für die Waferfertigung, die wir sukzessive auf- und ausbauen werden. Der Erwerb flankiert unsere geplante Wachstumsstrategie im US-amerikanischen Solarmarkt.*

Parallel dazu stärkten wir unsere Waferkapazitäten am Standort Freiberg: In der 1. Jahreshälfte nahmen wir unsere hochmoderne Waferfertigung DS 1000 in Betrieb. Die DS 1000 bietet die gebäudetechnische Infrastruktur für einen weiteren Ausbau der Waferkapazitäten auf 500 MW.*

> **Konzernweite internationale Technologie- und Rohstoffeinheit.** Für die Bereiche Forschung und Entwicklung sowie Rohstoff haben wir 2007 eigene Gesellschaften gegründet und ihre strategische Bedeutung im Konzernverbund gestärkt. Ab 2008 werden wir Infrastruktur, Know-how und Kostenstrukturen in diesen Bereichen bündeln.*

> **Konzentration der Konzernstruktur.** Im Zuge der Konzentration unserer Fertigungskapazitäten in den USA und in Deutschland schlossen wir zum Jahresende die Verhandlungen zur Veräußerung von 65 Prozent unserer Gesellschaftsanteile der schwedischen Tochtergesellschaft Gällivare PhotoVoltaic AB (GPV) an die schwedische Borevind AB ab.* Die **SolarWorld AG** bleibt mit 35 Prozent an der Modulfertigung beteiligt und sichert sich über 2008 hinaus bereits festgelegte Modulmengen aus den Lieferbeziehungen zur GPV. Darüber hinaus ging die Solarzellenfertigung in Gelsenkirchen mit 25 MW Solarzellenkapazität zum Jahreswechsel plangemäß an die Scheuten Solar-Gruppe über. Durch die beiden Standortverkäufe sparen wir Kosten mangels kritischer Masse und begrenzter Wachstumsmöglichkeiten im Konzernverbund ein und werden unsere Investitionsvorhaben an unseren beiden voll integrierten Produktionsstandorten schnell und effizient umsetzen können.

> **Mittelzufluss zur konzernweiten Ausbaufinanzierung.** 2007 konnten wir die für den Kapazitätsausbau benötigten finanziellen Mittel sichern. Im Vergleich zum Vorjahr konnten wir die freie Liquidität um 489,7 Mio. € erhöhen.*

Investitionsanalyse 62

Integrierte Produktion 2008+ 101

Integrierte Produktion 2008+ 101

Rechtliche Konzernstruktur;
Strategische Rohstoffaktivitäten;
Forschung und Entwicklung 21, 44, 74

Nachtragsbericht 86

Liquiditätsanalyse 62

- > **Externes Wafergeschäft ausgebaut.** Unsere Tochtergesellschaft Deutsche Solar AG schloss 2007 weitere Langfristverträge zur Lieferung von Solarsiliziumwafern ab. 2007 sind rund 50 Prozent unserer gefertigten Wafer an Zellproduzenten verkauft worden; 50 Prozent flossen in unsere konzerninterne Zell- und Modulfertigung.*
- > **Absichtserklärung zum Bau einer Solarproduktion in Südkorea.** Im 4. Quartal 2007 hat die **SolarWorld** mit der südkoreanischen SolarPark Engineering Co. Ltd. aus Seoul eine Absichtserklärung (Letter of Intent) unterzeichnet, nach der beide Partner den Bau einer integrierten Modulproduktion von anfänglich 60 MW in Südkorea realisieren wollen. Das Projekt soll als gleichberechtigtes Joint Venture mit dem Namen **SolarWorld Korea Ltd.** geführt werden. Produktionsaufnahme ist frühestens für Ende 2008/Anfang 2009 geplant. Südkorea ist dank einer soliden Einspeisevergütung nach Japan der größte Markt für netzgekoppelte Solarstromanlagen in Asien.

Geschäftsverlauf 2007

Integrierte Produktion für kristalline Solarstromtechnologie

Zum weiteren Ausbau unserer international führenden Marktposition setzen wir – ergänzend zur Ausweitung unserer internationalen Vertriebsaktivitäten – produktionsstrategisch auf Größe, Konzentration, vertikale Integration und Technologieführerschaft. Bezogen auf unsere Kapazitäten bauten wir 2007 sowohl den so genannten „Upstream“-Bereich (von der Siliziumgewinnung bis zur Solarzellenherstellung) als auch den „Downstream“-Bereich (von der Solarzellenherstellung bis zum Handel) aus.

Konzerneigene Jahresnominalkapazitäten zum Jahresbeginn und -ende 2007

Upstream		Downstream
Wafer	Zelle	Modul
von 245 auf 385 MW	von 185 auf 205 MW	von 140 auf 185 MW*

* inkl. GPV*

Einen hohen Ergebnisbeitrag generieren wir aus unserem stark wachsenden externen Wafergeschäft. Zur Sicherung des Auftragsbestandes haben wir diesen Fertigungsschritt 2007 überproportional ausgebaut und stärken dieses margenstarke und werthaltige Geschäft für weiteres Wachstum.*

Als vorgelagerter Fertigungsschritt fließt rund die Hälfte unserer gefertigten Wafer in die konzern-eigene Solarzellen- und in der Folge in die Modulfertigung. Als integrierter Hersteller kristalliner Solarstromtechnologie bauen wir unsere Fertigungskapazitäten daher vom Wafer über die Solarzelle bis zum Modul aus. Über unsere Qualitätskontrolle und Chargenverfolgung können wir Prozesse und Produkte in jedem Fertigungsschritt kontrollieren, nachverfolgen und optimieren. Darüber hinaus fließen unsere Forschungs- und Entwicklungsergebnisse in die entsprechenden Prozesse ein und steigern die Leistungsfähigkeit unserer Module und Bausätze am Ende der Wertschöpfungskette.

Auftragsentwicklung

59

Nachtragsbericht

86

Auftragsentwicklung

59

Der technische Ausbau zur Erreichung einer konzernweiten nominalen Jahresendkapazität im Waferbereich von 385 MW erfolgte erst zum Jahresende und steht uns mit Jahresbeginn 2008 zur Verfügung. Die Produktionsjahreskapazitäten in der Solarzellenfertigung von konzernweit 205 MW erreichten wir im Jahresverlauf aufgrund technologischer Umstellungen nicht voll. In der Modulfertigung nutzten wir die konzernweiten Produktionsjahreskapazitäten voll, bevor unsere Modullinien in Freiberg/Deutschland durch Nachinvestitionen aufgerüstet wurden und uns konzernweit zum Jahresende 185 MW nominal zur Verfügung standen.

Am zukünftigen Produktionsstandort Hillsboro/USA konnten wir mit dem Aufbau der technischen Anlagen und den ersten Maschinendurchläufen planmäßig starten. 2007 begannen wir bereits drei Monate nach dem Kauf mit der Quadrierung im Testverfahren der in Vancouver produzierten Kristalle.*

Integrierte Produktion 2008+



101



Strategische Rohstoffaktivitäten

Die Substanz unseres Wachstums bildet der Rohstoff Silizium. Wir haben frühzeitig auf verschiedene Beschaffungsoptionen gesetzt, um die Ausbaupläne unserer Fertigung über das Jahr 2008 hinaus mittel- bis langfristig mit der entsprechenden Rohstoffsicherheit zu hinterlegen und somit die Abhängigkeit von den am Markt gehandelten – derzeit hohen – Spotmarktpreisen zu vermeiden. Ergänzend zu langfristigen Rohstoffkontrakten setzen wir auf drei Kompetenzsäulen in der konzerneigenen Siliziumversorgung. Die Herstellkosten werden durch Prozessinnovationen und alternative Verfahren mittelfristig gesenkt.

Joint Ventures – Industrielle Siliziumherstellung strategisch ausgebaut. Unter dem Dach der Sunicon AG bewerten und entwickeln wir verschiedene Verfahren hinsichtlich ihrer Durchführbarkeit und Wirtschaftlichkeit in der industriellen Fertigung.

Unser Entwicklungsschwerpunkt bei der Herstellung von Solarsilizium lag 2007 auf dem JSSI-Verfahren, das mit einer angestrebten Jahresendkapazität von 850 Tonnen in der zweiten Jahreshälfte 2008 in die industrielle Fertigung überführt wird.* Dieses Verfahren wurde im Rahmen des gemeinsamen Joint Ventures Joint Solar Silicon GmbH & Co. KG (JSSI) mit der Evonik Degussa GmbH (vormals Degussa AG) entwickelt.*

Strategische
Rohstoffaktivitäten 2008+



102

Konsolidierungskreis
und rechtliche Konzernstruktur



115

1.2



Bei der zur Anwendung kommenden Technologie handelt es sich um eine kosteneffiziente Herstellungsmethode von Solarsilizium zur Erreichung höchster Zellwirkungsgrade. Der wesentliche Produktionskosten- und damit auch Wettbewerbsvorteil im Vergleich zu derzeit führenden Verfahren liegt in einer deutlich verbesserten Energieeffizienzbilanz: Der Energieeinsatz bei der Abscheidung liegt bei nur 10 Prozent.* Zudem liegen auch die Investitionskosten für das zur Abscheidung erforderliche Equipment deutlich unter denen des herkömmlichen Siemens-Verfahrens.



Die Evonik Degussa GmbH wird das Vorprodukt Monosilan bereitstellen. Zudem ist sie Partner im Rahmen des Joint Ventures zur Errichtung der zusätzlichen Abscheideanlage für die Herstellung von Solarsilizium. Zur Abnahme des Vorproduktes Monosilan sind zwischen der Evonik Degussa GmbH, der JSSI und der SolarWorld AG 10-Jahres-Verträge abgeschlossen worden. Hiermit sichern wir uns mit Produktionsbeginn ab August 2008 entsprechende Siliziummengen für unsere Fertigung. Mitte 2007 wurde der erste von insgesamt drei Reaktoren mit Monosilan angefahren.

Das entwickelte Abscheideverfahren ist mit vier Patenten geschützt. Die Rechte liegen alle exklusiv bei der JSSI. Die Rahmenbedingungen des Joint Ventures sind in einem Grundlagenvvertrag geregelt.

Darüber hinaus stellt sich die Sunicon AG der strategischen Aufgabe, alternative wettbewerbsfähige Verfahrensansätze zur Herstellung von Solarsilizium zu prüfen und mit Partnern zu entwickeln. Im Rahmen des Ende 2006 gegründeten Joint Venture Scheuten SolarWorld Solicium (Scheuten: 50 Prozent; SolarWorld AG: 50 Prozent) am Standort Freiberg/Deutschland, entwickeln wir Verfahren zur Aufbereitung von metallurgischem Silizium zu hochreinem Solarsilizium. Bezüglich des Zeithorizontes ist dieses Entwicklungsprojekt als mittelfristig einzustufen.

Recycling – Ausbau und Jahreskapazität erhöht. Durch den frühzeitigen Ausbau des Geschäftsbereiches und die Inbetriebnahme neu entwickelter Technologien trägt die SolarMaterial bereits heute mit über 20 Prozent zur Rohstoffversorgung des Konzerns bei. Mit Inbetriebnahme einer weltweit neuen Ätztechnologie im Jahr 2007 steht nun eine Kapazität von bis zu 1.200 (2006: 800) Tonnen p.a. zur Verfügung. Durch die technologische Weiterentwicklung konnte die Recyclingqualität signifikant verbessert werden, so dass nun auch solche Rohstoffe erfolgreich in der Solarfertigung eingesetzt werden können, die zuvor aufgrund eines ungenügenden Reinheitsgrades nur in die Metallurgie verkauft werden konnten und der Solarindustrie als Rohstoff nicht zur Verfügung standen.

SolarMaterial zeigt weltweit einen klaren Wettbewerbsvorsprung: Kein anderes Unternehmen verfügt derzeit über eine so breite Palette an Technologien zum Recycling verschiedenster Produkte beginnend bei Solar- und Halbleiterabfall, über Off-Spec- und Bruchmaterial der Halbleiter-, Wafer- und Zellproduktion bis hin zu fertigen Modulen.

Die Recyclingprozesse wurden 2007 zunehmend automatisiert und kosteneffizienter gestaltet. Der Energieeinsatz im Recycling liegt deutlich unter dem in der Primärsiliziumherstellung. Die Bearbeitungskosten inklusive Anschaffungskosten von Sekundärsilizium liegen weit unter den am Weltmarkt gehandelten Siliziumpreisen. Die internen Aufbereitungsaktivitäten haben somit zu einer Senkung der Rohstoffkosten geführt und beeinflussen das Konzernergebnis positiv.

Wichtige Produkte, Dienstleistungen
und Geschäftsprozesse



23

Strategische
Rohstoffaktivitäten 2008+



102

4.12

www.pvcycle.org



Leistungswirtschaftliche Chancen



107

Die aus dem Recyclingprozess gewonnenen Wafer fließen direkt in die Solarzellen- und somit in die Modulherstellung. Beim internen Recycling bedeutet dies, dass wir die Produkte, die bei der Säulen- und Waferproduktion z.B. als Abschnitte anfallen, nahezu vollständig aufbereiten und in den Produktionsprozess zurückführen können. Die aus dem Recyclingmaterial produzierten Module sind qualitativ gleichwertig mit neuen Modulen. Im Rahmen unseres Kapazitätswachstums passt sich SolarMaterial durch begleitende Forschung und Entwicklung laufend den Produktanforderungen und den notwendigen Verarbeitungskapazitäten an.

Einen Teil der Recyclingaktivitäten bieten wir in Lohnfertigung für Dritte an.* Aufgrund unserer Wettbewerbsposition sahen wir uns auch 2007 einer hohen Nachfrage nach Serviceleistungen aus Europa, den USA und Asien gegenüber. Hierüber erschließen wir uns auch neue Waferkunden, die uns Sekundärrohstoffe zum Recycling liefern und fertige Wafer von uns beziehen. Dies stärkt wiederum unser Wafergeschäft.

In unserer US-amerikanischen Fertigung verfügen wir über Aufbereitungsmöglichkeiten für die Produktion vor Ort in kleinem Maßstab. An unserem zukünftigen Fertigungsstandort in Hillsboro/USA planen wir eine Recyclingeinheit entsprechend der in Freiberg/Deutschland.*

PV Cycle – Rahmen für hochwertiges Solar-Recycling.* Der 2007 gegründete Verein PV Cycle* mit Sitz in Brüssel deckt mit seinen Mitgliedern aus der Modul- und Solarzellenfertigung rund 70 bis 80 Prozent des europäischen Solarmarktes ab. Zu den Aufgaben von PV Cycle zählen die Unterstützung einer nachhaltigen Produktion, die Schaffung eines europäischen freiwilligen Rücknahmesystems von Solarstrommodulen sowie die Absicherung eines sachgerechten Recyclings. Damit bringt der Verein die Solarbranche einerseits in Einklang mit den Zielen der europäischen Abfallpolitik* und der zu erwartenden gesetzlichen Entwicklung, andererseits schafft er darüber hinaus ein positives Umfeld für das Wachstum der Branche.

Unsere Konzernexperten haben als Vorreiter des Projektes im Namen des europäischen Industrieverbandes EPIA (European Photovoltaic Industry Association) und des deutschen Solarverbandes BSW (Bundesverband Solarwirtschaft e.V.) ein Konzept für ein freiwilliges Rücknahmesystem gebrauchter Solarprodukte präsentiert.

Externe Rohstoffverträge

Die Hauptsäule unserer Siliziumversorgung sind externe Lieferverträge, die wir mit renommierten Siliziumherstellern, die über langjährige Erfahrung und technisches Know-how verfügen, abgeschlossen haben. Neue Siliziumverträge aus dem Jahr 2007 sowie die in der Vergangenheit bereits abgeschlossenen Verträge werden unsere Produktionskapazitäten 2008 und 2009 mit Rohstoff sichern.*

Beschaffung



49



Handel

Qualitätsführerschaft als Ziel. Unser Modul- und Bausatzgeschäft verstehen wir als ein Markengeschäft mit hohem Qualitätsanspruch. Die Maximierung der Leistungsqualität unserer Produkte hat zur Absicherung des hochwertigen Markenimages Priorität. Die europaweite Einführung unserer Marke Sunmodule® Plus im Jahr 2007 war eine entsprechende Produktmaßnahme.* Unsere Produktionstiefe mit durchgängiger Qualitätskontrolle ist am Markt einzigartig. Flankiert wird dieser Qualitätsanspruch von einer hohen Servicequalität gegenüber unseren Kunden.

Wir verstehen uns nicht als Premiumhersteller in einer Marktnische, sondern wir sind ein führender Qualitätsanbieter im Volumensegment der Solarstromtechnologie. Im Konzernverbund nutzen wir die Anpassung von Standardkomponenten, wie etwa weltweit einsetzbare Steckerverbindungen bei unseren Globalmodulen.* Das optimiert die Automatisierungsprozesse, senkt die Stückkosten und erhöht die Verfügbarkeit und Liefertreue im Sinne unserer Kunden. Im Gegenzug dazu bieten wir im Rahmen unserer Systemtechnik individuelle Lösungen für praktisch jede Kundenanforderung an.

Angesichts des steigenden weltweiten Wettbewerbs sind Beständigkeit und Stabilität unserer Module für uns ein Differenzierungsanspruch. Diesen dokumentieren wir über unser international gültiges 25-jähriges Service-Zertifikat. Im Rahmen eines von der Fachzeitschrift Photon durchgeführten, herstellerunabhängigen Dauertests kamen unsere Module **SolarWorld** SW 210 poly und unser ehemaliges Shell-Modul Shell Solar SQ 150-C unter die ersten drei Plätze. Bei den über die Dauer eines Jahres ermittelten normierten Jahreserträgen (kWh/kW) liegen unsere Module auf den Spitzenplätzen. Die Ergebnisse untermauerten bei unseren Kunden das positive **SolarWorld** Image.

Markenbekanntheit gesteigert. Die Marke **SolarWorld** stellt bereits heute einen soliden Unternehmenswert dar. Nach einer vom Europressedienst 2007 durchgeführten Endkundenbefragung in Deutschland* ist die **SolarWorld** führend bei der ungestützten Markenbekanntheit. Dies ist u.a. auf unsere positive Börsengeschichte, unsere langfristigen Kundenbeziehungen sowie unsere Werbemaßnahmen, wie etwa das Sponsoring des „Live Earth“-Konzerts Anfang Juli 2007, zurückzuführen.

Werthaltige Kundenbeziehungen für langfristigen Erfolg. Unsere Kunden binden wir in unser Wachstum ein. Unsere direkten Kunden sind der Groß- und Einzelhandel, über den wir die Installateure erreichen, die ihrerseits unsere Produkte an den Endkunden verkaufen. Zuverlässigkeit erzeugt Kundenzufriedenheit und bildet die Basis für nachhaltige Kundenbeziehungen. Über sichere Rahmenverträge und Liefertreue haben wir uns bei unseren Kunden über die Jahre als ein verlässlicher Partner positioniert. Die Ergebnisse unserer jährlich durchgeführten Produkt- und Servicebefragung mit unseren internationalen Groß- und Fachhandelskunden zeigten 2007 insbesondere in unserem langjährigen Markt Deutschland eine deutliche Steigerung in der Bewertung der **SolarWorld** Service- und Produktqualität. Aus der Analyse der guten bis sehr guten Ergebnisse leiten wir einheitliche, international gültige Zielvorgaben zur weiteren Steigerung der Produkt- und Servicequalität in unserem Qualitätsmanagement 2008 ab. Die am Jahresende ermittelten Werte spiegeln die Umsetzung unserer Vertriebsstrategie aus der Sicht unserer Kunden wider.* Seit 2007 bieten wir unseren Installateuren unsere spezielle Planungssoftware Suntool® an. Diese vereinfacht den Prozess der Angebotsabwicklung und Planung der Solarstromanlagen und steigert so die Profitabilität unserer Kunden für das Geschäft mit **SolarWorld** Produkten.



Wichtige Produkte, Dienstleistungen und Geschäftsprozesse



1.2



4.16



Unternehmensinternes Steuerungs- und Kontrollsystem

Erwartete Entwicklung
des Solarstrommarktes



96

Mitarbeiter



68

Internationale Vertriebsstrategie erfolgreich fortgeführt. Wir konzentrieren uns auf strategische Kernmärkte mit dynamischen Wachstumspotenzialen.* Hier ist es unser Ziel, zu den Top Drei in den jeweiligen Märkten zu zählen und zweistellige Marktanteile zu sichern. 2007 bauten wir unsere Messepräsenz auf den insgesamt 10 (2006: 9) internationalen Fachmessen in Deutschland, Spanien, den USA, Italien und Frankreich weiter aus. Anlässlich unseres Messedebüts in den USA konnten wir als ein im Land produzierender Solartechnologiekonzern mit hohen Sympathiewerten bei den Fachbesuchern punkten. Dieser Imagegewinn der Marke **SolarWorld** kommt unserem US-Geschäft zugute. Unsere weltweiten Vertriebsstandorte haben wir mit einem konzerneinheitlichen Softwaresystem ausgestattet sowie die Prozessabläufe harmonisiert und optimiert. Unsere Vertriebsbüros haben wir personell und infrastrukturell entsprechend den gestiegenen Markterfordernissen ausgebaut.*

Überproportionales Wachstum des Auslandsgeschäftes. Den Anteil unseres Auslandsabsatzes (außerhalb Deutschland) im Handelsgeschäft steigerten wir 2007 auf 48 (2006: 36) Prozent. Darüber dokumentieren wir die erfolgreiche Ausweitung unseres Modul- und Bausatzgeschäftes auf neue internationale Märkte.

In unserem Heimatmarkt **Deutschland** steigerten wir unseren Absatz 2007 plangemäß um rund 20 Prozent. In unserem wichtigsten europäischen Exportmarkt **Spanien** verbuchten wir eine Absatzsteigerung von rund 50 Prozent.

Das Absatzwachstum in den **USA** betrug 2007 rund 20 Prozent und im asiatisch-pazifischen Raum übertrafen wir unsere Zielmarke von 25 Prozent. Als ein viel versprechender Solarmarkt gilt **Südkorea**: Hier werden wir mit einem 15 MW starken Solarprojekt im Auftrag der Gochang SolarPark Co. Ltd. aus dem Stand zu einem der Marktführer aufsteigen. Dabei handelt es sich um das bisher größte solare Einzelprojekt Asiens.

In **Italien** spürten wir einen deutlichen Boom im Solarmarkt. Unsere Absätze vervielfachten sich seit dem Vorjahr. In diesem dynamischen Markt gelang uns 2007 ein erfolgreicher Markteinstieg mit einem zweistelligen Marktanteil.

In den jungen europäischen Solarmärkten **Frankreich, Belgien und Griechenland** ist uns der Markteinstieg über viele kleinere, flächendeckende Installationen gelungen. In Frankreich sind die Voraussetzungen für unser Energiedach® ausgezeichnet, da dort aufgrund der spezifischen Förderbedingungen Indachsysteme dominieren.

Großanlagen. Im Auftrag der Deutsche Bank AG haben wir auf Mallorca/Spanien vier Solarkraftwerke mit einer Spitzenleistung von insgesamt 8,9 MWp geplant und alle erforderlichen Komponenten geliefert. Diese gehen Anfang 2008 ans Netz und werden jährlich 11,9 Mio. kWh sauberen Strom erzeugen, womit rund 3.500 Drei-Personen-Haushalte mit Strom versorgt werden können.

Off-Grid-Geschäft. Das weltweite, dezentrale Off-Grid-Geschäft (netzferne Anlagen) wird über unsere Vertriebsbüros in Bonn, Singapur und Kalifornien in Kooperation mit Distributoren und Systemintegratoren in den jeweiligen Absatzmärkten abgewickelt. Im 1. Halbjahr haben wir mit „Qinghai 2“ unseren bisher größten Projektauftrag in China erhalten. Das Elektrifizierungsvorhaben gewährt 44 Dörfern in der westchinesischen Provinz Qinghai erstmals Zugang zu elektrischer Energie. Im Rahmen des Projektes haben wir die Komponentenlieferung von 4.800 Solarmodulen sowie die Installation der Solarsysteme übernommen.

Qualitäts- und Umweltmanagement*

Durch unser integriertes Qualitätsmanagement und unser im Aufbau befindliches Umweltmanagement begegnen wir Risiken in der Prozesskette und gewährleisten konzernweite Qualitäts- und zukünftig auch Umweltstandards. Unsere Produktionsstandorte und nahezu alle Vertriebsstandorte sind nach ISO 9001 zertifiziert.

Im Rahmen unseres Qualitätsmanagementsystems wird auch die Qualität der Produkte unserer externen Lieferanten permanent geprüft. Über regelmäßige Auditierungs- und Bewertungsverfahren gewährleisten wir eine stabile und hohe Qualität der Erzeugnisse und Waren unserer Zulieferer.

Umweltmanagement aufgebaut. Klima- und Ressourcenschutz beziehen wir ganzheitlich in unsere Prozesse ein, so dass ökologische Unternehmensziele zur Nachhaltigkeit unseres Geschäftsmodells beitragen. Umweltpolitik ist ein integraler Bestandteil unserer Qualitätspolitik. Zur Einhaltung von Umweltstandards haben wir 2007 mit der Entwicklung eines umfassenden Umweltmanagements nach ISO 14001 begonnen. Die Zertifizierung unserer Modulfertigung Solar Factory in Freiberg weiten wir damit aus. Im 1. Halbjahr 2008 planen wir, die Zertifizierung zunächst an den Standorten Bonn und Freiberg und in Zukunft konzernweit durchzuführen.* Um die „Umweltleistung“ der SolarWorld zu optimieren, werden Umweltauswirkungen systematisch erfasst, bewertet und entsprechende Maßnahmen abgeleitet. Dabei haben wir uns an den Vorgaben der Global Reporting Initiative* orientiert. Zur Messbarkeit und Steuerung unseres zukünftigen Umweltmanagements wurden 2007 Kennzahlen festgelegt, die die wesentlichen Umweltaspekte (Energie, Abfall, Wasser und CO₂-Emissionen) abdecken. An den Standorten Bonn, Freiberg und in den USA haben wir 2007 Umweltbeauftragte benannt und ihre Verantwortlichkeiten definiert. Der Vorstand hat außerdem für 2008+ konzernweite Umweltziele festgeschrieben und die daraus abgeleiteten Bereichsziele den entsprechenden Bereichsleitern zugeordnet. Interne Umweltaudits und die jährliche Erhebung der Kennzahlen dienen der Wirksamkeitskontrolle der Maßnahmen. Eine interne Berichterstattung mit einem Ist-Soll-Abgleich erfolgt über die Umweltbeauftragten an das Management. Die Umweltziele werden auch über 2008 hinaus zusammen mit den übrigen Konzernzielen für die Entwicklung übergeordneter Steuerungsmaßnahmen herangezogen.*

Beschaffung

2007 haben wir weitere Siliziumsverträge zur Sicherung unserer Produktionsauslastung abgeschlossen.* In diesem Zusammenhang haben sich die Anzahlungen an Lieferanten auf 242 (2006: 102) Mio. € summiert. Diese Anzahlungen machten 69 Prozent unserer Vorräte aus. Unsere integrierte Fertigung stellt die Vorprodukte Wafer/Solarzelle/Modul der jeweils nachgelagerten Stufe und sichert die interne Beschaffung.

 4.8, 4.9, 4.11, 5

 Nachtragsbericht
86

 Anlage zum Nachhaltigkeitsbericht

 Steuerung und Kontrolle;
Nachhaltigkeit
34,
82

 Externe Rohstoffsverträge
46

KENNZAHLEN

KONZERNLAGEBERICHT

GESCHÄFT UND
RAHMENBEDINGUNGEN

KONZERNLAGEBERICHT

DIE AKTIE

KONZERNLAGEBERICHT

ERTRAGS-, FINANZ- UND
VERMÖGENSLAGE

KONZERNLAGEBERICHT

MITARBEITER

Wafer | Drahtsägeprozess in der Waferfertigung



Zur Waferherstellung werden Siliziumblöcke mit moderner Drahtsäge-technologie in hauchdünne Scheiben (Wafer) gesägt. Die Siliziumscheibe ist der Rohling für die Produktion einer Solarzelle.

KONZERNLAGEBERICHT
FORSCHUNG UND
ENTWICKLUNG

KONZERNLAGEBERICHT
NACHHALTIGKEIT

KONZERNLAGEBERICHT
NACHTRAGSBERICHT
RISIKOBERICHT
PROGNOSEBERICHT

KONZERNABSCHLUSS



SERVICE
GLOSSAR
STICHWORTVERZEICHNIS
FINANZKALENDER



KONZERNLAGEBERICHT

KONZERNABSCHLUSS

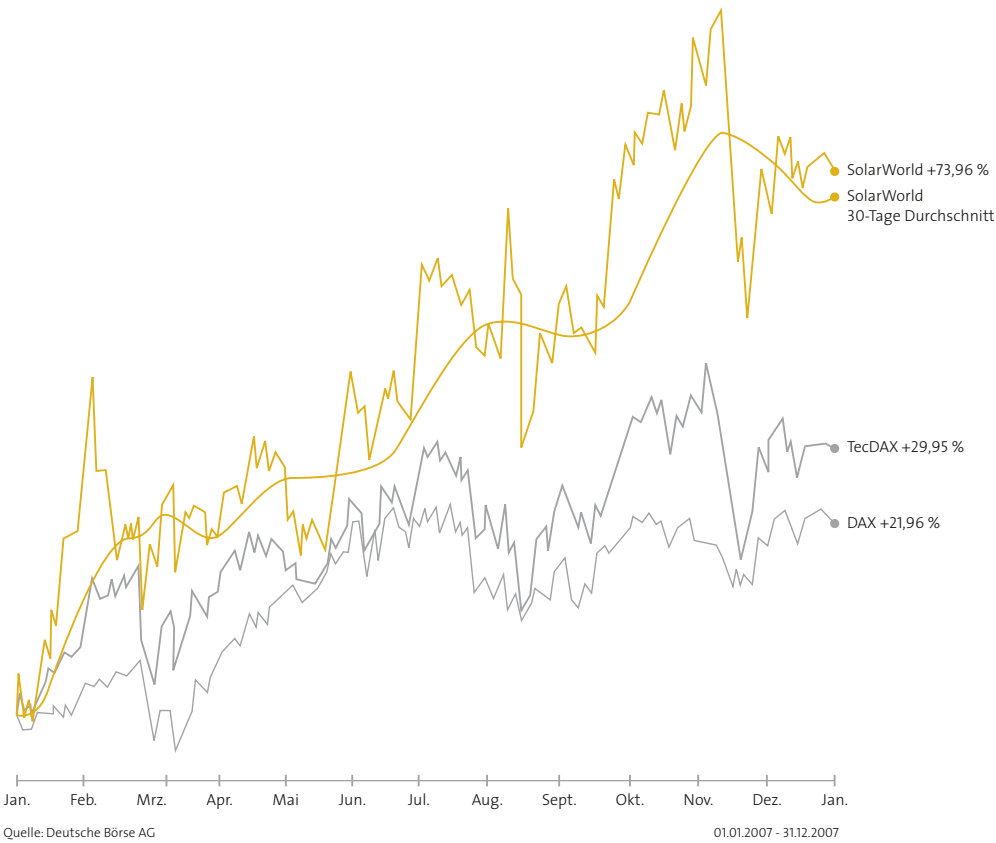
ANLAGE ZUM
NACHHALTIGKEITSBERICHT

SERVICE

II. DIE AKTIE

Aktien deutlich zugelegt. Die Aktien der SolarWorld AG zählten auch 2007 wieder zu den ertragsstärksten Wertpapieren Deutschlands. Mit einem Schlusskurs von 41,75 (Jahreseröffnungskurs: 24,00) € erzielte unsere Aktie einen Wertzuwachs von 74 (Vorjahr: 70) Prozent. Das Handelsvolumen nahm 2007 um 11 Prozent auf 11,4 (Vorjahr: 10,3) Mrd. € zu (Platz 1 TecDAX) und die Marktkapitalisierung stieg um 70 Prozent auf 4,6 (Vorjahr: 2,7) Mrd. €. Damit zählten wir zu den zwei stärksten Unternehmen im TecDAX.

Entwicklung der SolarWorld Aktie im Vergleich



Internationale Kapitalmärkte weiter im Aufwärtstrend. Die internationalen Aktienmärkte haben 2007 an die positive Entwicklung der Vorjahre angeknüpft. Im zweiten Halbjahr sorgte die US-amerikanische Hypothekenkrise jedoch für Verunsicherungen und somit für eine hohe Volatilität der Kurse. Der Dow Jones Industrial Index als einer der wichtigsten internationalen Leitindizes gewann im Jahresverlauf 6,5 Prozent und schloss bei 13.265 Punkten, der DAX stieg um plus 22 Prozent auf 8.067 Punkte und der TecDAX legte um 30 Prozent auf 974 Punkte zu. Im Vergleich schnitten nachhaltige Werte insbesondere aus der Branche der regenerativen Energien wieder besser ab: Der Dow Jones Sustainability Index legte um 9,1 Prozent zu, der Naturaktienindex NAI um rund 27 Prozent auf 5.867 Punkte und der ÖkoDAX um 25 Prozent auf 711 Punkte.

Berücksichtigung nachhaltiger Anlagekriterien steigt. Nachhaltige Aktienfonds erzielten laut „Finance & Ethics Research“ eine Performance von 7,5 Prozent im Jahr 2007 und lagen damit 0,5 Prozent vor dem Gesamtfondsmarkt. Der Markt für nachhaltige Publikumsfonds wuchs 2007 in den Ländern Deutschland, Schweiz und Österreich von 19 auf 30 Mrd. €. **SolarWorld AG** schnitt laut Studie für das Gesamtjahr 2007 als Top-Einzelwert in nachhaltigen Aktienfonds ab.

Angesichts dieses positiven Zusammenhangs wurden an den wichtigsten internationalen Börsenplätzen 2007 11 neue Nachhaltigkeitsindizes aufgelegt. Damit stieg die Zahl der Indexfamilien im Themenfeld Klimawandel, Umwelttechnologie und erneuerbare Energien auf 32 (Vorjahr: 22) an.

Auch institutionelle Investoren berücksichtigen zunehmend Nachhaltigkeitskriterien bei ihren Anlageentscheidungen. Vor diesem Hintergrund wurde das Carbon Disclosure Project (CDP)* gegründet. Diese weltweit größte Initiative der Finanzwirtschaft analysiert die Auswirkungen des globalen Klimawandels auf Unternehmen und deren Klimaschutzstrategien unter Offenlegung der CO₂-Emissionen.

Die Anzahl der institutionellen Investoren, die das CDP unterzeichnet haben, stieg 2007 um 40 Prozent auf 315 (Vorjahr: 225). Das repräsentierte Anlagekapital nahm um 32 Prozent auf 41 (Vorjahr: 31) Bill. US-Dollar zu. 2007 wurden weltweit 2.400 (Vorjahr: 2.100) Unternehmen gebeten, auf freiwilliger Basis entsprechende Daten offenzulegen. Die Antwortquote der in Deutschland befragten Unternehmen lag bei 52 (Vorjahr: 31) Prozent. Die **SolarWorld** nimmt seit Einführung des CDP in Deutschland 2005 an diesen Projekt teil.*

Auch der BVI (Bundesverband Investment und Asset Management e.V.) hat Ende 2007 Nachhaltigkeitsaspekte in seine Liste der kritischen Punkte für Hauptversammlungen aufgenommen. Neben Verstößen gegen allgemein anerkannte Socially Responsible Investments (SRI) bzw. Environmental Social Governance (ESG) Richtlinien führt der Verband als kritischen Punkt für Aktiengesellschaften keine ausreichende Beteiligung am Carbon Disclosure Project auf.

Ein weiteres Indiz für den wachsenden Stellenwert nachhaltiger Anlagen ist die Ende August 2007 in Kraft getretene Änderung im Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG). In Zukunft müssen neben Pensionsfonds auch alle Pensionskassen von Betrieben sowie betriebliche Direktversicherungen ihre Versicherten schon vor Vertragsabschluss und in jährlichen Abständen informieren, ob und wie sie (ökologische, soziale und ethische) Nachhaltigkeitskriterien im Rahmen der Kapitalanlage berücksichtigen. Diese Tendenz zeigt sich auch bei führenden Versicherungsunternehmen, die sich freiwillig dazu verpflichtet haben, den Anteil an nachhaltigen Investments (SRI) kontinuierlich auszubauen und zu veröffentlichen.

Indexnotierung SolarWorld Aktie

Deutschland
TecDAX > Technologie
GEX > Eigentümergeführt
ÖkoDAX > Erneuerbare Energien

Europa
Dow Jones STOXX 600 > Industrie
ERIX > Erneuerbare Energien

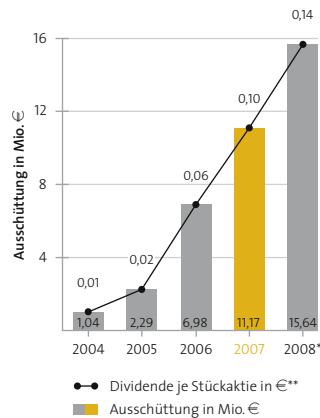
Global
MSCI-World > Industrie
NAI > Umwelt
Global Challenges Index (GCI)* > Umwelt
DAXglobal Sarasin Sustainability Index* > Umwelt
DAXglobal Alternative Energy Index* > Erneuerbare Energien
S&P Global Clean Energy Index* > Erneuerbare Energien
WilderHill New Energy Global Innovation Index (NEX)* > Erneuerbare Energien
Merrill Lynch Renewable Energy* > Erneuerbare Energien
RENIXX > Erneuerbare Energien
PPVX > Solar
SOLEX > Solar
KLD Global Climate 100 SM Index > Klimawandel

• Nachhaltigkeit
*2007 neu

4.11

Nachhaltigkeit
82

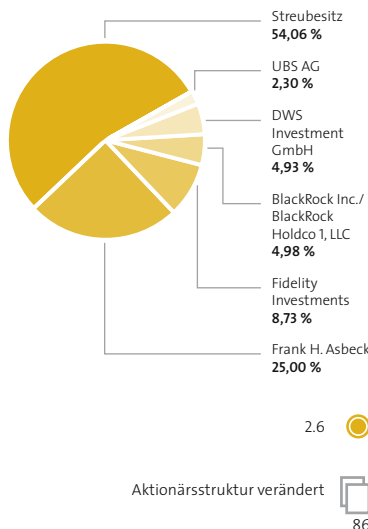
Dividende und Ausschüttung



* Dividendenvorschlag an die Hauptversammlung 2008
 ** um die Ausgabe von Gratisaktien 2005 (1:1), 2006 (1:3) und 2007 (1:1) bereinigt.

Aktionärsstruktur*

zum Stichtag 31. Dezember 2007



Dividendenkontinuität fortgesetzt. Auch 2007 setzen wir unsere ertragsorientierte Ausschüttungspolitik fort. Vorstand und Aufsichtsrat werden auf der kommenden Hauptversammlung am 21. Mai 2008 die Ausschüttung einer Dividende von 14 Cent je Stückaktie vorschlagen. Dies entspricht einem Plus von 40 Prozent zum Vorjahr. Die vorgeschlagene Ausschüttungssumme beträgt 15,64 Mio. € des Jahresüberschusses aus dem Einzelabschluss der SolarWorld AG.

Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln durch Gratisaktie. Um die Liquidität und die Attraktivität der SolarWorld Aktien zu erhöhen, hat die Hauptversammlung 2007 erneut die Ausgabe von Gratisaktien im Verhältnis 1:1 beschlossen. Das Grundkapital der Gesellschaft wurde dadurch auf 111.720.000 € verdoppelt. Eingeteilt ist das Grundkapital in 111,72 Mio. auf den Inhaber lautende nennwertlose Stückaktien mit einem rechnerischen Nennwert von 1 €. Mit der Übertragung der Berichtigungsaktien in die Depots der Anleger zum 29. Juni 2007 hat sich das Kursniveau zum Umstellungsstichtag entsprechend dem Ausgabeverhältnis halbiert. Der Gesamtwert in den Depots der Aktionäre blieb dadurch unverändert.

Internationale Kapitalmarktkommunikation ausgeweitet. Unsere Investor-Relations-Arbeit war auch 2007 durch den Ausbau der Kontakte mit internationalen Investoren in Europa, den USA und erstmals auch in Asien gekennzeichnet. Insgesamt führten wir über 25 Road Shows und zahlreiche Investorengespräche auch anlässlich internationaler Photovoltaikmessen, wie etwa der European Photovoltaic Solar Energy (WIP) in Mailand oder der Solar Power in Los Angeles, durch. Den Feedbacks war mehrheitlich zu entnehmen, dass unsere Anteilseigner von unserer Strategie überzeugt sind, unser vorausschauendes Management honorieren und Vertrauen in die SolarWorld setzen. Die Aktie wurde 2007 von über 25 Researchhäusern analysiert. Die Empfehlungen der Finanzanalysten sind eine wichtige Grundlage für die Anlagenentscheidungen von institutionellen wie auch privaten Investoren. Aktuelle Einschätzungen lauten: „Kaufen“ (Sal. Oppenheim jr. & Cie. KGaA, 15.11.07); „Kaufen“ (Landesbank Baden-Württemberg, 12.12.07); „Kaufen“ (Deutsche Bank AG, 12.02.08); „Kaufen“ (Citigroup Inc., 14.02.08); „Kaufen“ (UBS AG, 25.02.08).

Hohe Maßstäbe an Investor-Relations-Arbeit umgesetzt. Unseren hohen Qualitäts- und Transparenzanspruch an die Kapitalmarktkommunikation definieren wir einerseits durch das Informationsbedürfnis unserer Aktionäre und andererseits durch gestiegene Kapitalmarktanforderungen. Auf Basis steter Bedarfsanalysen, Marktbeobachtungen und einem intensiven Dialog mit unseren Aktionären ist es uns 2007 erneut gelungen, die Qualität und Transparenz unter Berücksichtigung der Berichtspflichten zu steigern. In der externen Bewertung des Handelsblattes „Geschäftsberichte im Test“, in der insgesamt 124 börsennotierte deutsche Unternehmen aus DAX, MDAX, SDAX und TecDAX aufgeführt sind, gelang uns eine Verbesserung um rund 40 Plätze auf den 16. Platz. In der Kategorie TecDAX schnitten wir mit dem 2. Platz ab. Im Wettbewerb des Manager Magazins, das rund 200 Unternehmensberichte deutscher und europäischer Aktiengesellschaften analysierte, gelang uns der Sprung unter die Top 3 des TecDAX. Die Glaubwürdigkeit und Verständlichkeit unserer Unternehmenskommunikation konnten wir auch im Rahmen einer Befragung des Internetportals Börse Online im Jahr 2007 unter Beweis stellen: Die Nutzer würdigten unsere Investor-Relations-Arbeit mit der stärksten Bewertung im TecDAX (Platz 1).

Übernehmerichtlinie-Umsetzungsgesetz (§ 315 Abs. 4 HGB)

Die Angaben nach § 315 Abs. 4 Nr. 1 und Nr. 3 HGB (Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals und Beteiligungen am Kapital) ergeben sich aus den vorstehenden Absätzen.

Die Vorschriften zur Ernennung und Abberufung der Vorstände und zur Änderung der Satzung (§ 315 Abs. 4 Nr. 6 HGB) ergeben sich aus dem Aktiengesetz.

Hinsichtlich der Befugnisse des Vorstands (§ 315 Abs. 4 Nr. 7 HGB) wird auf das Aktiengesetz und auf die Ausführungen im Konzernanhang zum Eigenkapital verwiesen.

Zum Stichtag bestanden Finanzverbindlichkeiten in Höhe von umgerechnet 534 Mio. €, für die die Gläubiger im Falle eines Kontrollwechsels die vorzeitige Rückzahlung verlangen können (§ 315 Abs. 4 Nr. 8 HGB). Ein Kontrollwechsel liegt vor, wenn eine Partei (mit Ausnahme von Frank H. Asbeck, Mitglieder seiner Familie oder Gesellschaften, die durch diese kontrolliert werden) direkt oder indirekt mehr als 50 Prozent der Stimmrechte der ausgegebenen Aktien hält oder die Möglichkeit erlangt, die Mehrheit der Aufsichtsratsmitglieder zu ernennen, zu wählen oder eine solche Ernennung oder Wahl zu veranlassen.

Zu § 315 Abs. 4 Nr. 2, 4, 5 und 9 sind keine Angaben zu machen.

Gesamtaussage des Vorstandes zum Geschäftsverlauf und zur Zielerreichung

2007 konnten wir unser Geschäft durch organisches Wachstum (Ausbau der Produktionskapazitäten) sowie durch Akquisitionen international ausbauen. Die Auslastung an unseren US-Produktionsstandorten konnten wir entsprechend steigern. Der internationale Solarmarkt war von hoher Dynamik in unseren Kernmärkten geprägt. Dadurch ergaben sich starke, temporäre Nachfragespitzen, die wir für unser Konzerngeschäft positiv nutzen konnten. Unsere Umsatz- und Ergebnisprognose aus dem Vorjahr haben wir für das Geschäftsjahr 2007 daher übertroffen.

	Plan 2007	Ist 2007
In Mio. €	Zum 31. Dezember 2006	Plan zum 31. Dezember 2007
Umsatz	mindestens 620 ++	698,8
EBIT*	mindestens 140 ++	174,5

* bereinigte Ergebniszahlen 2007 exklusive Sondereffekte*

KENNZAHLEN

KONZERNLAGEBERICHT

GESCHÄFT UND
RAHMENBEDINGUNGEN

KONZERNLAGEBERICHT

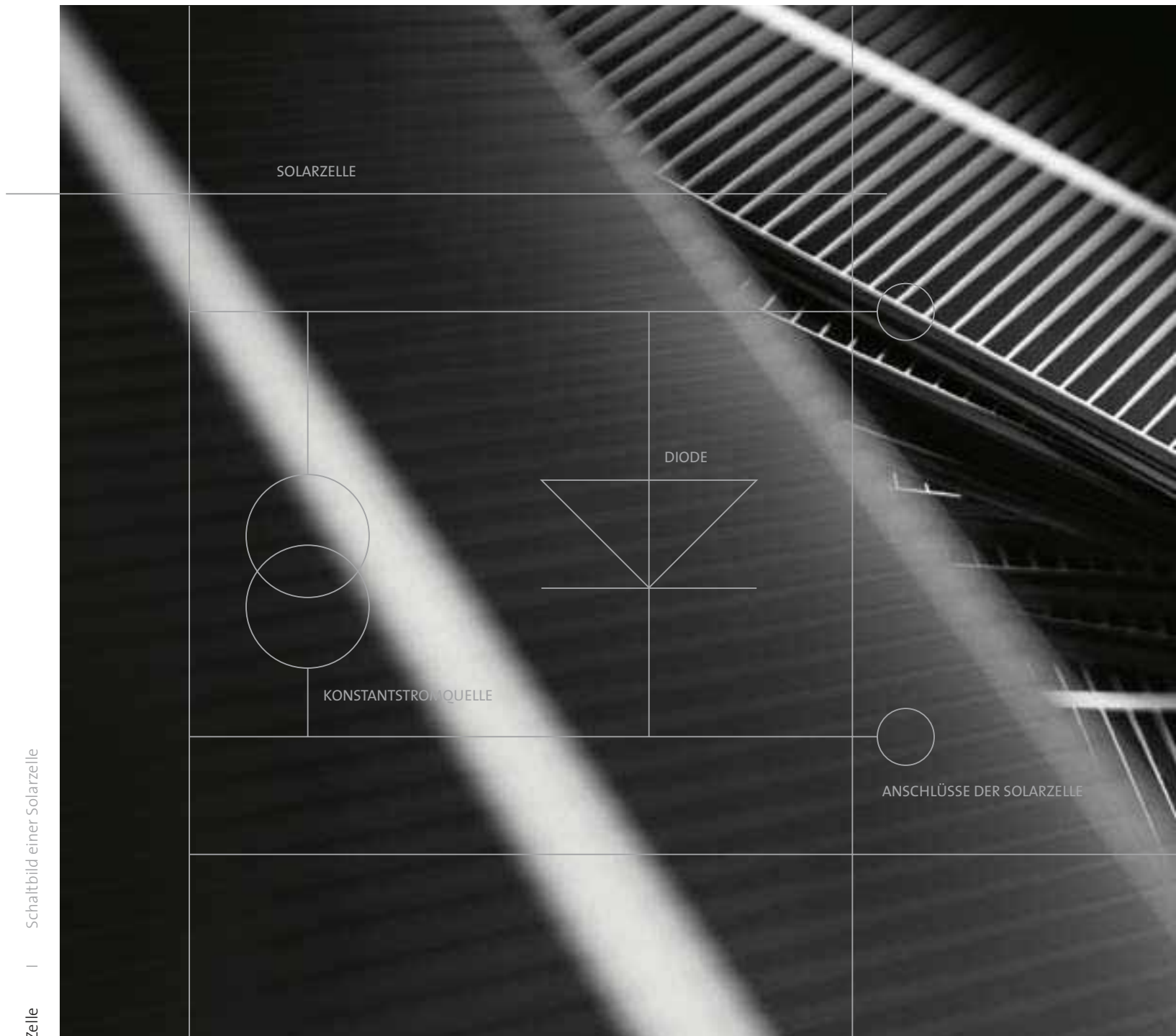
DIE AKTIE

KONZERNLAGEBERICHT

ERTRAGS-, FINANZ- UND
VERMÖGENSLAGE

KONZERNLAGEBERICHT

MITARBEITER



Die Solarzelle ist das Grundelement der Solarmodule. Zu ihrer Herstellung werden die Wafer beschichtet und mit Metallkontakten versehen. Die fertigen Solarzellen werden einzeln vermessen, um die Qualität zu gewährleisten.

KONZERNLAGEBERICHT
FORSCHUNG UND
ENTWICKLUNG

KONZERNLAGEBERICHT
NACHHALTIGKEIT

KONZERNLAGEBERICHT
NACHTRAGSBERICHT
RISIKOBERICHT
PROGNOSEBERICHT

KONZERNABSCHLUSS



SERVICE
GLOSSAR
STICHWORTVERZEICHNIS
FINANZKALENDER



KONZERNLAGEBERICHT

KONZERNABSCHLUSS

ANLAGE ZUM
NACHHALTIGKEITSBERICHT

SERVICE

III. ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

Ertragslage

2.8



Umsatz- und Ergebnisentwicklung*

Der Konzernumsatz stieg im Geschäftsjahr 2007 um 35,6 Prozent auf 698,8 (Vorjahr: 515,2) Mio. €. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) erreichte 202,2 (Vorjahr: 179,8) Mio. €. Das operative um Sondereffekte bereinigte EBIT stieg um 48,6 Prozent auf 174,5 Mio. € gegenüber dem vergleichbaren Wert des Vorjahres von 117,4 Mio. €.

Aufgrund der Veräußerung von 65 Prozent der Anteile an unserer Tochtergesellschaft Gällivare PhotoVoltaic AB (GPV), Schweden zu Beginn des Jahres 2008* werden die Ergebnisbeiträge, Vermögenswerte und Schulden der GPV in der Gewinn- und Verlustrechnung nunmehr gemäß IFRS 5 gesondert unter der Position „nicht fortgeführte Aktivitäten“ ausgewiesen. Im Ergebnis der fortgeführten Aktivitäten sind damit ausschließlich die Aufwendungen und Erträge enthalten, die auch mit unserer zukünftigen Geschäftstätigkeit vergleichbar sind. Um die Vergleichbarkeit zum Vorjahr zu gewährleisten, wurde entsprechend der Ausweis in der Gewinn- und Verlustrechnung des Vorjahres angepasst.

Die weitere Kommentierung bezieht sich daher ausschließlich auf die um die GPV bereinigte Umsatz- und Ertragsentwicklung des SolarWorld Konzerns (fortgeführte Aktivitäten).

Der Konzernumsatz aus fortgeführten Aktivitäten stieg im Geschäftsjahr 2007 um 180,4 Mio. € (plus 35,4 Prozent) auf 689,6 (Vorjahr: 509,1) Mio. €. Den größten Umsatzzuwachs mit 42,3 Prozent bzw. 155 Mio. € lieferte im abgelaufenen Geschäftsjahr das Segment Handel. Das Umsatzwachstum in diesem Segment wurde durch den kontinuierlichen Ausbau der Produktionskapazitäten entlang der gesamten Wertschöpfungskette und die volle Einbeziehung der in 2006 erworbenen Gesellschaften begünstigt. Des Weiteren konnten wir durch die deutlich höhere Modulverfügbarkeit aus eigener Produktion und aus Zukauf von OEM (Original Equipment Manufacturing)-Produkten im 4. Quartal zusätzliches Umsatzpotenzial erschließen. Die externen Umsatzerlöse im Segment Wafer konnten parallel zu der deutlich ausgebauten Versorgung der internen Zellfertigung um 13,6 Prozent bzw. 17 Mio. € gesteigert werden. Externe Zellverkäufe stiegen um 9 Mio. € auf insgesamt 27 Mio. €.

Die konzernweite Auslandsquote betrug 49 (Vorjahr: 42) Prozent.

Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) wuchs um 9,7 Prozent auf 240,9 (Vorjahr: 219,5) Mio. € und das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) um 12,0 Prozent auf 198,9 (Vorjahr: 179,6) Mio. €. Das Konzernergebnis ist gegenüber dem Vorjahr um 13,3 Prozent auf 113,3 (Vorjahr: 130,6) Mio. € gesunken.

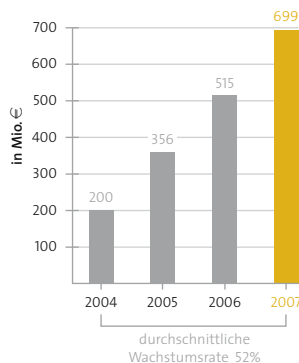
Diese Ergebnisse wurden beeinflusst durch die Verluste in den amerikanischen Gesellschaften, welche sich aus den geplanten Anlauf- und Umbaukosten maßgeblich zusammensetzen. Des Weiteren gab es positive Sondererträge, bestehend aus Zuschüssen für Restrukturierung der US-Aktivitäten in Höhe von 27,6 Mio. €, welche diese Verluste komplett kompensiert haben. Für eine bessere Beurteilung der operativen Geschäftsentwicklung des SolarWorld Konzerns empfiehlt es sich, die Ergebnisrechnung des Jahres 2007 um diese Sondererträge (27,6 Mio. €) zu bereinigen. Hinsichtlich der bereinigten Zahlen des Vorjahres verweisen wir auf den Konzernlagebericht 2006.

Nachtragsbericht

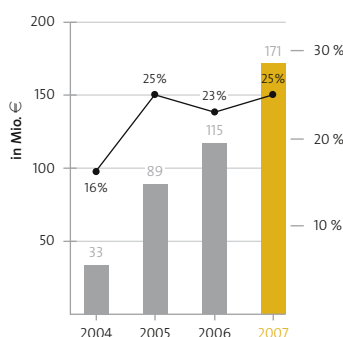


86

SolarWorld Konzern Umsatz



EBIT und EBIT Marge (bereinigt)



Das um Sondereffekte bereinigte Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) stieg gegenüber dem Vorjahr um 48,6 Prozent auf 171,3 (Vorjahr: 115,3) Mio. €. Die auf der Basis des bereinigten EBIT berechnete Marge verbesserte sich von 22,6 Prozent im Vorjahr auf 24,8 Prozent im laufenden Geschäftsjahr.

Der bereinigte Konzerngewinn konnte gegenüber dem Vorjahr um 33,7 Prozent auf 97,3 (Vorjahr: 72,8) Mio. € gesteigert werden.

Auftragsentwicklung

Durch die frühzeitige Entscheidung zugunsten eines konsequenten Ausbaus der Produktionskapazitäten im Waferbereich konnten wir neben der Sicherstellung der Versorgung nachgelagerter Produktionsstufen auch das externe Wafergeschäft über den Abschluss gut dotierter Langfristverträge weiter ausbauen. Das Auftragsvolumen aus diesen bis längstens 2018 laufenden Verträgen beläuft sich zum Jahresende auf insgesamt 5,4 Mrd. €. Der Auslandsanteil der Liefermenge beträgt unverändert rund 90 Prozent.

Im Handelsgeschäft mit Modulen und Bausätzen konnten wir die für das Inland und europäische Exportgeschäft geplanten Absatzmengen bereits im abgelaufenen Geschäftsjahr vertraglich fixieren. In den schnell wachsenden Märkten Asien und USA erwarten wir, die Absatzmenge gegenüber 2007 nahezu zu verdoppeln. Zum Umsatzwachstum in Asien wird die Errichtung eines Solarparks in Südkorea beitragen. Der mit Gochang Solarpark Co. Ltd. abgeschlossene Vertrag sieht die Errichtung eines Solarparks mit einer Gesamtleistung von 15 MW bis September 2008 vor.

Entwicklung wesentlicher GuV-Posten

Die Materialaufwandsquote hat sich gegenüber dem Vorjahr um 6,4 Prozentpunkte auf 49,6 (Vorjahr: 56,0) Prozent reduziert.

Die Personalaufwendungen stiegen um 20 Mio. € auf 75,0 Mio. €. Zurückzuführen ist diese Entwicklung auf die wesentlichen Neueinstellungen im Zuge des Unternehmenswachstums und der erstmaligen vollen Einbeziehung der im Vorjahr akquirierten Gesellschaften. Die Personalaufwandsquote erreichte im Berichtsjahr 11,2 (Vorjahr: 10,2) Prozent.

Bereinigt um Sondereffekte im Vorjahr (13,0 Mio. €) stiegen die Abschreibungen akquisitionsbedingt und planmäßig in Folge der Investitionen in den Ausbau der Produktionskapazitäten um 45,4 Prozent auf insgesamt 42,1 Mio. €.

Regionale Verteilung der Liefermengen im externen Wafergeschäft

	Liefermengen in %
Asien	43
Europa	39
Deutschland	10
Amerika	8

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich um 35,0 Prozent auf 80,1 Mio. € im Zuge des Unternehmenswachstums sowie der ganzjährigen Einbeziehungen der im Vorjahr akquirierten Standorte und deren Integration.

Die sonstigen betrieblichen Erträge erreichten 57,3 (Vorjahr: 96,2) Mio. €, wovon 27,6 Mio. € auf die im Zusammenhang mit der in 2006 getätigten Akquisition vereinbarten Aufwandszuschüsse entfällt.

Das Finanzergebnis beläuft sich auf -23,0 (Vorjahr: 1,3) Mio. €, wovon -1,8 Mio. € auf das Ergebnis aus den at Equity bewerteten Beteiligungen entfallen. Das Finanzergebnis wird maßgeblich durch die im Geschäftsjahr durchgeführte Fremdkapitalaufnahme beeinflusst.

Mehrperiodenübersicht zur Ertragslage

in T€

	1-12.2003	1-12.2004	1-12.2005	1-12.2006	1-12.2007
Umsatzerlöse	98.477	199.933	355.971	515.246	698.818
Umsatzerlöse fortgeführter Aktivitäten				509.139	689.588
Bestandsveränderung Erzeugnisse	26.198	-14.658	12.387	30.916	-17.670
aktivierte Eigenleistungen	0	0	3.359	590	542
Sonstige betriebliche Erträge	10.332	10.616	14.856	96.185	57.253
Betriebsleistung	135.007	195.891	386.573	636.830	729.713
Materialaufwand	-87.992	-93.005	-210.902	-302.988	-333.654
Personalaufwand	-18.638	-30.833	-37.780	-54.958	-75.004
Abschreibungen	-14.828	-16.456	-19.687	-41.954	-42.054
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-16.651	-22.706	-29.590	-59.351	-80.129
Zwischensumme	-138.109	-163.000	-297.959	-459.251	-530.841
Betriebsergebnis	-3.102	32.891	88.614	177.579	198.872
Finanzergebnis	-6.174	-4.356	-4.850	1.285	-22.962
Ertragsteuern	3.863	-10.421	-31.782	-49.811	-65.027
Ergebnis nach Steuern aus nicht fortgeführten Aktivitäten				1.513	2.373
Konzernjahresüberschuss/-fehlbetrag	-5.413	18.114	51.982	130.566	113.256
Kennzahlen					
Umsatzrendite (Konzernjahresüberschuss bzw. -fehlbetrag/ Umsatz)	-5,5%	9,1%	14,6%	25,3%	16,2%
Materialaufwandsquote (Materialaufwand/Umsatz ff. Aktivitäten zzgl. Bestandsveränderung und akt. Eigenleistungen)	70,6%	50,2%	56,7%	56,0%	49,6%
Personalaufwandsquote (Personalaufwand/Umsatz ff. Aktivitäten zzgl. Bestandsveränderung und akt. Eigenleistungen)	14,9%	16,6%	10,2%	10,2%	11,2%



Finanzlage



Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Das Ziel unseres Finanzmanagements ist, dem **SolarWorld** Konzern die notwendige finanzielle Flexibilität zu verleihen, um Konzernwachstum und -internationalisierung voranzutreiben, die Produkte weiterzuentwickeln sowie unsere aktionärsorientierte Dividendenpolitik fortzusetzen. Dabei stehen die Sicherung der Liquidität, die Begrenzung finanzwirtschaftlicher Risiken sowie die Optimierung unserer Kapitalkosten durch eine adäquate Kapitalstruktur im Vordergrund. Die Ausgestaltung unserer finanzwirtschaftlichen Aktivitäten orientiert sich sowohl an unserer Unternehmensstrategie als auch an den Erfordernissen des operativen Geschäfts. Wir streben eine stabile Eigenkapitalquote im Bereich von 50 Prozent an. Dabei beabsichtigen wir einen wesentlichen Teil unseres Finanzbedarfs aus dem operativen Cashflow zu befriedigen und darüber hinaus je nach Marktsituation und Größenordnung unterschiedliche Fremdfinanzierungsinstrumente in Anspruch zu nehmen.

Finanzierungsanalyse

Das Eigenkapital war mit 691,5 Mio. € um 94,2 Mio. € höher als zum Bilanzstichtag Ende 2006. Die Eigenkapitalquote beträgt 40,6 Prozent. Die Finanzverbindlichkeiten beliefen sich zum 31.12.2007 auf 641,2 Mio. €, wobei der langfristige Anteil 97 Prozent beträgt. Der Anteil der Finanzverbindlichkeiten an der Bilanzsumme beträgt zum 31.12.2007 37,6 Prozent.

Bei den in 2007 durchgeführten Fremdfinanzierungsmaßnahmen haben wir uns primär der Ausgabe von Schuldscheindarlehen mit Laufzeiten zwischen 7 und 12 Jahren an institutionelle Investoren im In- und Ausland bedient. Dabei sind uns in 2007 zur Finanzierung des weiteren Unternehmenswachstums Finanzmittel in Höhe von insgesamt 522 Mio. € zugeflossen. Zusätzlich haben wir aus bestehenden Projektfinanzierungen zum Kapazitätsausbau der Deutsche Solar AG und zur Absicherung der Rohstoffversorgung der Siliziumproduktion unseres Joint Ventures JSSI planmäßig insgesamt 35 Mio. € abgerufen. Dem stand ein Tilgungsvolumen von überwiegend Projektdarlehen und kurzfristigen Krediten in Höhe von 71,9 Mio. € gegenüber.

Eine weitere Finanzierungsquelle waren öffentliche Investitionszuschüsse und -zulagen für den Ausbau von Produktionskapazitäten.

Diese unter den langfristigen Schulden ausgewiesenen Mittel beliefen sich zum Bilanzstichtag auf 54,9 (Vorjahr: 57,1) Mio. € und werden über den Zeitraum der Nutzung der bezuschussten Investitionsgüter ertragswirksam aufgelöst.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnte ein wesentlicher Teil des Finanzbedarfs aus dem operativen Cashflow bedient werden. Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit betrug 244,0 (Vorjahr: -94,1) Mio. €. Hierin sind Einzahlungen aus der Umschichtung von Wertpapieren, die zu Handelszwecken gehalten werden, in Höhe von 82,5 Mio. € enthalten. Der positive Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit ist in erster Linie auf das hohe operative Ergebnis zurückzuführen. Das Working Capital und somit die Kapitalbindung stieg im Verhältnis zum Wachstum des Geschäftsvolumens unterproportional.

Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit betrug -622,3 (Vorjahr: -109,5) Mio. € und wird neben den Auszahlungen für den Erwerb von Anlagevermögen von -117,8 Mio. € durch Zahlungsströme aus der Anlage von Finanzmitteln in Höhe von -517,4 Mio. € beeinflusst. Bei der Anlage der flüssigen Mitteln handelt es sich um kurz- bis mittelfristige Geldanlagen im Sinne eines ertragsoptimierten Liquiditätsmanagements.

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit in Höhe von 451,3 (Vorjahr: 303,1) Mio. € war geprägt durch die umfangreiche Fremdkapitalaufnahme im abgelaufenen Geschäftsjahr. Die Einzahlungen aus der Fremdkapitalaufnahme übertrafen die Ausgaben in Folge von Kredittilgungen in Höhe von -71,9 Mio. €, und gestiegenen Zinszahlungen von -25,3 Mio. € deutlich. Darüber hinaus wird der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit durch die gegenüber dem Vorjahr um 60 Prozent gestiegene Dividendenausschüttung von 11,2 (Vorjahr: 7,0) Mio. € beeinflusst.

Bedeutung außerbilanzieller Finanzierungsinstrumente für die Finanzlage

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

Investitionsanalyse

Die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen summieren sich konzernweit in 2007 auf 115,2 (Vorjahr: 106,0) Mio. €. Die Investitionsquote, dargestellt als Verhältnis der Investitionsausgaben zu den Abschreibungen, beläuft sich auf 274 Prozent. Davon entfallen 30,3 Mio. € auf den Erwerb der Siliziumwafer-Produktionsstätte in Hillsboro/USA, welche von der japanischen Komatsu-Gruppe aufgebaut wurde. Weitere Schwerpunkte der Investitionstätigkeit waren 2007 der Aufbau der Fertigung in Hillsboro und der weitere Kapazitätsausbau der Waferfertigung der Deutsche Solar AG in Freiberg. In den Ausbau der Modulfertigung wurden insgesamt 12,2 Mio. € investiert. Hierbei ist insbesondere der Ausbau der Modulfertigung am Standort Camarillo/Kalifornien auf vorerst 100 MW zu erwähnen.

Die Investitionen in at Equity Beteiligungen Joint Solar Silicon GmbH & Co. KG, Scheuten SolarWorld Solicium GmbH und RGS Development B.V. summierten sich in 2007 auf insgesamt 4,3 Mio. €.

Liquiditätsanalyse

Durch die im abgelaufenen Geschäftsjahr durchgeführten Finanzierungsmaßnahmen und den kontinuierlich positiven Cashflow verfügen wir über eine solide Liquiditätslage. Zum Bilanzstichtag betrug die freie Liquidität (flüssige Mittel und sonstige finanzielle Vermögenswerte) 792,9 (Vorjahr: 303,2) Mio. €.



Mehrperiodenübersicht zur Finanzlage

in T€

	31.12.2003	31.12.2004	31.12.2005	31.12.2006	31.12.2007
Konzernjahresüberschuss/-fehlbetrag	-5.413	18.114	51.982	130.566	113.256
Schulden (lang- und kurzfristige)	167.299	151.801	229.523	407.089	1.012.920
Eigenkapital	107.543	124.488	217.056	597.321	691.546
Bilanzsumme	274.842	276.289	446.579	1.004.410	1.704.466
Kennzahlen					
Eigenkapitalrendite (Konzernjahresüberschuss bzw. -fehlbetrag/ Eigenkapital)	-5,0%	14,6%	23,9%	21,9%	16,4%
ROCE (Stichtag) (EBIT/Capital Employed*)	-1,6%	19,1%	49,4%	38,4%	36,5%
Liquidität I. Grades (Flüssige Mittel + Wertpapiere/Kurzfristige Schulden)	0,3	0,5	1,4	2,3	7,0
Liquidität II. Grades (Flüssige Mittel + Kurzfr. verfügbare Mittel/Kurzfr. Schulden)	0,6	0,7	1,7	3,0	8,1
Liquidität III. Grades (Kurzfristige Vermögenswerte/Kurzfristige Schulden)	1,4	1,5	2,7	4,8	11,3

* Immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagevermögen abzgl. Investitionszuwendungen zzgl. Nettoumlaufvermögen ohne Finanzmittel und Finanzverbindlichkeiten



Vermögenslage

Vermögensstrukturanalyse

Im Zuge des konzernweiten Wachstums und der Aufnahme umfangreicher Fremdkapitalmitteln stieg die Bilanzsumme um 69,7 Prozent auf 1.704,5 (Vorjahr: 1.004,4) Mio. €. Der Anstieg der langfristigen Vermögenswerte um 60,2 auf 422,7 Mio. € ist auf das durch Erweiterungsinvestitionen gestiegene Sachanlagevermögen zurückzuführen. Die kurzfristigen Vermögenswerte liegen mit 1.270,0 Mio. € um 628,1 Mio. € über dem Vergleichswert zum 31.12.2006. Ein wesentlicher Teil des Anstiegs ist auf den Zufluss von liquiden Mitteln im Zuge der durchgeführten Finanzierungsmaßnahmen zurückzuführen.

Die Vermögenswerte nicht fortgeführter Aktivitäten werden in der Summe in der Position „Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte“ ausgewiesen und belaufen sich zum 31.12.2007 auf 11,1 Mio. €. Dem stehen Schulden nicht fortgeführter Aktivitäten von insgesamt 3,3 Mio. € gegenüber.

Das Working Capital, definiert als Summe der Vorräte inkl. geleisteter Anzahlungen und Forderungen und abzüglich Verbindlichkeiten aus dem operativen Geschäft und erhaltener Anzahlungen, ist unterproportional zum Umsatzwachstum um 40,7 auf 260,8 Mio. € gestiegen. Während die Forderungen aus Lieferung und Leistung aufgrund des sehr hohen Umsatzvolumens im letzten Quartal um 40,9 auf 112,9 Mio. € stiegen, konnten die Bestände an Handelswaren, unfertigen und fertigen Erzeugnissen trotz des deutlichen Geschäftsvolumenwachstums gegenüber dem Vorjahr um -27,2 Mio. € reduziert werden. Der Finanzierungsbedarf der im Rahmen der Rohstoffsicherungsmaßnahmen zu leistenden Anzahlungen konnte auch 2007 überwiegend durch den einhergehenden Abschluss von langfristigen Wafer-Lieferkontrakten mit entsprechenden Kundenanzahlungen reduziert werden.

Die innerhalb der Vorräte ausgewiesenen geleisteten Anzahlungen belaufen sich zum 31.12.2007 auf 246,6 (Vorjahr: 107,6) Mio. €. Davon entfallen 50 Mio. € auf an die Evonik Degussa GmbH geleisteten Anzahlungen für die Silanversorgung der Siliziumproduktion des gemeinsamen betriebenen Joint Ventures, Joint Solar Silicon GmbH & Co. KG. Die erhaltenen Anzahlungen, die sich aus dem Abschluss von langfristigen Wafer-Lieferkontrakten ergeben, summieren sich zum Bilanzstichtag auf 169,8 (Vorjahr: 62,0) Mio. €.

Nichtbilanziertes Vermögen

Unser Konzern verfügte zum Bilanzstichtag über keinerlei Vermögen, das nicht bilanziell sichtbar wäre.

Bedeutung außerbilanzieller Finanzierungsinstrumente für die Vermögenslage

Außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente haben keinen Einfluss auf die Vermögenssituation unseres Konzerns.



Sonstige immaterielle Werte

Verfahrensvorteile im aktuellen und zukünftigen Geschäft generieren wir maßgeblich durch unsere integrierte Forschungs- und Entwicklungsarbeit auf allen Wertschöpfungsstufen. Hierbei verweisen wir auf die entsprechenden Stellen im Konzernlagebericht.*

Der Ausbau werthaltiger Kundenbeziehungen ist Teil unserer Vertriebsstrategie. Unser gestiegener konzernweiter Umsatz ist ein Indiz für stabile und gewachsene Kundenbeziehungen. Angesichts einer gestiegenen Markenbekanntheit wurde der Markenwert **SolarWorld 2007** werthaltiger.*

Unsere Kapitalmarktkontakte stärken wir durch eine transparente, strategisch nachvollziehbare Equity Story und eine starke Kapitalmarktentwicklung. Unsere internationalen Investorenkontakte bewerten wir vor diesem Hintergrund als solide.*



Forschung und Entwicklung;
Künftige Produkte
und Dienstleistungen



Markenbekanntheit



Internationale
Kapitalmarkt-Kommunikation

Mehrperiodenübersicht zur Vermögenslage

in T€

Vermögen	31.12.2003	31.12.2004	31.12.2005	31.12.2006	31.12.2007
Langfristige Vermögenswerte	174.232	184.955	219.776	362.514	422.725
Kurzfristige Vermögenswerte	100.610	91.334	226.803	641.896	1.281.741
Vermögen Gesamt	274.842	276.289	446.579	1.004.410	1.704.466
Kapital	31.12.2003	31.12.2004	31.12.2005	31.12.2006	31.12.2007
Eigenkapital	107.543	124.488	217.056	597.321	691.546
Langfristige Schulden	94.033	91.984	144.284	273.722	899.266
Kurzfristige Schulden	73.266	59.817	85.239	133.367	113.654
Kapital Gesamt	274.842	276.289	446.579	1.004.410	1.704.466
Kennzahlen					
Eigenkapitalquote (Eigenkapital/Bilanzsumme)	39,1%	45,1%	48,6%	59,5%	40,6%
Anlagenintensität (Langfristige Vermögenswerte/Bilanzsumme)	63,4%	66,9%	49,2%	36,1%	24,8%
Anlagendeckung I. Grades (Eigenkapital/Langfristige Vermögenswerte)	0,6	0,7	1,0	1,6	1,6
Anlagendeckung II. Grades (Eigenkapital + Langfristige Schulden/Langfristige Vermögenswerte)	1,2	1,2	1,6	2,4	3,8

KENNZAHLEN

KONZERNLAGEBERICHT

GESCHÄFT UND
RAHMENBEDINGUNGEN

KONZERNLAGEBERICHT

DIE AKTIE

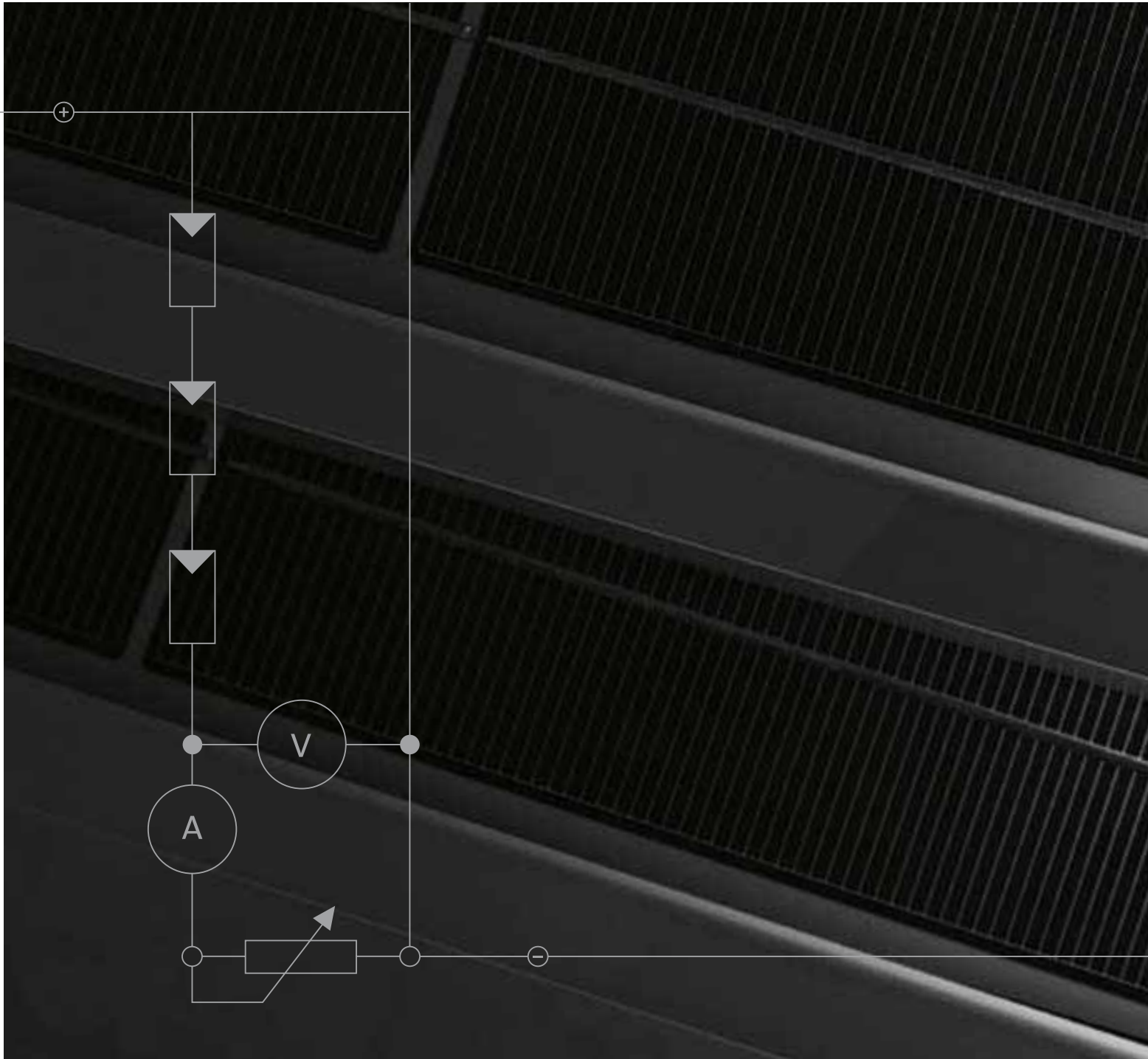
KONZERNLAGEBERICHT

ERTRAGS-, FINANZ- UND
VERMÖGENSLAGE

KONZERNLAGEBERICHT

MITARBEITER

Modul | Schaltbild eines Solarmoduls



Solarmodule erzeugen als Teil einer Solarstromanlage aus Sonnenlicht elektrische Energie. Sie bestehen aus Solarzellen, die zu Zellketten verschaltet werden. Die Zellketten werden zu einer Matrix verbunden und in ein schützendes Sandwich aus Glas und Folie eingebettet.

KONZERNLAGEBERICHT
FORSCHUNG UND
ENTWICKLUNG

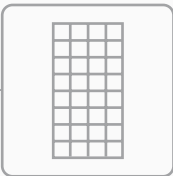
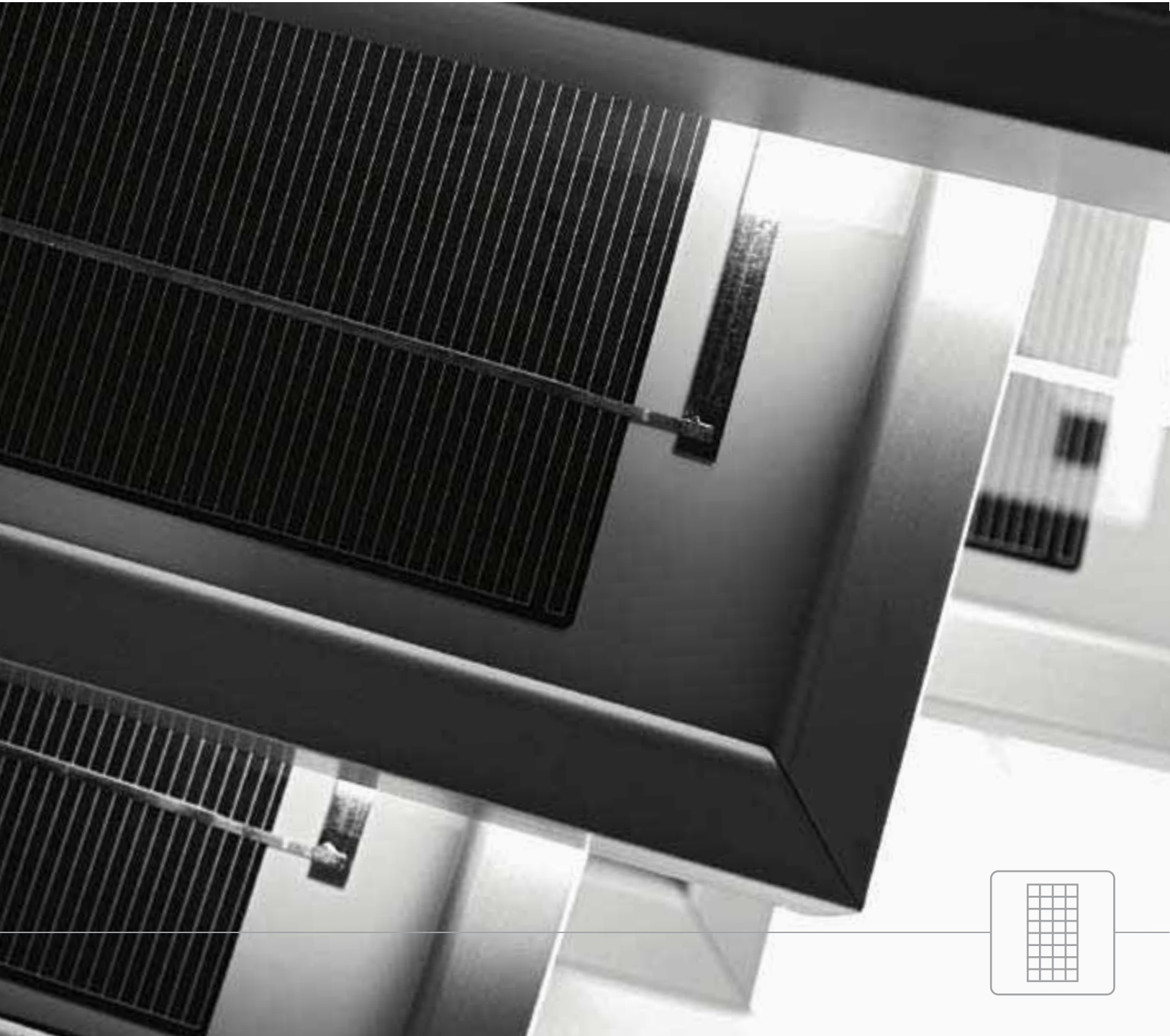
KONZERNLAGEBERICHT
NACHHALTIGKEIT

KONZERNLAGEBERICHT
NACHTRAGSBERICHT
RISIKOBERICHT
PROGNOSEBERICHT

KONZERNABSCHLUSS



SERVICE
GLOSSAR
STICHWORTVERZEICHNIS
FINANZKALENDER



KONZERNLAGEBERICHT

KONZERNABSCHLUSS

ANLAGE ZUM
NACHHALTIGKEITSBERICHT

SERVICE

IV. MITARBEITER

2.8, LA1



Mitarbeiterzahl gestiegen. Die Zahl der **SolarWorld** Mitarbeiter 2007 ist weltweit um 10 Prozent im Vergleich zum Vorjahresstichtag gestiegen: Zum 31. Dezember beschäftigte der Konzern weltweit 1.486 (Vorjahr: 1.348) Menschen.* Inklusive Leiharbeiter, die wir im Rahmen des Produktionsaufbaus und zum Abfangen von Produktionsspitzen flexibel einsetzten, waren zum Stichtag 2.018 (Vorjahr: 1.596) Menschen für den Konzern tätig. Der Anteil der weiblichen Mitarbeiter lag bei 23,2 (Vorjahr: 24,6) Prozent. Zusätzlicher Personalbedarf ergab sich insbesondere am Produktionsstandort Freiberg durch den Kapazitätsausbau sowie im Innen- und Außendienst des internationalen Vertriebs.

Konzernmitarbeiter zum 31.12.2007

	Mitarbeiter zum 31.12.2007	Mitarbeiter zum 31.12.2006	+/- absolut
Deutschland	1.000*	849	+151
USA	400	415	-15
Rest der Welt	86	84	+2
Total	1.486	1.348	+138

*inkl. 66 Auszubildende

Qualifizierte Ausbildung. Auch 2007 haben wir konzernweit 66 (Vorjahr: 42) jungen Menschen eine qualifizierte Berufsausbildung geboten: Die Ausbildungsquote in Deutschland lag bei 7 (Vorjahr: 5) Prozent. Darüber hinaus boten wir 5 jungen Menschen die Möglichkeit eines praxisorientierten dualen Studiengangs an, in dem betriebliches Lernen mit einem Hochschulstudium verbunden wird. Das Angebot an Praxissemestern, Diplomarbeiten und Promotionen ergänzte diese Maßnahmen. Diese Kooperationen pflegen wir auch im Sinne der Nachwuchsgenerierung.

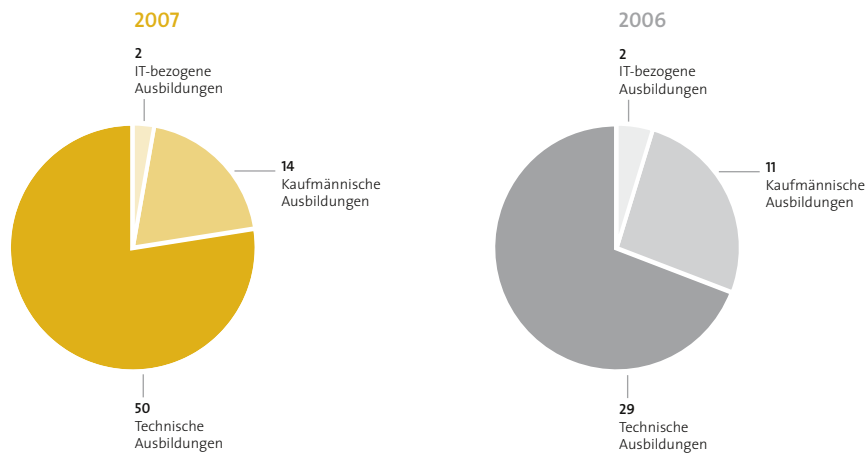
Auszubildende am Standort Deutschland

	Anzahl der Auszubildenden zum 31.12.2007	Anzahl der Auszubildenden zum 31.12.2006	+/- absolut	abgeschlossene Berufsausbil- dungen 2007	Neue Auszubildende 2007
Bonn	15	12	+3	3	6
Freiberg	51	30	+21	3	26
Gesamt	66	42	+24	6*	32

*davon 6 in festes Arbeitsverhältnis übernommen



Ausbildungsstruktur



Wir bieten unseren Auszubildenden die Möglichkeit, sich in ausbildungsbegleitenden Programmen für Nachhaltigkeit und Energieeffizienz zu engagieren. Beispielsweise entwickeln unsere Auszubildenden im Rahmen des vom BMU geförderten Modellprojektes „Azubis voller Energie“ seit Ende 2007 gemeinsam mit Auszubildenden anderer Branchen Ideen und Konzepte für eine bessere Energienutzung. So werden Energiesparmöglichkeiten in den jeweiligen ausbildenden Betrieben erarbeitet, wobei ein besonderer Schwerpunkt auf dem wirtschaftlichen Nutzen „Kosteneinsparung durch Energieeffizienz“ liegt. Die von den Auszubildenden erarbeiteten Ergebnisse zum aktiven Klimaschutz am Arbeitsplatz fließen in die Maßnahmenliste des Umweltmanagements ein.

1.2

Nachhaltige Personalentwicklung und Recruiting. Die gezielte Qualifizierung unserer Mitarbeiter auf weiterführende Aufgaben und Positionen steht angesichts des Fachkräfteengpasses und der wachsenden Anforderungen des Marktes durch Globalisierung, Wettbewerb und Innovationen im Mittelpunkt. So gelingt es uns, motivierte und kompetente Nachwuchskräfte aus den eigenen Reihen zu generieren. Diesen Ansatz verfolgen wir bereits bei unseren Auszubildenden: Die Übernahmequote unserer Auszubildenden lag 2007 bei 100 (Vorjahr: 84) Prozent.

Der individuelle Entwicklungsbedarf eines jeden Mitarbeiters wird in jährlich stattfindenden Mitarbeitergesprächen ermittelt. Deren ordnungsgemäße Durchführung ist als Zielvorgabe im konzernweiten Qualitätsmanagement hinterlegt.

Die fachliche und persönliche Weiterentwicklung der Mitarbeiter stellt einen wichtigen Motivations- und Identifikationsfaktor gegenüber der **SolarWorld** als Arbeitgeber dar. Sie schafft individuelle Zukunftsperspektiven und knüpft über Bereichsziele an übergeordnete Unternehmensziele an.

Zu den Qualifizierungsmaßnahmen gehörten 2007 eine Vielzahl fachlicher und fachübergreifender Seminare sowie Führungskräftetrainings. Außerdem hatte der Fremdsprachenunterricht aufgrund der interkulturellen Kommunikation weiterhin hohe Priorität. Die direkten Kosten für Aus- und Weiterbildung betrugen konzernweit 566 (Vorjahr: 402) T€ und stiegen dabei überproportional im Vergleich zum Beschäftigungsausbau.*

LA10



Zur externen Mitarbeitergewinnung nutzen wir neben den üblichen Wegen zunehmend auch branchenbezogene Fachmessen, setzen auf persönliche Kontakte zu potenziellen Kandidaten und betreiben ein aktives und im Jahr 2007 weiter ausgebauten Hochschulmarketing. Ein intensiver Dialog mit Professoren unserer Zielfachrichtungen Elektrotechnik, Maschinenbau, Verfahrenstechnik, Physik und Chemie ist ebenso wichtig wie der aktive Austausch mit potenziellen Mitarbeitern auf Job- und Hochschulmessen. Eine starke Präsenz in Fach- und Hochschulmedien sowie das Angebot von Praktika, Studienabschlussarbeiten und Promotionen sind ebenfalls Teil unseres Hochschulmarketingkonzeptes. Auch gezielte Sponsoringaktivitäten, wie die Entwicklung des solarbetriebenen Rennwagens „**SolarWorld No.1**“ an der Hochschule Bochum „Bochum University of Applied Sciences“ oder die jährliche Verleihung des **SolarWorld** Einstein-Nachwuchs-Awards dienen unter anderem der Rekrutierung von Ingenieurernachwuchs.**

www.solarworldno1.de;
www.einstein-award.de



Forschung und Entwicklung



74

Erfolgsorientierte Vergütungspolitik als Bestandteil unserer Firmenpolitik. Unsere Mitarbeiter wurden 2007 im Rahmen des GOMAB Programms wieder am Geschäftserfolg beteiligt. Für das abgelaufene Geschäftsjahr 2007 entfallen auf diesen Vergütungsbestandteil 10,9 (Vorjahr: 8,1) Mio. €. Unsere Mitarbeiter wurden 2007 wieder am Geschäftserfolg beteiligt. Über die Erfolgsbeteiligung stärken wir die Identifikation des Einzelnen mit den Zielen des Konzerns. An den Standorten in Deutschland erhalten die Mitarbeiter im Rahmen des Mitarbeiterbeteiligungsprogramms (GOMAB) zusätzlich zum Gehalt eine erfolgsabhängige Prämie, die sich je nach Geschäftserfolg des Konzerns und der jeweiligen Tochtergesellschaft zwischen 10 und 30 Prozent des Jahresgehaltes bewegt. Die konzernbezogenen Ergebnisgrößen sind die EBT-Rendite und die Eigenkapitalrendite vor Steuern. GOMAB ist Teil des Haustarifvertrages der Freiberger Gesellschaften und ersetzt andere Tarifbestandteile. Die Freiberger Mitarbeiter haben damit seit Bestehen des Plans mehr verdient als nach den für Ostdeutschland bestehenden tariflichen Bestimmungen und lagen bei ihrer Entlohnung auf West-Tarifniveau. Für unsere Mitarbeiter an anderen Standorten gelten individuelle Ziel- und Bonusvereinbarungen. Zusätzlich bieten wir eine betriebliche Altersvorsorge (BAV) sowie vermögenswirksame Leistungen (VL) mit einem Arbeitgeberanteil in voller Höhe an.*

EC3



Arbeitssicherheit als Bestandteil unseres konzernweiten Qualitätsmanagements. Im Sinne des Gesundheits- und Arbeitsschutzes wurden auch 2007 konzernweit regelmäßig arbeitsmedizinische Voruntersuchungen sowie Sicherheits- und Arbeitsschutzschulungen durchgeführt. Allen Gesellschaften steht ein eigener Sicherheitsbeauftragter zur Verfügung. Darüber hinaus werden bei den produzierenden Gesellschaften spezielle Sicherheitsingenieure eingesetzt. Die direkten Ausgaben für Mitarbeitergesundheit und -sicherheit betrugen 2007 1,81 (Vorjahr: 1,34) Mio. €.

Unternehmenskultur. Unsere gewachsene Unternehmenskultur stellt eine unserer Kernkompetenzen dar. Sie ist geprägt durch Offenheit, Flexibilität und Vertrauen. Unser Grundsatz „Vertrauen kommt durch Zutrauen“ steht für eine kooperative Führung, die durch eigenverantwortliches Handeln unserer Mitarbeiter geprägt ist. Dank flacher Hierarchien sind unsere Entscheidungswege kurz, unsere Mitarbeiter erhalten direktes Feedback, und gute Ideen können schnell umgesetzt werden. Innovative Arbeitszeitmodelle, zur Vereinbarkeit von Familie und Beruf werden durch individuelle Lösungen (z.B. Teilzeit, Home Office) ermöglicht.

Zur Verankerung dieser Unternehmenskultur im Konzern haben wir unseren Verhaltenskodex 2007 weiterentwickelt.* Die Grundregeln und Empfehlungen richten sich an alle unsere Mitarbeiter. Der Kodex wird im laufenden Geschäftsjahr 2008 auf unserer Internetseite veröffentlicht. Wir sind uns bewusst, dass es insbesondere bei einem stark wachsenden Unternehmen nicht ausreicht, einen Verhaltenskodex zu verabschieden, ohne konkrete Fördermaßnahmen zu definieren. Zur weiteren Stärkung der Unternehmenskultur zwischen den Mitarbeitern verschiedener Standorte, Kulturen und Unternehmenszugehörigkeit werden wir 2008 den Umgang mit unseren Leitlinien in unser Schulungsangebot einbeziehen, so z.B. in das Führungskräfte training.

Hohe Mitarbeiteridentifikation. Durch die aufgeführten Maßnahmen wollen wir die Identifikation unserer Mitarbeiter mit der **SolarWorld** fördern. Indizien für eine erfolgreiche Umsetzung können die Fluktuationsrate und die Fehlzeitquote sein. Die Mitarbeiterbindung ist in unserem Konzern sehr hoch, die Mitarbeiterfluktuation unserer deutschen Standorte war mit 1,8 (Vorjahr: 3,5/Bundesdurchschnitt Deutschland: 25) Prozent sehr gering. Konzernweit lag die Fluktuationsquote bei 7 Prozent. Die Fehlzeitquote in Deutschland betrug 2007 3,1 (Vorjahr: 3,2/Bundesdurchschnitt Deutschland: 3,3) Prozent.*

 4.8, 4.9, 5, LA13, HR6, HR7, PR6

 LA2, LA7

KENNZAHLEN

KONZERNLAGEBERICHT

GESCHÄFT UND
RAHMENBEDINGUNGEN

KONZERNLAGEBERICHT

DIE AKTIE

KONZERNLAGEBERICHT

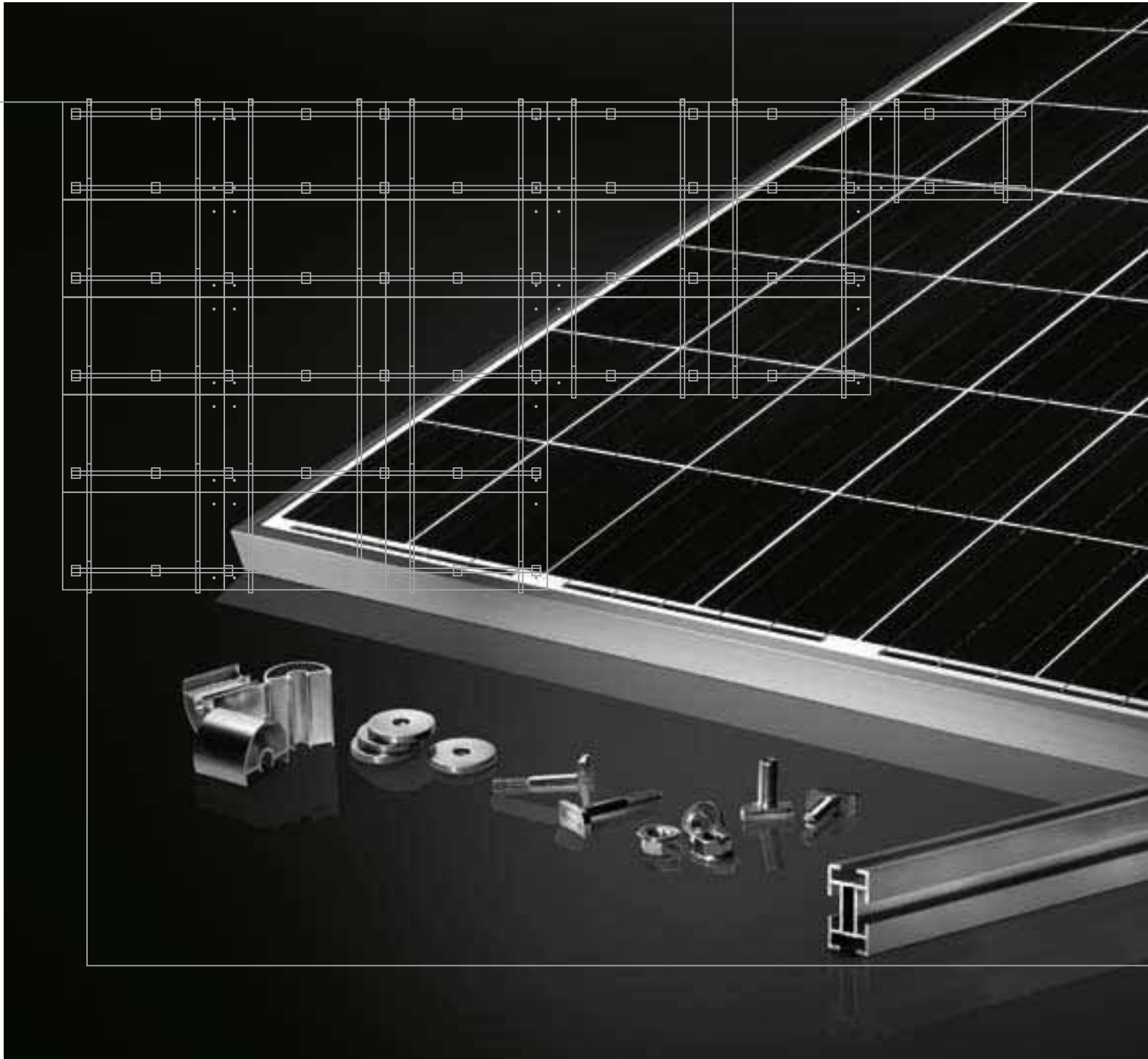
ERTRAGS-, FINANZ- UND
VERMÖGENSLAGE

KONZERNLAGEBERICHT

MITARBEITER

Bausatz

Gestellplan einer Solaranlage



Solarstromanlagen werden nach den Wünschen des Kunden vorkonfektioniert und im Modulbausatz angeliefert. Ausgefallene Design-Ideen und technische Sonderwünsche können über Spezialanfertigungen realisiert werden.

KONZERNLAGEBERICHT

FORSCHUNG UND
ENTWICKLUNG

KONZERNLAGEBERICHT

NACHHALTIGKEIT

KONZERNLAGEBERICHT

NACHTRAGSBERICHT
RISIKOBERICHT
PROGNOSEBERICHT

KONZERNABSCHLUSS



SERVICE

GLOSSAR
STICHWORTVERZEICHNIS
FINANZKALENDER



KONZERNLAGEBERICHT

KONZERNABSCHLUSS

ANLAGE ZUM
NACHHALTIGKEITSBERICHT

SERVICE

V. FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Angesichts unseres wertschöpfungsübergreifenden Forschungs- und Entwicklungsansatzes basiert unsere Technologieentwicklung auf dem Verständnis der Wirkungszusammenhänge entlang der gesamten Fertigungskette. So erlaubt uns beispielsweise die Charakterisierung unserer Solarzellen und das technologische Verständnis zur weiteren Verschaltung, die Leistungsqualität und darüber den Kundennutzen unseres Markenproduktes Sunmodule® Plus kontinuierlich zu steigern.

Organisation. Organisatorisch haben wir uns 2007 durch die Gründung der **SolarWorld Innovations GmbH** mit Sitz in Freiburg neu aufgestellt.*

Von hier aus erfolgt, zukünftig die globale Vernetzung unserer Forschungsaktivitäten und die synergetische Nutzung von konzernweitem Technologie-Know-how. Die neu gegründete Gesellschaft ist vom Vorstand als „Internationale Plattform für Technologie- und Mitarbeiterentwicklung“ definiert worden.

Ein besonderer Schwerpunkt wird zukünftig in der Prozess- und Anlagenentwicklung und -evaluierung im fertigungsnahen Technikumsmaßstab liegen.* Erst vollständig in der Entwicklung ausgereifte Maschinen und Verfahren werden in die Produktion überführt und unmittelbar für konzernweit einheitlich hohe Qualitätsstandards und effiziente Prozessdurchläufe sorgen. Durch die erprobten Automatisierungslösungen, Prozessvarianten und statistisch belegbaren Hilfs- und Betriebsstoffoptimierungen werden wir weitere Kostenpotenziale in der Fertigung heben können. Dieses Kernwissen kann nicht von Instituten oder Zulieferfirmen erworben werden; unserem Unternehmen verschaffen wir darüber einen Wettbewerbsvorsprung.

Darüber hinaus versteht es die **SolarWorld Innovations** als eine ihrer Aufgaben, Fachkräfte zu rekrutieren und FuE-Know-how wettbewerbsfähig auszubauen.

Die **SolarWorld Innovations** wird 2008 infrastrukturell um weitere Prüflabore für die Unterstützung der Qualitätssicherungen, neue Entwicklungslabore, zwei Technika zur Prozess- und Anlagenentwicklung und -evaluierung, eine zentrale Patent- und Literaturverwaltung sowie ein zentrales Projektmanagement auch zur konzernweiten Koordination öffentlich geförderter Entwicklungsvorhaben erweitert.

An unserem internationalen Vertriebsstandort Bonn/Deutschland haben wir 2007 darüber hinaus unsere Konstruktionsabteilung zur Weiterentwicklung unserer System- und Gestelltechnik personell und technisch ausgebaut. Die Stärkung der Produkt- und Systemkompetenz ist ein wichtiges strategisches Ziel zur zukünftigen Wettbewerbsdifferenzierung und Wertsteigerung im Handelsgeschäft.*

Konsolidierungskreis
und rechtliche Konzernstruktur



115

Künftige Verwendung
neuer Verfahren



100

Strategie



31

Wertschöpfungsübergreifender Forschungs- und Entwicklungsansatz*

1.2

 Silizium	 Wafer	 Zelle	 Modul
Entwicklung neuer Silizium-Rohstoffquellen*	Steigerung der Produktivität unter ökonomischen und ökologischen Gesichtspunkten Weiterentwicklung der Produktqualität		
- Sunicon AG	>> Blockherstellung Verkürzen des Kristallisationsprozesses	>> Zellprozess Weiterentwicklung der Fertigungstechnologie zur Steigerung des Zellwirkungsgrades	>> Modulprozess Weiterentwicklung Automatisierungsprozess, Mechanische, elektrische, klimatische Testmethoden zur Langzeitstabilität von Solarmodulen (bspw. Modulglas, Folienbeschichtung)
- Recycling	Wiederverwendbare Kokille	3-Busbar-Technologie	
- ...	>> Drahtsägeprozess Reduzierung des Sägeverlustes (Kerf Loss) Reduzierung der Waferdicke	>> ...	
	>> ...		>> Systemtechnik Produktentwicklung in der System- und Gestelltechnik
			>> ...

44
Strategische Rohstoffaktivitäten

* Da es sich bei unseren Forschungs- und Entwicklungsprojekten um sensible Themen im Sinne unserer Wettbewerbsfähigkeit handelt, beschränken wir uns in der Darstellung auf einige ausgewählte Projekte

Unsere übergeordneten Entwicklungsschwerpunkte, die sich in einzelnen Projekten überschneiden, konnten wir 2007 entscheidend voranbringen:

> **Qualitätsführerschaft:** Unser Verständnis der Wirkungszusammenhänge verfeinern wir durch die Betrachtung der Gesamtwertschöpfungskette stetig. Die detaillierte Analyse von Qualitätsmerkmalen ist ein notwendiges Instrument zur Qualitätssteigerung.

Ausgewählte Entwicklungsprojekte 2007	Erreichte Ziele 2007 (zum Vorjahr)	zukünftiges Leistungspotenzial/ Marktchancen (Wettbewerbsvorteil)	Produktions-/ Markteinführung
Messverfahren zur Ermittlung der physikalischen Wafereigenschaften sowie zur elektrischen Sortierung von Wafern im Produktionsprozess	Pre-Produktionsphase des Verfahrens	Prozess- und Kostenoptimierung durch Ausbeuteverbesserung. Steigerung der Produktivität des nachfolgenden Zellprozesses (intern als auch bei unseren Waferkunden). Sicherstellen eines hohen Qualitätsstandards (elektrische Wafereigenschaften). Optimierung der Prozess-Schnittstelle zum Recycling aussortierter Wafer.	2008 exemplarische Produktionseinführung. Konzernweite Umstellung sukzessive ab 2009+
Oberflächenbeschichtung Modulglas	Langzeittest von Antihafbeschichtungen	Verbesserung der Einstrahlung durch Reduzierung des Umweltverschmutzungsgrades. Erhöhter Kundennutzen durch verbesserte Stromerträge pro Wp.	2008 Fortführung Langzeittest/Vermessung Feldversuch Kosten-Nutzen-Analyse
Nachgeführte Solaranlagen (Tracker/Marke Suntrac®)	Fertigstellung des Prototyps	Einstieg in ein wichtiges Marktsegment über ein Produkt mit klarem Wettbewerbsvorteil/ Kundennutzen durch erhöhte Erträge/Wp (Verknüpfung zwei marktgängiger Steuerungen – Sensorik und astronomische Steuerung/ neuartiges Schneesensor-Messsystem).	2008 Testphase und in der Folge Markteinführung.



> **Produktivitätssteigerung:** Zahlreiche konzernweite Forschungsprojekte dienen dem Ziel, die Kostenreduktion in der Fertigung voranzutreiben. Darüber begegnen wir der Degression gesetzlicher Einspeisevergütungen und überführen Solarstrom mittelfristig in die Wettbewerbsfähigkeit*:



Zeitnahe Wettbewerbsfähigkeit

106

Ausgewählte Entwicklungsprojekte 2007	Erreichte Ziele 2007 (zum Vorjahr)	zukünftiges Leistungspotenzial/ Marktchancen (Wettbewerbsvorteil)	Produktions-/ Markteinführung
Reduzierung des Sägeverlustes (Kerf Loss) in der Waferherstellung*	Testphase zum Einsatz u.a. dünnerer Drähte im Sägeprozess.	Reduzierung des Materialverlustes im Sägeprozess von bis zu 20 Prozent. Kosteneinsparungspotenziale über bessere Materialausnutzung.	2008 geplante Produktionseinführung erster Teilergebnisse.
Reduzierung der Waferdicke	Entwicklung geeigneter Fertigungsprozesse zur Reduzierung auf 180 (derzeit: 210) µm bzw. in der Folge auf 150µm.	Reduzierung des Gesamtmaterialeinsatzes pro Wafer bei 180µm um rund 7 Prozent.	2008+ Anpassung der Prozesse in der Zell- und Modulfertigung. Sukzessive Produktionseinführung entsprechend der technologischen Anpassungen der weiterverarbeitenden Kunden.
RGS-Technologie (Ribbon Growth on Substrate)/alternative Wafertechnologie **	Aufbau der Pilotanlage zur Fertigung im pre-industriellen Maßstab.	Rohstoffsparender Wafer-Produktionsprozess (Ziehverfahren statt Blockkristallisation mit Sägeprozess). Minimierung des Materialverlustes. Kostengünstige Wafertechnologie mit hohen Produktivitäten (Senken der spezifischen Kosten). Alternative zum Hocheffizienzansatz der klassischen kristallinen Wafertechnologie.	2008 Anfahren der Pilotanlage 2009+ geplante Produktionseinführung

* vom Bundesumweltministerium gefördert

** Beteiligungsgesellschaft*

> **Rohstoffsicherung:** Dem strategischen Schlüsselthema der Siliziumversorgung widmet sich die Sunicon AG sowie der Geschäftsbereich SolarMaterial.* Anhand unserer oben genannten Forschungsprojekte zur Verbesserung der Materialeffizienz senken wir parallel den spezifischen Rohstoffeinsatz.



Konsolidierungskreis und rechtliche Konzernstruktur

115



Strategische Rohstoffaktivitäten

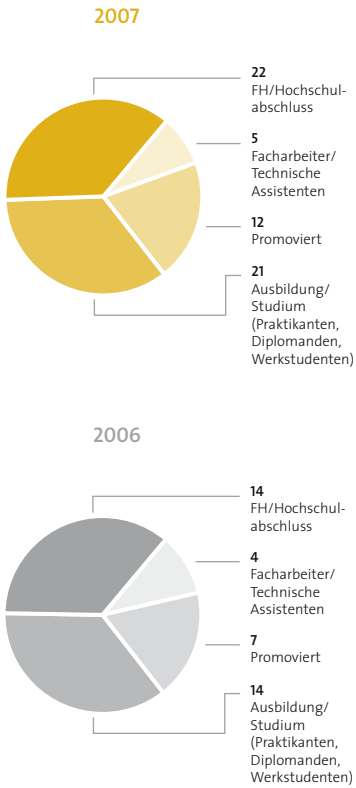
44

> **Öko-Effizienz:** Es ist eine übergeordnete Kernaufgabe unseres Geschäftes, Solaranlagen zu ökologisch vertretbaren Bedingungen herzustellen. Reduktionsziele beim Energie- und Wasserverbrauch sowie zu produktionsbedingten CO₂-Emissionen und Abfallmengen wurden Ende 2007 in unserem Umweltmanagement für 2008 festgelegt.

Ausgewählte Entwicklungsprojekte 2007	Erreichte Ziele 2007 (zum Vorjahr)	zukünftiges Leistungspotenzial/ Marktchancen (Wettbewerbsvorteil)	Produktions-/ Markteinführung
ÖkoProfit*	Erforschung technologischer Wirkungszusammenhänge im kristallinen Zellprozess zur Steigerung der Öko-Effizienz und der Produktqualität. Optimierung des Gesamtprozesses. Implementierung eines automatischen Kontrollsystems.	Steigerung der Ausbeute durch Reduktion des Ausschusses. Erhöhung des Wirkungsgrades (Zelleffizienz). Optimale Nutzung der Verbrauchsgüter (bspw. durch optimierte Reinigungsprozesse).	2007 Produktionseinführung in der Deutsche Cell GmbH. Im Bereich der Öko-Effizienz nehmen wir mit diesem Prozess eine Vorreiterrolle in der Solarbranche ein.

* vom Bundesumweltministerium gefördert

Qualifikationsstruktur



Mitarbeiterzahl

Erhöhung der FuE-Mitarbeiterzahl. Unsere FuE-Mitarbeiterzahl ist um 45 Prozent gestiegen. Zudem waren im Rahmen von Betriebsversuchen und Prozesstests im Mittel 92 (Vorjahr: 114) Mitarbeiter tätig. Bei Bedarf wurde auf Kompetenzen nahestehender externer Institute und Universitäten zurückgegriffen.

	2007	2006	2005	2004	2003
Unmittelbar in FuE tätige Mitarbeiter	60	39	24	23	11
Beschäftigte gesamt im Konzern	1.486	1.348	759	616	525
Relation	4,0 %	2,9 %	3,2 %	3,7 %	2,1 %

Das Recruiting hoch qualifizierten Nachwuchses und Senior-Know-hows erfolgte 2007 verstärkt über Kontaktmessen an Hochschulen sowie den traditionell engen Kontakt zu Forschungseinrichtungen, insbesondere der Technischen Universität Bergakademie Freiberg (TUBA). Angebote an Praktika, Diplom- und Doktorarbeiten sowie die Beschäftigung von Werkstudenten sind ebenso zu nennen wie Vorlesungsangebote und Vorträge durch Fachkräfte der SolarWorld AG aus den Bereichen Wafer und Zelle.

Kooperation mit Forschungseinrichtungen

Die akademische Unterstützung durch Universitäten, Institute und andere externe Kompetenzträger ist trotz verstärkter interner Forschungsaktivitäten langfristig notwendig. 2007 erfolgte die Zusammenarbeit mit einer Vielzahl von Partnern. Diese reichte von der wissenschaftlichen

KONZERNLAGEBERICHT FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG	KONZERNLAGEBERICHT NACHHALTIGKEIT	KONZERNLAGEBERICHT NACHTRAGSBERICHT RISIKOBERICHT PROGNOSEBERICHT	KONZERNABSCHLUSS	SERVICE GLOSSAR STICHWORTVERZEICHNIS FINANZKALENDER
Zusammenarbeit mit Instituten bis hin zu konkreten Verfahrensentwicklungen mit Zulieferern. Schwerpunkte der Zusammenarbeit sind > die Nutzung von im Konzern nicht vorhandener Infrastruktur und Kompetenzen > die Nutzung zusätzlicher Ressourcen > Auslagerung besonders risikoreicher Forschung und Entwicklung > die Gewinnung von Fachkräftepersonal Gemeinsam mit der TUBA und mit Instituten und Einrichtungen der Fraunhofer-Gesellschaft (Institut für solare Energiesysteme (ISE); Institut für Integrierte Systeme und Bauelementetechnologie (IISB)), die im Technologiezentrum für Halbleitermaterialien Freiberg (THM) zusammengefasst werden, arbeiteten wir beispielsweise in einem öffentlich geförderten Projekt an der Entwicklung eines Versuchstandes in der Wafertechnologie zur weiteren Ausbeuteverbesserung. In Hillsboro/Oregon pflegen wir bereits gute Kontakte mit der UCEP (University Center of Excellence for Photovoltaics) am Georgia Tech/Atlanta, dem US-amerikanischen Exzellenzinstitut für Photovoltaik, das sich mit waferbasierter Technologie beschäftigt. Kauf von FuE-Know-how 2007 wurde kein wesentliches Know-how eingekauft. Im Rahmen von Aufträgen oder Kooperationen wird selbstverständlich auf ergänzendes Know-how von Dritten, im wesentlichen Gerätehersteller oder Forschungseinrichtungen, zugegriffen. FuE-Aufwendungen Die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen in unseren voll konsolidierten Gesellschaften stiegen in 2007 entsprechend dem Konzernwachstum auf 10,8 (Vorjahr: 8,6) Mio. €. Diese wurden zu 34,3 (Vorjahr: 45,3) Prozent gefördert. Darüber hinaus fielen im Rahmen der Forschungs- und Entwicklungstätigkeit unserer Joint Ventures Aufwendungen in Höhe von 8,7 (Vorjahr: 5,4) Mio. € an. Forschungsquote/Forschungsintensität Unsere konzernweite Forschungsquote, einschließlich unserer Joint Ventures, betrug im Jahr 2007 2,8 (Vorjahr: 2,4) Prozent.* Unsere konzernweite Forschungsintensität, einschließlich Joint Ventures, belief sich 2007 auf 3,7 (Vorjahr: 2,9) Prozent.* Schutzrechte 2007 wurden 12 Erfindungsmeldungen getätigt. Der Konzern ist im Besitz von 85 (Vorjahr: 75) Schutzrechtsfamilien und mehr als 170 (Vorjahr: 180) Schutzrechten bzw. Schutzrechtsanmeldungen. Eine erfreuliche Entwicklung nimmt die Zahl der Beiträge unserer Mitarbeiter zum internen Verbesserungsvorschlagswesen: 2007 wurden allein am Produktionsstandort Freiberg rund 150 (Vorjahr: 60) Verbesserungsvorschläge eingereicht. Aus früheren Forschungs- und Entwicklungsarbeiten zum Erfassen von Waferdaten und der Entwicklung von Modulproduktionslinien erzielten wir Lizenzeinnahmen in Höhe von 322.000 €. Die Ergebnisse gingen zurück auf gemeinsame Arbeiten, die wir unseren Partnern zur Vermarktung freigaben.				
79				

Wir haben uns bewusst dafür entschieden, keinen separaten Nachhaltigkeitsbericht zu erstellen, sondern das Thema Nachhaltigkeit in unseren Konzernbericht einzuarbeiten, da dies dem integrativen Charakter der Thematik gerecht wird.

Wir haben den internationalen Standard für Nachhaltigkeitsberichterstattung (Global Reporting Initiative) angewendet. Um dem Leser des Konzernlageberichts die Orientierung zu erleichtern, markieren wir die jeweiligen GRI-Indikatoren am Seitenrand mit diesem Symbol . Diese sowie alle weiteren für eine vollständige Nachhaltigkeitsberichterstattung erforderlichen GRI-Indikatoren sind in der Anlage detailliert aufgeführt.* Das Kapitel „Nachhaltigkeit“ im Konzernlagebericht vertieft den Nachhaltigkeitsgedanken und erläutert die Umsetzung in unserem Unternehmen.

 Anlage zum
Nachhaltigkeitsbericht
(GRI-Indikatoren)

KONZERNLAGEBERICHT
FORSCHUNG UND
ENTWICKLUNG

KONZERNLAGEBERICHT
NACHHALTIGKEIT

KONZERNLAGEBERICHT
NACHTRAGSBERICHT
RISIKOBERICHT
PROGNOSEBERICHT

KONZERNABSCHLUSS



SERVICE
GLOSSAR
STICHWORTVERZEICHNIS
FINANZKALENDER



VI. NACHHALTIGKEIT*

1.1, 1.2, 4.5, 4.8, 4.9, 4.11, 4.15, 5 

Integrierter Steuerungsansatz. Die SolarWorld folgt einem integrierten Ansatz, der die ökonomischen, ökologischen und sozialen Komponenten simultan berücksichtigt. Ein entsprechendes Steuerungs- und Kontrollsystem wurde 2007 entwickelt und ist angesichts des internationalen Wachstums von hoher Bedeutung für das Management. Die Fokussierung auf die Leistungstreiber des Unternehmens bietet Orientierung, so dass Entscheidungsalternativen fundiert gegeneinander abgewogen werden.

Umgang mit Zielkonflikten. Der ökonomische Erfolg ist die Basis für unsere Handlungsfreiheit. Wäre diese Grundvoraussetzung nicht mehr gewährleistet, könnte sich die SolarWorld nicht für ökologische und soziale Belange engagieren. Daher hat die ökonomische Komponente hinsichtlich des Substanzerhalts Priorität. Zielkonflikte (Trade-Offs) werden durch das integrierte Nachhaltigkeitsmanagement transparent gemacht. Beispielsweise können ökologische Verfahren zunächst höhere Kosten verursachen und somit dem Streben nach Kostenreduktion zuwiderlaufen. Langfristig betrachtet wirkt sich Öko-Effizienz aber risikominimierend aus und birgt Kostenvorteile, da auf zukunftsfähige Verfahren gesetzt wird.

4.16 

Anspruchsgruppen.* Unsere Anspruchsgruppen (Stakeholder) beziehen wir in unsere strategische Unternehmensführung ein. Dazu zählen wir unsere Mitarbeiter und ihr soziales Umfeld, Lieferanten, Kunden, Investoren und Aktionäre, Analysten, sonstige Vertragspartner, Kommunen und Gemeinden sowie die breite Öffentlichkeit.*

Handel; Mitarbeiter 
47, 68

Transparenz. Vertrauen zwischen Unternehmen und Anspruchsgruppen wird durch eine offene Kommunikation aufgebaut. Dem Grundsatz der Transparenz folgend haben wir auch 2007 am Carbon Disclosure Project teilgenommen.* Bei der Erstellung des Konzernberichts haben wir uns an den Leitlinien der Global Reporting Initiative orientiert.

Die Aktie 
52

Klimaschutz als Wertbeitrag. Unsere konzernweiten Treibhausgasemissionen erfassen wir systematisch. Die kontinuierliche Verbesserung unserer Energie- und Materialeffizienz erlaubt uns die Gesamtprozesse ganzheitlich im Sinne ökonomischer und ökologischer Aspekte, wie etwa im 2007 abgeschlossenen Entwicklungsprojekt „ÖkoProfit“, zu verbessern.* Die konzernweiten CO₂-Emissionen haben sich 2007 laut vorläufiger Schätzung unter Berücksichtigung des Produktionsanstiegs und unter erstmaliger Einbeziehung unserer 2006 neu erworbenen Gesellschaften auf rund 122 (Vorjahr: 41; ohne neue Standorte) Tausend Tonnen CO₂-Äquivalenten entwickelt.*

Forschung und Entwicklung;
Qualitäts- und Umweltmanagement 
74, 49

EN 16 

Durch die im Jahr 2007 von uns am Ende der Wertschöpfungskette abgesetzten Solarstrommodule werden der Umwelt über die kommenden 25 Jahre insgesamt rund 2,8 (Vorjahr: 1,9/2005: 1,2) Mio. Tonnen CO₂ erspart. Die dadurch vermiedenen Umweltschäden belaufen sich auf rund 196 (Vorjahr: 130/2005: 84) Mio. €. Setzt man diese vermiedenen CO₂-Emissionen (über die Modullebensdauer) der 2007 abgesetzten Module den im Geschäftsjahr 2007 verursachten CO₂-Emissionen gegenüber, ergibt sich eine positive CO₂-Bilanz, in der die vermiedenen Emissionen die konzernweit verursachten Emissionen um mehr als das 23fache übertreffen.

2007 wurde unser Konzern erneut im CNBC European Business Ranking unter den „TOP 100 Low-Carbon Pioneers“ im Bereich der erneuerbaren Energien weltweit gelistet. Das Ranking wählt Unternehmen aus, die den Klimawandel in ihrem Geschäftsmodell berücksichtigen und eine Zukunftslösung in Form emissionsarmer Technologien anbieten.

Gesellschaftspolitisches Engagement. Über den Einsatz von Solarstrom, insbesondere durch ländliche Solarstromlösungen, tragen wir zur regionalen Entwicklung bei. 2007 haben wir die Dachmarke Solar2World ins Leben gerufen, unter der wir unsere Not-for-profit-Aktivitäten bündeln. Zurzeit liegt der Schwerpunkt dieser Projekte in Afrika. So haben wir 2007 eine gemeinnützige solarbetriebene Fernsehstation in Johannesburg/Südafrika installiert, die vielen Menschen erstmals den Zugang zu modernen Medieninformationen ermöglicht.*

Des Weiteren trägt das Unternehmen auch als Corporate Citizen Verantwortung für die Entwicklung der Gesellschaft im Allgemeinen und das soziale Umfeld unserer Mitarbeiter im Speziellen, wie das Beispiel der Restaurierung der Freiburger Silbermann-Orgel als Kulturerbe in Sachsen/Deutschland zeigt. Getreu unserer Business Mission* unterstützen wir zum Zweck der Bewusstseins-schärfung für den Klimaschutz seit 2007 die geplante Ausstellung „Regenwald“ im Museum Alexander König, Bonn/Deutschland, die 2008 stattfinden soll. Im Rahmen der Forschungsförderung haben wir Anfang 2007 den SolarWorld Stiftungsfonds für die TU Bergakademie Freiberg eingerichtet.* Die mit einem sechsstelligen Betrag finanzierte Stiftung steht für die Fakultät Chemie und Physik zur Verfügung.*

Verantwortlichkeiten. Die SolarWorld ist durch eine hohe Identifikation des Managements mit der Entwicklung des Konzerns geprägt. Dem Unternehmen sind viele Mitarbeiter der ersten Stunde erhalten geblieben und neue Mitarbeiter haben sich in vielen Fällen aufgrund der Business Mission für die SolarWorld entschieden. Als Hauptaktionär steht der Vorstandsvorsitzende hinter der Entwicklung des Konzerns. Diese Ausgangslage begünstigt eine nachhaltige Grundausrichtung des Unternehmens.

Die Organisation eines Unternehmens muss dem Nachhaltigkeitsanspruch gerecht werden („structure follows strategy“). Unter der Leitung des Vorstandsvorsitzenden wurde 2007 der „Ethics Council“** ins Leben gerufen, der ethisches und nachhaltiges Management konzernweit fördern soll. Zudem haben wir eine Stabsstelle für den Themenkomplex Nachhaltigkeit eingerichtet, die direkt an die Unternehmensführung berichtet. Um dem integrativen Charakter von Nachhaltigkeit gerecht zu werden, beziehen wir die Verantwortlichen der einzelnen Abteilungen aktiv in die Entwicklung unserer Nachhaltigkeitsstrategie ein (Top-Up-Prozess). Das Wechselspiel zwischen Unternehmensführung und Fachabteilungen soll zu einer möglichst umfassenden Auseinandersetzung mit dem Thema Nachhaltigkeit führen und die Akzeptanz im Unternehmen stärken.

Weitere Details zu den GRI (Global Reporting Initiative)-Indikatoren entnehmen Sie der Anlage zum Nachhaltigkeitsbericht.



4.8



4.15



www.solarworld.de/nachhaltigkeit



Steuerung und Kontrolle



4.6

KENNZAHLEN

KONZERNLAGEBERICHT

GESCHÄFT UND
RAHMENBEDINGUNGEN

KONZERNLAGEBERICHT

DIE AKTIE

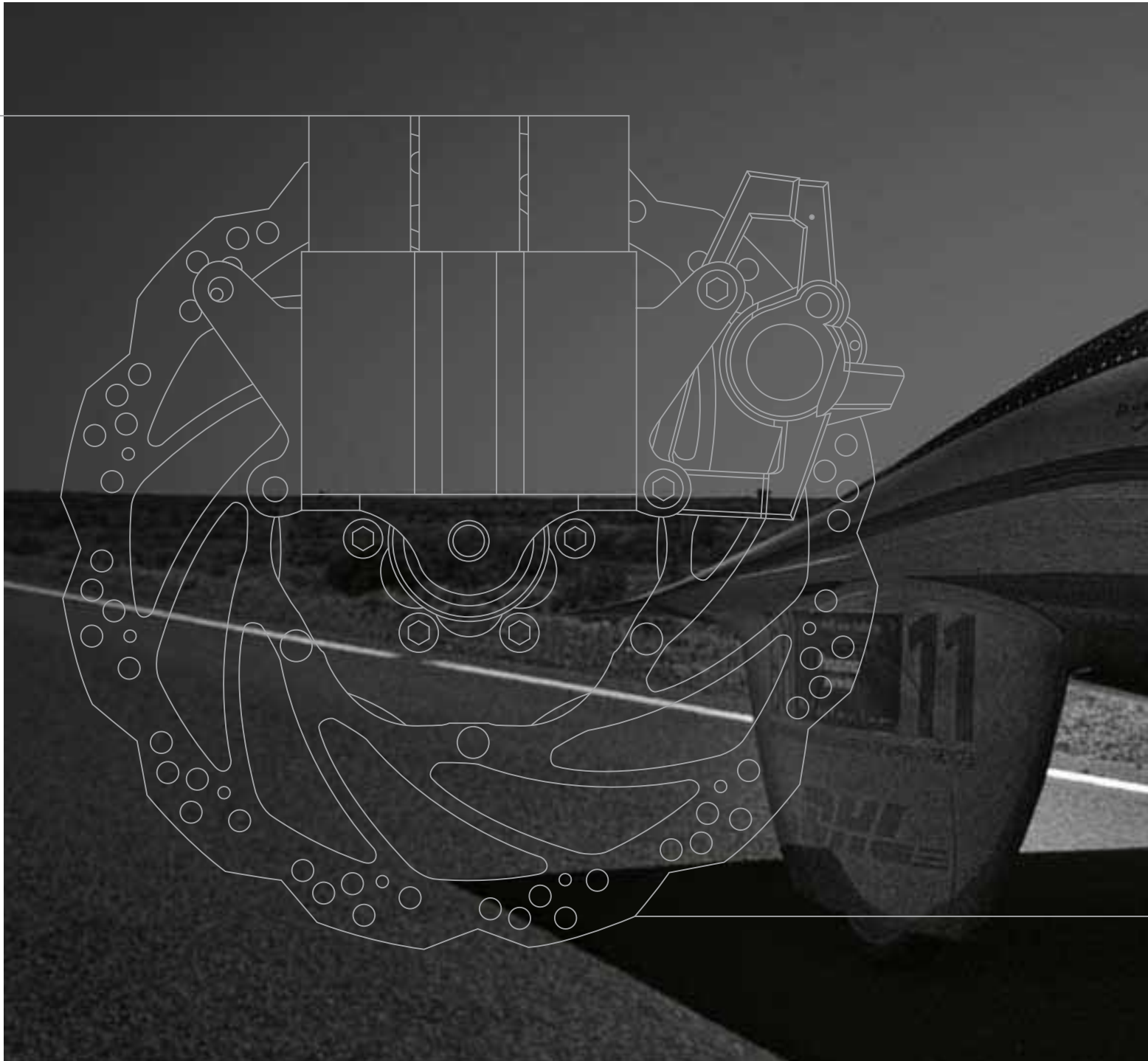
KONZERNLAGEBERICHT

ERTRAGS-, FINANZ- UND
VERMÖGENSLAGE

KONZERNLAGEBERICHT

MITARBEITER

Solarracer | Hinteres Fahrwerk



Die Leistungsfähigkeit von Solarzellen zeigt sich in verschiedenen Anwendungsbereichen. Der gemeinsam mit der Hochschule Bochum entwickelte Solarracer SolarWorld No.1 verbindet moderne Solarstromtechnologie mit innovativer Ingenieurskunst.

KONZERNLAGEBERICHT
FORSCHUNG UND
ENTWICKLUNG

KONZERNLAGEBERICHT
NACHHALTIGKEIT

KONZERNLAGEBERICHT
NACHTRAGSBERICHT
RISIKOBERICHT
PROGNOSEBERICHT

KONZERNABSCHLUSS



SERVICE
GLOSSAR
STICHWORTVERZEICHNIS
FINANZKALENDER



KONZERNLAGEBERICHT

KONZERNABSCHLUSS

ANLAGE ZUM
NACHHALTIGKEITSBERICHT

SERVICE

VII. NACHTRAGSBERICHT

Angabe von Vorgängen von besonderer Bedeutung

Produktionsstätte in Südkorea geht 2009 an den Start. Anfang Februar hat das Management mit der SolarPark Engineering Co. Ltd. aus Seoul einen Vertrag zur Errichtung einer Modulproduktion in Südkorea unterzeichnet. Damit setzen wir die Pläne zum Aufbau einer Solarproduktion in Asien um. Dem Vertrag war im Oktober 2007 der Abschluss einer Absichtserklärung vorausgegangen. Bestandteil der Vereinbarung ist die Gründung des Joint Ventures **SolarWorld Korea Ltd.**, an dem die Partner mit jeweils 50 Prozent beteiligt sind.

Veräußerung von 65 Prozentanteilen unserer Modultochter GPV an Borevind AB. Der Veräußerungszeitpunkt lag am 14. Januar 2008. Der erzielte Kaufpreis lag im niedrigen zweistelligen Mio. € Bereich, inklusive Abnahme- und Zulieferverträge.

Externes Wafergeschäft ausgebaut. Bis zum Februar 2008 konnte unsere Konzerntochter Deutsche Solar AG neue Langzeitverträge zur Lieferung von Wafern mit Solarzellen-Kunden aus Asien und Europa abschließen.

Weitere langfristige Rohstoffverträge. Ebenfalls im Februar 2008 hat unsere Konzerntochter Deutsche Solar AG mit dem koreanischen Siliziumproduzenten DC Chemical Co. Ltd. (DCC) einen Langfristkontrakt zur Lieferung von Solarsilizium geschlossen. Aus der vertraglich zugesicherten Siliziummenge können Wafer mit einer rechnerischen Gesamtproduktionsleistung von 600 MW hergestellt werden.

Erfolgreiche Umweltmanagement-Zertifizierung nach ISO 14001 in Bonn und Freiberg. Wir haben an den Standorten Freiberg (Deutsche Solar AG, Deutsche Cell GmbH, Solar Factory GmbH) und Bonn (**SolarWorld AG**) das Qualitätsmanagementsystem um ein Umweltmanagementsystem erweitert und im Februar 2008 die Zertifizierung durch eine externe Prüfungsgesellschaft erfolgreich absolviert.

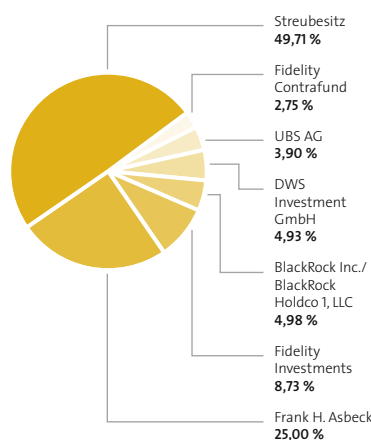
Standortwechsel in Südafrika. Im Februar 2008 ist unsere Vertriebstochter **SolarWorld Africa (Pty) Ltd.** von Johannesburg nach Kapstadt umgezogen.

Aktionärsstruktur verändert. Die Aktionärsstruktur der **SolarWorld AG** hat sich zum Stichtag 31. Januar 2008 geändert.

Geänderte Rahmenbedingungen – EU-Kommission setzt Akzente. Einen positiven Impuls für die regenerative Energiebranche hat der am 15. Januar 2008 veröffentlichte – voraussichtlich endgültige – Kommissionsvorschlag zu einer EU-Richtlinie für erneuerbare Energien gegeben. In diesem soll das bereits angekündigte Ziel, bis 2020 20 Prozent am gesamten EU-Stromverbrauch aus erneuerbaren Energien zu decken, nun verbindlich verankert werden. Darüber hinaus wurden die Ziele einzelner EU-Länder erweitert. Danach müsste Deutschland bis 2020 seinen Primärenergieverbrauch bis zu 18 (bisher: 9) Prozent aus erneuerbaren Energien decken. Ein weiterer positiver Effekt für die Branche wäre die Möglichkeit, dass den Mitgliedsstaaten das Recht eingeräumt würde, den Zertifikatshandel zwischen Unternehmen zu unterbinden, wenn dies die Erreichung der eigenen nationalen Umweltziele gefährdet. In einem zunächst angedachten Zertifikatshandels-

Aktionärsstruktur

zum Stichtag 31. Januar 2008





system hätte ohne diese Option die Gefahr eines eingeschränkten Wachstums der erneuerbaren Energien bestanden. National festgelegte Umweltquoten hätten in diesem Fall über einen reinen Zertifikatshandel erreicht werden können, ohne eine Investitionssicherheit in alternative Energietechnologien nachhaltig zu gewährleisten. Erfahrungswerte aus anderen EU-Ländern, die ein Quoten- und Zertifikatshandelssystem zur Erreichung von Umweltzielen einsetzen, haben in der Vergangenheit gezeigt, dass darüber weder ein kontinuierliches Marktwachstum noch eine Energiewende hin zu sauberen alternativen Technologien erfolgte.

Auswirkung der Vorgänge von besonderer Bedeutung



Mit dem Bau der ersten konzernweiten Modulproduktion in Asien geben wir eine Antwort auf die steigende solare Nachfrage in den asiatischen Wachstumsmärkten. Die logistische Nähe zu den Kernmärkten Asiens stärkt unsere internationale Wachstumsstrategie. Insbesondere in Südkorea wird mit einem steigenden Bedarf an moderner Solarstromtechnologie gerechnet. 2012 ist allein in Südkorea mit einem Marktvolumen von 800 MW (2007: 50 MW) zu rechnen. Für Japan werden ebenfalls 800 (2007: 230) MW erwartet. Die Produktion wird über modernste, vollautomatisierte Modulprozesse verfügen.

Mit der Veräußerung unserer Anteile an unserer schwedischen Modulfertigung GPV flankieren wir unsere Konzentration auf die solaren Kernmärkte. Über Zulieferverträge besteht für unseren Konzern die Möglichkeit, die kommenden Jahre Module zu beziehen.

Mit Abschluss neuer Waferverträge summiert sich der Auftragsbestand bis 2018 auf über 5,5 Mrd. €. Der Exportanteil im konzernweiten Wafergeschäft beläuft sich auf mehr als 90 Prozent.

Die zusätzlichen Siliziumverträge flankieren in der Folge unsere weiteren Ausbaupläne etwa in Südkorea zum Bau einer Modulproduktion.

Das erweiterte Umweltmanagementsystem erlaubt es uns, die Umweltauswirkungen unserer Produkte und Prozesse durch einen systematischen Ansatz zu vermindern und darüber die Umweltleistung der **SolarWorld** bei der Umsetzung unserer Unternehmensstrategie einzubeziehen und zu verbessern.*



Steuerung und Kontrolle

34

Auch durch den Standortwechsel unseres Vertriebsbüros in Südafrika senken wir durch die direkte Anbindung an den Hafen die logistischen Kosten und die Lieferzeiten von unseren Produktionsstätten in Europa und den USA zum Kunden um bis zu 4 Tage. Auch hat die Provinzregierung Maßnahmen zum Ausbau erneuerbarer Energien eingeleitet, um die Stadt dahingehend zu einem „excellence center“ auszubauen.

Angesichts der sich aus dem Kommissionsvorschlag zur EU-Richtlinie abzeichnenden Sicherstellung der nationalen Vergütungssysteme sind die Rahmenbedingungen für ein stetes Wachstum der regenerativen Energiebranche sowohl in Deutschland als auch in weiteren EU-Ländern gegeben. Innerhalb neuer EU-Mitgliedsländer würde dieser Vorschlag entsprechende Impulse für regenerative Energien geben.



Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage zum Berichtszeitpunkt

Die wirtschaftliche Lage des Konzerns wird vom Management der **SolarWorld AG** unter Berücksichtigung der sich aus dem Konzernabschluss 2007 ergebenden und oben dargestellten Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage sowie unter Einbeziehung des laufenden Geschäftes 2008 zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernlageberichtes als positiv beurteilt. Auftragseingänge aus dem Wafer- und Handelsgeschäft zeigen die solide Weiterentwicklung unseres Geschäftes. Weitere Rohstoffverträge untermauern unsere konzernweiten Wachstumspläne.



1.2, EC2



VIII. RISIKOBERICHT



1.2, 4.9, 4.11



Chancen- und Risikomanagementsystem*

Integriertes Chancen- und Risikomanagement. Unser konzernweites Chancen- und Risikomanagement ist integraler Bestandteil der Aufbau- und Ablauforganisation innerhalb der Geschäftsprozesse. Die Risikoüberwachung liegt dezentral in der Verantwortung der Führungskräfte der operativen Geschäftseinheiten. Ein standardisiertes monatliches Berichtswesen an den Vorstand dient der Risikoidentifikation und vermittelt zeitnah und regelmäßig ein Gesamtbild der Risikolage. In das Risikomanagement sind alle voll konsolidierten Unternehmen des **SolarWorld Konzerns** eingebunden.* Akute Risiken und Chancen werden dem Vorstand unverzüglich mitgeteilt. Dank flacher Hierarchien sind unsere Entscheidungs- und Informationswege kurz. Eine Verzahnung mit dem Konzerncontrolling schafft die Basis für die Bewertung der Auswirkung der identifizierten Risiken und Chancen auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage. Zur Risikobegrenzung können entsprechende Maßnahmen, beispielsweise in Form von Rückstellungen, eingeleitet werden.

Konsolidierungskreis
und rechtliche Konzernstruktur



115

Unternehmensinternes
Steuerungssystem

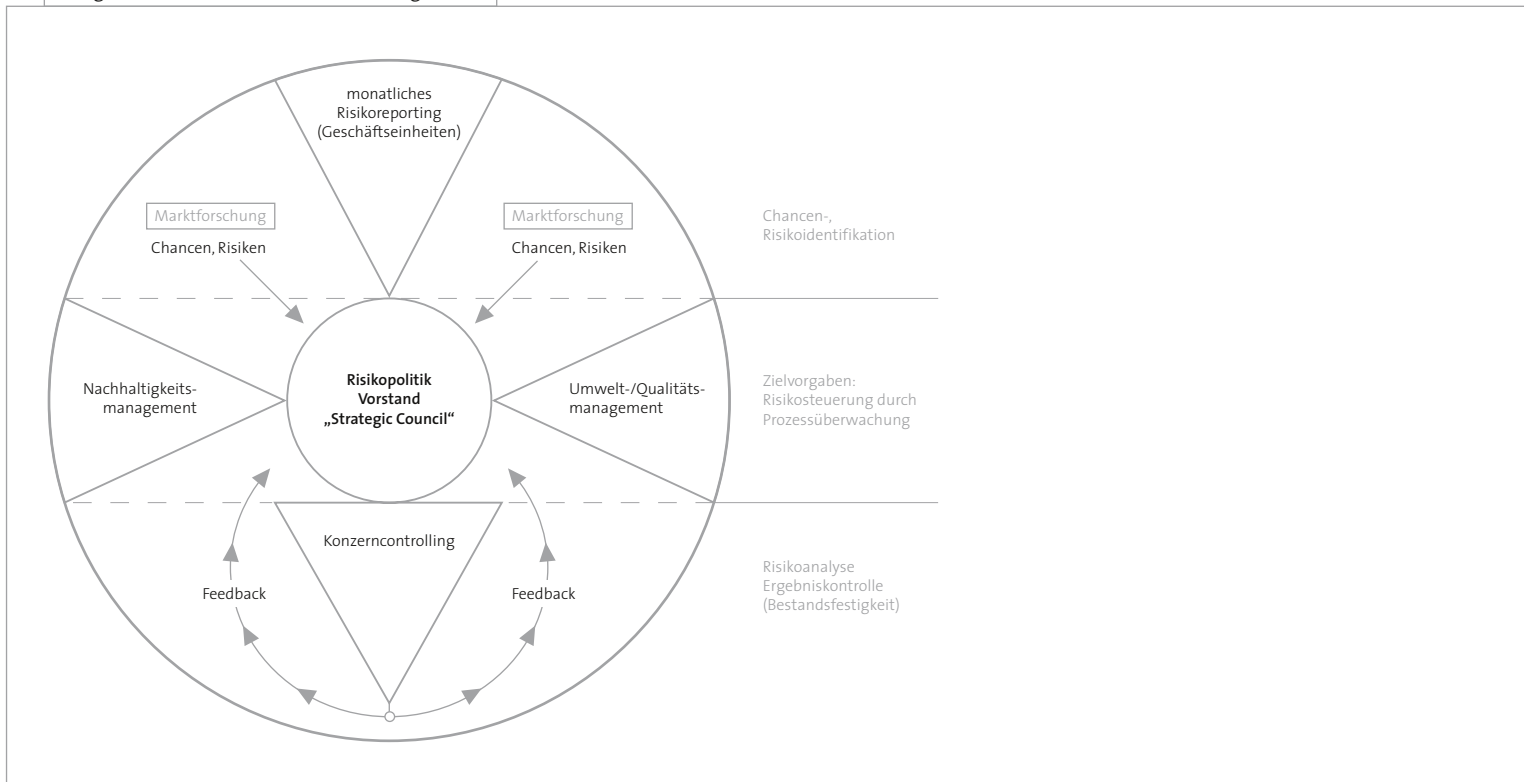


34

Ausgehend von der Unternehmensstrategie legt der Vorstand die Risikopolitik anhand vorgegebener Risikomaßstäbe fest. Oberste Entscheidungsgremien sind die Vorstandssitzung und der „Strategic Council“.* Chancen und Risiken werden durch Markt-, Trend- und Wettbewerbsanalysen in den Bereichen Marketing&Vertrieb und Investor Relations ermittelt, bewertet und an den Vorstand berichtet. Der Vorstand entscheidet vor dem Hintergrund des vertretbaren Gesamtrisikos, inwiefern strategisch sinnvoll Risiken kontrolliert eingegangen werden, um als notwendige Voraussetzung Chancen wahrnehmen zu können. In diesem Rahmen wird auch bewertet, inwieweit Risiken durch entsprechende Absicherungsstrategien minimiert, auf Dritte verlagert oder generell vermieden werden können. Als weiteres Gremium, das sich aus Mitgliedern des Vorstandes sowie Führungskräften der operativen Geschäftseinheiten zusammensetzt, ist der „Konzernausschuss“ für die Risiko- und Chancenanalyse auf Basis der Risikopolitik eine wichtige Instanz. In Entscheidungen von grundlegender Bedeutung wird der Aufsichtsrat eingebunden. So können wir Entwicklungen, die den Fortbestand des Unternehmens gefährden könnten, frühzeitig gegensteuern.



Integriertes Chancen- und Risikomanagement



Die Regelüberwachung, etwa der Gesetze und Richtlinien gegen den Insiderhandel erfolgt durch einen Compliance-Beauftragten, gesichert durch eine integrierte juristische Beratung externer Fachkräfte. Zur Kontrolle der ökologischen Risiken wurde 2007 unser Umweltmanagement aufgebaut.* Ein konzernübergreifendes Qualitätsmanagement flankiert das Risikoidentifikations- und Frühwarnsystem: Standardisierte Prozesse machen mögliche Risikopotenziale transparenter. Um gesellschaftlichen Herausforderungen begegnen zu können, beziehen wir relevante Anspruchsgruppen in unsere strategische Planung mit ein. Dazu haben wir 2007 eine Stabsstelle zum Nachhaltigkeitsmanagement eingerichtet, die direkt an den Vorstand berichtet.*

Um die verbleibenden Risiken in Grenzen zu halten beziehungsweise ganz auszuschließen, wurden 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.

Risikomanagementsystem in Bezug auf Finanzinstrumente. Die Verantwortlichkeit zur Risikominimierung beim Einsatz verschiedener Finanzinstrumente liegt beim Vorstand sowie bei den Geschäftsführern der jeweiligen Tochtergesellschaft. Über auftretende Risiken und getätigte Sicherungsgeschäfte berichten die Geschäftsbereiche an den Vorstand. Die direkte Zuordnung eingesetzter Finanzinstrumente mit konkreten Projekten steigert die Transparenz und ermöglicht eine unmittelbare Risikosteuerung. An dieser Stelle verweisen wir auf den Anhang.*

Nachtragsbericht
86

Nachhaltigkeit
82

Grundsätze und Ziele
des Finanzrisikomanagements
143

Finanzrisiken, wie Preis-, Währungs- und Zinsrisiken, die sich im Rahmen unseres zunehmend internationalen Geschäftes ergeben, begegnen wir durch Rahmenverträge, Fristgestaltung und Sicherungsgeschäfte im Sinne des Risikomanagements.

Einschätzung Risiko

Eingeschätzte Risikoentwicklung zum Vorjahr

Gegenmaßnahmen

✓

➤

⬆

>>>

Forschung und Entwicklung

74

Einzelrisiken

Risiken aus den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ✓

Risiko	Reduktion von Öl- und konventionellen Strompreisen würde die Erreichung der Wettbewerbsfähigkeit von Solarstrom ohne staatliche Förderung und somit die schnelle Verbreitung von Solarstrom verzögern.
Auswirkung	Geringer Einfluss auf die wirtschaftliche Lage von SolarWorld , da die gesetzliche Förderung für Solarstrom in den wichtigsten Absatzmärkten unabhängig von temporären Ölpreisschwankungen ist.
Einschätzung	Geringe Wahrscheinlichkeit einer anhaltenden Öl- und konventionellen Strompreissenkung, da das Angebot aufgrund begrenzter Vorkommen konventioneller Energieressourcen knapper wird, während die Energienachfrage zeitgleich steigt.
>>>	Kontinuierliche Kostensenkung und Effizienzsteigerung ermöglichen eine langfristig wettbewerbsfähige Preisgestaltung ohne Förderung.*

Erwartete Entwicklung des Solarstrommarktes

96

Künftiger Geschäftsverlauf

100

Risiken aus den regulatorischen Rahmenbedingungen ⬆

Risiko	Änderungen der geltenden nationalen Solarstrom-Fördergesetze in den wichtigsten Solarmärkten hin zu reduzierten Vergütungssätzen oder Wegfall staatlicher Programme.
Auswirkung	Verzögertes Marktwachstum und regionaler Nachfragerückgang.
Einschätzung	Potenzielles Risiko in einzelnen Teilmärkten stetig vorhanden. In unseren Kernmärkten Deutschland, Spanien, Italien, Südkorea und USA ist die Gesetzeslage für 2008 gesichert. Mittelfristig erwarten wir regionale Tarifierungsanpassungen, jedoch keinen kompletten Wegfall*
>>>	Streuung des Risikos durch zunehmend internationale Geschäftsstrategie in unterschiedlichen Märkten. Vertikales Geschäftsmodell mit starkem, global ausgerichtetem Wafergeschäft. Diversifizierung der Kernkompetenz auf neue Weltmärkte, beispielsweise das Off-Grid-Geschäft.*

Auftragsentwicklung

59

Investitionsanalyse

62

Werthaltige Kundenbeziehungen

47

Risiken aus der Verstärkung des Wettbewerbs ⬆

Risiko	Steigerung des Wettbewerbsdrucks. Silizium- und Wafersegment: Einstieg neuer Marktteilnehmer, schwerpunktmäßig aus dem asiatischen Raum, angelockt durch attraktive Margen und Wachstumsraten. Modulsegment: Erkennbarer Trend zur Konsolidierung durch Unternehmensallianzen, -käufe und Joint Ventures.
Auswirkung	Potenzieller Marktanteilsverlust und steigender Preiswettbewerb mit erhöhtem Margendruck, insbesondere aus Niedriglohnländern.
Einschätzung	Risiko für SolarWorld mittelfristig gering, da starke Marktstellung im Wafer- und Rohstoffbereich. Technologievorsprung von geschätzt 2 bis 3 Jahren vgl. zu Neueinsteigern. Enger Rohstoffmarkt begrenzt Kapazitätsauslastung im Zell- und Modulbereich für Neueinsteiger.
>>>	Sicherung der Auslastung der bestehenden und zukünftigen Waferkapazitäten durch Abschluss von Wafer-Langfristkontrakten. Breite Streuung der Kontrakte auf über 30 Kunden zur Risikominimierung; beispielsweise hinsichtlich des eintretenden Falles einer Nichtzahlungsfähigkeit einzelner Kunden.* Weiterer Ausbau der Produktionskapazitäten und damit Sicherung von Skalenvorteilen bei starkem Branchenwachstum.* Weiterer Markenaufbau und Maßnahmen zur Kundenbindung.*

Personalrisiken

Risiko	Engpass an qualifizierten Fachkräften in der Solarbranche.
Auswirkung	Potenzielle Gefährdung des Technologievorsprungs durch Fachkräftemangel sowie der Prozess- und Arbeitsabläufe im Rahmen des weiteren Unternehmenswachstums.
Einschätzung	Verschärfung des Risikos durch starkes Branchenwachstum und zunehmenden Wettbewerb um qualifiziertes Personal.
>>>	Gezielte, bedarfsorientierte Kompetenzentwicklung unserer bestehenden Mitarbeiter zur Steigerung der Mitarbeiterzufriedenheit, des Fachwissens und des Leistungsvermögens. Mitarbeitermotivation durch gewinnorientierte, variable Vergütungssysteme. Definition von Stellvertretungen und Befugnissen im Rahmen unseres Qualitätsmanagementsystems. Hochschulmarketing, Fachmessen und Forschungs-kooperationen zur Nachwuchs- und Fachkräftegewinnung.*

Mitarbeiter;
Forschung und Entwicklung;
Mitarbeiter –
zukünftige Entwicklung



68,
74,
102

IT-Risiken

Risiko	Störungen im Betrieb des IT-Systems und der Netzwerke.
Auswirkung	Arbeitsunterbrechungen und Produktivitätseinbußen.
Einschätzung	Gering, da unsere IT-Systeme regelmäßig gewartet werden und die neuesten Sicherheitsstandards erfüllen. Ein Ausfallrisiko im gesamten Konzern wird hierdurch nahezu unmöglich.
>>>	Regelmäßige Investitionen in Updates und den Einsatz von Soft- und Hardwaresystemen, die den hohen Anforderungen an eine ausfallsichere und hochverfügbare Umgebung entsprechen. BSI-zertifizierte Systeme für höhere Sicherheit und Zuverlässigkeit. Trennung der IT-Systeme von Produktion und Verwaltung, um Risiko möglicher Ausfälle der elektronisch gestützten Informationsverarbeitung zu minimieren.

Finanzwirtschaftliche Risiken

Risiko	Unerwartete Entwicklungen und Abweichungen der internationalen Zinsen, Währungen und Preise.
Auswirkung	Einfluss auf die Finanzergebnisse unserer Geschäftstätigkeit.
Einschätzung	Gering, dank der pro-aktiven, regelmäßigen, sorgfältigen Prüfung unserer finanzwirtschaftlichen Instrumente. Liquiditätsrisiken sind aufgrund unserer hohen liquiden Mittel zurzeit nicht erkennbar.
>>>	Minimierung des Wechselkursrisikos durch Abstimmung des jeweiligen Einkaufs- und Verkaufsvolumens in den für uns relevanten Währungen (Natural Hedge). Währungskongruenz unserer Langfristkontrakte durch den Abschluss von wechselkursbasierten Preisanpassungsklauseln. Einzelinstrumente zur Währungssicherung bei Aufnahme von Finanzierungsinstrumenten in einer Fremdwährung. Absicherung der Risiken aus der variablen Zinsbelastung durch den Einsatz von Zinssicherungsinstrumenten.
	Diversifizierung und Ausbau der Kapitalbasis unseres Konzerns durch abgeschlossene Kapitalmaßnahmen in den Jahren 2006 und 2007. Begegnung des Risikos aus Forderungsausfällen durch Vorkasseregelungen, eine laufende Überwachung und Analyse des Forderungsbestandes sowie durch gezielte Abschlüsse von Kreditversicherungen.*

Finanzlage; Finanzinstrumente



61, 143

Rechtliche Risiken

Risiko	Rechtsrisiken basieren auf den vielfältigen steuerlichen, wettbewerbs-, patent-, kartell- und umweltrechtlichen Regelungen im Rahmen der internationalen Geschäftstätigkeit.
Auswirkung	Einfluss auf die Ergebnisse unserer Geschäftstätigkeit. Bindung von Finanzmitteln. Gefährdung der Reputation.
Einschätzung	Gering. Derzeit sind uns Risiken aus Rechtsstreitigkeiten und Patentverletzungen sowie weitere rechtliche Risiken, die die geschäftliche Lage unseres Unternehmens nicht nur unerheblich beeinflussen könnten, nicht bekannt.
>>>	Integrierte rechtliche Beratung durch externe Rechtsexperten.

IX. PROGNOSEBERICHT

Zukünftiges konjunkturelles Umfeld

Die **Weltkonjunktur** wird 2008 zwar an Dynamik verlieren, mit einem Wachstum von 4,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahr aber weiterhin signifikant expandieren. In den USA ist vor dem Hintergrund der Immobilienkrise ein deutlicher Abschwung der Konjunktur zu erwarten. Insgesamt rechnet das Institut für Weltwirtschaft (IfW) aber mit einem moderaten Wachstum der US-Wirtschaft von 1,8 Prozent. 2009 soll die Konjunktur mit plus 2,2 Prozent wieder Fahrt aufnehmen.

Wachstum des Bruttoinlandsprodukts

(Veränderung in Prozent zum Vorjahr)

Land	2007	2008e	2009e
Welt	5,1	4,5	4,6
EU 27	2,9	2,2	2,3
• Deutschland	2,6	1,9	1,6
• Spanien	3,7	2,6	2,5
• Italien	1,7	1,2	1,5
USA	2,2	1,8	2,2
Asien	9,4	8,6	8,3
• China	11,4	10,7	9,9
• Südkorea	4,5	3,8	4,8

Quelle: Institut für Weltwirtschaft, 2007

Im Zuge der Abkühlung in den USA wird sich 2008 auch in der Europäischen Union das Expansionstempo verlangsamen. Das IfW prognostiziert 2008 und 2009 ein BIP-Wachstum von jeweils 2,2 und 2,3 Prozent. Die Aufwertung des Euro und die Schwäche der US-Wirtschaft dürften sich dämpfend auf die Exporte auswirken. Die hohen Ölpreise werden die Wirtschaft ebenfalls belasten. In **Deutschland** wird sich die positive Wirtschaftsentwicklung leicht abgeschwächt fortsetzen. Die erwarteten BIP-Zuwächse 2008 und 2009 liegen bei 1,9 bzw. 1,6 Prozent. Das IfW rechnet für 2008 mit einer kräftigen Expansion der Inlandsnachfrage, die von der anhaltend hohen Beschäftigungsdynamik angekurbelt wird.

Die Abschwächung des Wirtschaftswachstums in den Industrieländern wird den Produktionsanstieg in den Entwicklungs- und Schwellenländern aller Voraussicht nach zwar dämpfen, die Expansion dürfte aber anhalten. **China** wird ein wesentlicher Faktor der Weltkonjunktur bleiben und 2008 wie in den Vorjahren erneut zweistellig wachsen (10,7 Prozent). In Südkorea erwarten Experten für 2008 ein Wachstum von 3,8 Prozent und 4,8 Prozent für 2009.

Diese Konjunkturprognosen vorausgesetzt werden wir die positive Entwicklung der Weltkonjunktur für unser Wachstum nutzen können.

Zukünftiger Energie- und Strommarkt

Für das Jahr 2008 rechnen Experten weiterhin mit hohen und volatilen Energiepreisen. Angetrieben durch die Wirtschaftsexpansion in den Schwellenländern und den anhaltend hohen Verbrauch in den USA wird die weltweite Ölnachfrage auch in den kommenden Jahren weiter steigen. 2008 erwartet die Internationale Energieagentur (IEA) einen Zuwachs von 2,3 Prozent. Im Jahr 2030 wird die Weltölnachfrage laut Aussage des letzten IEA-World-Energy-Outlooks 2007 um mehr als 35 Prozent über dem Niveau von 2006 liegen. Die Ölangebotslage dürfte auch zukünftig durch die politische Instabilität in den Ölförderländern sowie durch die sich zunehmend komplizierter gestaltende Erschließung neuer Ölvorkommen angespannt bleiben.

Der Rohölpreis wird auch 2008 weiter steigen. Die EIA (Energy Industry Administration) erwartet für die Sorte Brent im Jahresdurchschnitt einen Preisanstieg um mehr als 12 Prozent auf rund 80 US-Dollar pro Fass. Goldman Sachs hält mittelfristig Ölpreise von mehr als 120 Dollar für realistisch.

Die Strompreise werden vor diesem Hintergrund den Aufwärtstrend beibehalten. In **Deutschland** kündigten die beiden größten Stromanbieter ab Januar 2008 Preiserhöhungen für Privathaushalte von bis zu 10 Prozent an. Auch die Gaspreise sollen um bis zu 9 Prozent steigen. Diese Entwicklung lässt den Preisabstand zwischen Strom aus regenerativen Quellen und konventionell erzeugter

Elektrizität kleiner werden. Nach einer Preisvergleichsanalyse des Verbraucherverbands Verivox Ende 2007 werden rund 300 deutsche Grundversorger die Strompreise ab 2008 um durchschnittlich 6 Prozent erhöhen. Aufgrund dieser Entwicklung kann Ökostrom ab 2008 in mehr als zwei Dritteln der deutschen Städte günstiger als konventioneller Strom angeboten werden, sodass immer mehr Kunden zu Ökostromanbietern wechseln dürften.

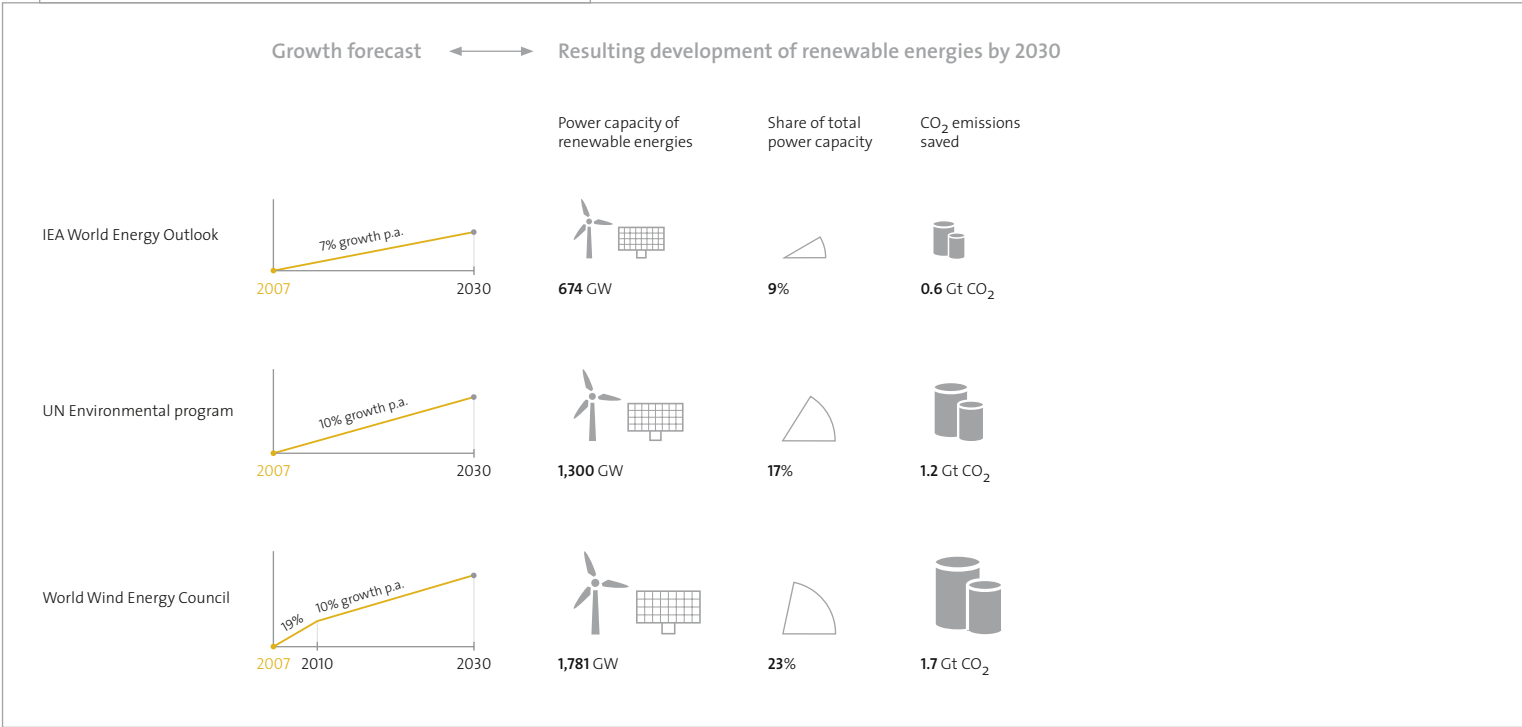
Die **alternativen Energien** sind ein essenzieller Bestandteil des politischen Maßnahmenbündels zur Lösung der weltweiten Klima- und Energieproblematik geworden. Die hohe Investitionsbereitschaft vieler Staaten im vergangenen Jahr ist ein klares Indiz und lässt die Schubkraft der erneuerbaren Energien zur Erreichung von Klimaschutzzielen in der Zukunft erahnen.*

Energie- und Strommarkt;
Chancen

36,

104

Wachstumsszenarien für erneuerbare Energien weltweit

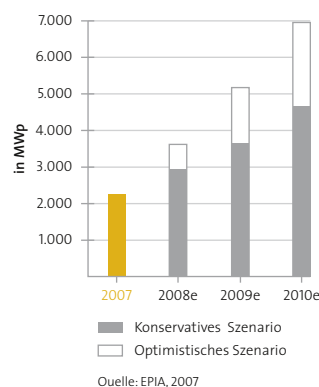




Erwartete Entwicklung des Solarstrommarktes

Für das Jahr 2008 wird laut EPIA ein Wachstum des **weltweiten Solarmarktes** um mehr als 30 Prozent auf eine geschätzte neu installierte Solarstromleistung zwischen 2,9 und 3,6 (2007: 2,2) GW erwartet. Diese Wachstumsrate wird auch für 2009 fortgeschrieben. Kumuliert bedeutet dies eine weltweit installierte Leistung von 12 GW (2008) und 16 GW (2009). Gemäß Prognose wird Deutschland seine führende Stellung behaupten können, jedoch wird sein Weltmarktanteil 2007 von 48 Prozent auf 41 Prozent im Jahr 2008 und 33 Prozent im Jahr 2009 zurückgehen. Spanien und die USA werden im Gegenzug Marktanteile gewinnen.

Erwartete neu installierte
Solarstromleistung weltweit



Trotz des erwarteten 33-prozentigen Siliziumzuwachses auf 35,8 (2007: 27) Tausend Tonnen, wird der **Markt für Solarsilizium** auch 2008 angespannt bleiben. Große Mengen sind bereits langfristig kontrahiert. Parallel dazu wird die Solarzellenindustrie ihre Produktionskapazitäten 2008 weltweit zügiger ausbauen als die vorgelagerte Silizium- und Waferindustrie. Für 2008 ist mit einer Steigerung der weltweiten Zellproduktionskapazitäten um über 60 Prozent auf rund 6,6 (2007: 4) GW zu rechnen. Dies wird zu einer temporären Verknappung des Rohstoffes Silizium insbesondere für die Anbieter führen, die neu in den Markt einsteigen und nicht entsprechende Mengen kontrahiert haben.

Ab 2009 wird das Solarsiliziumangebot gegenüber dem Vorjahr um rund 66 Prozent wachsen, wodurch nach Einschätzung von Experten der Schweizer Bank Sarasin mit einer Entspannung in der Rohstoffversorgung zu rechnen ist. Es bleibt abzuwarten, ob alle neuen Siliziumhersteller in der Lage sein werden, die für die Solarindustrie notwendige Siliziumreinheit zu erreichen.

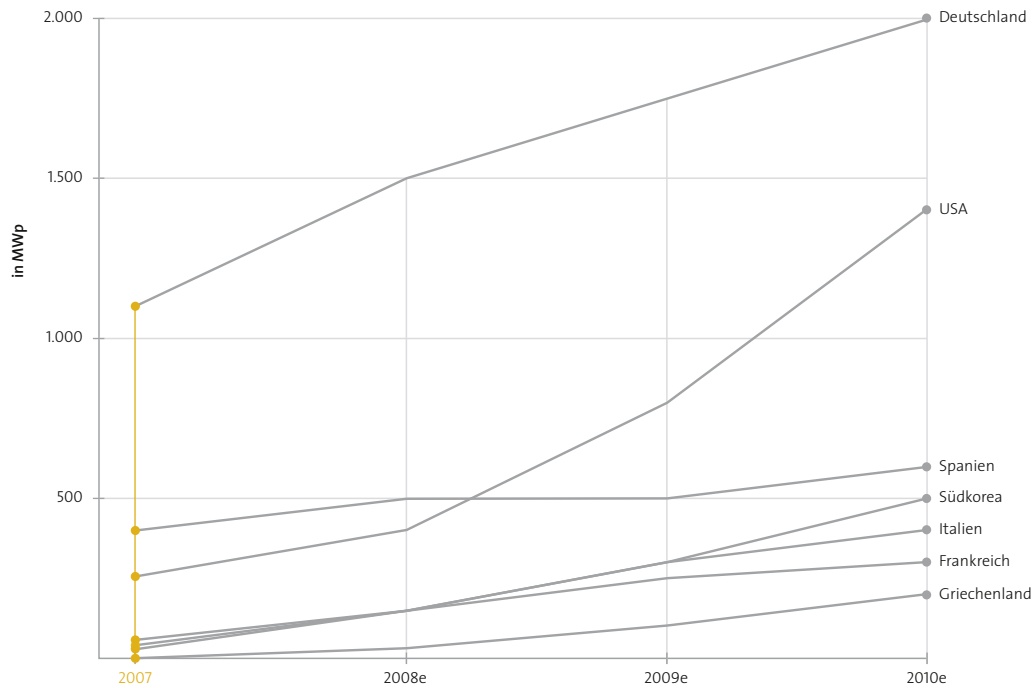
EPIA prognostiziert für 2008 weltweite Investitionen in Wafer-Produktionskapazitäten von bis zu 800 (2007: 660) Mio. € und für 2009 von bis zu 765 Mio. €. Nach einheitlichen Einschätzungen wird die siliziumbasierte Solarstromtechnologie in den nächsten Jahren mit einem weltweiten Marktanteil von deutlich über 80 Prozent marktbeherrschend bleiben.

Diese prognostizierte Entwicklung wird unser Konzerngeschäft in seiner Wachstumsstrategie deutlich unterstützen. Unsere Stärke zeigt sich hier besonders im Waferbereich; in diesem Segment können wir angesichts des weltweit starken Kapazitätsausbaus im Zell- und Modulsegment mit einer stabilen Nachfrage und mit stabilen Margen rechnen.

Für den **Solarmarkt in Deutschland** erwartet EPIA 2008 und 2009 Wachstumsraten von mehr als 20 Prozent. Das entspricht einer neu installierten Leistung von 1.500 (2007: 1.100) MW für 2008 und zwischen 1.500 und 1.750 MW für das Folgejahr.



Erwartete neu installierte Solarstromleistung in den wichtigsten Märkten



Quelle: EPIA-Schätzung/optimistisches Szenario, 2007

Aufgrund der erwarteten Gesetzesänderung, die eine Absenkung der Einspeisevergütung für Solarstrom ab 2009 um 7 Prozent (bis Ende 2008 um jährlich 5 Prozent) und ab 2011 um 8 Prozent vorsieht, rechnen wir 2008 mit einem starken Marktwachstum, da viele Kunden ihre Investitionsentscheidung vorziehen werden. Im Folgejahr könnte es zu einer temporären Abschwächung der Nachfrage kommen, die aber infolge sinkender Modulpreise durch technischen Fortschritt spätestens im zweiten Quartal 2009 ausgeglichen werden dürfte.*

2008 wird der **spanische Solarmarkt** aufgrund des Auslaufens der jetzigen Einspeiseregulierung im Herbst 2008* von einem sehr starken Wachstum geprägt sein. Über die Dynamik des Marktwachstums ab Herbst 2008 kann noch keine abschließende Aussage getroffen werden. Einige Experten, wie die Bank Sarasin und die Landesbank Baden-Württemberg, gehen für das Jahr 2008 von einer nahezu Verdopplung des Marktes auf rund 700 (2007: 400) MW aus. Hier werden Vorzieheffekte zur Nutzung der noch geltenden Einspeisevergütungen den Markt antreiben. Bei der anstehenden Novellierung des Gesetzes ist mit einer Lösung zu rechnen, die das Wachstum des Solarmarktes auch über Oktober 2008 hinaus unterstützen wird, wenn auch nicht auf einem so hohen Niveau. Andere Einschätzungen, wie etwa EPIA, sehen die Entwicklung konservativer. Einigkeit hingegen besteht darin, dass Spanien in den nächsten Jahren weiterhin einer der wichtigsten Solarmärkte weltweit bleiben wird.

Risiken aus den regulatorischen
RahmenbedingungenErwartete Entwicklung
des Solarstrommarktes

In **Italien** erwarten Experten für 2008 und 2009 angesichts der stabilen gesetzlichen Rahmenbedingungen weiterhin ein starkes Wachstum. Die 2007 verabschiedete Novellierung des Gesetzes „Conto Energia“ sieht keine Revision der zurzeit geltenden Einspeisevergütung bis zum Jahr 2011 vor. Das Ziel von 3.000 MW installierter Solarstromleistung bis 2016 schafft die Voraussetzung für ein anhaltendes Marktwachstum. EPIA rechnet 2008 mit einer neu installierten Leistung von 80 bis 150 (2007: 40) MW und 2009 von 130 bis 300 MW.

Frankreich und Griechenland stehen ebenfalls vor einem solaren Aufschwung. In **Griechenland** rechnen wir ab 2009 mit einem erheblichen Wachstumsschub, das heißt sobald die 2007 beantragten Projekte ihre Investitionsförderungsusage erhalten und an das Netz gehen. Die wachsende Erfahrung der Marktteilnehmer und der zuständigen Behörden wird zur Beschleunigung der Genehmigungsprozesse führen. 2008 erwartet EPIA eine neu installierte Leistung von rund 20 (2007: 2) MW und zwischen 50 und 100 MW im Folgejahr. Für **Frankreich** beläuft sich die Prognose für 2008 auf 60 bis 150 (2007: 45) MW und für 2009 auf 120 bis 250 MW. Bisher sind dort Investitionen in gebäudeintegrierten Anlagen und in den Übersee-Gebieten finanziell interessant.

2008 und 2009 erwartet EPIA ein Wachstum des **US-Solarmarktes** von jeweils über 30 Prozent. Die neu installierte Leistung dürfte demnach auf 350 bis 400 (2007: 260) MW und 2009 auf 600 bis 800 MW ansteigen. Getragen wird dies vorwiegend von der Kalifornischen Solarinitiative (CSI) und dem Solarförderprogramm New Jerseys. Allein diese beiden Staaten planen bis 2021 die finanzielle Förderung einer Solarstromleistung von rund 4,5 GW. Auch andere US-Staaten haben sich der Förderung verpflichtet. Insgesamt wollen die US-Bundesstaaten bis 2020 eine kumulierte Solarstromleistung von bis zu 9,4 (2007: 0,9) GW installieren. Eine Verlängerung des bundesweiten Steuernachlasses in Höhe von 30 Prozent der Systemkosten, der Ende 2008 auslaufen wird, wurde bislang nicht beschlossen. Bis zur neuen Regierungsbildung Anfang 2009 sind keine neuen bundesweiten Förderungen oder Initiativen für den Solarstrombereich zu erwarten. Die Solarstromförderung wird somit 2008 und 2009 voraussichtlich in den Händen der einzelnen Bundesstaaten bleiben.

US-Staatenziel

für die Installation von Solarstrom bis 2020 in MW

Arizona	Bis 1.000
Kalifornien	3.000
Colorado	200
Delaware	175
Maryland	1.400
Nevada	500
New Jersey	1.500
North Carolina	240
Pennsylvania	800
Andere	520
Gesamt	Bis 9.395

Quelle: DSIRE, 2007

In Asien wird **Japan** seine Stellung als größter asiatischer Solarstrommarkt für Netzanlagen 2008 und 2009 behaupten, jedoch liegen die prognostizierten Wachstumsraten im niedrigen zweistelligen Bereich und der Markt könnte sogar stagnieren. Der zweitgrößte Markt für netzgekoppelte Solarstromsysteme – und damit einer unserer zukünftigen Kernmärkte – wird weiterhin **Südkorea** sein. 2008 und 2009 werden die positiven gesetzlichen Rahmenbedingungen zur Förderung von Solarstrom stabil bleiben. Für 2008 prognostiziert EPIA eine neu installierte Solarstromleistung von 100 bis 150 (2007: 50) MW und für 2009 von 250 bis 300 MW.

In **China** wird sich der Markt 2008 und 2009 auf 43 bzw. 78 MW jeweils verdoppeln. Im Fokus werden vorwiegend Off-Grid-Projekte (netzferne Anlagen) stehen, die der Elektrifizierung dezentral gelegener Dörfer und Regionen dienen werden. Netzgekoppelte Anlagen werden zurzeit nicht umgesetzt, da das chinesische Einspeisevergütungsgesetz eine Förderung für Solarstrom nicht vorsieht. Experten erwarten, dass ähnlich wie in den USA einzelne Städte und Regionen die Initiative ergreifen werden, aber in welchem Umfang dies sein wird, ist noch ungewiss. Dieses Marktpotenzial werden wir durch verstärkte Vertriebsaktivitäten und gezielte Produktlösungen für unser weiteres Konzernwachstum nutzen.

KONZERNLAGEBERICHT FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG	KONZERNLAGEBERICHT NACHHALTIGKEIT	KONZERNLAGEBERICHT NACHTRAGSBERICHT RISIKOBERICHT PROGNOSEBERICHT	KONZERNABSCHLUSS	SERVICE GLOSSAR STICHWORTVERZEICHNIS FINANZKALENDER
Zukünftige Ausrichtung des Konzerns				
Geplante Änderungen in der Geschäftspolitik in den folgenden zwei Geschäftsjahren* Aus heutiger Sicht planen wir keine substanziellen Änderungen unserer Geschäftspolitik.* Wir werden auch zukünftig ein reiner Solartechnologiekonzern bleiben, der unter Anwendung mono- und multikristalliner Technologie solare Produkte entlang der gesamten Wertschöpfungskette fertigt. Den Wettbewerb inklusive alternativer Technologien beobachten wir aufmerksam, um Chancen auch kurzfristig ergreifen zu können. Nach heutiger Einschätzung sehen wir jedoch das größte Marktpotenzial bei den kristallinen Technologien.* Zum heutigen Zeitpunkt gehen wir davon aus, unsere Organisationsstruktur in den Jahren 2008 und 2009 beizubehalten.*				2.9 Strategie 31 Erwartete Entwicklung des Solarstrommarktes; Risiken aus der Entwicklung alternativer Technologien 96, 91
Unsere zukünftige Beschaffungspolitik sieht vor, weiterhin die konzerneigenen Rohstoffquellen weiter auszubauen. Den Schwerpunkt werden wir 2008 auf unser Joint Venture JSSI und unsere Recycling-aktivitäten legen. Das konzernweite Einkaufsmanagement bündeln wir auch über 2008 hinaus am Standort Freiberg, um unsere Position bei Preisverhandlungen mit Lieferanten weiter zu stärken.				Geschäftsfelder und Organisationsstruktur 20
Ergänzend zu unseren ökonomischen Zielen verfolgen wir ökologische und soziale Ziele. Unser integriertes Nachhaltigkeitsmanagement, dessen Implementierung wir für 2008 planen, wird anhand konzernweit definierter Indikatoren unsere Leistungstreiber messbar und überprüfbar machen. Eine Reihe von Kennzahlen wird erstmalig erhoben, manche Kennzahlen müssen erst auf der Basis von Studien, die 2008 angefertigt werden, entwickelt werden. So wollen wir unseren Unternehmenswert nachhaltig steigern und unsere Marktführerschaft langfristig absichern.				
Künftige rechtliche Konzernstruktur Nach dem am 14. Januar 2008 wirksam gewordenen Anteilsverkauf halten wir noch 35 Prozent an unserer schwedischen Tochtergesellschaft Gällivare PhotoVoltaic AB (GPV). Die Beteiligung wird seitdem als at-Equity Beteiligung bilanziert.				
Unser 50-prozentiger Anteil am Joint Venture SolarWorld Korea Ltd. wird nach Gründung ebenfalls als at-Equity Beteiligung bilanziert.*				Nachtragsbericht 86
Künftige Absatzmärkte 2008+ Unser Konzern ist international in den wichtigsten solaren Kern- und Wachstumsmärkten aufgestellt.* Analog zu den günstigen Markterwartungen* und den daraus resultierenden Absatzchancen, erwarten wir 2008 für Deutschland ein zweistelliges Wachstum von rund 20 Prozent. In den USA planen wir eine Absatzverdoppelung. Im spanischen Solarmarkt rechnen wir aufgrund des Auslaufens der jetzigen Rahmenbedingungen im Herbst 2008 mit deutlichen Wachstumsraten in der ersten Jahreshälfte, die – aus heutiger Sicht – in der zweiten Jahreshälfte kompensiert werden dürften. In den jungen EU-Solarmärkten Italien, Frankreich, Griechenland und Benelux erwarten wir kräftige Zuwächse für unser Geschäft. Insbesondere in Italien profitieren wir von unserer 2007 aufgebauten starken Positionierung beim Elektrogroßhandel.				Erwartete Entwicklung des Solarstrommarktes 96



Angesichts des zunehmenden Energiebedarfs in Schwellenländern wie China und Indien sowie in Entwicklungsländern* werden wir das netzferne Solargeschäft (Off-Grid) verstärkt angehen. Hier liegen große Absatzpotenziale, die wir durch den weiteren internationalen Vertriebsausbau und durch eine regionale Produktion erschließen werden. Über die Elektrifizierung in China konnten wir 2007 unsere Off-Grid-Systemkompetenz unter Beweis stellen, die wir auch für weitere On-Grid (netzgekoppelte Anlagen)-Geschäfte in diesen Märkten nutzen werden können.

Im externen Wafergeschäft werden wir nach wie vor internationale Kunden bedienen.

Künftiger Geschäftsverlauf

Um die Dynamik im internationalen Solarmarkt für unser Wachstum zu nutzen, werden wir zum Ausbau unserer marktführenden Position weiterhin auf Größe, Innovations- und Qualitätsvorsprung sowie auf substanzielles Wachstum durch eine starke Rohstoffposition und Profitabilität setzen. Diese Erfolgsmotoren verschaffen uns angesichts des steigenden Wettbewerbs aus Niedriglohnländern Skalen- und Differenzierungsvorteile. Um unsere Marktposition unter den TOP Zwei der weltgrößten Waferhersteller der Photovoltaik zu halten, planen wir einen Kapazitätsausbau, der auch das Wachstum des externen Wafergeschäfts abdeckt.

Künftige Verwendung neuer Verfahren

Durch unsere langjährige Erfahrung auf dem Solarstrommarkt und durch das Produktions-Know-how, das wir über Jahrzehnte hinweg durch die Anwendung und Weiterentwicklung verschiedener Generationen technischer Anlagen gesammelt haben, verfügen wir über einen im Wettbewerbsvergleich hohen Automatisierungsgrad. Auch zukünftig werden wir unsere Prozess- und Materialausbeute durch intensive Technologieentwicklung erhöhen.

Dazu werden wir kurzfristig in zwei neue Gebäude investieren, in denen als Wafer- und Modultechnikum neue Technologien im Pilotmaßstab bis zur Produktionsreife entwickelt werden. Daraus werden konzernweite **SolarWorld** Standards im Sinne einer „Corporate Technology“ festgeschrieben. Unser Augenmerk liegt dabei einerseits auf der Steigerung von Durchsatz, Ausbeute und Wirkungsgrad und andererseits auf der Reduktion von Bruchraten und Rüstzeiten in der Fertigung. Hierdurch werden wir unsere Produktionskosten weiter senken. Neue hocheffiziente Technologien, wie beispielsweise das derzeit entwickelte Wafer-RGS-Verfahren* können mittelfristig als neue Produktionsverfahren eingesetzt werden. In der industriellen Produktion ließe sich der Siliziumbedarf um bis zu 40 Prozent reduzieren.

Die Reduktion des Ressourcenverbrauchs mit Fokus auf Energie, Wasser, Abfall und CO₂-Emissionen gehen wir zudem konzernweit an. Interne Zielwerte haben wir für das Jahr 2008 definiert.

Künftige Produkte und Dienstleistungen

Kristalline Solarstromprodukte mit stets optimiertem Preis-Leistungs-Verhältnis bleiben in naher Zukunft unser Kerngeschäft. Eine Umstellung auf dünnere Wafer der Dicke 180 (derzeit: 210) µm erfolgt sukzessive und verbessert Materialausbeute und Kosteneffizienz, was sich wiederum im Konzernergebnis niederschlagen wird. Ausschlaggebend für die flächendeckende Einführung sind hierbei die technologischen Anpassungen auf Seiten unserer Zell- und Modulkunden.*

Darüber hinaus entwickeln wir stetig neue Zell- und Modulgenerationen mit höheren Wirkungsgraden. 2008 werden wir unsere Systemkompetenz erneut unter Beweis stellen. Unser Gestellsystem Sunfix® mit verbesserten statischen Eigenschaften und deutlichen Montagevorteilen zu

Forschung und Entwicklung



74

Forschung und Entwicklung



74



herkömmlichen Produkten werden wir 2008 deutschlandweit und in der Folge in unseren europäischen Märkten einführen. Bei gleichbleibender Qualität senken wir damit die System- und Montagekosten für den Monteur und durch effizientere Abläufe auch für unseren Innendienst. Über diesen Mehrwert stärken wir die Bindung unserer Kunden. Eine unter dieser Marke weiterentwickelte, patentierte Flachdachlösung bietet uns neue Absatzchancen, da Flachdächer in der südeuropäischen Architektur dominieren. Unser Standard-Aufdachsystem in der Ausführung für Schrägdächer entwickeln wir hinsichtlich Materialoptimierung, Montageoptimierung und Kosteneffizienz für 2008 stetig in den Einzelkomponenten weiter. Mit unserem Energiedach® haben wir ein optimales Produkt zur Marktdurchdringung des französischen Solarmarktes im Sortiment. Ebenfalls für 2008 planen wir die Markteinführung unserer aus eigener Entwicklung stammenden nachgeführten Solarstromsysteme (tracking systems; Suntrac®), die durch ihre sensorgesteuerte Ausrichtung zur Sonne den Ertrag um rund 35 Prozent steigern.

Unsere Recyclingdienstleistung werden wir durch weitere Automatisierung und neue Verfahren zukünftig zu wettbewerbsfähigen Konditionen am Markt anbieten können. Damit generieren wir einen Wertsteigerungsfaktor für unser Geschäft.*



Leistungswirtschaftliche Chancen

107



Integrierte Produktion 2008+

Unser Kapazitätswachstum werden wir kontrolliert im Einklang mit der Rohstoffsicherung vorantreiben. Um die stark wachsende internationale Nachfrage nach Solaranlagen bedienen zu können und unsere Marktführerschaft als vollintegrierter Konzern unter Beweis zu stellen, investieren wir in den Ausbau entlang der gesamten Fertigungslinie. Zur Sicherung unseres externen Wafergeschäftes legen wir den Schwerpunkt unserer Investitionen in diesen Wertschöpfungsbereich. Dieses margenstarke Geschäft wird unser Konzernergebnis nachhaltig positiv prägen.

Am Standort Freiberg/Deutschland planen wir bis Ende 2009 unsere moderne Waferfertigung DS1000 von nominal 350 auf 500 MW auszubauen. Parallel dazu erschließen wir in unmittelbarer Nähe ein weiteres Industriegebiet (Ost). Im 2. Quartal 2008 planen wir hier den Spatenstich für die Bauarbeiten. Den Aufbau von 250 MW nominaler Jahreskapazität sehen wir für Ende 2009 vor. Gebäudetechnik und -infrastruktur werden so ausgelegt sein, dass ein weiterer Ausbau auf insgesamt 500 MW Waferkapazität schnell umsetzbar sein wird und wir allein in Freiberg über rund 1 Gigawatt Waferkapazität verfügen werden.

In den USA verfügen wir in Hillsboro über optimale Standortfaktoren zum zügigen Aufbau unserer Fertigung. Aus dem Erwerb der Anlage Anfang 2007 konnten wir Produktionsgenehmigungen übernehmen und auf die SolarWorld Industries America umschreiben. Damit gewinnen wir eine Zeitersparnis von 18 Monaten. Zudem ist die Gebäudetechnik des für die Halbleiterfertigung ausgelegten Produktionsgebäudes vorhanden und für den Ausbau auf 250 MW voll nutzbar. Das erlaubt einen schnellen Produktionsstart zum 3. Quartal 2008 mit einer nominalen Jahreskapazität von je 100 MW in der Wafer- und Zellproduktion. Das rund 40.000 Hektar große Gelände ist bisher nur zu ca. einem Drittel mit Produktionsgebäuden belegt. Ein zweiter Ausbauschritt 2008+ auf insgesamt 250 MW und 2010+ auf insgesamt 500 MW ist in der mittelfristigen Planung. In der Zellfertigung werden wir nach 2008 einen neuen, hocheffizienten Zellprozess zum Einsatz bringen. Die neue Modulfertigung in Camarillo wird im ersten Ausbauschritt bis Ende 2008 auf 100 MW nominale Jahreskapazität ausgelegt, die ab 2009 voll zur Verfügung stehen wird. Bei diesem Ausbau handelt es sich um einen gebäudetechnischen Umbau unserer bestehenden Produktion.

Unser Joint Venture **SolarWorld Korea Ltd.** wird Investitionen zum Bau der Modulfabrik bis Ende 2008 realisieren. Mit der Eröffnung dieser **SolarWorld** Produktionsstätte in Asien ist im 1. Quartal 2009 zu rechnen. Unser Konzern wird die Solarzellen in das Joint Venture liefern. 2008 abgeschlossene langfristige Siliziumverträge sichern den Rohstoff. Die Modulproduktion wird anfänglich über eine Kapazität von 120 MW verfügen, die später auf 240 MW verdoppelt werden kann. Beide Partner verfügen über ein hohes Prozess- und Anlagen-Know-how, wodurch eine hoch automatisierte Fertigung realisiert werden wird. Die Partner halten sich außerdem die Option offen, am gleichen Standort einen Zellfertigungsprozess aufzubauen.



Strategische Rohstoffaktivitäten 2008+

Siliziumproduktion. Ab August 2008 werden wir im Rahmen des Joint Ventures JSSI die industrielle Produktion auf eine Jahresendkapazität von 850 Tonnen hochfahren. Diese wird einen wichtigen Teil unseres Siliziumbedarfs decken. Nach vollständiger Inbetriebnahme werden wir das technologische Potenzial mit Blick auf Kapazitätserweiterungen analysieren.

EN2

Recycling.* Flankierend zu unserem Kapazitätswachstum und der steigenden Nachfrage werden wir die internationale Wettbewerbsfähigkeit durch technologische Investitionen zur weiteren Automatisierung ausbauen. Insgesamt erwarten wir mittelfristig Kostensenkungspotenziale von rund 30 Prozent und langfristig bei durchgängiger Automatisierung von rund 50 Prozent. Wesentliche Einsparungen werden besonders bei der Messung und Sortierung sowie der Massenätzung von Silizium erwartet. Dadurch werden wir die Produktivität erhöhen.

Leistungswirtschaftliche Chancen



107

Die zunehmenden Entsorgungsverpflichtungen der Solarstromhersteller eröffnen für unser Konglomerat vielfältige Chancen.*

Parallel dazu werden wir unser Recycling auf eine konzernweite Basis stellen: Ein auf die amerikanischen Bedingungen angepasster Technologietransfer soll 2008 am Standort Hillsboro/USA zum Tragen kommen. Das Recycling soll angepasst und gemäß dem steigenden internen und externen Bedarf ausgebaut werden. Hierzu laufen entsprechende Gebäude- und Infrastrukturplanungen als Teil des Ausbaus Hillsboro.

Unsere Position am stark wachsenden Recyclingmarkt werden wir darüber nachhaltig ausbauen. Neben Erträgen aus der Dienstleistung untermauern wir unsere Rohstoffposition.



Handel

Wir werden den Weg des Qualitätsführers konsequent weitergehen und unsere Kunden in unser Wachstum einbeziehen.* Wir werden Mehrwert über unsere Produkte schaffen und unsere Kunden weiterhin durch aktive Verkaufsunterstützung in ihrem Geschäft mit der Marke **SolarWorld** begleiten.

Ein weiterer Schwerpunkt unserer Qualitätsstrategie wird der Ausbau unserer Systemkompetenz sein: Neue Gestelltechniken mit erweiterten Einsatzbereichen werden für unsere Kunden einen Mehrwert darstellen.

Mitarbeiter – Zukünftige Entwicklung

Personalpolitik als strategische Zukunftsaufgabe. Zur weiteren Stärkung unserer Wettbewerbsfähigkeit werden wir intensiv in Beschäftigung investieren. Durch Ausbau der Kapazitäten und

Internationale Vertriebsstrategie



48

KONZERNLAGEBERICHT FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG	KONZERNLAGEBERICHT NACHHALTIGKEIT	KONZERNLAGEBERICHT NACHTRAGSBERICHT RISIKOBERICHT PROGNOSEBERICHT	KONZERNABSCHLUSS	SERVICE GLOSSAR STICHWORTVERZEICHNIS FINANZKALENDER
				KONZERNLAGEBERICHT KONZERNABSCHLUSS ANLAGE ZUM NACHHALTIGKEITSBERICHT SERVICE
des internationalen Handelsgeschäftes planen wir, im Jahr 2008 die Beschäftigung konzernweit um rund 25 Prozent im Vergleich zum Vorjahr auszubauen. Den Nachwuchs werden wir durch weitere Ausbildungsplätze und duale Studienangebote fördern. Allein an unseren Standorten in Deutschland planen wir für 2008 26 weitere Ausbildungs- und praxisnahe Studienangebote.				
Im Rahmen systematisch gestalteter Prozesse, wie etwa unserer jährlichen Mitarbeitergespräche, werden wir das Leistungs- und Lernpotenzial unserer Mitarbeiter ermitteln und gemäß der individuellen Entwicklungspotenziale in Einklang mit unseren Unternehmenszielen ausbauen. Personalentwicklung und Talent-Identifizierung verstehen wir darüber hinaus als eine Führungsaufgabe der Vorgesetzten. Im Jahr 2008 werden wir unsere Führungskräfte konzernweit durch Trainings in ihrer Führungskompetenz unterstützen. Dabei legen wir ein besonderes Augenmerk auf die Stärkung und Weiterentwicklung unserer Unternehmenskultur. Flankierend werden wir gezielt die Leistungsträger und den Führungskräftenachwuchs in ihrer Entwicklung forcieren.				
Wir werden unsere „Markenstrategie als Arbeitgeber“ weiterentwickeln und entsprechende Maßnahmen sowohl intern zur Mitarbeiterbindung als auch extern zur Personalgewinnung verstärkt umsetzen. In der Studie „Deutschlands Beste Arbeitgeber 2008“ des Great Place to Work® Institute Deutschland wurde die SolarWorld AG in Bonn, die 2007 daran teilgenommen hatte, unter die 100 besten Arbeitgeber gewählt. Die dieser Studie zugrunde liegenden Bewertungsmaßstäbe sowie die Ergebnisse einer Anfang 2008 durchgeführten internen Führungskräftebefragung in den USA und in Deutschland* werden wir in einem Maßnahmenkatalog zur Weiterentwicklung unserer Arbeitgeberqualität zusammenführen und umsetzen. Dabei werden Themen wie interne Kommunikation und Führung sowie Vergütungsstrukturen ebenso Berücksichtigung finden wie „work-life-balance“ oder die betriebliche Gesundheitsförderung.*			4.16 Mitarbeiter; Risikobericht 68, 88	
Erwartete Ertragslage				
Voraussichtliche Ergebnisentwicklung Für das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) rechnen wir auf der Basis des bereinigten EBIT 2007 von 171 Mio. € mit einem Wachstum zwischen 25 und 30 Prozent. Wir gehen davon aus, die erwartete Preisdegression unserer Produkte durch Skaleneffekte und Effizienzsteigerungen im kommenden Geschäftsjahr kompensieren zu können.				
Voraussichtliche Umsatzentwicklung Wir erwarten unseren Umsatz im kommenden Geschäftsjahr konzernweit um 25 bis 30 Prozent steigern zu können. Dabei gehen wir von einem in etwa ausgeglichen relativen Wachstum der Umsatzerlöse in den beiden Segmenten Wafer und Handel aus. Unsere konzernweite Auslandsquote planen wir auf bis zu 60 (2007: 49) Prozent zu erhöhen.				
Voraussichtliche Entwicklung der Dividenden Die SolarWorld Aktiengesellschaft verfolgt eine konstante Dividendenpolitik, die sich am Ergebnis der Gesellschaft ausrichtet. Bei positiver Ergebnisentwicklung werden unsere Aktionäre in den folgenden Geschäftsjahren mit kontinuierlichen Dividendenerträgen rechnen können. Für das Geschäftsjahr 2007 wird der Vorstand der Hauptversammlung im Mai 2008 im achten Jahr in Folge die Ausschüttung einer Dividende vorschlagen. Der Dividendenvorschlag der Verwaltung beläuft sich auf 0,14 € .*				Dividendenkontinuität 54



Erwartete Finanzlage

Geplante Finanzierungsmaßnahmen

Zurzeit sind wir finanziell so aufgestellt, dass wir keine konkreten Finanzierungsmaßnahmen für 2008 planen. Unterjährig können sich aber neue Konstellationen ergeben, da wir in einer sehr dynamischen, stark wachsenden Branche tätig sind.

Geplante Investitionen

In den folgenden Jahren wollen wir unsere Produktionskapazitäten stark ausbauen. Wir gehen für 2008 von einem konzernweiten Investitionsvolumen von über 300 Mio. € aus. Der überwiegende Teil der Investitionsausgaben wird auf die Standorte Freiberg und den Ausbau der dortigen Waferproduktion auf 500 MW sowie in Hillsboro/USA auf den Bau der neuen integrierte Zell- und Waferfertigung auf je 100 MW entfallen.

Darüber hinaus planen wir unsere Forschungs- und Entwicklungstätigkeit weiter zu intensivieren und dafür am Standort Freiberg ein entsprechendes Forschungs- und Technologiezentrum zu errichten. Wir planen zusammen mit unserem Partner SolarPark Engineering Co. Ltd. aus Seoul die Gründung eines Joint Ventures und den gemeinsamen Aufbau einer Modulproduktion in Korea mit einer Jahreskapazität von zunächst 120 MW bis Ende 2008 zu realisieren. Mit diesen Investitionen setzen wir unsere Strategie der Internationalisierung und des integrierten Wachstums um.*

Strategie



31

Voraussichtliche Entwicklung der Liquidität

Zum 31.12.2007 betrug die freie Liquidität (flüssige Mittel und sonstige finanzielle Vermögensgegenstände) 792,9 Mio. €. Die verfügbare Liquidität wird in erster Linie zur Finanzierung des Ausbaus der Produktionskapazitäten in den kommenden Jahren verwendet. Wir gehen aber weiterhin davon aus, einen wesentlichen Teil unseres Finanzbedarfs über den operativen Cashflow zu finanzieren. Dies führt zu einer stabilen Liquidität über das Jahr 2008. Wir erwarten für das Ende 2008 keine wesentliche Verschlechterung der Relationen.



Chancen

Chancen aus der Entwicklung der Rahmenbedingungen

Steigende Energienachfrage und Herausforderung Klimawandel. Bis 2030 wird die weltweite Energienachfrage voraussichtlich um 54 Prozent steigen. Zu diesem Schluss kommt der World Energy Outlook 2007 der IEA (International Energy Agency) in seinem Referenzszenario, das die heutigen Trends ohne weitere politische Initiativen fortschreibt. 70 Prozent dieser Energiesteigerung werden auf die Entwicklungs- und Schwellenländer entfallen. China und Indien allein werden rund 45 Prozent der Energiebedarfssteigerung auslösen. Die erhöhte Energienachfrage würde in diesem Szenario zu 84 Prozent von fossilen Energien gedeckt, wodurch die weltweiten Treibhausgasemissionen um 56 Prozent auf 41,7 Gigatonnen bis 2030 steigen würden (2005: 26,6 Gigatonnen CO₂).

Die IEA kommt in einem alternativen Szenario zu dem Ergebnis, dass eine gezielte Politik zur Förderung von Energieeffizienz und CO₂-armen Energieträgern eine Stabilisierung der weltweiten Emissionen bis 2030 herbeiführen würde, die in der Summe 30 Prozent unter dem Referenzszenario liegen würden. Im alternativen Szenario würden erneuerbare Energien bis 2030 28 (2007: 18)



Prozent der weltweiten Strombereitstellung abdecken. Gleichzeitig würde die Energieversorgung deutlich günstiger und sicherer.

Solarenergie allein würde laut Berechnungen der Bank Sarasin bis 2030 in der Lage sein, rund 20 Prozent (2,85 Gigatonnen) der im IEA-Referenzszenario zusätzlich prognostizierten 15 Gigatonnen Kohlendioxid zu vermeiden. Die Chancen, die sich für unser Geschäft ergeben würden, sind offensichtlich: steigender Energiebedarf bei gleichzeitigem Ausbau der erneuerbaren Energien und Reduktion der Treibhausgasemissionen. Hier setzt unsere solare Wachstumsstrategie in internationalen Märkten an.

Energetische Versorgungssicherheit durch Sonne. Die Reichweite weltweiter Öl-, Gas-, Uran- und Kohlevorräte ist im Gegensatz zur Sonneneinstrahlung begrenzt. Darüber hinaus stellt die Abhängigkeit von politisch instabilen Regionen ein zunehmendes Versorgungsrisiko dar, dem sich Industriestaaten als Energieimporteure in besonderem Maße stellen müssen.

Die **Vorteile von Solarenergie** im Vergleich zu fossilen Energien lassen sich wie folgt darstellen:

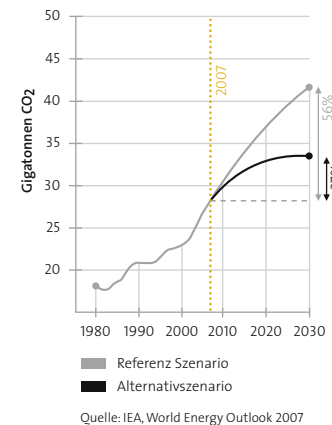
- > Sie ist unendlich verfügbar und nutzbar.
- > Sie reduziert die Abhängigkeit von fossilen Energien und vermeidet deren Nutzung.
- > Sie garantiert eine emissions- und lärmfreie Stromproduktion.
- > Sie ist dezentral an jedem Ort der Welt von allen Menschen gleichermaßen nutzbar und trägt damit zur sozialen Gerechtigkeit bei.
- > Sie ist eine wartungsarme Technik, die keine komplexe zentrale Infrastruktur braucht.
- > Sie produziert verstärkt zu Spitzenlastzeiten.

Die Chancen für die **SolarWorld AG** ergeben sich aus der mittel- bis langfristigen Umkehr in der weltweiten Energiepolitik.

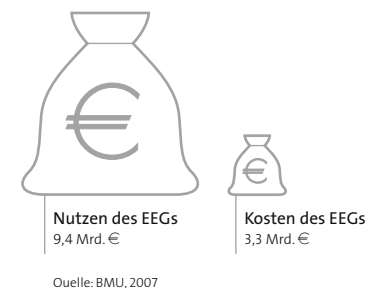
Erwiesener positiver Nettonutzen. Der volkswirtschaftliche Nettonutzen der Förderung erneuerbarer Energien belief sich in Deutschland einer Studie des BMU zufolge im Jahr 2006 auf 6,1 Mrd. €. Hiermit wurde quantifiziert und belegt, dass der Nutzen der politischen Förderung von Solarenergie und anderen regenerativen Quellen (Senkung des Strompreises aufgrund des Merit-Order-Effektes, sowie Vermeidung von Energieimporten und Umweltkosten) die Umstellungskosten bei weitem übersteigt. Dieses Ergebnis wird andere Länder dazu ermutigen, die notwendigen energiepolitischen Maßnahmen zur Energiewende voranzutreiben, was eine Chance für unser internationales Wachstum darstellt.

Gewährleistung von Grundlastvollversorgung. Unter Teilnahme der **SolarWorld** wurde 2007 ein Pilotprojekt initiiert, das in der Praxis dokumentiert, wie erneuerbare Energien die Vollstromversorgung rund um die Uhr wetterunabhängig garantieren können. Dies ist durch IT-gestützte Vernetzung und Steuerung 36 dezentraler Standorte von Solarpark-, Windkraft- und Biogasanlagen in Kombination mit einer Pufferlösung in Form eines Wasserspeicherkraftwerkes möglich. In dem Pilotprojekt wird der Strombedarf Deutschlands im Verhältnis 1:10.000 abgedeckt.* Das Projekt hat gezeigt, dass regenerative Energien durchaus zuverlässige Energiequellen sind, die die Versorgung zu 100 Prozent sicherstellen können. Der Erfolg des Kombikraftwerks schafft neue Ausbaupotenziale für die zukünftige Gestaltung der Energiegrundversorgung.

CO₂-Emissionen des weltweiten Energieverbrauchs



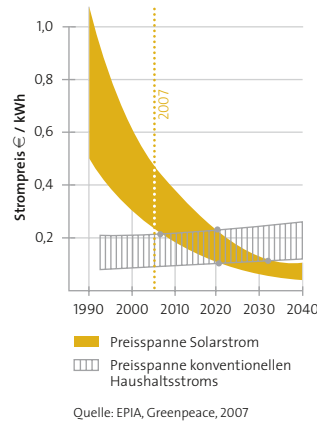
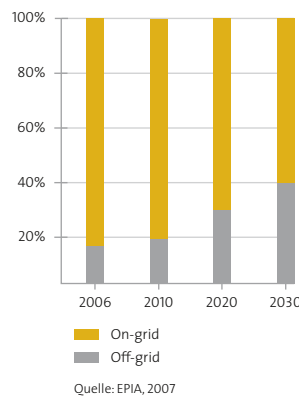
Kosten- und Nutzenwirkung des EEGs



www.kombikraftwerk.de

Entwicklung des Solarstrompreises

verglichen mit dem konventionellen Haushaltsstrom

Verteilung der jährlichen
Installation von Solarstromanlagen
nach Anwendung

Zeitnahe Wettbewerbsfähigkeit. Eine der bedeutendsten Chancen zur weiteren Entwicklung des weltweiten Solarstrommarktes ist die Erreichung der Netzparität (grid parity): Sobald die Gesteungskosten für Solarstrom mit den Bruttostrompreisen von privaten Haushalten ohne Förderung konkurrieren können, wird sich der Markt für Solarstrom unabhängig von Förderprogrammen weltweit öffnen. Aufgrund der Knappheit und Verteuerung konventioneller Energien schließt sich die aktuelle Preisschere jährlich weiter. Gleichzeitig wird Solarstrom durch technologischen Fortschritt jährlich kostengünstiger.

Die Fortschreibung dieser Trends zeigt, dass Netzparität keine Frage von Generationen, sondern nur von Jahren ist: Experten der Schweizer Bank Sarasin rechnen damit, dass beispielsweise im sonnenreichen US-Bundesstaat Kalifornien die Netzparität zu Spitzenlaststrom bereits im Jahr 2010 erreicht wird. Auch in Spanien könnte die vollständige Wettbewerbsfähigkeit des Solarstroms 2013 erreicht sein. Für Deutschland erwartet der Bundesverband Solarwirtschaft e.V. (BSW) die Netzparität Mitte des nächsten Jahrzehnts. Nach Erreichen der Netzparität ist das Expansionspotenzial unseres Konzerngeschäftes enorm.

Ländliche Elektrifizierung. In netzfernen Regionen ist die dezentral einsetzbare Solarstromtechnologie schon heute ökonomisch weit überlegen. Viele Regionen weltweit, vorwiegend im ländlichen Raum, haben keine Zugangsmöglichkeiten zu den zentralen Netzinfrastrukturen; benötigen jedoch zu ihrer ökonomischen und sozialen Weiterentwicklung den Zugang zu Energiequellen. Netzferne Solarstromanlagen (Off-Grid-Systeme) sind für die Strombereitstellung in solchen Regionen prädestiniert. Sie können Dieselgeneratoren ersetzen oder den Energiemix ergänzen und haben den Vorteil, dass sie nicht nur wartungsarm, sondern auch von steigenden Erdölpreisen unabhängig sind.

Starke Wachstumsländer wie China und Indien haben diesen Vorteil bereits erkannt und investieren mit Hilfe von internationalen Organisationen in die solare Elektrifizierung von Städten und Dörfern. Eine EPIA-Studie prognostiziert bis zum Jahr 2030 einen Anteil von rund 40 (2007: rund 10) Prozent an Off-Grid-Solaranlagen bezogen auf die weltweit neu installierte Solarstromleistung.*

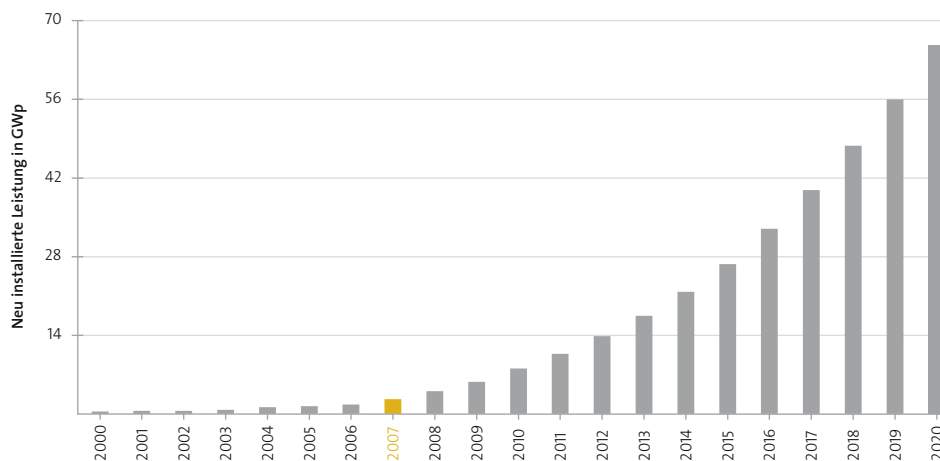
Dieses Geschäftsfeld haben wir als international tätiger Solartechnologiekonzern bereits antizipiert. Wir realisieren seit zwei Jahren dezentrale Projekte in Asien und Afrika und haben damit unsere Zuverlässigkeit als Partner für Entwicklungshilfeprojekte zeigen können. Die geplante Ausweitung dieses Geschäftsbereiches bietet enorme Chancen für unser mittel- bis langfristiges Wachstum.

Langfristiger Ausblick – starkes Wachstum. Nach Schätzungen von EPIA wird der weltweite Solarstrommarkt im Jahr 2020 ein Volumen zwischen 80 und 110 (2007: 9) Mrd. € erreichen können.

Die Bank Sarasin geht in ihrer aktuellen Prognose von durchschnittlichen Wachstumsraten für den weltweiten Solarmarkt bis Ende dieses Jahrzehnts von rund 50 Prozent aus. Zwischen 2010 und 2020 erwarten die Experten eine knappe Verachtfachung der neu installierten Leistung, was einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von rund 22 Prozent entspricht.



Wachstumsprognose des Solarmarktes weltweit bis 2020



Quelle: Bank Sarasin, 2007

Unternehmensstrategische Chancen

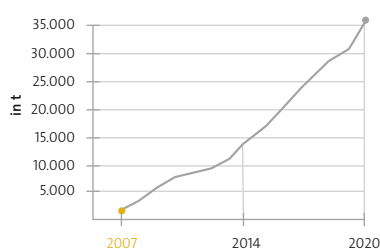
Die SolarWorld ist ein etablierter Solartechnologiekonzern. Im Zuge unseres Konzernwachstums legen wir besonderen Wert auf Sicherheit und Liquidität. Unsere rechtzeitig eingeleiteten Maßnahmen basieren auf einer abgesicherten Wachstumsstrategie zur nachhaltigen Stärkung unserer internationalen Wettbewerbsfähigkeit, durch:

- > einen durchgeplanten Kapazitätsausbau auf allen Wertschöpfungsstufen,
- > eine abgesicherte Rohstoffbasis mit internen und externen Beschaffungsparametern,
- > einen guten Zugang zum Kapitalmarkt.

Wir verfügen über die finanziellen Mittel, die unseren Produktionsausbau ermöglichen. Durch unsere langjährigen Kunden- und Lieferantenbeziehungen sind wir solide aufgestellt. Zusammen mit unseren Erkenntnissen aus Forschung und Entwicklung haben wir sehr gute Voraussetzungen, unsere führende Marktposition auf dem Weltmarkt zukünftig weiter auszubauen.

Leistungswirtschaftliche Chancen

In unseren integrierten Fertigungen werden wir in den kommenden Jahren verschiedene Prozess- und Produktinnovationen umsetzen. Unsere interne Siliziumfertigung wird 2008 industrielles Niveau erreichen. So können wir unsere Silizium-Beschaffung sichern und Kosten senken. Ergänzend dazu stellt unsere Recyclingeinheit SolarMaterial einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil dar.

Geschätztes Abfallaufkommen
in der europäischen Photovoltaik

(Quelle: PV-News, Landesbank-Baden-Württemberg, EPIA)

Recycling. Bisher fallen Solarstrommodul-Hersteller weder nach dem deutschen Elektrogesetz (ElektroG) noch nach den EU-weiten Regelungen (WEEE-Richtlinie: Waste Electrical and Electronic Equipment; RoHS-Richtlinie: Restriction of Hazardous Substances) unter Rücknahmeverpflichtungen. Jedoch ist im Rahmen einer Revision der WEEE-Richtlinie Anfang 2008 die Anpassung hinsichtlich photovoltaischer Erzeugnisse möglich. In diesem Fall würde sich die Herstellerverantwortung über den gesamten Produktlebenszyklus, inklusive Entsorgungsverpflichtung auf eigene Kosten, erstrecken. Sowohl die Europäische Union als auch das BMU erwarten schon heute von den Solarstromherstellern erkennbare Fortschritte beim ökologischen Abfallmanagement.

SolarMaterial verfügt über eine umfangreiche Bandbreite an fertigen Recyclinglösungen für Silizium. Heute sind wir das weltweit einzige Unternehmen, das für kristalline Siliziumprodukte aus allen Wertschöpfungsstufen eine Recyclingdienstleistung anbietet. Unser Technologievorsprung liegt geschätzt bei drei Jahren und verschafft uns ein Alleinstellungsmerkmal am Weltmarkt. Aufgrund des einzigartigen Automatisierungsgrades unserer mechanischen, chemischen und thermischen Prozesse können wir dem Wettbewerb aus Ländern mit niedriger Lohnkostenstruktur, wie etwa China, auch zukünftig begegnen. Produktivitätserhöhungen und Skaleneffekte werden zu positiven Kostensenkungseffekten führen.

Die Chancen für unser zukünftiges Konzerngeschäft sind vielfältig:

- > Vermeidung teurer, gesetzlich verordneter Zwangslösungen durch die aktive Übernahme der Herstellerverantwortung
- > Gewinnung und Bindung weiterer Kunden durch Serviceausweitung
- > Generierung positiver ökologischer Kennzahlen im Rahmen unserer Zertifizierung nach ISO 14001
- > Verbesserter Produktschutz über ein Rücknahmesystem
- > Stärkung der konzerneigenen Rohstoffbasis
- > Imagegewinn durch positiven Nachweis als nachhaltiger Solarstromhersteller

Gesamtaussage des Vorstandes zur voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns



Zusammenfassend sehen wir anhand der dargestellten Chancen ein optimales Marktumfeld, um auch langfristig stark zu wachsen. Skaleneffekte und technologische Fortschritte in der Fertigungstechnik sowie eine Entspannung auf der Rohstoffseite werden diese Entwicklung unterstützen. Unsere zukünftige wirtschaftliche Entwicklung wird auf unsere Finanzstärke aufbauen und die Abhängigkeit von einzelnen Banken weitestgehend vermeiden. Im globalen, stark wachsenden Solarmarkt sehen wir uns wettbewerbsfähig zum Ausbau unserer führenden Marktposition gut positioniert. Unser Wachstum werden wir vorwiegend organisch gestalten. Dem zunehmenden Wettbewerbs- und Preisdruck stehen wir aufgrund unserer Wertschöpfungstiefe, der internationalen Positionierung in unterschiedlichen Währungsräumen und unsere Finanzstärke gut gewappnet gegenüber. Unserer Strategie folgend werden wir unser Wachstum in ausländischen Märkten überproportional steigern.

Soweit im Rahmen des vorgenannten Prognose-Berichtes Aussagen getroffen werden, die auf aktuellen Einschätzungen des Managements über künftige Entwicklungen beruhen, unterliegen diese Risiken und Unsicherheiten im Hinblick auf ihren tatsächlichen Eintritt, die von der **SolarWorld** AG nicht beeinflusst werden können. Wenn und soweit die getroffenen Annahmen daher nicht so wie angenommen eintreten sollten, könnten die tatsächlichen Ergebnisse von den vorstehend getroffenen Aussagen abweichen. Eine gesonderte Verpflichtung zur Aktualisierung der zukunftsbezogenen Aussagen durch die **SolarWorld** AG besteht in diesem Fall nicht. Die vorstehend genannten Aussagen stellen weder eine Garantie noch eine Zusicherung der darin genannten künftigen Entwicklungen dar.

KONZERNABSCHLUSS

Für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2007 bis zum 31. Dezember 2007

Gewinn- und Verlustrechnung

in T€

	Anhang	2007	Vorjahr
1. Umsatzerlöse inklusive nicht fortgeführter Aktivitäten		698.818	515.246
2. Umsatzerlöse nicht fortgeführter Aktivitäten	34	-9.230	-6.107
3. Umsatzerlöse aus fortgeführten Aktivitäten	23	689.588	509.139
4. Bestandsveränderung Erzeugnisse		-17.670	30.916
5. aktivierte Eigenleistungen	24	542	590
6. Sonstige betriebliche Erträge	25	57.253	96.185
7. Materialaufwand	26	-333.654	-302.988
8. Personalaufwand	27	-75.004	-54.958
9. Abschreibungen - davon auf at-Equity bewertete Anteile T€ 0 (i.Vj.: T€ -13.035)	28	-42.054	-41.954
10. Sonstige betriebliche Aufwendungen	29	-80.129	-59.351
11. Operatives Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten		198.872	177.579
12. Ergebnis aus at Equity bewerteten Anteilen	31	-1.830	-1.308
13. Zins- und andere Finanzerträge		17.317	11.746
14. Zins- und andere Finanzaufwendungen		-38.449	-9.153
15. Ergebnis vor Ertragsteuern aus fortgeführten Aktivitäten		175.910	178.864
16. Ertragsteuern	32	-65.027	-49.811
17. Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten		110.883	129.053
18. Ergebnis nach Steuern aus nicht fortgeführten Aktivitäten	34	2.373	1.513
19. Konzerngewinn		113.256	130.566
20. Ergebnis je Aktie	35		
a) Gewichteter Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Aktien (in 1000)		111.720	109.736
b) Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten (in €)		0,99	1,18
c) Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (in €)		0,02	0,01
d) Konzerngewinn (in €)		1,01	1,19



Bilanz zum 31. 12.2007

in T€

Aktiva

	Anhang	31.12.2007	31.12.2006
A. Langfristige Vermögenswerte		422.725	362.514
I. Immaterielle Vermögensgegenstände	7, 37, 38	32.675	34.498
II. Sachanlagen	8, 37, 39	349.602	290.646
III. At Equity bewertete Anteile	9, 40	21.630	19.377
IV. Aktive latente Steuern	32, 41	18.818	17.993
B. Kurzfristige Vermögenswerte		1.270.011	641.896
I. Vorräte	10, 42	350.053	241.989
II. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	11, 43	112.922	72.030
III. Ertragsteuerforderungen	44	9.180	646
IV. Übrige Forderungen und Vermögenswerte	12, 45	3.589	21.870
V. Sonstige finanzielle Vermögenswerte	13, 17, 46	528.995	98.573
VI. Flüssige Mittel	14, 47	263.862	204.655
VII. Rechnungsabgrenzungsposten	49	1.410	2.133
C. Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte	15, 48	11.730	0
		1.704.466	1.004.410

Passiva

	Anhang	31.12.2007	31.12.2006
A. Eigenkapital	50	691.546	597.321
I. Gezeichnetes Kapital		111.720	55.860
II. Kapitalrücklage		296.489	352.349
III. Sonstige Rücklagen		-10.180	-2.321
IV. Kumulierte Ergebnisse		293.517	191.433
B. Langfristige Schulden		899.266	273.722
I. Langfristige Finanzschulden	16, 17, 51	620.722	112.577
II. Abgegrenzte Investitionszuwendungen	18, 52	54.925	57.106
III. Langfristige Rückstellungen	19, 20, 53	20.195	18.119
IV. Übrige langfristige Schulden	21, 54	188.405	75.429
V. Passive latente Steuern	32, 55	15.019	10.491
C. Kurzfristige Schulden		110.384	133.367
I. Kurzfristige Finanzschulden	16, 17, 51	20.443	50.960
II. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		32.306	31.909
III. Ertragsteuerschulden	56	15.171	20.266
IV. Kurzfristige Rückstellungen	20, 53	2.679	1.188
V. Rechnungsabgrenzungsposten	49	85	1.278
VI. Übrige kurzfristige Schulden	21, 54	39.700	27.766
D. Zur Veräußerung bestimmte Schulden	15, 48	3.270	0
		1.704.466	1.004.410

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

in T€

	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Sonstige Rücklagen		Kumulierte Ergebnisse	Gesamt
			Umrechnungs- rücklage	IAS 39 Rücklage		
Stand 31.12.2005	12.700	136.792	-286	0	67.850	217.056
Kapitalerhöhung	43.160	215.557				258.717
Differenzen aus der Währungsumrechnung			-1.643			-1.643
Konzerngewinn					130.566	130.566
Dividendenausschüttung					-6.983	-6.983
Veränderung Sicherungsrücklage				-392		-392
Stand 31.12.2006	55.860	352.349	-1.929	-392	191.433	597.321
Kapitalerhöhung	55.860	-55.860				0
Differenzen aus der Währungsumrechnung			-11.553			-11.553
Konzerngewinn					113.256	113.256
Dividendenausschüttung					-11.172	-11.172
Veränderung Sicherungsrücklage				3.694		3.694
Stand 31.12.2007	111.720	296.489	-13.482	3.302	293.517	691.546



Kapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr 2007

in T€

Tz. 60	2007	Vorjahr
Ergebnis vor Steuern	179.216	180.965
+ Abschreibungen	42.807	42.612
- Ertrag aus Erstkonsolidierung	0	-56.963
-/+ Finanzergebnis	21.132	-2.593
+ Verlust aus at-Equity-Beteiligung	1.830	1.308
+/- Verlust/Ertrag aus Abgang Anlagevermögen	-1.036	187
- Auflösung abgegrenzter Investitionszuwendungen	-8.170	-6.506
= Cashflow aus dem operativem Ergebnis	235.779	159.010
-/+ Zunahme/Abnahme geleisteter und erhaltener Anzahlungen (Saldo)	-28.026	-40.871
-/+ Zunahme/Abnahme der Vorräte (ohne geleistete Anzahlungen)	19.707	-48.307
-/+ Zunahme/Abnahme der Wertpapiere (klassifiziert als Trading)	82.507	-76.326
-/+ Zunahme/Abnahme übriges Nettovermögen	-9.111	-39.313
= Cashflow aus operativer Tätigkeit	300.856	-45.807
+ Erhaltene Zinsen	12.421	9.404
- Gezahlte Ertragsteuern	-69.251	-57.653
= Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	244.026	-94.056
- Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen	-117.755	-105.947
+ Zufluss Investitionszuwendungen	6.453	6.050
+ Einzahlungen aus dem Verkauf von Anlagevermögen	3.957	27
+/- Ein-/Auszahlungen aus Finanzmittelanlagen	-517.404	0
- Auszahlung für den Erwerb konsolidierter Unternehmen	2.465	-9.633
= Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-622.284	-109.503
+ Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzkrediten	559.628	105.771
- Auszahlungen für die Rückzahlung von Finanzkrediten	-71.859	-22.611
- Gezahlte Zinsen	-25.330	-6.460
+ Einzahlung aus Eigenkapitalzuführung	0	233.348
- Auszahlungen aufgrund von Ausschüttungen	-11.172	-6.983
= Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	451.267	303.065
+/- Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds	73.009	99.506
+/- Auswirkung von Kursänderungen auf Finanzmittelfonds	-1.682	-1.150
+ Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	194.253	95.897
= Finanzmittelfonds am Ende der Periode	265.580	194.253



Anhang

Allgemeine Angaben

1. Grundlagen, Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die SolarWorld AG hat ihren Konzernabschluss entsprechend § 315a Abs. 1 HGB nach den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB zu beachtenden handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellt. Alle verpflichtend anzuwendenden Standards und Auslegungen wurden berücksichtigt. Noch nicht verpflichtend in Kraft getretene IFRS werden nicht angewendet.

Der Konzernabschluss wurde in 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.

Für das Geschäftsjahr 2007 waren erstmals folgende Standards und Interpretationen bzw. wesentlichen Änderungen anzuwenden:

- > IAS 1 „Darstellung des Abschlusses“
- > IFRS 7 „Finanzinstrumente: Angaben“
- > IFRIC 7 „Anwendung des Anpassungssatzes nach IAS 29 Rechnungslegung in Hochinflationenländern“
- > IFRIC 8 „Anwendungsbereich von IFRS 2“
- > IFRIC 9 „Neubeurteilung eingebetteter Derivate“
- > IFRIC 10 „Zwischenberichterstattung und Wertminderung“

Die erstmalige Anwendung der Änderungen des IAS 1 und des IFRS 7 führt zu erweiterten Anhangangaben im SolarWorld Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2007. Die weiteren genannten Interpretationen hatten keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

In 2006 und 2007 hat der IASB verschiedene ab 2008 oder 2009 anwendbare Standards, Ergänzungen von Standards und Interpretationen verabschiedet. Einige dieser Regelungen, etwa IAS 1 „Darstellung des Abschlusses“ und IFRS 8 „Segmentberichterstattung“, betreffen nur Angabepflichten. Für andere, etwa IFRIC 11 „IFRS 2 Geschäfte mit eigenen Aktien und Aktien von Konzernunternehmen“, IFRIC 12 „Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen“, IFRIC 14 „IAS 19 – Die Begrenzung eines leistungsorientierten Vermögenswerts, Mindestfinanzierungsvorschriften und ihre Wechselwirkung“ gibt es im Konzern derzeit und voraussichtlich auch 2008 keinen Anwendungsfall. Insgesamt erwartet das Unternehmen deshalb keine wesentlichen Auswirkungen dieser Neuregelungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

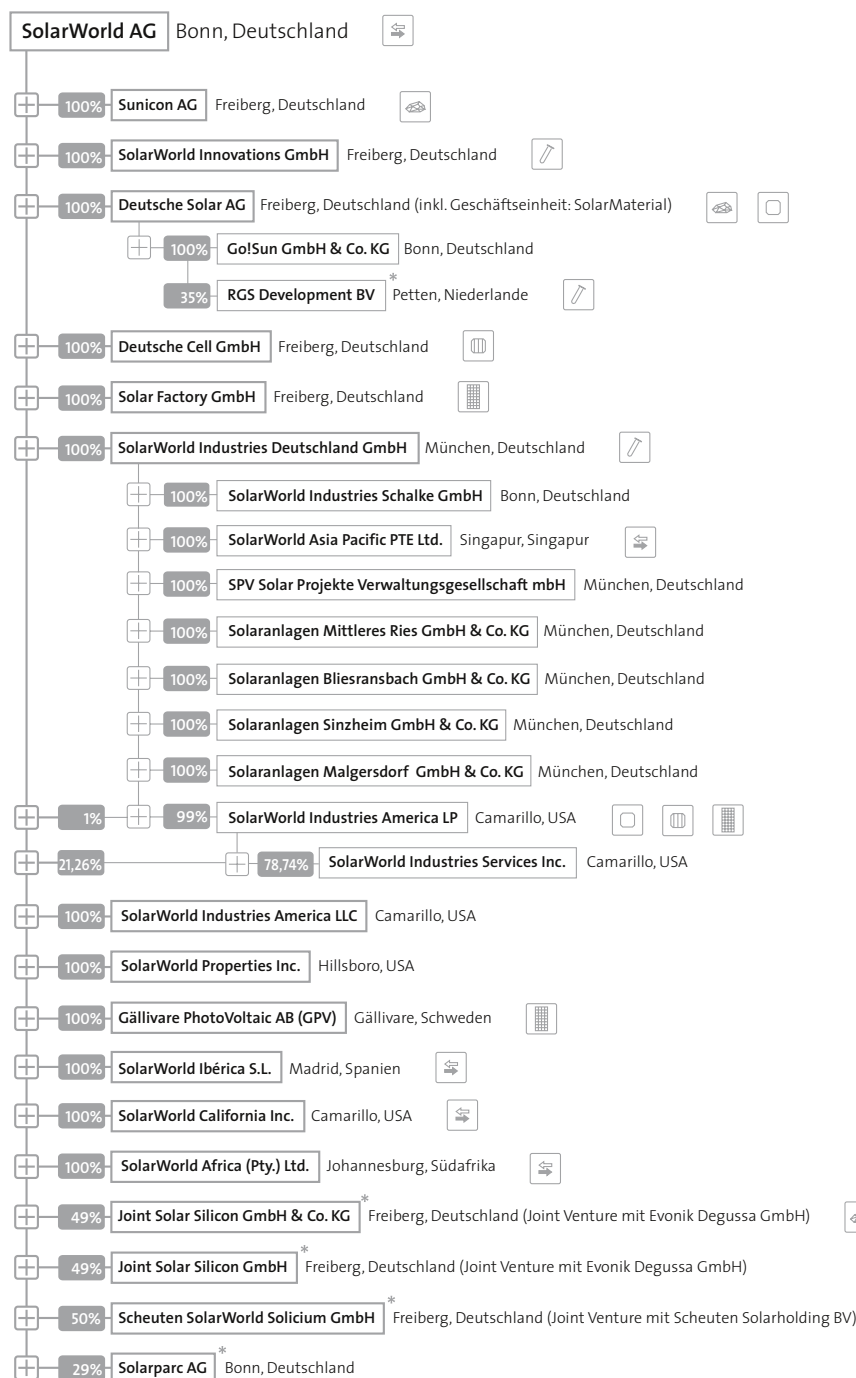
Die Wirkung der in 2008 verabschiedeten Neufassungen von IFRS 3 und IAS 27 wird von dem jetzt noch nicht planbaren Ausmaß abhängen, in dem das Unternehmen in 2009 Anteile an anderen Unternehmen erwerben oder veräußern wird.

Die potenziellen Auswirkungen aus der Anwendung der noch nicht von der EU in europäisches Recht übernommenen Rechnungslegungsstandards IFRIC 13 „Kundenbindungsprogramme“ sowie der Änderungen des IAS 23 „Fremdkapitalkosten“ (anzuwenden ab dem Geschäftsjahr 2009) schätzen wir nach derzeitigem Kenntnisstand als geringfügig ein.



2. Konsolidierungskreis und rechtliche Konzernstruktur

In den Konzernabschluss werden die **SolarWorld AG** und sämtliche in- und ausländischen Unternehmen einbezogen, bei denen die **SolarWorld AG** unmittelbar oder mittelbar über die Mehrheit der Stimmrechte der Gesellschaft verfügt oder auf andere Weise auf die Tätigkeit einen beherrschenden Einfluss nehmen kann. Die Gesellschaften werden beginnend mit dem Zeitpunkt, ab dem die **SolarWorld AG** die Beherrschung ausüben kann, in den Konzernabschluss einbezogen. Joint Ventures werden nach der Equity-Methode bilanziert. Folgende Gesellschaften gehören dem **SolarWorld Konzern** an:



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 – bewertet mit dem beizulegenden Zeitwert – zum Zeitpunkt des Erwerbs verrechnet.

Ein sich ergebender positiver Unterschiedsbetrag wird den Vermögensgegenständen insoweit zugerechnet, als deren Buchwert vom Zeitwert abweicht. Ein verbleibender positiver Unterschiedsbetrag wird als Geschäfts- oder Firmenwert behandelt.

Ein sich ergebender negativer Unterschiedsbetrag wird ergebniswirksam erfasst.

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

4. Währungsumrechnung

Die in ausländischer Währung aufgestellten Jahresabschlüsse der einbezogenen Gesellschaften werden gemäß IAS 21 nach dem Konzept der funktionalen Währungen in Euro (€) umgerechnet. Die funktionale Währung ausländischer Gesellschaften wird durch das primäre Wirtschaftsumfeld bestimmt, in dem sie hauptsächlich Zahlungsmittel erwirtschaften und verwenden. Innerhalb der SolarWorld AG entspricht die funktionale Währung grundsätzlich der lokalen Währung mit Ausnahme der SolarWorld Asia Pacific PTE Ltd., deren funktionale Währung der US-Dollar ist. Zur Umrechnung der Abschlüsse der ausländischen Gesellschaften in die Berichtswährung des Konzerns werden die Vermögenswerte und Schulden mit den Stichtagskursen, die Aufwendungen und Erträge grundsätzlich mit den Jahresdurchschnittskursen umgerechnet.

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

Folgende Wechselkurse waren für die Währungsumrechnung maßgebend:

		Stichtagskurs		Durchschnittskurs	
1 € =		2007	2006	2007	2006
USA	USD	1,47	1,32	1,38	1,26/1,29*
Schweden	SEK	9,44	9,04	9,26	9,25
Südafrika	ZAR	10,03	9,21	9,68	9,32*

* 2. Jahreshälfte

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 der Firmenwerte, die Nutzbarkeit von aktiven latenten Steuern, die konzerneinheitliche Festlegung wirtschaftlicher Nutzungsdauern für Sachanlagen, die Einbringlichkeit 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 beim Werthaltigkeitstest der Firmenwerte, bei der Beurteilung über die Nutzbarkeit von aktiven latenten Steuern sowie bei der Ermittlung von Rückstellungen zu treffen. Zur konkreten Ausprägung dieser Annahmen wird auf die jeweiligen Angaben verwiesen.

Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

6. Ausweisänderungen

Im Geschäftsjahr 2007 haben wir einen Vertrag zum Verkauf von 65 Prozent der Anteile an unserer Tochtergesellschaft Gällivare PhotoVoltaic AB (GPV), Schweden abgeschlossen, der erst im Januar 2008 vollzogen wurde. Die Ergebnisbeiträge der GPV werden in der Gewinn- und Verlustrechnung daher im „Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)“ ausgewiesen.

Aufgrund der erstmaligen Anwendung von IFRS 7 wurden Nettogewinne bzw. -verluste aus den sonstigen finanziellen Vermögenswerten im Finanzergebnis ausgewiesen. Im Vorjahr waren Teile dieses Ergebnisses in den sonstigen betrieblichen Erträgen bzw. sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten. Die sich hieraus ergebenden Anpassungen der Vorjahreswerte in der Gewinn- und Verlustrechnung sind nachfolgend dargestellt.

in T€	6. Sonstige betriebliche Erträge	10. Sonstige betriebliche Aufwendungen	13. Zins- und andere Finanzerträge	14. Zins- und andere Finanzaufwendungen
Vorjahreswert	98.053	-61.306	11.203	-9.653
nicht fortgeführte Aktivitäten	-874	1.933	-28	99
Anpassung wegen erstmaliger Anwendung von IFRS 7	-994	22	571	401
Angepasster Vorjahreswert	96.185	-59.351	11.746	-9.153

7. Immaterielle Vermögenswerte

Entgeltlich erworbene immaterielle Vermögenswerte werden zu Anschaffungskosten aktiviert und mit Ausnahme der Firmenwerte 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, werden gemäß den Regelungen der IFRS 3 sowie IAS 36 und 38 einem jährlichen Werthaltigkeitstest (Impairment-Test) unterzogen. Wie auch schon in den Vorjahren hat der Impairment-Test zum 31. Dezember 2007 erneut ergeben, dass die Werthaltigkeit der ausgewiesenen Firmenwerte gegeben ist.

Für Zwecke des Impairment-Tests wurden die Buchwerte der Firmenwerte den betroffenen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (Cash Generating Units, CGUs) „Wafer-Produktion“ und „Modul-Produktion Schweden“ zugeordnet. Im Vorjahr beschränkte sich die CGU „Wafer-Produktion“ nur auf die Deutsche Solar AG, Freiberg. Im Zuge der fortgeschrittenen Integration der im letzten Jahr erworbenen Gesellschaften, insbesondere des Produktionsstandortes in den USA, wird die CGU „Wafer-Produktion“ nunmehr umfassend abgegrenzt.

Vor und mangels Abwertung auch nach Durchführung des Werthaltigkeitstests betrugen bzw. betragen der Buchwert des der CGU „Wafer-Produktion“ zugeordneten Firmenwerts T€ 29.587 (i. Vj. T€ 29.587) und der Buchwert des der CGU „Modul-Produktion Schweden“ zugeordneten Firmenwerts T€ 2.136 (i. Vj. T€ 2.136). Der der „Modul-Produktion Schweden“ zugeordnete Firmenwert ist aufgrund der geplanten Veräußerung der GPV in den zur Veräußerung bestimmten Vermögenswerten enthalten.

Die erzielbaren Beträge wurden als Fair Value abzüglich Veräußerungskosten bestimmt. Die Ermittlung erfolgte mittels DCF-Verfahren. Zur Bestimmung des erzielbaren Betrages wurden die Cashflow-Prognosen herangezogen, 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 „Wafer-Produktion“ basieren die Prognosen auf den folgenden grundlegenden Annahmen:

- > Kurzfristig stabile, mittelfristig wieder sinkende Rohstoffpreise (Silizium); Grundlage dieser Annahme sind die abgeschlossenen Langfristverträge mit Siliziumproduzenten.
- > Anstieg der Absatzmengen bis auf mindestens 750 MW in 2010; Grundlage dieser Annahme ist der derzeitige Ausbau der Kapazitäten an den Standorten in Deutschland und den USA sowie Markterwartungen bzw. bereits bestehender Lieferverträge.
- > Jährlicher Rückgang der Absatzmarktpreise im einstelligen Prozentbereich; Grundlage dieser Annahme sind einschlägige Marktstudien Dritter.

Der auf die CGU „Modul-Produktion Schweden“ entfallende Anteil am Firmenwert ist durch den bereits vertraglich fixierten Veräußerungspreis gedeckt.

Die Cashflow-Prognosen für die CGU (Wafer-Produktion) wurden aus den detaillierten Planungsrechnungen der Gesellschaft für einen Zeitraum von 5 Jahren abgeleitet. Für den darüber hinaus gehenden Zeitraum wurde basierend auf dem letzten Detailprognosejahr eine Extrapolation vorgenommen. Hierbei wurde eine Wachstumsrate gemäß den langfristigen Wachstumsannahmen externer Studien für die **SolarWorld AG** unterstellt.

Zur Berechnung des erzielbaren Betrages wurden die zukünftigen Cashflows der CGU „Wafer-Produktion“ mit einem risikoadjustierten Diskontierungszinssatz nach Steuern von rund 9,3 Prozent (i. Vj. 7,9 Prozent) abgezinst. Dieser Zinssatz wird auch gestützt von externen Analysten der **SolarWorld AG**.

8. 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 Prozent 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 Tz. 7 verwiesen. Für die anderen wesentlichen Vermögenswerte und CGUs ergaben sich im Geschäftsjahr keine Wertminderungshinweise.

9. At Equity bewertete Anteile

Die nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen werden zunächst mit den Anschaffungskosten und in den Folgeperioden unter Fortschreibung um die anteiligen Ergebnisse, ausgeschütteten Dividenden und sonstigen Eigenkapitalveränderungen sowie der beim Erwerb aufgedeckten stillen Reserven und Lasten bilanziert. Ein bilanzierter Goodwill wird im Beteiligungsansatz ausgewiesen, auf ihn werden keine planmäßigen Abschreibungen vorgenommen. Sofern sich Indikatoren für eine Wertminderung der Beteiligung ergeben, wird ein Werthaltigkeitstest durchgeführt. Notwendige Abwertungen werden zunächst auf den bilanzierten Goodwill vorgenommen. Im Geschäftsjahr ergaben sich keine Wertminderungshinweise.

**10. 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 fertige Erzeugnisse mit Handelswaren zusammengefasst.

Die unter den Vorräten ausgewiesenen geleisteten Anzahlungen wurden teilweise in US-Dollar geleistet. Da es sich hierbei gemäß IAS 21.16 nicht um monetäre Posten handelt, erfolgte eine Bewertung mit dem historischen, bei Verausgabung gegebenen Kurs. Da die geleisteten Zahlungen vertraglich unverzinslich sind, dem Sachverhalt jedoch implizit eine Finanzierungstransaktion zugrunde liegt, erfolgte eine Aufzinsung mit dem fristenkongruenten oder impliziten Zinssatz.

11. 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. Wertberichtigungen werden teilweise unter Verwendung eines Wertberichtigungskontos vorgenommen. In Fremdwährung valutierende Forderungen werden zum Mittelkurs aus Geld- und Briefkurs am Bilanzstichtag bewertet. Die Entscheidung, ob die Wertberichtigung über ein Wertberichtigungskonto erfolgt oder direkt den Buchwert mindert, hängt von der Wahrscheinlichkeit des erwarteten Forderungsausfalls ab.

Die Bilanzierung von Forderungen aus Auftragsfertigungen ist nach der Percentage-of-Completion-Methode gemäß IAS 11 vorgenommen worden. Wir verweisen auf unsere Angaben unter Tz. 22 (Ertrags- und Aufwandsrealisierung).

12. Übrige Forderungen und Vermögenswerte

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

Forderungen aus Finanzierungs-Leasingverträgen werden bei erstmaliger Erfassung in Höhe des Nettoinvestitionswertes aus dem Leasingverhältnis angesetzt, sodann unter Anwendung eines konstanten Zinssatzes und unter Berücksichtigung der eingehenden Leasingraten fortgeschrieben.

13. Sonstige finanzielle Vermögenswerte

Die sonstigen finanziellen Vermögenswerte enthalten im Wesentlichen Wertpapiere. Diese werden entweder als finanzielle Vermögenswerte, die „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet“ werden, als „bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen“, als „zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte“ oder als „Kredite und Forderungen“ kategorisiert. Beim erstmaligen Ansatz werden diese zu ihrem beizulegenden Zeitwert zuzüglich der Transaktionskosten bewertet. Davon ausgenommen sind finanzielle Vermögenswerte, die als „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet“ kategorisiert wurden. Hier erfolgt der Erstansatz zum beizulegenden Zeitwert, ohne Berücksichtigung von Transaktionskosten.

Zum Bilanzstichtag bestehen keine Wertpapiere, die als „bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen“ oder als „zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte“ kategorisiert wurden.

Wertpapiere werden als „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet“ kategorisiert, wenn sie entweder „zu Handelszwecken gehalten“ oder als solche designiert werden.

Sie werden als „zu Handelszwecken gehalten“ klassifiziert, wenn sie mit der Absicht erworben wurden, sie kurzfristig wieder zu verkaufen.

Sie werden designiert als „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet“, wenn sie Teil eines Portfolios sind, das auf Grundlage der beizulegenden Zeitwerte beurteilt und gesteuert wird. Der Erwerb und Verkauf von Wertpapieren erfolgt unter dem Aspekt des ertragsoptimierten Liquiditätsmanagements und wird im Wesentlichen zentral durch die **SolarWorld** gesteuert. Hierbei wird die **SolarWorld** durch bankenunabhängige Spezialisten unterstützt und beraten. Die Entwicklung des Portfolios wird durch diese kontinuierlich überwacht und wöchentlich an den Vorstand berichtet.

„Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete“ finanzielle Vermögenswerte werden mit den beizulegenden Zeitwerten angesetzt. Jeder aus der Bewertung resultierende Gewinn oder Verlust wird erfolgswirksam erfasst. Der erfasste Nettogewinn oder –verlust schließt etwaige Dividenden und Zinsen des finanziellen Vermögenswertes mit ein. Der Ausweis dieses Nettogewinns oder –verlusts in der Gewinn- und Verlustrechnung erfolgt in den Zins- und anderen Finanzerträgen, da grundsätzlich aufgrund der verfolgten Anlagestrategie von Nettogewinnen ausgegangen wird.

Die angesetzten beizulegenden Zeitwerte entsprechen in der Regel den Marktpreisen der finanziellen Vermögenswerte. Sofern diese nicht verfügbar sind, werden sie unter Anwendung von Bewertungsmodellen berechnet, die auf Discounted-Cashflow-Analysen und aktuellen Marktparametern basieren.

Wertpapiere, die als „Kredite und Forderungen“ klassifiziert wurden, werden nach der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten abzüglich etwaiger Wertminderungen bewertet.

14. Flüssige Mittel

Die flüssigen Mittel beinhalten Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Form von Geldkonten und kurzfristigen Geldanlagen bei Kreditinstituten, die beim Zugang eine Restlaufzeit von bis zu drei Monaten haben. Sie werden mit den fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

15. Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte und Schulden sowie nicht fortgeführte Aktivitäten

Als zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte werden einzelne langfristige Vermögenswerte, Gruppen von Vermögenswerten oder Vermögenswerte nicht fortgeführter Unternehmensbereiche ausgewiesen, deren Buchwerte überwiegend durch ein Veräußerungsgeschäft und nicht durch fortgesetzte Nutzung realisiert werden und im übrigen die in IFRS 5 definierten Kriterien erfüllen. Diese Vermögenswerte werden nicht mehr planmäßig abgeschrieben. Wertminderungen werden für diese Vermögenswerte grundsätzlich nur dann erfasst, wenn der beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten unterhalb des Buchwertes liegt. Im Fall einer späteren Erhöhung des beizulegenden Zeitwertes abzüglich Veräußerungskosten ist die zuvor erfasste Wertminderung rückgängig zu machen. Die Zuschreibung ist auf die zuvor für die betreffenden Vermögenswerte erfassten Wertminderungen begrenzt.

Unter der Position „Zur Veräußerung bestimmte Schulden“ werden Schulden ausgewiesen, die Bestandteile einer nicht fortgeführten Aktivität darstellen.

Aufwendungen und Erträge aus der Geschäftstätigkeit nicht fortgeführter Aktivitäten werden ebenso wie Gewinne und Verluste aus deren Bewertung mit dem beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten als Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten ausgewiesen. Gewinne und Verluste aus der Veräußerung der nicht fortgeführten Aktivitäten werden ebenfalls unter dieser Position ausgewiesen.

KONZERNLAGEBERICHT FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG	KONZERNLAGEBERICHT NACHHALTIGKEIT	KONZERNLAGEBERICHT NACHTRAGSBERICHT RISIKOBERICHT PROGNOSEBERICHT	KONZERNABSCHLUSS		SERVICE GLOSSAR STICHWORTVERZEICHNIS FINANZKALENDER KONZERNABSCHLUSS ANLAGE ZUM NACHHALTIGKEITSBERICHT SERVICE
16. Finanzschulden Finanzielle Verbindlichkeiten werden bei ihrem erstmaligen Ansatz mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet. Die dem Erwerb direkt zurechenbaren Transaktionskosten werden bei allen Verbindlichkeiten, die in der Folge nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, ebenfalls angesetzt. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige originäre finanzielle Verbindlichkeiten werden grundsätzlich nach der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. 17. Derivative Finanzinstrumente und Hedging Nicht in eine wirksame Sicherungsbeziehung gemäß IAS 39 eingebundene derivative Finanzinstrumente werden als „zu Handelszwecken gehalten“ kategorisiert und damit erfolgswirksam mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet. Die SolarWorld setzt gegebenenfalls derivative Finanzinstrumente zur Absicherung der aus operativen Tätigkeiten, Finanztransaktionen und Investitionen resultierenden Zins- und Währungsrisiken ein. Die derivativen Finanzinstrumente werden bei ihrer erstmaligen Erfassung sowie in der Folgebewertung mit dem beizulegenden Zeitwert angesetzt. Die angesetzten beizulegenden Zeitwerte gehandelter derivativer Finanzinstrumente entsprechen den Marktpreisen. Nicht gehandelte derivative Finanzinstrumente, werden unter Anwendung anerkannter Bewertungsmodelle basierend auf Discounted-Cashflow-Analysen und unter Rückgriff auf aktuelle Marktparameter berechnet. Für die Erfassung der Veränderung der beizulegenden Zeitwerte – erfolgswirksame Erfassung in der Gewinn- und Verlustrechnung oder erfolgsneutrale Erfassung im Eigenkapital – ist entscheidend, ob das derivative Finanzinstrument in eine wirksame Sicherungsbeziehung gemäß IAS 39 eingebunden ist oder nicht. Liegt kein Hedge Accounting vor, werden die Veränderungen der beizulegenden Zeitwerte der derivativen Finanzinstrumente sofort erfolgswirksam erfasst. Besteht hingegen eine wirksame Sicherungsbeziehung gemäß IAS 39, wird der Besicherungszusammenhang als solcher bilanziert. Die SolarWorld wendet Vorschriften zu Sicherungsmaßnahmen gemäß IAS 39 (Hedge Accounting) zur Sicherung von zukünftigen Zahlungsströmen (Cashflow Hedges) an. Zu Beginn der Sicherungsbeziehung wird die Beziehung zwischen Grund- und Sicherungsgeschäft dokumentiert, einschließlich der Risikomanagementziele. Des Weiteren wird bei Eingehen der Sicherungsbeziehung als auch in deren Verlauf regelmäßig dokumentiert, ob das in die Sicherungsbeziehung designierte Sicherungsinstrument hinsichtlich der Kompensation der Änderung der Cashflows des Grundgeschäfts im hohen Maße effektiv ist. Der effektive Teil der Änderung des beizulegenden Zeitwertes eines Derivates oder eines originären Finanzinstruments, das als Sicherungsinstrument designiert worden ist, wird im Eigenkapital erfasst. Der auf den ineffektiven Teil entfallende Gewinn oder Verlust wird sofort erfolgswirksam in den „sonstigen betrieblichen Erträgen“ oder „sonstigen betrieblichen Aufwendungen“ ausgewiesen. Im Eigenkapital erfasste Beträge werden in der Periode in die Gewinn- und Verlustrechnung überführt, in der auch das Grundgeschäft ergebniswirksam wird. Der Ausweis in der Gewinn- und Verlustrechnung erfolgt in demselben Posten, wie auch das Grundgeschäft ausgewiesen wird. Führt jedoch eine abgesicherte erwartete Transaktion zur Erfassung eines nicht finanziellen Vermögenswertes oder einer nicht finanziellen Schuld, werden die zuvor im Eigenkapital erfassten Gewinne und Verluste aus dem Eigenkapital ausgebucht und bei der erstmaligen Ermittlung der Anschaffungskosten des Vermögenswertes oder der Schuld berücksichtigt. Die bilanzielle Abbildung der Sicherungsbeziehung endet, wenn die Sicherungsbeziehung aufgelöst, das Sicherungsinstrument ausläuft, veräußert, beendet oder ausgeübt wird oder sich nicht mehr für Sicherungszwecke eignet. Der vollständige zu diesem Zeitpunkt im Eigenkapital erfasste Gewinn oder Verlust verbleibt im Eigenkapital und wird erst dann erfolgswirksam vereinnahmt, wenn die erwartete Transaktion ebenfalls in der Gewinn- und Verlustrechnung abgebildet wird. Wird mit dem Eintritt der erwarteten Transaktion nicht mehr gerechnet, wird der gesamte im Eigenkapital erfasste Erfolg sofort in die Gewinn- und Verlustrechnung überführt.					
121					

18. 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 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.

19. Altersversorgung

Die betriebliche Altersversorgung im Konzern erfolgt überwiegend 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.

In einem Fall besteht ein leistungsorientierter Altersversorgungsplan (Defined Benefit Plan). Die Bewertung der Pensionsrückstellungen erfolgt nach dem in IAS 19 vorgeschriebenen versicherungsmathematischen Anwartschaftsbarwertverfahren (Projected-Unit-Credit-Methode) für leistungsorientierte Altersversorgungspläne. Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste werden als Aufwand oder Ertrag erfasst, wenn der Saldo der kumulierten, nicht erfassten versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste 10 Prozent der Verpflichtung zu diesem Zeitpunkt übersteigt.

Der in den Pensionsaufwendungen enthaltene Zinsanteil wird im Finanzergebnis gezeigt.

20. Sonstige Rückstellungen

Sonstige Rückstellungen werden gebildet, soweit eine Verpflichtung gegenüber Dritten besteht, die künftig wahrscheinlich zu einem Vermögensabfluss führt und sich diese Vermögensbelastung verlässlich abschätzen lässt. Die Bewertung der Rückstellungen erfolgt mit der bestmöglichen Schätzung des Verpflichtungsumfangs. Rückstellungen für Verpflichtungen, die voraussichtlich nicht im Folgejahr zu einer Belastung führen, werden in Höhe des Barwertes des erwarteten Vermögensabflusses erfasst.

Muss die Rückstellungsbildung unterbleiben, weil eines der Kriterien nicht erfüllt ist, ohne dass die Wahrscheinlichkeit einer Inanspruchnahme ganz entfernt (remote) ist, wird über die entsprechenden Verpflichtungen als Eventualschulden berichtet.

21. Übrige Schulden

Die unter den übrigen Schulden ausgewiesenen abgegrenzten Schulden werden für erhaltene Dienstleistungen und Waren erfasst, für die die formalen Voraussetzungen für die Zahlung noch nicht erfüllt sind. Für diese Schulden ist der künftige Vermögensabfluss dem Grunde nach sicher und unterliegt der Höhe nach nur unwesentlichen Unsicherheiten. Die Bewertung erfolgt mit der bestmöglichen Schätzung des Verpflichtungsumfangs.

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

Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen werden mit ihrem Wert gemäß IAS 17 angesetzt.

22. Ertrags- und Aufwandsrealisierung

Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Waren oder Erzeugnissen werden mit Übergang der signifikanten Risiken und Chancen erfasst, wenn, wie regelmäßig der Fall, auch die übrigen Voraussetzungen (keine fortgesetzte Involvierung, verlässliche Bestimmbarkeit der Erlöshöhe und ausreichende Wahrscheinlichkeit des Zuflusses) gegeben sind.

Die Umsatzerlöse aus dem Projektgeschäft werden nach der Percentage-of-Completion-Methode gemäß IAS 11 erfasst. Dabei wird eine anteilige Gewinnrealisierung entsprechend dem Fertigstellungsgrad vorgenommen, wenn eine Ermittlung des Fertigstellungsgrades, der Gesamtkosten und der Gesamterlöse der jeweiligen Aufträge im Sinne von IAS 11 zuverlässig möglich ist. Der Fertigstellungsgrad der einzelnen Projekte wird grundsätzlich nach dem Cost-to-Cost-Verfahren gemäß IAS 11.30a ermittelt. Unter den genannten Voraussetzungen werden entsprechend dem Fertigstellungsgrad anteilig die Gesamtprojekterlöse realisiert. Die Auftragskosten umfassen die dem Auftrag direkt zurechenbaren Kosten und Teile der Gemeinkosten. Fremdkapitalkosten werden nicht aktiviert.

Aufwandszuschüsse werden periodengerecht entsprechend dem Anfall der Aufwendungen ertragswirksam erfasst.

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 mit Ausschüttungsbeschluss erfasst. Zinserträge und Zinsaufwendungen werden periodengerecht abgegrenzt.

Erläuterungen zu einzelnen Posten der Gewinn- und Verlustrechnung

23. 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:

in T€

	2007	Vorjahr
Modul- und Bausatzverkauf (Eigen- und Fremdproduktion)	489.147	341.021
Projekterlöse	31.388	25.906
Zellen	26.844	17.498
Wafer	142.209	124.714
	689.588	509.139

Die Projekterlöse resultieren im Wesentlichen aus der Errichtung von Großsolaranlagen.

Zum Bilanzstichtag sind in den Projekterlösen neben schlussgerechneten Projekten noch laufende Projekte enthalten, deren Umsatzerlöse nach der Percentage-of-Completion-Methode nach IAS 11 periodisch abgegrenzt werden. Der Betrag dieser Umsätze beläuft sich zum Stichtag auf T€ 3.549 (i. Vj. T€ 6.564).

24. Aktivierte Eigenleistungen

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

25. Sonstige betriebliche Erträge

in T€

	2007	Vorjahr
Ertrag aus sonstigen Aufwandszuschüssen	27.615	18.401
Auflösung der abgegrenzten Investitionszuwendungen	8.009	6.292
Kursgewinne	4.116	3.102
Gewinn aus Anlagenabgängen	4.046	36
Ertrag aus Aufwandszuschüssen für Forschung und Entwicklung	3.678	3.942
Erträge aus sonstigen Lieferungen und Leistungen	2.034	3.249
Auflösung von Rückstellungen	495	260
Ertrag aus der Erstkonsolidierung	0	56.963
übrige sonstige betriebliche Erträge	7.260	3.940
	57.253	96.185

Der Ertrag aus sonstigen Aufwandszuschüssen resultiert aus einer Vereinbarung zwischen der SolarWorld Industries Deutschland GmbH, München (SWID) und der Shell Gruppe, nach der der SWID Zuschüsse für Aufwendungen aus antizipierter Unterauslastung, erforderlicher Umstrukturierungsmaßnahmen und für den Bezug von Silizium gewährt wurden.

Die vereinnahmten Zuschüsse für Forschung und Entwicklung sind mit einer Reihe von Auflagen verbunden. Diese können wir nach jetzigem Kenntnisstand vollständig erfüllen, sodass mit keinen Rückzahlungen zu rechnen ist.

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.

26. Materialaufwand

in T€

	2007	Vorjahr
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	316.184	285.709
Aufwendungen für bezogene Leistungen	17.470	17.279
	333.654	302.988

27. Personalaufwand

in T€

	2007	Vorjahr
Löhne und Gehälter	60.947	45.605
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung	14.057	9.353
	75.004	54.958

28. Abschreibungen

Die Zusammensetzung der Abschreibungen ergibt sich aus dem Anlagenspiegel. In den im Anlagenspiegel ausgewiesenen Zugängen zu den kumulierten Abschreibungen in Höhe von T€ 42.807 (i. Vj. 29.577) entfallen auf die nicht fortgeführten Aktivitäten Abschreibungen in Höhe von T€ 753 (i. Vj. T€ 658).

29. Sonstige betriebliche Aufwendungen

in T€

	2007	Vorjahr
Instandhaltungsaufwendungen	14.277	11.063
Fremdpersonaleinsatz	12.648	7.777
Kursverluste	6.354	5.767
Werbe- und Reisekosten	5.720	2.818
Vertriebsaufwendungen	5.415	4.088
Rechts-, Beratungs- und Prüfungskosten	3.956	3.669
Versicherungen	3.749	2.325
Mieten und Pachten	3.624	2.946
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen (Fremdleistungen)	2.870	1.535
Verluste aus dem Abgang von Anlagevermögen	2.602	118
Aufwand aus der Zuführung zur Gewährleistungsrückstellung	1.349	3.017
DV-Leistungen	1.302	683
Wertberichtigungen auf Forderungen und Forderungsverluste	604	387
übrige sonstige betriebliche Aufwendungen	15.659	13.158
	80.129	59.351

30. Aufwendungen für Forschung und Entwicklung

Im Geschäftsjahr entfielen auf die Forschungs- und Entwicklungstätigkeit des **SolarWorld** Konzerns Aufwendungen in Höhe von insgesamt T€ 10.802 (i. Vj. T€ 8.562). Der überwiegende Teil dieser Aufwendungen resultiert aus Personalaufwendungen.

31. Finanzergebnis

a) Ergebnis aus at-Equity bewerteten Anteilen

in T€

	2007	Vorjahr
Erträge aus at-Equity bewerteten Anteilen	673	0
Aufwendungen aus at-Equity bewerteten Anteilen	-2.503	-1.308
	-1.830	-1.308

b) Zins- und andere Finanzerträge

in T€

	2007	Vorjahr
Zinserträge	11.548	6.855
Andere Finanzerträge	5.769	4.891
	17.317	11.746

Die Zinserträge enthalten im Wesentlichen Zinsen aus verzinslichen Wertpapieren, Termingeldern und sonstigen Bankguthaben, die sämtlich als „Kredite und Forderungen“ kategorisiert sind.

c) Zins- und andere Finanzaufwendungen

in T€

	2007	Vorjahr
Zinsaufwendungen	33.154	7.704
Andere Finanzaufwendungen	5.295	1.449
	38.449	9.153

Die Zinsaufwendungen enthalten ausschließlich Zinsen für finanzielle Verbindlichkeiten, die als „zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet“ kategorisiert sind. Sie resultieren aus Bankdarlehen, aus den von der **SolarWorld** emittierten Fremdkapitalinstrumenten sowie aus verzinslichen Verbindlichkeiten der **SolarWorld** gegenüber ihren Mitarbeitern im Rahmen des GOMAB Programms.

**32. Ertragsteuern**

Der ausgewiesene Steueraufwand setzt sich wie folgt zusammen:

in T€

	2007	Vorjahr
Tatsächlicher Steueraufwand (+) / -ertrag (-) Inland	63.798	52.680
Tatsächlicher Steueraufwand (+) / -ertrag (-) Ausland	380	722
Tatsächlicher Steueraufwand (+) / -ertrag (-) gesamt	64.178	53.402
Latenter Steueraufwand (+) / -ertrag (-) Inland	10.765	2.355
Latenter Steueraufwand (+) / -ertrag (-) Ausland	-9.916	-5.946
Latenter Steueraufwand (+) / -ertrag (-) gesamt	849	-3.591
Ausgewiesener Steueraufwand (+) / -ertrag (-) gesamt	65.027	49.811

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 zugrunde. Die Steuersätze basieren grundsätzlich auf den am Bilanzstichtag gültigen bzw. verabschiedeten gesetzlichen Regelungen.

Für steuerliche Verlustvorträge werden latente Steuern nur angesetzt, wenn ihre Realisierung mittelfristig mit ausreichender Sicherheit gewährleistet ist. Auf Verlustvorträge, die bei der SolarWorld Industries America LP vor dem Erwerb durch die SolarWorld AG entstanden sind, wurden keine latenten Steuern aktiviert, da zurzeit davon auszugehen ist, dass diese dem Grunde nach nicht von der SolarWorld AG genutzt werden können.

Im Übrigen werden die latenten Steuern auf bestehende Verlustvorträge durchgehend als realisierbar angesehen, weil sich aus den laufend aktualisierten Plänen und der zugrunde liegenden strategischen Ausrichtung des Konzerns die Erwartung ausreichender zukünftiger positiver Ergebnisse begründet. Wertberichtigungen der aktiven latenten Steuern wurden daher, wie im Vorjahr, 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:

in T€

	Aktive latente Steuern		Passive latente Steuern	
	2007	Vorjahr	2007	Vorjahr
Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	27	497	12.890	14.376
Kurzfristige Vermögenswerte	3.953	11.946	3.809	1.518
Abgegrenzte Investitionszuwendungen	1.656	1.326	0	0
Übrige langfristige Schulden	3.998	3.180	3.754	1.548
Kurzfristige Schulden	598	937	0	0
Steuerlich nutzbare Verlustvorträge	14.020	7.058	0	0
	24.252	24.944	20.453	17.442
Saldierung	-5.434	-6.951	-5.434	-6.951
Bilanziell ausgewiesene latente Steuern	18.818	17.993	15.019	10.491

Die latenten Steueransprüche und -schulden werden saldiert, wenn sie sich auf dieselbe Steuerbehörde und auf dasselbe Steuersubjekt beziehen.

Zum Bilanzstichtag wurden im Zusammenhang mit der Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen latente Steueransprüche in Höhe von T€ 673 (i. Vj. T€ 0) und latente Steuerverpflichtungen in Höhe von T€ 2.268 (i. Vj. T€ 0) erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst.

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

in T€

	2007	Vorjahr
Ergebnis vor Ertragsteuern	175.910	178.864
Erwarteter Ertragsteuersatz (inkl. Gewerbesteuer)	40,0%	40,0%
Erwarteter Ertragsteueraufwand (+)/-ertrag (-)	70.364	71.546
Steuersatzänderungen	-3.617	0
Abweichende in- und ausländische Steuerbelastung	-775	-2.086
Steuererminderungen aufgrund steuerfreier Erträge	-1.244	-23.645
Steuern aus anderen nichtabzugsfähigen Aufwendungen	102	4.961
Periodenfremde tatsächliche Steuern	-291	-686
Sonstige Abweichungen des Steueraufwands	488	-279
Ausgewiesener Ertragsteueraufwand (+)/-ertrag (-)	65.027	49.811
Effektiver Ertragsteuersatz	37,0%	27,9%

Im Geschäftsjahr wurde am 6. Juli 2007 mit Beschluss des Bundesrates das Unternehmenssteuerreformgesetz 2008 verabschiedet, wodurch ab dem Geschäftsjahr 2008 der erwartete Steuersatz der deutschen Gesellschaften und insbesondere der SolarWorld AG auf 31,6 Prozent sinken wird. Aufgrund dieser Steuersatzänderung wurden die latenten Steueransprüche und -verbindlichkeiten bei den deutschen Gesellschaften neu bewertet. Die hieraus resultierenden Ergebniseffekte sind in der Position „Steuersatzänderungen“ ausgewiesen.

33. Wesentliche periodenfremde Aufwendungen und Erträge

Wesentliche periodenfremde Aufwendungen und Erträge lagen im Geschäftsjahr 2007, wie im Vorjahr, nicht vor.

34. Ergebnis nach Steuern aus nicht fortgeführten Aktivitäten

Ende 2007 haben wir einen Vertrag zum Verkauf von 65 Prozent der Anteile an unserer Tochtergesellschaft Gällivare PhotoVoltaic AB (GPV), Schweden, abgeschlossen, der im Januar 2008 vollzogen wurde. Da der vereinbarte Veräußerungspreis die Buchwerte des zugehörigen Nettoeigenvermögens übersteigt, wurden keine Wertminderungen im Zuge der Umklassifizierung der Vermögenswerte und Schulden als zur Veräußerung bestimmt erfasst.

Das in der Gewinn- und Verlustrechnung gesondert ausgewiesene Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten gliedert sich wie folgt. Bei den Angaben handelt es sich um Aufwendungen und Erträge nach Durchführung der Aufwands- und Ertragskonsolidierung.

in T€

	2007	Vorjahr
Umsatzerlöse	9.230	6.107
Sonstige Erträge	1.367	904
	10.597	7.011
Aufwendungen und Bestandsveränderungen	-7.291	-4.910
Ergebnis vor Steuern	3.306	2.101
zurechenbarer Ertragsteueraufwand	-933	-588
Ergebnis nach Steuern aus nicht fortgeführten Aktivitäten	2.373	1.513

Die auf die nicht fortgeführten Aktivitäten entfallenden Cashflows sind in Tz. 60 dargestellt.

35. Ergebnis je Aktie

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

Bei der Ermittlung des Ergebnisses je Aktie des Vorjahres wurde die zugrunde gelegte Anzahl der im Umlauf befindlichen Aktien gegenüber dem veröffentlichten Abschluss des Vorjahres angepasst, weil in der Hauptversammlung vom Mai 2006 jedem Aktionär drei und in der Hauptversammlung vom Mai 2007 eine Gratisaktie gewährt wurden.

36. Segmentberichterstattung

a) Geschäftssegmente

Die Geschäftssegmente stellen das primäre Format für die Segmentberichterstattung des Konzerns dar. Der SolarWorld Konzern war im Geschäftsjahr 2007 und im Vorjahr in vier vertikal integrierten Geschäftsfeldern auf weltweiter Basis tätig:

- > in der Produktion von Siliziumwafern (Wafer-Produktion und Verkauf),
- > in der Produktion von Solarzellen (Zell-Produktion),
- > in der Produktion von Solarmodulen (Modul-Produktion),
- > im Handel mit Solarmodulen (Handel).

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.

Das Segmentvermögen und die Segmentschulden werden zunächst einschließlich der konzerninternen Forderungen und Schulden angegeben und sodann auf die konsolidierten Konzernwerte übergeleitet.

Die nachfolgend dargestellten Segmentumsätze und -ergebnisse beziehen sich ausschließlich auf die fortgeführten Aktivitäten. Der Umsatz und das Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten beziehen sich ausschließlich auf das Segment „Modul“. Wir verweisen auf Tz. 34.

Informationen über Geschäftssegmente für das Geschäftsjahr 2007

in Mio. €

	Wafer	Zelle	Modul	Handel	Eliminierung	Konsolidiert
Umsätze						
Externe Umsätze	142	27	0	521		
Intersegment Umsätze	259	264	319	3	-845	
Umsätze gesamt	401	291	319	524	-845	690
Ergebnis						
Segmentergebnis	83	45	27	39	4	198
nicht zugeordn. Erträge						4
nicht zugeordn. Aufwendungen						-3
Betriebsergebnis (EBIT)						199
Zins- und andere Finanzaufwendungen						-40
Zins- und andere Finanzerträge						17
Ertragsteuern						-65
Periodenergebnis						111
Andere Angaben						
Vermögen						
Segmentvermögen	542	145	81	237	-169	836
nicht zugeordnetes Vermögen						868
konsolidiertes Vermögen						1.704
Schulden						
Segmenteschulden	282	35	25	91	-155	278
nicht zugeordnete Schulden						734
konsolidierte Schulden						1.012
Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen						
Investitionen	71	29	13	2		
planmäßige Abschreibungen	23	14	4	1		



Informationen über Geschäftssegmente für das Geschäftsjahr 2006

in Mio. €

	Wafer	Zelle	Modul	Handel	Eliminierung	Konsolidiert
Umsätze						
Externe Umsätze	125	18	0	366		
Intersegment Umsätze	157	160	172	0	-489	
Umsätze gesamt	282	178	172	366	-489	509
Ergebnis						
Segmentergebnis	73	27	10	31	-6	135
nicht zugeordn. Erträge						57
nicht zugeordn. Aufwendungen						-14
Betriebsergebnis (EBIT)						178
Zins- und andere Finanzaufwendungen						-11
Zins- und andere Finanzerträge						12
Ertragsteuern						-50
Periodenergebnis						129
Andere Angaben						
Vermögen						
Segmentvermögen	386	120	66	150	-87	635
nicht zugeordnetes Vermögen						369
konsolidiertes Vermögen						1.004
Schulden						
Segmentschulden	142	28	22	75	-76	191
nicht zugeordnete Schulden						216
konsolidierte Schulden						407
Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen						
Investitionen	63	35	6	1		
planmäßige Abschreibungen	16	7	4	1		

b) Geographische Segmente

Die geographischen Segmente stellen das sekundäre Segmentberichtsformat dar. 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.

Geographische Segmente Geschäftsjahr 2007

in Mio. €

	Umsatz	aktives Vermögen	Investitionen
Deutschland	353	1.539	52
übriges Europa	190	12	0
Asien	45	18	0
USA	93	133	63
sonstige	9	2	0
Summe	690	1.704	115

Geographische Segmente Geschäftsjahr 2006

in Mio. €

	Umsatz	aktives Vermögen	Investitionen
Deutschland	293	888	103
übriges Europa	109	17	1
Asien	74	21	0
USA	30	77	1
sonstige	3	1	0
Summe	509	1.004	105

Erläuterungen zur Bilanz**37. Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen**

Die Zusammensetzung und Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen ist aus der nachfolgenden Darstellung ersichtlich:



Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen

in T€	Anschaffungs- und Herstellungskosten							Abschreibungen				Buchwerte			
	Stand 01.01.2007	Zugang Konskreis	Um- buchung	Zugang	Abgang	Währungs- differenz	Stand 31.12.2007	Stand 01.01.2007	Um- buchung	Zugang	Abgang	Währungs- differenz	Stand 31.12.2007	Stand 31.12.2006	Stand Vorjahr
I. Immaterielle Vermögenswerte															
1. Konzessionen, gewerbliche Schutz- rechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	8.976	0	641	1.564	875	-87	10.219	6.201	496	1.096	608	-54	7.131	3.088	2.775
	37.018	0	0	0	2.136	0	34.882	5.295	-31	31	0	0	5.295	29.587	31.723
2. Geschäfts- oder Firmenwerte	45.994	0	641	1.564	3.011	-87	45.101	11.496	465	1.127	608	-54	12.426	32.675	34.498
II. Sachanlagen															
1. Grundstücke und Gebäude	80.951	0	105	45.124	966	-3.024	122.190	9.537	37	7.452	179	-249	16.598	105.592	71.414
2. Technische Anlagen und Maschinen	280.631	0	11.978	28.750	11.422	-2.994	306.943	79.613	-2.985	31.604	4.603	-529	103.100	203.843	201.018
3. Andere Anlage, Betriebs- und Geschäftsausstattung	9.341	0	3.241	3.130	975	-284	14.453	3.927	2.483	2.624	790	-205	8.039	6.414	5.414
4. Anlagen im Bau und geleistete Anzahlungen	12.800	0	-15.965	39.780	1.420	-1.442	33.753	0	0	0	0	0	0	33.753	12.800
	383.723	0	-641	116.784	14.783	-7.744	477.339	93.077	-465	41.680	5.572	-983	127.737	349.602	290.646
	429.717	0	0	118.348	17.794	-7.831	522.440	104.573	0	42.807	6.180	-1.037	140.163	382.277	325.144
I. Immaterielle Vermögenswerte															
1. Konzessionen, gewerbliche Schutz- rechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	7.284	602	610	691	192	-19	8.976	4.634		1.724	157	0	6.201	2.775	2.650
	37.018	0	0	0	0	0	37.018	5.194		101	0	0	5.295	31.723	31.824
2. Geschäfts- oder Firmenwerte	44.302	602	610	691	192	-19	45.994	9.828	0	1.825	157	0	11.496	34.498	34.474
II. Sachanlagen															
1. Grundstücke und Gebäude	47.255	7.591	4.855	23.208	1.769	-189	80.951	6.594		3.118	175	0	9.537	71.414	40.661
2. Technische Anlagen und Maschinen	173.933	31.966	49.629	31.071	5.093	-875	280.631	59.067		22.911	2.430	65	79.613	201.018	114.866
3. Andere Anlage, Betriebs- und Geschäftsausstattung	6.659	879	362	2.803	1.354	-8	9.341	3.162		1.723	958	0	3.927	5.414	3.497
4. Anlagen im Bau und geleistete Anzahlungen	19.439	807	-55.456	48.196	171	-15	12.800	18		0	18	0	0	12.800	19.421
	247.286	41.243	-610	105.278	8.387	-1.087	383.723	68.841	0	27.752	3.581	65	93.077	290.646	178.445
	291.588	41.845	0	105.969	8.579	-1.106	429.717	78.669	0	29.577	3.738	65	104.573	325.144	212.919

38. Immaterielle Vermögenswerte

Der unter den immateriellen Vermögenswerten ausgewiesene Geschäfts- und Firmenwert resultiert aus dem Erwerb der Deutschen Solar AG im Jahr 2000. Der Firmenwert ist der Cash Generating Unit (CGU) „Wafer-Produktion“ zugeordnet. Der noch im Vorjahr ausgewiesene Firmenwert aus dem Erwerb der Gällivare PhotoVoltaic AB ist aufgrund des in 2008 vollzogenen Verkaufs unter den „zur Veräußerung bestimmten Vermögenswerten“ ausgewiesen.

39. Sachanlagen

Zu aktivierende geleaste Sachanlagen bestanden am Bilanzstichtag nicht.

40. At Equity bewertete Anteile

in T€

	31.12.2007	Vorjahr
Solarparc AG, Bonn	12.757	12.254
Joint Solar Silicon GmbH & Co. KG, Freiberg	6.346	4.617
RGS Development B.V., Petten/Niederlande	2.193	2.456
Scheuten SolarWorld Solicium GmbH, Freiberg	334	50
	21.630	19.377

Die Beteiligung an der börsennotierten Solarparc AG, Bonn, besteht durch die **SolarWorld AG**. Es handelt sich um eine 29 prozentige Beteiligung am Vermögen, am Ergebnis und an den Stimmrechten. Die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft umfasst neben der regenerativen Stromerzeugung auch die Betriebsführung, Projektierung, Konzeption und Vermarktung von Solarparks und Windkraftanlagen. Der auf die **SolarWorld AG** entfallende Gewinnanteil des Berichtsjahres betrug T€ 545 (i. Vj. T€ 125). Das anteilige Eigenkapital betrug T€ 7.522 (i. Vj. T€ 7.145). Der aus dem Börsenkurs der Solarparc AG abgeleitete beizulegende Zeitwert der Anteile an der Solarparc AG belief sich am Bilanzstichtag auf T€ 16.229 (i. Vj. T€ 12.334).

Die Beteiligung an der Joint Solar Silicon GmbH & Co. KG besteht durch die **SolarWorld AG**. Es handelt sich um eine 49 prozentige Beteiligung am Vermögen und am Ergebnis. Die Gesellschaft dient der gemeinsamen Entwicklung einer Produktion von Solarsilizium mit der Evonik Degussa GmbH, die den verbleibenden Gesellschaftsanteil hält. Der auf die **SolarWorld AG** entfallende Verlustanteil betrug T€ 1.208 (i. Vj. T€ 871). Das anteilige Eigenkapital betrug T€ 5.783 (i. Vj. T€ 4.243).

Die Beteiligung an der RGS Development B.V. hält die Deutsche Solar AG. Es handelt sich um eine 35 prozentige Beteiligung am Vermögen und am Ergebnis. 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 Prozent und 30 Prozent. Der auf die Deutsche Solar AG entfallende Verlustanteil des Geschäftsjahres betrug T€ 1.078 (i. Vj. T€ 357). Das anteilige Eigenkapital betrug T€ 1.986 (i. Vj. T€ 2.914).

Die Beteiligung an der Scheuten **SolarWorld Solicium GmbH** hält die **SolarWorld AG**. Es handelt sich um eine 50 prozentige Beteiligung am Vermögen und am Ergebnis. Die Gesellschaft dient der gemeinsamen Entwicklung eines Verfahrens zur Aufbereitung von metallurgischem Silizium zu hochreinem Solarsilizium. Der auf die **SolarWorld AG** entfallende Verlustanteil des Geschäftsjahres betrug T€ 216 (i. Vj. T€ 0). Das anteilige Eigenkapital betrug T€ -8 (i. Vj. T€ 50).

Bei den Beteiligungen an der Joint Solar Silicon GmbH & Co. KG, RGS Development B.V. und Scheuten **SolarWorld Solicium GmbH** 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.

Bezüglich der Angaben zu Beziehungen zu nahestehenden Personen verweisen wir auf die Textziffer 62.



Die folgende Tabelle enthält zusammengefasste Finanzinformationen zu den at-Equity bewerteten Anteilen:

in T€

	31.12.2007	Vorjahr
Anteiliges Vermögen	31.791	22.936
Anteilige Schulden	16.493	8.473
Anteilige Umsatzerlöse	10.314	2.797
Anteilige Jahresergebnisse	-1.959	-1.103

41. Aktive latente Steuern

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.

42. Vorräte

in T€

	31.12.2007	Vorjahr
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	33.693	35.377
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	45.663	60.829
Fertige Erzeugnisse und Waren	24.084	38.196
Geleistete Anzahlungen	246.613	107.587
	350.053	241.989

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€ 233.271 (i. Vj. T€ 101.934), der erst nach mehr als 12 Monaten nach dem Bilanzstichtag mit Rohstofflieferungen zu verrechnen sein wird.

43. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

in T€

	31.12.2007	Vorjahr
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	106.509	60.435
Forderungen aus Auftragsfertigung	6.413	11.595
	112.922	72.030

Die Altersstruktur der Forderungen ergibt sich aus folgender Tabelle:

in T€

	31.12.2007	Vorjahr
Nicht überfällig und nicht wertgemindert	88.525	55.596
Überfällig und nicht wertgemindert		
- bis 30 Tage	14.624	14.929
- zwischen 31 und 60 Tagen	4.372	363
- zwischen 61 und 90 Tagen	97	249
- zwischen 91 und 180 Tagen	4.222	394
- zwischen 181 und 360 Tagen	1.006	69
- über 360 Tage	73	427
Wertgemindert	3	3
	112.922	72.030

Für die nicht wertgeminderten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen lagen keine Anzeichen eines Wertberichtigungsbedarfs vor. Die im Block „zwischen 91 und 180 Tagen“ und „zwischen 181 und 360 Tagen“ enthaltenen Forderungen wurden im Wesentlichen innerhalb des Aufstellungszeitraums beglichen.

Die Wertberichtigungen haben sich wie folgt entwickelt:

in T€

	31.12.2007	Vorjahr
Stand zum 01.01.	225	565
Verbrauch	-24	-398
Nettozuführungen/-auflösungen	428	58
Stand zum 31.12.	629	225

44. 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.

47. 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.

48. Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte und Schulden

in T€

	31.12.2007
Langfristige Vermögenswerte nicht fortgeführter Aktivitäten	2.964
Kurzfristige Vermögenswerte nicht fortgeführter Aktivitäten	8.106
Vermögenswerte nicht fortgeführter Aktivitäten	11.070
Zur Veräußerung gehaltene Sachanlagen	660
Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte	11.730
Langfristige Schulden nicht fortgeführter Aktivitäten	1.714
Kurzfristige Schulden nicht fortgeführter Aktivitäten	1.556
Zur Veräußerung bestimmte Schulden	3.270

Die Vermögenswerte und Schulden nicht fortgeführter Aktivitäten betreffen die Vermögenswerte und Schulden der Gällivare PhotoVoltaic AB, Schweden. Wir verweisen auf unsere Angaben unter Tz. 34. Bei den Angaben handelt es sich um Vermögenswerte und Schulden nach Durchführung der Schuldenkonsolidierung.

Die zur Veräußerung bestimmten Sachanlagen betreffen diverse Maschinen, die aufgrund eines geänderten Produktionsverfahrens nicht mehr im Produktionsprozess eingesetzt und kurzfristig veräußert werden sollen. Im Zuge der Umklassifizierung dieser Maschinen als zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte wurden Wertminderungen in Höhe von T€ 1.406 erfasst. Der verbleibende Wert entspricht den erwarteten Nettoveräußerungspreisen abzüglich Veräußerungskosten und ergibt sich aus Marktbeobachtungen hinsichtlich gebrauchter technisch ähnlicher Maschinen. Der Wertminderungsaufwand wird in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen.

49. Aktiver und Passiver Rechnungsabgrenzungsposten

Der aktive Rechnungsabgrenzungsposten beinhaltet vorausgezahlte Aufwendungen. Der passive Rechnungsabgrenzungsposten beinhaltet im Voraus vereinnahmte Erträge.

50. Eigenkapital

Gezeichnetes Kapital und Kapitalrücklage

Das Grundkapital beträgt zum Bilanzstichtag € 111,72 Mio. (i. Vj. € 55,86 Mio.) und umfasst ausschließlich Stammaktien. Es handelt sich um 111.720.000 nennwertlose Stückaktien, die auf den Inhaber lauten.



Die Hauptversammlung vom 24.05.2007 hat die Erhöhung des Grundkapitals von € 55,86 Mio. auf 111,72 Mio. aus Gesellschaftsmitteln beschlossen. Die Erhöhung des Grundkapitals wurde am 22.06.2007 ins Handelsregister eingetragen.

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.

Aus der Ermächtigung der Hauptversammlung vom 25.05.2005 verbleibt nach einer unter teilweiser Ausnutzung dieser Ermächtigung in 2006 erfolgten Kapitalerhöhung ein genehmigtes Kapital von € 1.510.000,00.

In der Hauptversammlung vom 24.05.2006 wurde der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital um insgesamt € 5.472.500,00 bis zum 31.12.2010 zu erhöhen.

In der Hauptversammlung vom 24.05.2007 wurde der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital um insgesamt € 20.947.500,00 bis zum 31.12.2011 zu erhöhen.

Die Hauptversammlung vom 24.05.2006 hat zwecks Ermächtigung zur Herausgabe von Wandel- und/oder Optionsanleihen die bedingte Erhöhung des Grundkapitals um einen Betrag bis zu € 6.982.500,00 beschlossen. Durch die durchgeführte Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln betrug das bedingte Kapital zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2006 € 27.930.000,00. Dieser Beschluss wurde durch Beschluss der Hauptversammlung vom 24.05.2007 aufgehoben.

Die Hauptversammlung vom 24.05.2007 hat die Gesellschaft ermächtigt, Aktien der Gesellschaft in einem Umfang von bis zu 10 Prozent des Grundkapitals zu erwerben. Die Ermächtigung ist gem. § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG bis zum Ablauf des 24.11.2008 befristet.

Sonstige Rücklagen

a) Umrechnungsrücklage

Die Umrechnungsrücklage enthält die Differenzen aufgrund der Umrechnung der Abschlüsse ausländischer Tochterunternehmen.

b) IAS 39 Rücklage

Diese Rücklage enthält Gewinne und Verluste aus Sicherungsbeziehungen, die im Rahmen von Cashflow Hedges als hocheffektiv eingestuft wurden. In Bezug auf mit der IAS 39 Rücklage verrechneten latenten Steuern verweisen wir auf Tz. 32.

Dividendenvorschlag

Für das Geschäftsjahr 2007 schlägt der Vorstand die Ausschüttung einer Dividende von € 0,14 je Aktie vor. Die Zahlung dieser Dividende ist abhängig von der Zustimmung der Hauptversammlung im Mai 2008. Bei Genehmigung durch die Aktionäre wird sich die Ausschüttung auf rund € 15,6 Mio. belaufen.

51. Lang- und kurzfristige Finanzschulden

in T€

	31.12.2007	Vorjahr
Emittierte Schuldscheindarlehen	421.137	0
Emittierte Senior Notes (US-Private Placement)	118.678	25.446
Bankdarlehen	82.017	127.638
Derivative Finanzinstrumente davon in Sicherungsbeziehung: T€ 9.707 (i. Vj. T€ 429)	9.707	775
Anleihen	9.286	9.678
Sonstige	340	0
	641.165	163.537

Für die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten haften die Konzerngesellschaften aus üblichen Sicherungsübereignungen von Sachanlagen und Vorräten sowie durch die Einräumung von Grundschulden in Höhe von 35,2 (i. Vj. 51,5) Mio. €.

52. Abgegrenzte Investitionszuwendungen

Der Posten beinhaltet abgegrenzte Investitionszulagen und -zuschüsse, auch soweit sie bereits im Folgejahr aufzulösen sein werden, da sie ausschließlich im Zusammenhang mit dem Sachanlagevermögen stehen.

Die Investitionszulagen und -zuschüsse sind mit einer Reihe von Auflagen verbunden. Diese können wir nach jetzigem Kenntnisstand vollständig erfüllen, sodass mit keinen Rückzahlungen zu rechnen ist.

53. Lang- und kurzfristige Rückstellungen

in T€

	Stand 1.1.2007	Inanspruch- nahme	Auflösung	Zuführung	Währungs- umrechnung	Stand 31.12.2007
Gewährleistung	8.623	270	14	1.455	-166	9.628
Pensionen	7.749	356	0	430	0	7.823
Rückbauverpflichtungen	1.747	42	0	3.518	-324	4.899
Rückzahlung Fördermittel	39	0	39	0	0	0
Übrige Rückstellungen	1.149	340	442	179	-22	524
	19.307	1.008	495	5.582	-512	22.874

Die Rückstellung für Gewährleistung wird für spezifische Einzelrisiken, für das allgemeine Risiko aus der Inanspruchnahme aus gesetzlichen Gewährleistungsansprüchen sowie aus gewährten Leistungsgarantien auf verkaufte Photovoltaik-Module gebildet. Die Rückstellung für das Risiko aus der Inanspruchnahme aus den gewährten Leistungsgarantien werden in Höhe von 0,25 Prozent sämtlicher Umsatzerlöse des **SolarWorld** Konzerns gebildet. Aufgrund der Langfristigkeit der Rückstellung (die Leistungsgarantie wird für 25 Jahre gewährt) wird die Rückstellung mit einem laufzeitkongruenten Zinssatz aufgezinnt.

Die ungetilgten versicherungsmathematischen Gewinne (+) und Verluste (-) ergeben sich wie folgt:

in T€

	31.12.2007	Vorjahr
Stand am 01.01.	-451	0
Tilgung	855	0
Entstehung	0	-451
Stand am 31.12.	404	-451

54. Übrige lang- und kurzfristige Schulden

in T€

	31.12.2007	Vorjahr
Erhaltene Anzahlungen	169.844	61.999
Gewinnorientierte Mitarbeitervergütung	24.746	13.414
Sonstige Personalverpflichtungen	11.178	7.523
Ausstehende Rechnungen	6.759	1.898
Umsatzsteuer	3.546	3.143
Eingeforderte Einlagen	1.423	4.302
Sonstige	10.609	10.916
	228.105	103.195

55. Passive latente Steuern

Die passiven latenten Steuern resultieren vollständig aus den von den steuerlichen Grundsätzen abweichenden Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen bei Ansatz und Bewertung von Aktiv- und Passivposten. Die Entwicklung des Postens ist bei der Erläuterung des Steueraufwands dargestellt.

56. Ertragsteuerschulden

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 steuerlichen Außenprüfungen wahrscheinlich ergeben werden.

Der **SolarWorld** Konzern unterliegt im Hinblick auf die durch die **SolarWorld** Industries America LLP, Camarillo, in der Zukunft potentiell erwirtschafteten steuerlichen Gewinne einer von der amerikanischen Besteuerung unabhängigen zusätzlichen Belastung mit deutscher Körperschaftssteuer zuzüglich Solidaritätszuschlag. Hieraus können für den **SolarWorld** Konzern zukünftig Steuerzahlungen in Höhe von maximal T€ 19.244 entstehen. Tatsächliche oder latente Steuerschulden waren hierfür nicht zu bilden, da sich diese Steuerzahlungen weder auf die laufende oder frühere Perioden beziehen noch aus temporären Differenzen resultieren.

c) Währungsrisiken

Die Währungsrisiken des **SolarWorld** Konzerns resultieren im Wesentlichen aus Finanzierungsmaßnahmen und operativen Tätigkeiten. Risiken aus Fremdwährungen werden gesichert, soweit sie die Cashflows des Konzerns beeinflussen. Risiken, die aus der Umrechnung der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten ausländischer Unternehmenseinheiten in die Konzern-Berichtswährung resultieren, bleiben hingegen grundsätzlich ungesichert. Eine Absicherung dieser Risiken wird aber nicht ausgeschlossen.

Fremdwährungsrisiken im Finanzierungsbereich resultieren aus der Emission von Senior Notes (US-Private Placement) in US-Dollar, die jedoch unter Einsatz eines Zins-/Währungsswaps vollständig abgesichert wurden.

Im operativen Bereich wickeln die einzelnen Konzernunternehmen ihre Aktivitäten überwiegend in ihrer jeweiligen funktionalen Währung ab. Deshalb wird das Währungsrisiko des **SolarWorld** Konzerns aus der laufenden operativen Tätigkeit grundsätzlich als gering eingeschätzt. Dennoch ist der **SolarWorld** Konzern Fremdwährungsrisiken im Zusammenhang mit bereits fixierten und geplanten Transaktionen in Fremdwährung ausgesetzt. Diese betreffen hauptsächlich Transaktionen in US-Dollar im Zusammenhang mit der Beschaffung von Rohstoffen sowie mit dem Verkauf von Produkten. Durch wechselkursabhängige Preisgleitklauseln sind diese jedoch grundsätzlich begrenzt. Die verbleibenden Risiken werden teilweise mit Hilfe derivativer (Devisentermingeschäfte) als auch originärer Finanzinstrumente (Währungsreserven) abgesichert.

Zur Darstellung von Marktrisiken verlangt IFRS 7 Sensitivitätsanalysen, welche die Auswirkungen hypothetischer Änderungen von relevanten Risikovariablen auf Ergebnis und Eigenkapital zeigen. Neben Währungsrisiken unterliegt der **SolarWorld** Konzern auch Zins- und Marktpreisrisiken. Die periodischen Auswirkungen werden bestimmt, indem die hypothetischen Änderungen der Risikovariablen auf den Bestand der Finanzinstrumente zum Abschlussstichtag bezogen werden. Dabei wird unterstellt, dass der Bestand zum Abschlussstichtag repräsentativ für das Gesamtjahr ist.

Währungsrisiken im Sinne von IFRS 7 entstehen durch Finanzinstrumente, welche in einer von der funktionalen Währung abweichenden Währung denominiert und monetärer Art sind; wechselkursbedingte Differenzen aus der Umrechnung von Abschlüssen in die Konzernwährung bleiben unberücksichtigt. Als relevante Risikovariablen gelten grundsätzlich alle nicht funktionalen Währungen, in denen der **SolarWorld** Konzern Finanzinstrumente hält.

Die wesentlichen originären Finanzinstrumente außer zum Teil flüssige Mittel sind entweder in funktionaler Währung denominiert oder werden durch den Einsatz von Derivaten in die funktionale Währung transferiert. Währungskursänderungen haben daher im Wesentlichen nur in Bezug auf die in Fremdwährung lautenden flüssigen Mittel Auswirkung auf das Ergebnis. Zinserträge und -aufwendungen aus Finanzinstrumenten werden ebenfalls entweder direkt in funktionaler Währung erfasst oder mittels Derivateinsatz in die funktionale Währung überführt. Daher können diesbezüglich keine Auswirkungen auf das Ergebnis entstehen.

Durch den Einsatz von Sicherungsinstrumenten, die in eine wirksame Cashflow Hedge Beziehung zur Absicherung von Währungsrisiken eingebunden sind, ergeben sich aus Änderungen des Wechselkurses jedoch Auswirkungen auf die Sicherungsrücklage (IAS 39 Rücklage) im Eigenkapital. Diese sind jedoch nicht auf Wechselkursänderungseffekte zurückzuführen, sodass eine Sensitivitätsanalyse diesbezüglich unterbleibt.

Wenn der Euro gegenüber dem US-Dollar zum 31. Dezember 2007 um 10 Prozent aufgewertet (abgewertet) gewesen wäre, wäre das Ergebnis um T€ 344 (i. Vj. T€ 866) niedriger (höher) gewesen.

d) Zinsrisiken:

Im Rahmen der Festlegung der Finanzpolitik hat der Vorstand entschieden, nur in Ausnahmefällen variabel verzinsliche Finanzverbindlichkeiten aufzunehmen. Die originären verzinslichen Finanzverbindlichkeiten des **SolarWorld** Konzerns sind daher im Wesentlichen festverzinslich oder mittels Derivateinsatz in festverzinsliche Verbindlichkeiten überführt. Weiterhin werden sämtliche originären Finanzverbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Demnach unterliegen die originären verzinslichen Finanzverbindlichkeiten keinen wesentlichen Zinsänderungsrisiken im Sinne von IFRS 7.

Durch den Einsatz von Sicherungsinstrumenten, die in eine wirksame Cashflow Hedge Beziehung zur Absicherung von Zinsänderungsrisiken eingebunden sind, ergeben sich jedoch aus Änderungen des Zinsniveaus Auswirkungen auf die Sicherungsrücklage (IAS 39 Rücklage) im Eigenkapital. Diese sind jedoch nicht auf Zinsänderungseffekte zurückzuführen, sodass eine Sensitivitätsanalyse diesbezüglich unterbleibt.

Wenn das Marktzinsniveau zum 31. Dezember 2007 um 100 Basispunkte höher (niedriger) gewesen wäre, wäre das Ergebnis um T€ 352 (i. Vj. T€ 896) niedriger (höher) gewesen.

e) Sonstige Preisrisiken

Der SolarWorld Konzern besitzt ein Wertpapierportfolio, das diversen Preisänderungsrisiken ausgesetzt ist. Die Wertpapiere werden im Wesentlichen zum beizulegenden Zeitwert bilanziert, sodass sich Marktpreisänderungen direkt im Ergebnis niederschlagen.

Wenn das Marktpreisniveau zum 31.Dezember 2007 der im Portfolio enthaltenen Wertpapiere insgesamt um 3 Prozent niedriger (höher) gelegen hätte, wäre das Ergebnis um T€ 15.857 (i. Vj. T€ 2.957) niedriger (höher) gewesen.

f) Ausfallrisiken

Schuldscheine und Zertifikate wurden nur von namhaften Finanzinstituten mit einem Kreditrating von AA/Aa erworben. Das Ausfallrisiko wird daher diesbezüglich als sehr gering eingeschätzt.

Für alle 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. Das Ausfallrisiko wird daher auch hier als eher gering eingeschätzt.

Im Übrigen ergibt sich das maximale Ausfallrisiko aus den Buchwerten.

g) Liquiditätsrisiken

Liquiditätsrisiken entstehen für den SolarWorld Konzern durch die Verpflichtung, Verbindlichkeiten vollständig und rechtzeitig zu tilgen. Aufgabe des Cash- und Liquiditätsmanagements ist es daher, jeder Zeit die Zahlungsfähigkeit der einzelnen Gesellschaften des Konzerns zu sichern.

Das Cash Management für die operative Geschäftstätigkeit erfolgt dezentral in den einzelnen Unternehmenseinheiten. Jeweilige Zahlungsmittelbedarfe und -überschüsse der einzelnen Einheiten werden von der SolarWorld AG überwiegend zentral durch konzerninterne Darlehensgewährungen ausgeglichen. Das zentrale Cash-Management ermittelt auf Basis der Geschäftsplanung den konzernweiten Finanzmittelbedarf. Durch die vorhandene Liquidität und die bestehenden Kreditlinien sieht sich der SolarWorld Konzern keinen wesentlichen Liquiditätsrisiken ausgesetzt.

Die von der SolarWorld AG emittierten Schuldscheindarlehen und Senior Notes enthalten Regelungen, die den Gläubigern das Recht einräumen, im Falle der Nichteinhaltung bestimmter Unternehmenskennzahlen, die vorzeitige Rückzahlung der Darlehen zu verlangen (Covenants). Die hierfür relevanten Kennzahlen werden laufend durch das Konzerncontrolling überwacht und an den Vorstand berichtet. Die Kennzahlen wurden im Geschäftsjahr regelmäßig deutlich übertroffen und es liegen keine Anzeichen vor, dass diese in Zukunft nicht erreicht werden könnten.

In der nachfolgenden Tabelle werden die künftigen undiskontierten Cashflows finanzieller Verbindlichkeiten aufgezeigt, die eine Auswirkung auf den künftigen Liquiditätsstatus des SolarWorld Konzerns haben.

Es werden sowohl Zins- und Tilgungszahlungen berücksichtigt. Den Zins- und Tilgungszahlungen liegen die vertraglich vereinbarten Zins- und Tilgungsleistungen zugrunde. Bei variabel verzinslichen Finanzinstrumenten werden die zuletzt vor dem 31. Dezember 2007 fixierten Zinssätze herangezogen. Sofern derivative Finanzinstrumente in einer wirksamen Sicherungsbeziehung mit finanziellen Verbindlichkeiten stehen, werden die saldierten Zahlungsströme der Bewertungseinheit ausgewiesen.

in T€

Undiskontierte Cashflows zum 31.12.2007	Gesamt	2008	2009	2010	2011	2012	2013 ff.
Emittierte Schuldscheindarlehen	595.621	22.002	22.036	21.980	21.987	22.042	485.574
Emittierte Senior Notes (US-Privat Placement)	181.879	6.676	6.676	6.676	6.676	6.676	148.499
Anleihen	11.359	621	621	621	9.496	0	0
Bankdarlehen	94.861	16.198	21.781	20.013	15.246	13.876	7.747
Derivative Finanzinstrumente ohne Bezug zu finanziellen Verbindlichkeiten	2.280	2.280	0	0	0	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	32.306	32.306	0	0	0	0	0
Übrige Schulden	33.191	3.821	6.322	5.633	7.716	9.699	0
Summe	951.497	83.904	57.436	54.923	61.121	52.293	641.820

in T€

Undiskontierte Cashflows zum 31.12.2006	Gesamt	2007	2008	2009	2010	2011	2012 ff.
Emittierte Schuldscheindarlehen	0	0	0	0	0	0	0
Emittierte Senior Notes (US-Privat Placement)	36.302	1.294	1.294	1.294	1.294	1.294	29.832
Anleihen	12.485	647	647	647	647	9.897	0
Bankdarlehen	147.004	55.756	20.756	15.254	13.588	9.492	32.158
Derivative Finanzinstrumente ohne Bezug zu finanziellen Verbindlichkeiten *	129	129	0	0	0	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	31.909	31.909	0	0	0	0	0
Übrige Schulden	24.686	5.078	875	6.019	5.393	7.321	0
Summe	252.515	94.813	23.572	23.214	20.922	28.004	61.990

* abweichend auf Basis erwarteter Cashflows ermittelt

h) Beizulegende Zeitwerte, Buchwerte und Restlaufzeiten von Finanzinstrumenten nach Klassen

Die nachfolgende Tabelle stellt die beizulegenden Zeitwerte sowie Buchwerte der in den einzelnen Bilanzpositionen enthaltenen finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Verbindlichkeiten dar:

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen enthalten Forderungen aus Auftragsfertigung in Höhe von T€ 6.413 (i. Vj. T€ 11.595)

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, übrige Forderungen und Vermögenswerte, flüssige Mittel, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie der wesentliche Teil der übrigen Schulden aus dem Anwendungsbereich des IFRS 7 haben überwiegend kurze Restlaufzeiten. Daher entsprechen deren Buchwerte zum Bilanzstichtag annähernd dem beizulegenden Zeitwert.

In den übrigen Schulden sind im Wesentlichen finanzielle Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern aus dem GOMAB Programm enthalten. Die Verbindlichkeiten sind variabel verzinslich. Daher entspricht der beizulegende Zeitwert zum Bilanzstichtag dem Buchwert.

i) Nettogewinne und -verluste nach Bewertungskategorien:

in T€

	2007	Vorjahr
Designierte als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte	-5.895	0
Zu handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte	2.631	1.737
Kredite und Forderungen	-604	-58

In der Darstellung der Nettogewinne und -verluste werden Derivate, die sich in einer Sicherungsbeziehung befinden, nicht berücksichtigt. Freistehende Derivate sind in der Bewertungskategorie „zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte“ enthalten.

Die Nettogewinne und -verluste der Bewertungskategorien „designierte als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete“ und „zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte“ enthalten neben Ergebnissen aus der Marktbewertung auch Zins- und Währungseffekte.

Bei den Nettogewinnen und -verlusten der Bewertungskategorie „Kredite und Forderungen“ handelt es sich im Wesentlichen um Wertberichtigungen und Zuschreibungen.

In Bezug auf die Bewertungskategorie „Kredite und Forderungen“ und „zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten finanziellen Verbindlichkeiten“ haben sich auch Nettogewinne und -verluste aus Währungseffekten ergeben, die aus Wirtschaftlichkeitsgründen nicht aufgeteilt wurden. Im Saldo ergaben sich hieraus Nettoverluste in Höhe von T€ 2.238 (i. Vj. T€ 2.590).

j) Sicherungsmaßnahmen

Zur Sicherung des Zahlungsstromrisikos eines variabel verzinslichen Darlehens hat der **SolarWorld** Konzern im Geschäftsjahr einen Zinsswap („Zahle fix – Empfange variabel“) mit einem Nominalvolumen in Höhe von T€ 40.000 und einer Laufzeit bis Ende 2013 abgeschlossen. Als Grundgeschäft wurde das variabel verzinsliche Bankdarlehen designiert. Mit der Sicherungsmaßnahme wird das Ziel verfolgt, das variabel verzinsliche Bankdarlehen in festverzinsliche Finanzschulden zu transformieren. Der beizulegende Zeitwert des Zinsswaps beläuft sich zum Stichtag auf T€ 411.

Zur Sicherung bestehender Währungsrisiken aus auf US-Dollar lautenden Senior Notes bestehen beim **SolarWorld** Konzern fünf Cross Currency Swaps („Zahle € fix – Empfange USD fix“) mit einem Nominalvolumen von insgesamt TUSD 175.000. Als Grundgeschäft wurden die auf US-Dollar lautenden Senior Notes designiert. Mit der Sicherungsmaßnahme wird das Ziel verfolgt, die US-Dollar Verbindlichkeiten in Bezug auf den Nominalbetrag und die laufenden Zinszahlungen in € Finanzschulden zu transformieren. Die beizulegenden Zeitwerte der Swaps belaufen sich zum Stichtag auf insgesamt T€ -7.427 (i. Vj. T€ -429).



Im Geschäftsjahr hat der SolarWorld Konzern zur Sicherung von Zahlungsströmen in US-Dollar Devisentermingeschäfte (Termin-Kauf USD/Verkauf €) abgeschlossen. Als Grundgeschäfte sind bislang nicht bilanzwirksame feste Verpflichtungen für den Einkauf von Rohstoffen in US-Dollar designiert. Das Nominalvolumen beläuft sich auf T€ 96.000 und verteilt sich gleichmäßig über das Geschäftsjahr 2008. Mit der Sicherungsmaßnahme wird das Ziel verfolgt, das Wechselkursinduzierte Risiko aus US-Dollar Zahlungen zu eliminieren. Die beizulegenden Zeitwerte der Devisentermingeschäfte belaufen sich zum Stichtag auf insgesamt T€ -2.280.

Der Nachweis der prospektiven Effektivität wird mittels der Critical Terms Match Method erbracht. Die retrospektive Effektivität wird regelmäßig mit Hilfe der hypothetischen Derivate Methode erbracht. Die Ergebnisse der retrospektiven Effektivitätstests lagen in einer Bandbreite von 80 bis 125 Prozent, sodass von einer hocheffektiven Sicherungsbeziehung ausgegangen werden kann. Zum Bilanzstichtag wurde daher im Eigenkapital ein nicht realisierter Gewinn in Höhe von T€ 3.302 (i. Vj. T€ -392) erfasst.

60. Erläuterungen zur Cashflow-Rechnung

Cashflow aus nicht fortgeführten Aktivitäten

Die Kapitalflussrechnung weist die Cashflows inklusive nicht fortgeführter Aktivitäten aus. Auf die nicht fortgeführten Aktivitäten entfallen dabei Cashflows in folgender Höhe:

in T€

	2007	Vorjahr
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	1.051	-1.089
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-451	-467
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-676	-702
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds	-76	-2.258

Operativer Cashflow

Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit wurde nach der indirekten Methode aufgestellt. Das Ergebnis vor Steuern als Ausgangswert wird zunächst um die nicht zahlungswirksamen Erträge und Aufwendungen korrigiert. Hieraus ergibt sich der Cashflow aus dem operativen Ergebnis. Im Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit sind die Veränderungen der erhaltenen und geleisteten Anzahlungen, der Vorräte, der Wertpapiere, die als zu Handelszwecken gehalten eingestuft wurden, und beim übrigen Nettovermögen berücksichtigt.

Die erhaltenen und geleisteten Anzahlungen 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:

in T€

	2007	Vorjahr
Zunahme der erhaltenen Anzahlungen	103.598	44.751
Zunahme der geleisteten Anzahlungen	-131.624	-85.622
Erhöhung (+) / Verminderung (-) des Cashflows	-28.026	-40.871

Die gezahlten Zinsen sind bei der Ermittlung des Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit, die erhaltenen Zinsen bei der Ermittlung des Cashflow aus der operativen Tätigkeit dargestellt.

Investiver Cashflow

Im Cashflow aus Investitionstätigkeit sind Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen dargestellt sowie die hierfür erhaltenen Investitionszuwendungen. Darüber hinaus ist die Zahlung aus einer Kaufpreisanpassung für die im letzten Geschäftsjahr erworbenen kristallinen Solaraktivitäten der Shell Gruppe enthalten.

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€ 265.580 (i. Vj. T€ 204.655) und den unter den kurzfristigen Finanzschulden ausgewiesenen täglich fälligen Verbindlichkeiten in Höhe von T€ 0 (i. Vj. T€ 10.402). Ein Teil des Finanzmittelfonds (T€ 1.718) entfällt auf die nicht fortgeführten Aktivitäten.

61. Eventualschulden

Wesentliche Eventualschulden bestanden am Stichtag nicht.

62. Angaben über Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen

Im Berichtsjahr 2007 lagen folgende wesentliche Transaktionen mit nahe stehenden Personen oder Unternehmen vor:

Verkäufe von Photovoltaik-Modulen an das Ingenieurbüro Frank Heinz Asbeck im Volumen von 5,3 Mio. € (i. Vj. 14,5 Mio. €). Die Modulkäufe erfolgten jeweils zum Zweck der Installation und des Betriebs großflächiger Photovoltaikanlagen zur Stromspeisung in das öffentliche Stromnetz. Zum Bilanzstichtag waren noch offene Posten von 0,1 Mio. € (i. Vj. 9,7 Mio. €) zu verzeichnen.

Weiterhin wurden von Mitgliedern der Familie Asbeck Verwaltungs- und Gewerbeimmobilien in Bonn mit einem jährlichen Pachtzins von insgesamt 0,6 Mio. € (i. Vj. 0,5 Mio. €) angemietet.

An die Solarparc AG wurden Lieferungen und Leistungen im Volumen von 21,7 Mio. € (i. Vj. 0,1 Mio. €) getätigt. Da ein Projekt erst zum Jahresende abgerechnet wurde, waren zum Bilanzstichtag noch 17,8 Mio. € (i. Vj. 0,1 Mio. €) offen.

Gegenüber den anderen assoziierten Unternehmen wurden verschiedene Lieferungen und Dienstleistungen erbracht und mit 0,4 Mio. € (i. Vj. 0,1 Mio. €) abgerechnet. Aus Einlageverpflichtungen bestehen Verbindlichkeiten in Höhe von 1,4 Mio. € (i. Vj. 4,3 Mio. €).

Von der Joint Solar Silicon GmbH & Co. KG wurde Silizium in einem Volumen von T€ 1.149 (i. Vj. T€ 0) eingekauft.

Die dem Aufsichtsratsvorsitzenden, Herrn Dr. Claus Recktenwald, im Sinne von IAS 24 nahe stehende Sozietät Schmitz Knoth Rechtsanwälte, Bonn, berät und vertritt den **SolarWorld Konzern** anwaltlich; mit Zustimmung des Aufsichtsrates hat sie hierfür im Jahre 2007 einen Honorargesamtbetrag von 0,4 Mio. € (i. Vj. 0,4 Mio. €) erhalten.

Die Vergütung der Vorstände ist in einer separaten Ziffer aufgeführt bzw. im Lagebericht im Vergütungsbericht dargestellt.

Alle Geschäfte wurden zu fremdüblichen Bedingungen abgewickelt.

63. Mitarbeiter

Die durchschnittliche Zahl der Beschäftigten betrug 1.410 (i. Vj. 1.062) und teilt sich wie folgt auf die betrieblichen Funktionsbereiche bzw. Segmente auf:

Mitarbeiteranzahl

	2007	Vorjahr
Wafer-Produktion	792	626
Zell-Produktion	217	137
Modul-Produktion	249	191
Handel und Konzernzentrale	152	108
	1.410	1.062

Zum 31. Dezember 2007 betrug die Mitarbeiterzahl 1.486 (i. Vj. 1.348) inklusive 66 Auszubildende (i. Vj. 42).

Im Bereich der nicht fortgeführten Aktivitäten (Modul-Produktion) waren im Geschäftsjahr durchschnittlich 65 (i. Vj. 64) Mitarbeiter beschäftigt.

64. Vorstände und Aufsichtsrat

Die Mitglieder des Vorstands erhielten für die Wahrnehmung ihrer Aufgaben im Mutterunternehmen und in den Tochterunternehmen im Geschäftsjahr 2007 eine Gesamtvergütung von T€ 2.504 (i. Vj. T€ 2.048). Darin sind variable Vergütungsanteile in Höhe von T€ 1.722 (i. Vj. T€ 1.295) enthalten.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhielten für die Wahrnehmung ihrer Aufgaben im Mutterunternehmen und in den Tochterunternehmen im Geschäftsjahr 2007 Vergütungen einschließlich Kostenerstattungen in Höhe von insgesamt T€ 226 (i. Vj. T€ 188), jeweils zuzüglich gesetzlicher Umsatzsteuer. Darin sind variable Vergütungsanteile in Höhe von netto T€ 109 (i. Vj. T€ 72) enthalten.

Individualisierte Angaben zu den Bezügen des Vorstands sind im Lagebericht der Gesellschaft dargestellt.

In den Vorstand der Gesellschaft sind wie bisher berufen:

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

Der Vorstandsvorsitzende Frank H. Asbeck hielt am Bilanzstichtag mittelbar und unmittelbar 25,00 Prozent (i. Vj. 25,96 Prozent) der Anteile an der SolarWorld AG.

Dem Aufsichtsrat gehören wie bisher folgende Personen an:

Dr. Claus Recktenwald (Vorsitzender), Rechtsanwalt, Partner der Rechtsanwaltssozietät Schmitz Knoth, Bonn

Dr. Georg Gansen, Rechtsanwalt und Syndikus bei der Deutsche Post AG, Bonn

Dr. Alexander von Bossel, LL.M (Edinb.); Rechtsanwalt, Partner bei CMS Hasche Sigle, Partnerschaft von Rechtsanwälten und Steuerberatern, Köln

Der Vorstandsvorsitzende Frank H. Asbeck ist Mitglied des Aufsichtsrats der Deutsche Solar AG, Freiberg, der Sunicon 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.

Der Aufsichtsratsvorsitzende Dr. Claus Recktenwald ist Mitglied des Aufsichtsrats der Solarparc AG, Bonn, der Deutsche Solar AG, Freiberg, der Sunicon AG, Freiberg, und der VEMAG Verlags- und Medien Aktiengesellschaft, Köln.

Das Aufsichtsratsmitglied Dr. Georg Gansen ist auch Mitglied des Aufsichtsrats der Solarparc AG, Bonn, der Deutsche Solar AG, Freiberg und der Sunicon AG, Freiberg.

Das Aufsichtsratsmitglied Dr. Alexander von Bossel ist auch Mitglied des Aufsichtsrats der Solarparc AG, Bonn.

65. Abschlussprüferhonorare

Das für den Abschlussprüfer des Konzernabschlusses, die BDO Deutsche Warentreuhand AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg/Bonn, im Konzerngeschäftsjahr 2007 als Aufwand erfasste Honorar einschließlich Kostenerstattungen beträgt für:

- a) Abschlussprüfungen T€ 535 (i. Vj. T€ 454)
- b) sonstige Bestätigungs- und Bewertungsleistungen T€ 31 (i. Vj. T€ 21)
- c) Steuerberatungsleistungen T€ 59 (i. Vj. T€ 0)
- d) sonstige Leistungen, die für das Mutterunternehmen oder Tochterunternehmen erbracht worden sind T€ 120 (i. Vj. T€ 153)

66. Corporate Governance

Aufsichtsrat und Vorstand haben am 6. August 2007 bzw. 9. August 2007 die gemäß § 161 AktG geforderte Erklärung abgegeben, dass den vom Bundesministerium der Justiz bekannt gemachten Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ entsprochen wurde und wird. Sie ist auf der Internet-Seite der Gesellschaft veröffentlicht.

Bonn, den 4. März 2008



Dipl.-Ing.
Frank H. Asbeck
Vorstandsvorsitzender



Dipl.-Wirtschaftsing.
Frank Henn
Vorstand Vertrieb



Dipl.-Kfm tech.
Philipp Koecke
Vorstand Finanzen



Dipl.-Ing.
Boris Klebensberger
Vorstand Operatives Geschäft



Bestätigung des Abschlussprüfers



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 2007 bis zum 31. Dezember 2007 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 4. März 2008



BDO Deutsche Warentreuhand
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Schäfer
Wirtschaftsprüfer

ppa. Lubitz
Wirtschaftsprüfer



Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss 2007 ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des **SolarWorld** Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht 2007 der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Bonn, den 4. März 2008

SolarWorld AG
Der Vorstand

Dipl.-Ing.
Frank H. Asbeck
Vorstandsvorsitzender

Dipl.-Wirtschaftsing.
Frank Henn
Vorstand Vertrieb

Dipl.-Kfm tech.
Philipp Koecke
Vorstand Finanzen

Dipl.-Ing.
Boris Klebensberger
Vorstand Operatives Geschäft

ANLAGE ZUM NACHHALTIGKEITSBERICHT
FÜR DAS KALENDERJAHR 2007

GRI-Anwendungsrahmen

Anwendungsebenen		C	C+	B	B+	A	A+
Erforderliche Kriterien	G3 Angaben zum Berichtsprofil	OUTPUT Berichten Sie über: 1.1 2.1 - 2.10 3.1 - 3.8, 3.10 - 3.12 4.1 - 4.4, 4.14 - 4.15	falls der Bericht extern bestätigt wurde	OUTPUT Berichten Sie über: alle Kriterien für Ebene C und: 1.2 3.9, 3.13 4.5 - 4.13, 4.16 - 4.17	falls der Bericht extern bestätigt wurde	Die selben Anforderungen wie für Ebene B	falls der Bericht extern bestätigt wurde
	G3 Offenlegung des Managementansatzes	OUTPUT Eine Offenlegung des Managementansatzes erfolgt nicht.	falls der Bericht extern bestätigt wurde	Der Managementansatz wird für jede Indikatorenkategorie offengelegt.	falls der Bericht extern bestätigt wurde	Der Managementansatz wird für jede Indikatorenkategorie offengelegt.	falls der Bericht extern bestätigt wurde
	G3 Leistungsindikatoren und Leistungsindikatoren in Sector Supplements	OUTPUT Angaben zu mind. 10 G3-Kernindikatoren: Dabei sollte sowohl aus dem ökonomischen, als auch aus dem ökologischen Bereich sowie aus dem sozial/geschäftlichen Bereich jeweils mind. ein Indikator enthalten sein.	falls der Bericht extern bestätigt wurde	Angaben zu mind. 20 G3-Kernindikatoren: Dabei sollte aus dem ökonomischen, dem ökologischen Bereich sowie aus den Bereichen Menschenrechte, Arbeit, Gesellschaft und Produktverantwortung jeweils ein Indikator enthalten sein	falls der Bericht extern bestätigt wurde	Angaben zu jedem G3-Kernindikator und zu jedem Sector Supplement-Indikator: Unter Berücksichtigung des Wesentlichkeitsprinzips sollte entweder: a) der Indikator dargestellt oder b) erläutert werden, warum dazu keine Angaben gemacht werden können.	falls der Bericht extern bestätigt wurde

*sofern es für die Branche eine endgültige Version gibt



Schritt I
Selbsteinstufung



Schritt II
Der Kennzahlenteil (Seiten T bis AD) wurde von der BDO Deutsche Waren-treuhand AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft geprüft. Dabei stützt sich die BDO Deutsche Waren-treuhand AG auch auf Informationen der Audi-tierungen nach ISO 9001 und 14001. Sofern nicht anders gekennzeichnet, beziehen sich die Informationen nach GRI auf den **SolarWorld** Konzern.



Schritt III
Die GRI hat bestätigt, dass unsere Berichterstattung der Anwendungsebene A+ genügt.

Übersicht

- vollkommen berichtet

- teilweise berichtet

Data Daten nicht vorhanden

N.W. Nicht wesentlich

N.Z. Nicht zutreffend

¹ Begründung Typ 1

² Begründung Typ 2

³ Begründung Typ 3

Offenlegung nach dem GRI-Standard		Seite	Status
1.1	Erklärung des höchsten Entscheidungsträgers	31, 36, 38, 82, E	•
1.2	Wichtigste Auswirkungen, Risiken und Chancen	24, 32, 44, 47, 69, 75, 82, 88, G, N, P, X	•
2.1	Name der Organisation	10	•
2.2	Marken, Produkt, Dienstleistungen	23	•
2.3	Organisationsstruktur	10	•
2.4	Hauptsitz der Organisation	21	•
2.5	Länder der Geschäftstätigkeit	22	•
2.6	Eigentümerstruktur	54	•
2.7	Märkte	22	•
2.8	Größe der Organisation	23, 58, 68	•
2.9	Wesentliche Veränderungen der Größe, Struktur oder Eigentumsverhältnisse	86	•
2.10	Preise	J	•
3.1	Berichtszeitraum	L	•
3.2	Veröffentlichung des letzten Berichts, falls vorhanden	L	•
3.3	Berichtszyklus (jährlich, halbjährlich usw.)	L	•
3.4	Ansprechpartner für Fragen zum Bericht und seinem Inhalt	L	•
3.5	Die Vorgehensweise bei der Bestimmung des Berichtsinhalts	L	•
3.6	Berichtsgrenze	L	•
3.7	Beschränkungen des Berichtsumfangs	L	•
3.8	Joint Ventures, Tochterunternehmen, gepachtete Anlagen und Outsourcing	L	•
3.9	Datenerfassung	M	•
3.10	Neue Darstellung von Informationen aus alten Berichten	M	•
3.11	Veränderungen des Umfangs, der Berichtsgrenzen oder Messmethoden	M	•
3.12	GRI Index	diese Tabelle	•
3.13	Bestätigung durch Dritte	M	•
4.1	Führungsstruktur der Organisation	25, M	•
4.2	Angabe, ob der Vorsitzende des höchsten Leitungsorgans gleichzeitig Geschäftsführer ist	25, M	•
4.3	Angaben für Organisationen ohne Aufsichtsrat	25, M	•
4.4	Mechanismen für Empfehlungen oder Anweisungen an das höchste Leitungsorgan	25, M	•
4.5	Zusammenhang zwischen der Bezahlung der Mitglieder des höchsten Leitungsorgans, der leitenden Angestellten sowie der Mitglieder der Geschäftsführung und der Unternehmensleistung	82, M	•
4.6	Mechanismen zur Vermeidung von Interessenkonflikten innerhalb des höchsten Leitungsorgans	25, 34, 83, M, P	•
4.7	Qualifikation und Erfahrung der Mitglieder des höchsten Leitungsorgans in Bezug auf Nachhaltigkeitsthemen	M	•
4.8	Leitbilder, Verhaltenskodex und Prinzipien	31, 49, 71, 82, 83, N	•
4.9	Verfahren des höchsten Leitungsorgans zur Überwachung der Nachhaltigkeitsleistung	49, 71, 82, 88, N	•
4.10	Verfahren zur Bewertung der Nachhaltigkeitsleistung des höchsten Leitungsorgans selbst	N	•
4.11	Vorsorgeprinzip	49, 53, 82, 88, N	•
4.12	Externe Vereinbarungen, Prinzipien oder Initiativen	46, 78, N	•
4.13	Mitgliedschaften	O	•
4.14	Stakeholder-Gruppen	P	•

SERVICE

- vollkommen berichtet

- teilweise berichtet

Data Daten nicht vorhanden

N.W. Nicht wesentlich

N.Z. Nicht zutreffend

¹ Begründung Typ 1

² Begründung Typ 2

³ Begründung Typ 3

Gesellschaft/Soziales	Verweis	Status
LA1 Gesamtbelegschaft nach Beschäftigungsart, Arbeitsvertrag und Region	68, Y	• ^{2,3}
LA2 Mitarbeiterfluktuation	71, Z	• ^{2,3}
LA3 Leistungen für Vollzeitbeschäftigte	Zusatzindikator	Data
LA4 Mitarbeiter, die unter Kollektivvereinbarungen fallen	Z	•
LA5 Mitteilungsfrist(en) in Bezug auf wesentliche betriebliche Veränderungen	Z	•
LA6 In Arbeitsschutzausschüssen vertretene Mitarbeiter	Zusatzindikator	N.W.
LA7 Verletzungen, Berufskrankheiten, Ausfalltage, Abwesenheit sowie Todesfälle	71, Z	• ^{2,3}
LA8 Beratung und Schulung zu ernsthaften Krankheiten	AA	•
LA9 Arbeitsschutzthemen in Vereinbarungen mit Gewerkschaften	Zusatzindikator	N.W.
LA10 Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter	70, AA	• ²
LA11 Programme für Wissensmanagement und lebenslanges Lernen	Zusatzindikator	N.W.
LA12 Leistungsbeurteilung und Entwicklungsplanung von Mitarbeitern	Zusatzindikator	Data
LA13 Zusammensetzung der leitenden Organe	AA	• ^{2,3}
LA14 Verhältnis des Grundgehalts von Frauen und Männern	AB	• ^{2,3}
HR1 Investitionsvereinbarungen	AB	•
HR2 Prüfung der Zulieferer und Auftragnehmer zu Menschenrechtsaspekten	AB	•
HR3 Schulungen zu Menschenrechtsaspekten	Zusatzindikator	N.Z.
HR4 Vorfälle von Diskriminierung	AB	•
HR5 Vereinigungsfreiheit und Kollektivverhandlungen	AB	• ²
HR6 Kinderarbeit	71, AC	• ²
HR7 Zwangs- oder Pflichtarbeit	71, AC	• ²
HR8 Schulung des Sicherheitspersonals	Zusatzindikator	Data
HR9 Verletzung der Rechte von Ureinwohnern	Zusatzindikator	N.Z.
SO1 Auswirkungen auf das Gemeinwesen	AC	• ²
SO2 Korruptionsrisiken	AC	•
SO3 Schulungen zur Antikorruptionspolitik	AC	•
SO4 Korruptionsvorfälle und ergriffene Maßnahmen	AC	•
SO5 Lobbying	AC	•
SO6 Zuwendungen an Parteien, Politiker und damit verbundene Einrichtungen	Zusatzindikator	N.W.
SO7 Klagen aufgrund wettbewerbswidrigen Verhaltens	Zusatzindikator	N.Z.
SO8 Sanktionen wegen Verstoßes gegen Rechtsvorschriften	AD	•
PR1 Auswirkungen auf die Gesundheit und Sicherheit der Kunden	AD	•
PR2 Verstöße gegen Gesundheits- und Sicherheitsstandards	Zusatzindikator	N.Z.
PR3 Produktinformationen	AD	•
PR4 Verstöße gegen Standards zur Kennzeichnung von Produkten	Zusatzindikator	N.Z.
PR5 Kundenzufriedenheit	Zusatzindikator	Data
PR6 Standards in Bezug auf Werbung	71, AD	•
PR7 Verstöße gegen Marketingstandards	Zusatzindikator	N.Z.
PR8 Verletzung des Schutzes der Kundendaten	Zusatzindikator	N.Z.
PR9 Sanktionen wegen Produkt- und Dienstleistungsaufgaben	AD	•
+ Bescheinigung	AE	•
+ Keine passenden Sector Supplements vorhanden		N.Z.

KONZERNLAGEBERICHT	KONZERNLAGEBERICHT	KONZERNLAGEBERICHT	KONZERNABSCHLUSS	SERVICE
FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG	NACHHALTIGKEIT	NACHTRAGSBERICHT RISIKOBERICHT PROGNOSEBERICHT		GLOSSAR STICHWORTVERZEICHNIS FINANZKALENDER
STRATEGIE UND MANAGEMENT				
1.1				
Vorwort				
Verehrte Kunden, Aktionäre, Mitarbeiter und Freunde der SolarWorld AG,				
dieses Jahr haben wir uns intensiv mit dem Thema Nachhaltigkeit auseinandergesetzt. Nachhaltiges Management ist ein Grundprinzip der SolarWorld, dem wir insbesondere als internationaler Konzern gerecht werden wollen. Aber was macht nachhaltiges Management aus und warum ist es so wichtig, sich damit eingehend zu beschäftigen? Wir teilen die allgemein anerkannte Auffassung, dass nachhaltige Entwicklung der gegenwärtigen Generation erlaubt, ihre Bedürfnisse zu befriedigen, ohne die Fähigkeit der zukünftigen Generationen zu gefährden, ihre eigenen Bedürfnisse befriedigen zu können. Des Weiteren bedeutet dies, dass auch innerhalb der heutigen Generation die Bedürfnisse der Einzelnen befriedigt werden müssen, in armen wie in reichen Ländern – ein ambitioniertes Ziel. Nachhaltigkeit lässt sich anhand von drei Dimensionen strukturieren, der ökonomischen, der ökologischen und der sozialen, wobei diese drei stets im Zusammenhang (also integriert) betrachten werden sollen. Durch diese umfassende Sichtweise können über das Nachhaltigkeitsmanagement Chancen und Risiken besser antizipiert werden. Wir sind daher überzeugt, dass eine nachhaltige Unternehmensführung künftig entscheidend für Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit sein wird, und zwar nicht nur in Industrieländern sondern auch in Entwicklungs- und Schwellenländern. Diese Regionen sind für uns hinsichtlich der Erschließung neuer Märkte von großer Bedeutung. Die Solarenergie ist unsere Antwort auf Klimawandel und Ressourcenverknappung. Sie ist unsere Kernkompetenz. Aber auch darüber hinaus muss sich unser Handeln konsequent an nachhaltigen Grundsätzen ausrichten. Deswegen haben wir 2007 ein konzernweites Nachhaltigkeitsmanagementsystem entwickelt, das wir 2008 weiter ausbauen und implementieren wollen. Wir wenden den GRI-Berichtsrahmen an, da er das Ergebnis eines Dialogprozesses zwischen Stakeholdern ist und einen allgemein gültigen, internationalen Standard setzt. Wir haben uns dafür entschieden, einen integrierten Konzern- und Nachhaltigkeitsbericht zu veröffentlichen, da dies dem Nachhaltigkeitsgedanken unseres Erachtens am besten gerecht wird.* Da wir den GRI-Berichtsrahmen erstmalig anwenden, berichten wir so umfassend, wie es uns bei der derzeitigen Datenlage möglich ist. Selbst mit dieser kurzen Vorlaufzeit haben wir bereits beim ersten Mal das Berichtsniveau A+ erreicht. Mit der Zeit wollen wir die Berichtsgrenzen und -inhalte erweitern. Hinsichtlich unserer Vision und Strategie verweise ich auf den Konzernlagebericht.* Im Vordergrund unserer Nachhaltigkeitsstrategie stehen die Themen unseres Qualitäts- und Umweltmanagements* sowie unser gesellschaftspolitisches Engagement.* Die Basis dafür stellt unser ökonomischer Erfolg dar: Er verleiht uns die nötige Handlungsfreiheit.				Konzernlagebericht 20 Unternehmenssteuerung, Ziele und Strategie 31 Qualitäts- und Umweltmanagement 49 Nachhaltigkeit 82
Anlage Nachhaltigkeitsbericht				ANLAGE ZUM NACHHALTIGKEITSBERICHT SERVICE II

Im Namen des Vorstandes lade ich Sie ein, sich zu den in diesem Bericht zusammengefassten Leistungen und Herausforderungen des **SolarWorld** Konzerns Ihr eigenes Bild zu machen. Wir sind offen für Ihre Kommentare und Anregungen und möchten Sie ermutigen, über sustainability@solarworld.de in einen Dialog mit uns zu treten. Wir freuen uns auf Ihr Feedback!

[www.solarworld.de/
nachhaltigkeit](http://www.solarworld.de/nachhaltigkeit)



Besuchen Sie auch unsere Webseite. Dort finden Sie detaillierte Informationen zu unserem gesellschaftspolitischen Engagement.*

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

Gesellschaft (Gemeinden, Kommunen, Länder- regierungen, Verbände, NGOs, interessierte Öffentlichkeit)	+ Ressourcen- und Klimaschutz und sonstige Umweltaspekte + Beitrag zur technologischen Fortentwicklung + Fairer Wettbewerb - Energieverbrauch - Materialverbrauch - Abfallerzeugung - CO ₂ -Emissionen	Chancen + Differenzierung am Markt durch Umwelt- und Nachhaltigkeitsmanagement sowie durch nachhaltiges Produkt + Rückhalt in der Bevölkerung Risiken - Sanktionen - Belastung der Umwelt durch Geschäftstätigkeit	+ Forschungsförderung und Bewusstseinsförderung + Befolgung der konzernweiten Unternehmensethik + Aufnahme der Hauptaspekte in das konzernweite integrierte Nachhaltigkeits- management + Einrichtung eines Umwelt- managementsystems an den Standorten Bonn und Freiberg
	Speziell arme Regionen/ Entwicklungsländer	+ Beitrag zur regionalen Entwicklung Chancen + Rückhalt in der Bevölkerung + Präsenz in sich entwickelnden Märkten Risiken - Projektrisiken	+ Weitere Solar2World-Projekte initiiert

Wirtschaften im Einklang mit den gesetzlichen Vorschriften ist für uns eine Grundvoraussetzung. Der Nachhaltigkeitsgedanke ist zudem Teil unserer ethischen Unternehmensführung. Wir sind überzeugt, dass diese Langfristorientierung uns erfolgreich macht (z.B. über Kosten- und/oder Risikoreduktion).

Priorität	Nachhaltigkeitstrends	Chancen und Risiken	Wertsteigerungsfaktoren
Hoch	Recycling von Endprodukten könnte in Zukunft verpflichtend werden	Chance + Aufbau einer strategischen Kompetenz in diesem Bereich (zurzeit Marktführer), da wir frühzeitig in diesen Bereich investiert haben und weiter investieren	• Verschärfung der gesetzlichen Vorschriften • Interne Fortentwicklung der Prozesse, insbesondere zur Behandlung von Volumenverunreinigungen • Kapazitätsausbau der Recycling-Einheit
Mittel	Überlegene Performance von Nachhaltigkeitsindices und -fonds	Chance + Qualifizierung für Nachhaltigkeitsfonds Risiko - Unzureichende Anwendung freiwilliger Reportingstandards verwehrt Aufnahme in Fonds	• Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsaspekten bei der Geldanlage durch Investoren • Anwendung international anerkannter Nachhaltigkeitsstandards in unserer Berichterstattung
Hoch	Dynamik der Solarbranche	Chance + Risikoreduktion durch umfassende Analyse + Antizipierung künftiger Entwicklungen + Absicherung und Kostenreduktion Risiko - kurzfristiges Handeln oder mangelnde Konzentration auf das Wesentliche	• Frühzeitige Einbeziehung möglicher Szenarien in die Entscheidungsfindung
Hoch	Wettbewerbsdruck in der Solarbranche	Chance + Kostenreduktion durch ökologische Verfahren (Öko-Effizienz) Risiko + Investment in zu teure und aufwändige Verfahren	• Generierung von Wettbewerbsvorteilen und höheren Margen

Unsere Governance Mechanismen, die für die Handhabung der u.a. o.g. Chancen und Risiken eingerichtet wurden, sind unser Qualitäts- und Umweltmanagement, unser Risikomanagementsystem sowie unser integriertes Nachhaltigkeitsmanagement.*

Ziele, Zielerreichung und Erfahrungen aus der laufenden Berichtsperiode: Die folgenden Tabellen führen nur strategisch bedeutsame Aspekte auf. Selbstverständlichkeiten und Kleinstaktionen werden nicht aufgeführt, da dies den Rahmen sprengen würde. Abgesehen von den Zielen, die bereits im Abschnitt Forschung und Entwicklung vorgestellt wurden*, haben diese Punkte einen direkten Nachhaltigkeitsbezug.

Ziele 2007	Zielerreichung	Erfahrungen
Reduktion des Energieverbrauchs in der Siliziumgewinnung	Reduktion des Energieverbrauchs in der JSSI um 90 Prozent	* siehe Randverweis
Weltweite Normierung der Module	Einführung des Globalmoduls	* siehe Randverweis
Kompensierung eines Teils der Emissionen der Geschäftsflüge	Kooperation mit NetJets im Rahmen der Climate Initiative*	Bereiterklärung seitens des Unternehmens, NetJets kalkuliert die Emissionen und die Kosten
Umsetzung des Projektes „Azubis voller Energie“	Umsetzung eines Maßnahmenbündels, das durch die Auszubildenden entwickelt wurde	* siehe Randverweis

Da unser Nachhaltigkeitsmanagement sehr eng mit der Hauptgeschäftstätigkeit des Unternehmens verwoben ist* und auch auf Details in der Produktion, der Kundenbindung und Mitarbeiterführung abhebt, können wir sensible Daten und Ziele nicht offenlegen. Bei diesen Punkten erwähnen wir daher nur, dass wir interne Zielwerte definiert haben bzw. gerade ausarbeiten.

Ziele 2008+	Zielerreichung	Zeithorizont
Einhaltung und gegebenenfalls Übertreffen der Prognose für das Umsatz- und Gewinnwachstum	25 bis 30 Prozent Umsatzwachstum und 25 bis 30 Prozent EBIT-Wachstum	12/2008
Steigerung der Kundenzufriedenheit	Interner Zielwert	12/2008
Neukundengewinnung	Interner Zielwert	12/2008
Steigerung der Prozesseffektivität	Interner Zielwert	12/2008
Kostenreduktion	Interner Zielwert	12/2008
Reduktion des Ressourcenverbrauchs	Interner Zielwert Schwerpunkt Energie, Abfall, Wasser, Produkteffizienz und Emissionen	12/2008
Gewinnung und Bindung von qualifizierten Fach- und Führungskräften	Interne Zielwerte	12/2008
Steigerung der Unternehmenspräsenz	Freiwillige Zertifizierung (z.B. ISO) und Offenlegung (z.B. Carbon Disclosure Project, GRI) fortführen und weiterentwickeln	12/2008
Bewusstseinsschärfung für Ressourcen- und Klimaschutz fördern	Einzelprojekte (siehe www.solarworld.de/nachhaltigkeit)	12/2008
Forschungsförderung	Einzelprojekte (siehe www.solarworld.de/nachhaltigkeit)	12/2008
Beitrag zur regionalen Entwicklung	Einzelprojekte, insbes. Solar2World, (siehe www.solarworld.de/nachhaltigkeit)	12/2008
Verhaltenskodex online stellen	Veröffentlichung auf der Webseite: www.solarworld.de/nachhaltigkeit	2008
Ausschließlicher Bezug von Strom aus regenerativen Quellen	Eigene Projekte bzw. Wechsel zu einem regenerativen Stromanbieter in Deutschland und den USA	12/2009
Kompensierung der gesamten CO ₂ -Emissionen der geschäftlichen Flugreisen	Durchführung von Solar2World-Projekten zur Kompensierung der Emissionen	12/2009

2.10



Im Berichtszeitraum erhaltene Preise und Auszeichnungen:

Finance Top Deal Award 2007

Auszeichnung für herausragende Leistungen im Bereich M&A. Im November erhielt die **SolarWorld AG** den Preis für die beste Transaktion mit einem Volumen bis 100 Mio. €. Die Auszeichnung galt der gelungenen Akquisition der kristallinen Solaraktivitäten von Shell im Geschäftsjahr 2006.

Renditestärkstes Unternehmen 2007 (Handelsblatt)

Das Handelsblatt identifizierte im August in seinem jährlichen „Firmencheck“-Ranking die **SolarWorld AG** mit 25,3 Prozent Umsatzrendite als renditestärkstes Unternehmen Deutschlands 2006.

Profitabelstes Unternehmen 2007 (Handelsblatt)

Im Handelsblatt-Ranking der ertragsstärksten Unternehmen Deutschlands wurde die **SolarWorld AG** auf Platz drei gelistet. Der Bewertung vom September lagen die Kennzahlen Eigenkapitalquote, Kapitalrendite (ROI), Cash-Flow/Umsatz sowie Cash-Flow/Kapital zu Grunde.

Die besten Konzerne Europas (manager magazin)

In einer Analyse des manager magazins über die nachhaltige Wertsteigerung von Unternehmen, errang die **SolarWorld AG** mit ihrer Performance Platz drei unter den 500 größten europäischen Konzernen. Weiterhin erreichte die **SolarWorld AG** in der Kategorie der höchsten Kursgewinne Platz eins sowie bei der Einzelbewertung in der Branche Industriegüter Platz eins.

Die besten Geschäftsberichte 2006 (Handelsblatt)

In der Bewertung der Geschäftsberichte 2006 durch das Handelsblatt erreichte die **SolarWorld** Rang 16 (Vorjahr: 55) in der Gesamtwertung mit 905 Punkten (von 950 möglichen Punkten). Unter den TecDAX-Unternehmen erreichte die **SolarWorld** sogar Rang 2.

Die besten Geschäftsberichte 2006 (manager magazin)

In der Bewertung der Geschäftsberichte 2006 durch das manager magazin ergatterte die **SolarWorld** Rang 3 unter den TecDax-Unternehmen. Untersucht wurden Geschäftsberichte in den Kategorien Inhalt, Gestaltung und Sprache.

Beste IR-Abteilung(Börse Online)

Die Leser des Wirtschaftsmagazins „Börse Online“ haben in einer Befragung die Investor Relations-Abteilung der **SolarWorld AG** zur besten aller Unternehmen des TecDAX gewählt. Im Mittelpunkt der Bewertung standen die Glaubwürdigkeit und die Verständlichkeit der Unternehmenskommunikation.

Deloitte Technology Fast 50-Wettbewerb

Mit Technology Fast 50 zeichnet Deloitte die 50 am schnellsten wachsenden Unternehmen in der Technologiebranche für ihre unternehmerischen Leistungen aus. **SolarWorld** erreichte 2007 Platz 32. Bewertungskriterium ist der Umsatz von 2002 bis 2006. Der Wettbewerb wurde 1997 in den USA gestartet und wird mittlerweile in mehr als zehn Ländern durchgeführt. 2007 fand der Wettbewerb zum fünften Mal in Deutschland statt (unterstützt von Capital, Deutsche Börse und Deutsche Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management (DVFA) e. V.).



Folgende Kriterien müssen erfüllt sein:

- > Es handelt sich um ein Technologieunternehmen, das sich wie folgt auszeichnet: Selbst entwickelte Technologie trägt zu einem nennenswerten Anteil zu den Umsatzerlösen des Unternehmens bei. Die Verwendung von Technologien anderer qualifiziert nicht zur Teilnahme. Ein nennenswerter Anteil der Umsatzerlöse wird der Forschung und Entwicklung von Technologie gewidmet.
- > Die Umsatzerlöse betragen für das Wirtschaftsjahr 2002 mindestens 50.000 € und für das Jahr 2006 mindestens 1.000.000 €.
- > Der Sitz des Unternehmens befindet sich in Deutschland.

Deutschlands Beste Arbeitgeber 2008

Unter dem wesentlichen Einbezug einer Mitarbeiterbefragung wurde die **SolarWorld AG** vom Great Place to Work® Institute Deutschland zu einem der besten Arbeitgeber in Deutschland gekürt. Von 100 prämierten Unternehmen erreichte die **SolarWorld AG** Rang 57.

Entscheidend für die Bewertung der Qualität und Attraktivität der Unternehmen als Arbeitgeber war eine anonyme Befragung der Mitarbeiter zur Glaubwürdigkeit und Fairness der Führungskräfte, zur Identifikation mit der eigenen Tätigkeit und dem Unternehmen insgesamt sowie zur Qualität der Zusammenarbeit. Darüber hinaus mussten Personalverantwortliche Auskunft zu den Leistungen, Konzepten und Maßnahmen der Unternehmen im Personalbereich geben.

Hidden Champions des 21. Jahrhunderts (Hermann Simon)

In seiner neuen Publikation, „Hidden Champions des 21. Jahrhunderts“, präsentiert Hermann Simon Erfolgsstrategien unbekannter Weltmarktführer. Die **SolarWorld AG** ist eins der zitierten Unternehmen.

Bestes Unternehmen in der Deloitte-Studie „Best Practices bei SD-KPIs“

Die **SolarWorld** ergatterte Platz 1 im Deloitte-Ranking zur Integration von SD-KPIs (Sustainable Development Key Performance Indicators) in Unternehmenslageberichte. Viele Unternehmen führen solche Indikatoren nur im freiwilligen Teil des Geschäftsberichts bzw. im separaten Nachhaltigkeitsbericht auf. An der Spitze der Top 12 steht die **SolarWorld**, gefolgt von TUI und BASF.

Top-Einzelwert in nachhaltigen Aktienfonds

Die Studie von „Finance & Ethics Research“ (Stand: Januar 2008) identifiziert die **SolarWorld AG** als den Top-Einzelwert in nachhaltigen Aktienfonds im Jahre 2007.

Balance zwischen Performance und Ökologie

Eine im August 2007 durchgeführte Studie der Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft Dr. Kleeberg & Partner und der Agentur für Unternehmenskommunikation Kamman & Kuhn AG untersuchte das Thema Klimawandel am Kapitalmarkt sowie die Balance zwischen Performance und Ökologie. Als Grundlage dienten die 10 im ÖkoDAX der Deutsche Börse AG gelisteten Unternehmen. Die **SolarWorld AG** wurde als eines der drei führenden Unternehmen hinsichtlich einer transparenten Darstellung ihres Geschäftsmodells und des Klimaschutzes sowie der Kommunikation von Prognosen und Risiken genannt. Diese Transparenz werden wir auch zukünftig fortschreiben.

3.1: Berichtszeitraum: Kalenderjahr 2007 (01.01.2007 - 31.12.2007)

3.2: Erstbericht

3.3: Zyklus: jährlich

3.4: Ansprechpartner: IR-Abteilung

3.5

Wesentlichkeit: Wesentlich sind Themen und Indikatoren zunächst aufgrund ihrer ökonomischen, ökologischen und sozialen/gesellschaftlichen Auswirkungen. Die Offenlegung erfolgt zur Information der Stakeholder. Die Themen und Indikatoren, die die Einschätzungen und Einstellungen der Stakeholder nennenswert beeinflussen, werden einbezogen. Grundsätzlich gehen wir davon aus, dass alle Kernindikatoren für die Stakeholder bei allen Organisationen wesentliche Informationen beinhalten. Für zusätzliche Indikatoren lag teilweise noch nicht genügend Datenmaterial vor. Die übrigen Indikatoren wurden nicht als wesentlich erachtet.

Prioritäten: Da wir den GRI-Berichtsrahmen erstmalig anwenden, haben wir die Kernindikatoren soweit, wie es die derzeitige Datenlage zulässt, aufgenommen. In einigen Fällen verfügen wir über interne Daten, die wir nicht offenlegen können, da es sich dabei um vertrauliche Informationen handelt. Wir sind bemüht, in Zukunft die Transparenz unserer Berichterstattung nach GRI zu steigern.

Stakeholder: Die Hauptanspruchsgruppen, die diesen Bericht verwenden werden, sind Aktionäre, Investoren, Analysten sowie Mitarbeiter, Kunden und Lieferanten. Darüber hinaus dient der Bericht der interessierten Öffentlichkeit als Informationsquelle.

3.6

Die generelle Berichtsgrenze umfasst den Konzern inklusive aller Tochtergesellschaften. Joint Ventures werden nur einbezogen, wenn wir über diese Einheiten Kontrolle und erheblichen Einfluss bezüglich eines Indikators ausüben. Vorgelagerte und nachgelagerte Stufen werden wegen mangelnder Kontrolle und Einfluss nur begrenzt einbezogen. Davon abweichende Berichtsgrenzen werden für jeden einzelnen Punkt der GRI kenntlich gemacht.

3.7

Beschränkungen der Bandbreite sind derzeit durch die dargelegten Gründe (3.5 – Prioritäten) gegeben. Weitere Details werden je Indikator hervorgehoben.

3.8

Tochterunternehmen und gepachtete Anlagen werden grundsätzlich einbezogen. Joint Ventures werden nur einbezogen, wenn wir über diese Einheiten Kontrolle und erheblichen Einfluss bezüglich eines Indikators ausüben. Ausgelagerte Tätigkeiten (Outsourcing) werden nicht einbezogen (z.B. Logistikunternehmen). Durch die Berichtsgrenzen wird die Vergleichbarkeit der Berichtszeiträume oder der Angaben für verschiedene Organisationen nicht erheblich beeinträchtigt. Die Ergebnisse sind repräsentativ für den Konzern bzw. werden dahingehend interpretiert.

Vision und Strategie 
31Nachhaltigkeit 
82[www.solarworld.de/
business-mission](http://www.solarworld.de/business-mission) Mitarbeiter 
68www.solarworld.de/nachhaltigkeit Qualitäts- und Umweltmanagement 
49Nachhaltigkeit 
82Qualitäts- und Umweltmanagement 
49Chancen- und
Risikomanagementsystem 
88Mitarbeiter 
68www.solarworld.de/nachhaltigkeit Corporate Governance 
25Chancen- und
Risikomanagementsystem 
88Qualitäts- und Umweltmanagement 
49Nachhaltigkeit 
82Die Aktie 
52Strategische Rohstoffaktivitäten 
441.2, EN17 **4.8**

Unsere Vision, unsere Business Mission und unser Verhaltenskodex spiegeln unsere Leitbilder in Hinblick auf ökonomische, ökologische und gesellschaftliche/soziale Aspekte wider. Diese Leitbilder gelten konzernweit und werden über unser Qualitäts- und Umweltmanagement (ISO-Standards), unser Nachhaltigkeitsmanagement und direktes Vorleben durch die Führungskräfte umgesetzt.*

4.9

Wir haben 2007 mit dem Aufbau eines integrierten Nachhaltigkeitsmanagement begonnen, sowie ein Umweltmanagement nach ISO 14001 an den Standorten Bonn und Freiberg eingeführt. Das Risikomanagement deckt Chancen und Risiken ab, der Verhaltenskodex dient der Einhaltung von Verhaltensregeln und Prinzipien. Des Weiteren berichten wir dieses Jahr erstmalig nach dem GRI-Berichtsrahmen. Die Nachhaltigkeitsleistung soll jährlich ermittelt werden.*

4.10

Die Leistungsbewertung der Mitglieder des Vorstands beruht auf individuellen Leistungsvereinbarungen.* Bisher besteht noch keine Verknüpfung zum Nachhaltigkeitsmanagement (noch im Aufbau).

4.11

Das Vorsorgeprinzip ist in unserem Unternehmen über unser Risikomanagement unser Qualitäts- und Umweltmanagement sowie unser Nachhaltigkeitsmanagement institutionalisiert. Zudem wird diese Grundorientierung durch unsere freiwillige Offenlegung wie die Berichterstattung nach GRI oder die Beteiligung am Carbon Disclosure Project* unterstrichen.*

4.12

Prinzipien/Vereinbarungen/Initiativen	Seit	Standorte	Gegründet/unter Einbeziehung von	Motivation
Verhaltenskodex (überarbeitet)	2008	Konzern		freiwillig
Teilnahme am Carbon Disclosure Project	2005	Bonn, Freiberg	institutionellen Investoren	freiwillig
Anwendung der ISO-Standards 9001*	2003+	Bonn, Freiberg, München, Madrid, USA, Schweden	ISO	freiwillig
Anwendung der ISO-Standards 14001*	2005	Freiberg (Solar Factory)	ISO	freiwillig
Anwendung der ISO-Standards 14001*	2008	Bonn, Freiberg	ISO	freiwillig
ÖKOPROFIT®**	2007	Bonn	Kommune und Wirtschaft	freiwillig
PV Cycle®	2007	Konzern	Zell- und Modulproduzenten	freiwillig
NetJets Climate Initiative*	2007	Konzern	NetJets	freiwillig

* Weitere Details zu unseren Zertifizierungen entnehmen Sie bitte unserer Webseite: www.solarworld.de/nachhaltigkeit

** Dieses Projekt ist nicht identisch mit unserem internen ÖkoProfit-Projekt, das im Bereich Forschung und Entwicklung beschrieben wird.



4.13

Mitgliedschaft in Verbänden/Interessenvertretungen (freiwillig)

Organisation	Seit	Mitglied	Funktion
Camarillo Chamber of Commerce	1980	SolarWorld Industries America*/ Gary Barsley	Vorstandsmitglied
VCEDA (Ventura County Economic Development Association)	1989	SolarWorld Industries America*/ Bob Beisner	Vorstandsmitglied
FlaSEIA (Florida Solar Energy Industries Association)	1989	SolarWorld California, Inc.*/Peter DeNapoli	Vorstandsmitglied
SEIA (Solar Energy Industries Association)	1990	SolarWorld Industries America* Raju Yenamandra, Boris Klebensberger	Vorstandsmitglieder
ASQ (American Society for Quality)	1992	SolarWorld Industries America*/ Alex Mikonowitz	Senior-Mitglied
ANSI (American National Standards Institute)	1997	SolarWorld Industries America*/ Alex Mikonowitz	Mitglied
IEC (International Electrotechnical Commission) Technical Committee 82	1997	SolarWorld Industries America*/ Alex Mikonowitz	US TAG (Technical Advisory Group) Administrator (seit Oktober 2007)
UL/PV section	1997	SolarWorld Industries America*/ Alex Mikonowitz	Beiratsmitglied
IEEE (Int. Electrical and Electronics Engineers)	1998	SolarWorld Industries America*/ Alex Mikonowitz	Mitglied des PV Standards Committee
SESHA (Semiconductor, Environmental, Safety and Health Ass.)	1998	SolarWorld Industries America*/ Sergio Vasquez	Mitglied
NFPA (National Fire Prevention Ass.)	1998	SolarWorld Industries America*/ Sergio Vasquez	Mitglied
DGS Deutsche Gesellschaft für Sonnenenergie e.V., München	1998	SolarWorld AG	Mitgliedschaft
Eurosolar, Bonn	1999	SolarWorld AG	Mitgliedschaft
FSEC (Florida Solar Energy Center)	2000	SolarWorld California, Inc.*/ Peter DeNapoli	Vorstandsmitglied
Dresdner Gesprächskreis der Wirtschaft und Wissenschaft e.V.	2002	Deutsche Solar	Mitglied
Freiberger Interessengemeinschaft der Recyclings- und Entsorgungsunternehmen (F. I. R. E) e.V.	2002	Deutsche Solar AG	Mitglied
Solar Alliance	2003	SolarWorld California, Inc.*	Mitglied
InnoRegio Freiberg e.V.	2003	Deutsche Solar AG	Mitglied
Bundesverband Solarwirtschaft	2003	Deutsche Solar	Mitglied
Silicon Saxony e.V.	2003	Deutsche Solar AG	Mitglied
Mid-Atlantic SEIA (Solar Energy Industries Association)	2005	SolarWorld California, Inc.*	Mitglied
SEBANE (Solar Energy Business Association of New England)	2005	SolarWorld California, Inc.*	Mitglied
Central Coast MIT (Mass.Institute of Technology)-Forum	2005	Gary Barsley (SolarWorld California, Inc.)	Vorstandsmitglied
VCREA (Ventura County Regional Energy Alliance)	2005	SolarWorld Industries America*/ Bob Beisner	Beiratsmitglied
NorCal Solar (Northern California Solar Energy Industries Association)	2006	SolarWorld California, Inc.	Mitglied
Europäischer Industrieverband für Photovoltaik (EPIA), Brüssel	2006	Boris Klebensberger	Vorstandsmitglied
Stiftung „Technische Universität Bergakademie Freiberg“	2006	Prof. Woditsch	Mitglied des Stiftungsrates

Stifterverband für die deutsche Wissenschaft	2006	Prof. Woditsch	Mitglied des Landeskuratoriums Mitteldeutschland
International Advisory Board des Zentrums für Entwicklungsforschung (ZEF), Universität Bonn	2007	Frank H. Asbeck	Beiratsmitglied
Bundesverband Solarwirtschaft	2007	Frank H. Asbeck	Vorstandsmitglied
NYSEIA (New York Solar Energy Industries Association)	2007	SolarWorld California, Inc.	Mitglied
OSEIA (Oregon Solar Energy Industries Association)	2007	SolarWorld California, Inc.	Mitglied
Museum König	2007	Frank H. Asbeck	Vorsitzender des Kuratoriums der Alexander-Koenig-Gesellschaft
Hillsboro Chamber of Commerce	2007	SolarWorld Industries America/ Bob Beisner	Mitglied
UnternehmensGrün	2007	SolarWorld AG	Mitglied
CanSIA (Canadian Solar Industries Association)	2007	SolarWorld California, Inc.	Mitglied
PV Cycle	2008	Dr. Wambach	Präsident

* Dies schließt die ehemalige Shell Solar und/oder Siemens Solar und/oder Arco Solar ein.

4.14: Siehe 1.2

4.15

Zur Bestimmung der Stakeholdergruppen bezüglich unserer Aktivitäten orientieren wir uns an den folgenden Fragen (Mason and Mitroff, 1981)¹:

- > Wer ist von den Auswirkungen der Aktivitäten betroffen?
- > Wer hat ein Interesse an den Aktivitäten?
- > Wer ist in der Position, über die Umsetzung der Aktivitäten zu entscheiden?
- > Wer hat bezüglich dieser Themen Stellung bezogen?
- > Welche Gruppen (gebildet nach demographischen oder anderen Eigenschaften) dürften sich für das Ergebnis der Aktivitäten interessieren?

Alle identifizierten Stakeholdergruppen werden einbezogen (z.B. fassen wir Regierungen, NGOs etc. unter der Obergruppe „Gesellschaft“ zusammen). Durch unsere Mitgliedschaft in Verbänden und Interessenvertretungen sowie durch unsere Kooperationen mit wissenschaftlichen Einrichtungen und NGOs insbesondere bei Solar2World-Projekten* stehen wir in einem regelmäßigen Gedankenaustausch mit unseren Stakeholdern.

4.16

Die Bedürfnisse aller Stakeholdergruppen werden bereits derzeitig einbezogen, jedoch mit unterschiedlicher Tiefe analysiert. Für alle Stakeholdergruppen wird eine interne Analyse basierend auf im Unternehmen (z.B. persönlicher Kontakt mit Lieferanten, Kunden und Repräsentanten von Gemeinden) und in externen Studien vorhandenen Informationen durchgeführt. Endkunden wurden bisher ad-hoc befragt. Regelmäßige Befragungen werden unter unseren Kunden (ohne Endkunden)* und unseren Mitarbeitern* durchgeführt. Mittelfristig soll dies auch mit weiteren Stakeholdergruppen geschehen. Außerdem stehen wir mit den Gemeinden an unseren Standorten in engem Kontakt. Bei unseren Solar2World-Projekten wird eng mit den Stakeholdern vor Ort zusammengearbeitet, um Lösungen anzubieten, die der Bevölkerung den größtmöglichen Nutzen stiften und auch von der Bevölkerung selbst fortgeführt werden können. Speziell für die Erstellung des Berichts wurde keine Stakeholdergruppe einbezogen.*

1 Mason, R. O. and Mitroff, I. I. (1981). Challenging strategic planning assumptions – theory, cases and techniques. New York, Wiley: 315.

Nachhaltigkeit 
82

Handel 
47

Mitarbeiter –
Zukünftige Entwicklung 
102

4.6 

KONZERNLAGEBERICHT	KONZERNLAGEBERICHT	KONZERNLAGEBERICHT	KONZERNABSCHLUSS	SERVICE
FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG	NACHHALTIGKEIT	NACHTRAGSBERICHT RISIKOBERICHT PROGNOSEBERICHT		GLOSSAR STICHWORTVERZEICHNIS FINANZKALENDER
4.17 Da wir die Bedürfnisse unserer Stakeholder frühzeitig in unsere Entscheidungsfindung einbeziehen und den Nachhaltigkeitsgedanken leben, gab es im Berichtszeitraum keine außergewöhnlichen Fragen und Bedenken hinsichtlich der Nachhaltigkeit unserer Geschäftstätigkeit, die nicht unter anderen Punkten der GRI Erwähnung finden. 5. Durch die Einführung eines integrierten Managementsystems* wollen wir den Nachhaltigkeitsgedanken auch in Zukunft konzernweit verankern. Im Folgenden wird dargestellt, wie wir die einzelnen Aspekte in unseren Ansatz aufgenommen haben. Ökonomie Ökonomischer Erfolg ist die Grundvoraussetzung für Nachhaltigkeit. Sie verleiht uns die notwendige Handlungsfreiheit, um ökologische und gesellschaftliche/soziale Aspekte einzubeziehen. Der Lagebericht gibt zu dieser Dimension ausführlich Auskunft.* Durch unseren ökonomischen Erfolg tragen wir zur Lage der Volkswirtschaft bei, z.B. über die Schaffung von Arbeitsplätzen und die Förderung einer nachhaltigen, zukunftsfähigen Energieversorgung. Ökologie Ökologische Aspekte kommen hauptsächlich bei unseren internen Prozessen, insbesondere der Produktion, zum Tragen. Eine verstärkte Einbeziehung von Stakeholdern und Kunden werden wir analysieren. Aufgrund der Marktkonstellation (Oligopol mit starken Engpässen auf der Lieferantenseite sowie breitgefächertem Kundenstamm von Großhändlern und Installateuren) stellt dies eine große Herausforderung dar. Zur systematischen Berücksichtigung ökologischer Aspekte haben wir an den Standorten Bonn und Freiberg 2007 Umweltmanagementsysteme nach ISO 14001 eingeführt.* Gesellschaft/Soziales In unserem Verhaltenskodex legen wir unsere ethischen Grundprinzipien und Verhaltensregeln/-empfehlungen für alle Mitarbeiter dar. Dort definieren wir unsere Arbeitspraktiken, unser Vorgehen zur Wahrung der Menschenrechte, die Wahrnehmung unserer gesellschaftlichen Verantwortung sowie unserer Produktverantwortung.* Unsere Managementsysteme werden im Lagebericht eingehend erläutert.* Nachhaltigkeit 82 Vision und Strategie; Steuerung und Kontrolle 31, 44 Qualitäts- und Umweltmanagement 49 Mitarbeiter 68 Nachhaltigkeit 82 Qualitäts- und Umweltmanagement 49 Konzerlagebericht 20				

- (1) Konzernabschluss  110
- (2) Wettbewerbsposition und Hauptabsatzmärkte; Handel  22, 47
- (3) 4.15 
- (4) EN27 
- (5) www.solarworld.de/nachhaltigkeit  68, 102
- (6) Mitarbeiter; Mitarbeiter – Zukünftige Entwicklung  68, 102
- (7) Qualitäts- und Umweltmanagement  49
- (11) www.solarworld.de/nachhaltigkeit 
- (11) www.solarworld.de/nachhaltigkeit 
- (10) www.solarworld.de/nachhaltigkeit 
- (11) www.solarworld.de/nachhaltigkeit 
- (12) Ziele, die wir erreicht haben!; Wo wollen wir 2008+ hin?; Mitarbeiter; Mitarbeiter – Zukünftige Entwicklung  32, 33, 68, 102
- (13) Qualitäts- und Umweltmanagement; Nachhaltigkeit  49, 82
- (14) Ziele, die wir erreicht haben!; Wo wollen wir 2008+ hin?; Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage  32, 33, 58
- (15) www.solarworld.de/nachhaltigkeit 
- (16) Qualitäts- und Umweltmanagement  49
- (17) www.solarworld.de/nachhaltigkeit 
- (18) Qualitäts- und Umweltmanagement  49
- (19) www.solarworld.de/nachhaltigkeit 

Ökonomie	Ökologie	Gesellschaft/Soziales			
EC	EN	LA	HR	SO	PR
Aspekte					
Wirtschaftliche Leistung: siehe Konzernabschluss ⁽¹⁾ Marktpresenz: siehe Konzernlagebericht ⁽²⁾ Mittelbare wirtschaftliche Auswirkungen: Über unsere Stakeholder-Analysen ⁽³⁾ beziehen wir auch mittelbare wirtschaftliche Auswirkungen in unsere Entscheidungsfindung ein. Aufgrund unseres nachhaltigen Produkts und unseres Wachstums (z.B. Schaffung von Arbeitsplätzen) sind die mittelbaren wirtschaftlichen Auswirkungen aus unserer Geschäftstätigkeit positiv zu beurteilen.	Materialien: Gesteuert über unser Beschaffungsmanagement. Energie, Wasser, Emissionen, Abwasser und Abfall: Gesteuert über unser Umweltmanagementsystem. Biodiversität: Einbezogen bei der Planung neuer Produktionsstandorte; Vertriebsstandorte liegen nicht in Regionen, wo die Artenvielfalt beeinträchtigt werden kann. Produkte und Dienstleistungen: Produkte im Einklang mit dem Nachhaltigkeitsgedanken; Recycling des größten Teils des Verpackungsmaterials. ⁽⁴⁾ Einhaltung von Rechtsvorschriften: Immer; auch in unserem Verhaltenskodex ⁽⁵⁾ geregelt. Transport: Von Logistikdienstleistern durchgeführt; damit verbundene Umweltauswirkungen sollen in Zukunft stärker einbezogen werden. Insgesamt: Umweltmanagement.	Beschäftigung, Arbeitnehmer-Arbeitgeber-Verhältnis, Aus- und Weiterbildung, Arbeitsschutz, Vielfalt und Chancengleichheit: Teil der Human-Resources(HR)-Strategie. ⁽⁶⁾ Arbeitsschutz: Teil des Qualitätsmanagements. ⁽⁷⁾ Vielfalt und Chancengleichheit: Element unseres Verhaltenskodex. ⁽⁸⁾	Investitions- und Beschaffungspraktiken, Gleichbehandlung, Vereinigungsfreiheit und Recht auf Kollektivverhandlungen, sowie Abschaffung von Kinderarbeit und von Zwangs- und Pflichtarbeit: Wird in unserem Verhaltenskodex ⁽⁹⁾ aufgegriffen und soll in Führungskräfte trainings aufgenommen werden; Die Aufnahme von Menschenrechtsklauseln in Verträge wird zurzeit geprüft. Beschwerdeverfahren: Bisher gilt der direkte Weg über den Vorgesetzten bzw. über die Personalabteilung; Verfahren zur Wahrung der Anonymität werden zurzeit diskutiert. Sicherheitspraktiken: keine Schulungen von Sicherheitspersonal in Bezug auf Menschenrechtsaspekte. Rechte der Ureinwohner: keine derartigen Konstellationen, daher bisher nicht als vor-dinglich erachtet.	Gemeinwesen, Korruption, Politik, wettbewerbswidriges Verhalten sowie Einhaltung der Gesetze: geregelt in unserem Verhaltenskodex. ⁽¹⁰⁾	Kundengesundheit und -sicherheit, Kennzeichnung von Produkten und Dienstleistungen, Werbung, Schutz von Kundendaten und Einhaltung von Gesetzesvorschriften: geregelt in unserem Verhaltenskodex; ⁽¹¹⁾ gesetzeskonformes Verhalten.
Ziele und Leistung					
siehe Konzernlagebericht. ⁽¹²⁾	Interne Ziele (zu den Themen Energie, Abfall, Wasser, Produkteffizienz und Emissionen) im Rahmen unseres Umweltmanagementsystems; Ziele sind vertraulich und können deswegen im Einzelnen hier nicht aufgeführt werden. ⁽¹³⁾	siehe Konzernlagebericht. ⁽¹⁴⁾	Überarbeitung des Verhaltenskodex ⁽¹⁵⁾ und Umsetzung.		
Richtlinien					
Im Rahmen unseres Qualitätsmanagements; ⁽¹⁶⁾ zu Themen wie z.B. Antikorruption, fairer Wettbewerb dargelegt in unserem Verhaltenskodex; ⁽¹⁷⁾ spezifische Richtlinien zur wirtschaftlichen Verpflichtung der SolarWorld liegen nicht vor.	Im Rahmen unseres Umweltmanagementsystems. ⁽¹⁸⁾	Im Rahmen unseres Verhaltenskodex; ⁽¹⁹⁾ dieser greift auch die Punkte international anerkannter Standards auf, wie z.B. die der Vereinten Nationen, der ILO sowie der Wiener Erklärung.			
Verantwortung der Organisation					
	Höchste Ebene: Vorstand; nächste Ebene: Geschäftsführer, nächste Ebene: Bereichsleiter und Umweltmanager.	Höchste Ebene: Vorstand; nächste Ebene: Geschäftsführer, nächste Ebene: Bereichsleiter, Personalleiter und Qualitätsmanager.		Höchste Ebene: Vorstand; nächste Ebene: Geschäftsführer, nächste Ebene: Bereichsleiter.	Höchste Ebene: Vorstand, nächste Ebene: Geschäftsführer, nächste Ebene: Bereichsleiter und Qualitätsmanager.

Ökonomie	Ökologie	Gesellschaft/Soziales			
EC	EN	LA	HR	SO	PR
Schulungen und bewusstseinsbildene Maßnahmen					
	Werden zum Qualitäts- und Umweltmanagement durchgeführt; abgesehen davon ist aufgrund unserer Geschäftstätigkeit das Bewusstsein für ökologische Faktoren unter den Mitarbeitern tendenziell stark ausgeprägt.	Zum Arbeitsschutz werden bereits Schulungen durchgeführt; die weiteren Themen sollen in Zukunft in Führungskräfte trainings aufgenommen werden.	Soll in Zukunft in Führungskräfte trainings aufgenommen werden.		
Monitoring und Nachverfolgung					
	Daten werden an den einzelnen Standorten erfasst; unternehmensweite Umweltziele wurden für 2008 definiert; konkrete Maßnahmen werden an den einzelnen Standorten definiert; Zertifizierung nach ISO 14001 an den Standorten Freiberg und Bonn. ⁽²⁰⁾	Daten werden an den einzelnen Standorten erfasst; 2007 wurde im Rahmen der Studie „Deutschlands Beste Arbeitgeber 2008“ eine Mitarbeiterbefragung am Standort Bonn durch ein externes Institut durchgeführt; weitere interne Befragungen finden in 2008 statt; daraus werden Maßnahmen durch den Vorstand und das Personalwesen abgeleitet.	Die Daten werden teilweise durch die Personalabteilungen und teilweise direkt auf der obersten Führungsebene erhoben.	Die Daten werden direkt auf der obersten Führungsebene erhoben.	Die Daten werden von den entsprechenden Abteilungen erhoben und an die oberste Führungsebene berichtet.
Zusätzliche Informationen zum Hintergrund					
Haupterfolge					
siehe Konzernlagebericht. ⁽²¹⁾	Fortschritte in der Produktion unserer nachhaltigen Produkte; Zertifizierung nach ISO 14001 an den Standorten Freiberg und Bonn. ⁽²³⁾	siehe Konzernlagebericht. ⁽²⁴⁾	siehe Konzernlagebericht. ⁽²⁵⁾	Begonnene Überarbeitung des Verhaltenskodex, siehe auch Konzernlagebericht. ⁽²⁶⁾	Begonnene Überarbeitung des Verhaltenskodex.
Hauptversäumnisse					
Wir konnten noch nicht bei allen Indikatoren umfassende Angaben machen, da uns einige Daten noch nicht in der Form vorliegen.					
Zentrale Chancen und Risiken der Organisation					
siehe Konzernlagebericht. ⁽²⁷⁾	keine großen Umwelt Risiken; Chancen für Solarenergie: aus Verknappung fossiler Rohstoffe und fortschreitendem Klimawandel. ⁽²⁸⁾	Chancen: aus der positiven Prognose für die Solarbranche allgemein, dem Wachstum der SolarWorld, einer Positionierung als attraktiver Arbeitgeber; ⁽²⁹⁾ bezüglich der Risiken: Verlust der Glaubwürdigkeit und u.U. Sanktionen bei Verletzung der Grundsätze; weitere siehe Konzernlagebericht. ⁽³⁰⁾	Chancen: Positionierung als verantwortlich handelnder Konzern im internationalen Wettbewerb; Risiken: Verlust der Glaubwürdigkeit und u.U. Sanktionen bei Verletzung der Grundsätze.		
Wesentliche Veränderungen von Systemen oder Strukturen während des Berichtszeitraums, um die Leistung zu verbessern					
siehe Konzernlagebericht. ⁽³¹⁾	siehe Konzernlagebericht. ⁽³¹⁾	siehe Konzernlagebericht. ⁽³¹⁾	siehe Konzernlagebericht. ⁽³¹⁾	siehe Konzernlagebericht. ⁽³¹⁾	Überarbeitung des Verhaltenskodex, siehe Konzernlagebericht. ⁽³²⁾
Wichtigste Strategien zur Umsetzung von Organisationsrichtlinien und zum Erreichen der geplanten Leistung:					
Ziele vereinbart und Maßnahmen zur Zielerreichung spezifiziert im Rahmen unseres Qualitätsmanagements; ⁽³³⁾ Überarbeitung des Verhaltenskodex, im Laufe d. Jahres 2008 auf unserer Webseite abrufbar. ⁽³⁴⁾	Ziele vereinbart und Maßnahmen zur Zielerreichung spezifiziert im Rahmen unseres Umweltmanagements. ⁽³⁵⁾	Verhaltenskodex ⁽³⁶⁾ dient der weiteren Institutionalisierung unserer sozialen/ethischen Grundsätze; Vorgesetzte müssen mit gutem Beispiel voran gehen; Aspekte auch in Führungskräfte schulungen aufnehmen.			

49	(20) Qualitäts- und Umweltmanagement
32	(21) Ziele, die wir erreicht haben!
43, 74	(22) Geschäftsverlauf 2007; Forschung und Entwicklung
49	(23) Qualitäts- und Umweltmanagement
68	(24) Mitarbeiter
68	(25) Mitarbeiter
25	(26) Corporate Governance
88, 104	(27) Chancen- und Risikomanagementsystem; Chancen
104	(28) EC2
104	(29) Chancen
92	(30) Personalrisiken
82, 68, 42, 43	(31) Nachhaltigkeit; Mitarbeiter; Wesentliche für den Geschäftsverlauf ursächliche Ereignisse sowie Geschäftsverlauf 2007
82	(32) Nachhaltigkeit
49	(33) Qualitäts- und Umweltmanagement
	(34) www.solarworld.de/nachhaltigkeit
49	(35) Qualitäts- und Umweltmanagement
	(36) www.solarworld.de/nachhaltigkeit





Leistungsindikatoren

Die Fehlerspanne unserer quantitativen Daten ist so gering, dass Stakeholder dadurch in ihrer Entscheidungsfindung nicht beeinträchtigt werden.

Ökonomische Leistungsindikatoren

EC1 (Kern) •

Komponente	Wert*	Kommentar
Direkt erzeugter monetärer Wert		
a) Einnahmen	762.328 T€ (10.596 T€)	Umsatzerlöse inklusive nicht fortgeführter Aktivitäten + sonstige betriebliche Erträge + Ergebnis aus at Equity bewerteten Anteilen + Zins- und andere Finanzerträge
Ausgeschütteter monetärer Wert		
b) Betriebskosten	-472.965 T€ (-10.893 T€)	Bestandsveränderung Erzeugnisse + aktivierte Eigenleistungen + Materialaufwand + Abschreibungen + sonstige betriebliche Aufwendungen
c) Gehälter und betriebliche Leistungen	-75.004 T€ (-2.952 T€)	Personalaufwand
d) Zahlungen an Kapitalgeber	-38.449 T€ (-75 T€)	Zins- und andere Finanzaufwendungen
e) Zahlungen an öffentliche Stellen	-64.178 T€ (-905 T€)	Ertragsteuern (für die Aufteilung auf Inland und Ausland,* siehe Querverweis)
f) Investitionen in das Gemeinwesen	-364 T€	Spenden
Einbehaltener monetärer Wert	111.368 T€ (-4.229 T€)	

* Fortgeführte Aktivitäten (nicht fortgeführte Aktivitäten)

Gründe für partielle Berichterstattung: Angaben zu diesem Indikator, die mehr Daten als im Konzernlagebericht und Konzernabschluss offenlegen, sind vertraulich (Begründung Typ 3). Des Weiteren nehmen wir eine Aufschlüsselung nach Ländern und Regionen nicht vor, da wir sie zurzeit noch nicht für wesentlich erachten und die Konzernleistung im Vordergrund steht. Im Zuge der Inbetriebnahme der US-Produktion in Hilsboro und der Produktion in Südkorea wird dieses Thema an Relevanz gewinnen (Begründung Typ 1).

Die Definition der einzelnen Posten bietet im Vergleich zu den exakten Angaben der IFRS erheblichen Spielraum, weshalb wir die Darstellung in der Form nicht für sehr aussagekräftig erachten. Wir werden für den nächsten Bericht prüfen, ob eine andere Darstellungsweise geeigneter ist und welche Annahmen zu treffen wären.

Zu Position f): Wir definieren die Investitionen in das Gemeinwesen eng, d.h. wir beziehen nur Geld- und Sachspenden ein. Spenden an politische Parteien werden nicht einbezogen.

EC2 (Kern) •

Wir berücksichtigen die Chancen und Risiken des Klimawandels für unsere Geschäftstätigkeit.* Chancen sind der Auftrieb für erneuerbare Energien sind Wettbewerbsvorteile gegenüber herkömmlichen Energieformen. Risiken für Unternehmen sind höhere Versicherungssummen aufgrund häufigerer Unwetter/Brände/Dürreperioden.*

Die finanziellen Folgen des Klimawandels wurden nicht im Einzelnen quantitativ geschätzt, da diese aufgrund unserer Geschäftstätigkeit insgesamt positiv zu bewerten sind. Bei uns nehmen Risiken wie Schädigung durch häufiger auftretende Unwetter/Brände oder Kosten durch Dürreperioden nicht mehr zu als bei anderen Unternehmen. Die Risiken sind durch unseren Versicherungsschutz abgedeckt.

Energie- und Strommarkt



36

Chancen



104

EC3 (Kern) •

Im Allgemeinen überlässt es die **SolarWorld** ihren Mitarbeitern zu entscheiden, wie sie für ihr Alter vorsorgen möchten. In Deutschland bietet die **SolarWorld** eine betriebliche Altersvorsorge für Mitarbeiter in Form der Direktversicherung und der Pensionskasse, entweder arbeitgeberfinanziert oder mit Entgeltumwandlung (mit Zuschuss des Arbeitgebers), an. Am Standort München existieren Direktzusagen, die aus den Mitteln der Gesellschaft gespeist werden. Die Verpflichtungen betragen in 2007 7.419 T€.* Zudem existiert ein separater Fonds für die Zahlung von Verbindlichkeiten zur betrieblichen Altersvorsorge für eine geringe Zahl an Führungskräften, jedoch wird dieser Fonds als unwesentlich erachtet (< 40 T€). In den USA existiert ein Programm für die Entgeltumwandlung zur betrieblichen Altersvorsorge. Es handelt sich dabei um Arbeitgeberbeiträge und nicht um direkte Zusagen. In diesem Zusammenhang stellt die **SolarWorld** den Arbeitnehmern an den US-Standorten 3 Prozent des Jahresgrundgehalts für die Altersvorsorge zur Verfügung (401k-Plan). An den übrigen Standorten existieren keine speziellen Programme. Die Höhe der Einzahlungen wird bei der Entgeltumwandlung vom Arbeitnehmer festgelegt. Bei der Finanzierung durch den Arbeitgeber ist die Höhe Teil des Arbeitsvertrags. Die Beteiligung ist freiwillig. Anhand unserer Datenbasis kann keine Aussage über den Grad der Inanspruchnahme gemacht werden, da diese Daten nicht einheitlich erhoben wurden und Statistiken somit nicht erstellt werden können (Begründung Typ 2). Diesen Punkt wollen wir mittelfristig angehen.*



Lang- und kurzfristige Rückstellungen

EC4 (Kern) •

Bedeutende Zuwendungen der öffentlichen Hand: Im Berichtszeitraum wurden Investitionszuschüsse von 8.009 T€ (nicht fortgeführte Aktivitäten 161 T€) und Forschungszuschüsse von 3.678 T€ gewährt. Keine öffentliche Stelle hält Anteile an der **SolarWorld**.



Mitarbeiter

EC6 (Kern) •

Der Begriff „örtlich“ ist analog zu unseren Segmenten (IAS 14) definiert.* Es existiert keine Firmenrichtlinie, nach der Zulieferer vor Ort bevorzugt werden. Wir stehen einem internationalen Zulieferermarkt gegenüber, der zurzeit durch Lieferengpässe gekennzeichnet ist. Die geographische Lage spielt daher bei der Lieferantenauswahl eine sehr untergeordnete Rolle. Die meisten Zulieferer sind zudem in Industrieländern ansässig.



Konzernabschluss

EC7 (Kern) •

- > Wir sind ein internationaler Konzern und stellen an unseren Standorten vorwiegend lokal ein, jedoch existiert dazu keine Firmenrichtlinie. Wir versuchen, die Anzahl der „Expatriates“ gering zu halten, jedoch brauchen wir einige Mitarbeiter (leitende Angestellte) aus unseren bisherigen Tochtergesellschaften und der Zentrale vor Ort, da dies wichtig für die Angleichung der verschiedenen Standorte im Zuge der Übernahmen der ehemaligen Shell-Aktivitäten ist. Lokale Personen dürfen aufgrund unserer Bestimmungen zur Vorbeugung von Diskriminierung (Bundesvereinbarung zum AGG (Deutschland), Aktionspläne (USA), Anti-Diskriminierungs-gesetz (Schweden) sowie unser konzernweiter Verhaltenskodex) bei der Stellenbesetzung weder vorgezogen noch benachteiligt werden.
- > Prozentsatz der lokalen leitenden Angestellten (Die Definition „lokal“ folgt IAS 14, d.h. entspricht dem „wirtschaftlichen Umfeld“, ist also analog zu unseren Segmenten zu sehen.): Deutschland (100 Prozent), USA (76 Prozent), Spanien (100 Prozent), Singapur (0 Prozent), Südafrika (0 Pro-zent), Schweden (50 Prozent).
- > Als „leitende Angestellte“ definieren wir Führungskräfte ab der 1. Ebene. Wir wenden nicht die Definition des Betriebs-Verfassungs-Gesetzes an, da diese nicht für den ganzen Konzern anwendbar wäre.



Geographische Segmente

Nachhaltigkeit



82

EC8 (Kern) •

Bei unseren Solar2World-Projekten werden die lokalen Stakeholder (d.h. Gemeindemitglieder, die Nutzer) aktiv in die Konzeption einbezogen. Im Falle der Restaurierung der Freiburger Silbermann-Orgel wurden wir von dem Organisten direkt angesprochen.* Weitere Investitionen in die Infrastruktur und Dienstleistungen, die vorrangig im öffentlichen Interesse erfolgen, wurden nicht getätigt.

Ökologische Leistungsindikatoren**EN1 (Kern) •**

Die „eingesetzten Materialien nach Gewicht und Volumen“ liegen zurzeit noch nicht vollkommen vor, da diese Daten bisher nicht umfassend ermittelt wurden und Statistiken somit nicht erstellt werden können (Begründung Typ 2). Diesen Punkt wollen wir mittelfristig angehen. Dabei ist die mögliche Datentiefe bei der Offenlegung zu analysieren, da manche Details vertraulich zu behandeln sind (Begründung 3). Wir haben mit dem Monitoring der klimarelevanten Materialien begonnen, da sie auch für das Carbon Disclosure Project (CDP) relevant sind. Es handelt sich um 2,9 Tonnen Tetrafluoromethan. Dieser Stoff wird nur noch in unserer US-Produktion verwendet. Die endgültigen Zahlen werden im Rahmen des CDP (Mai 2008) erhoben.

EN2 (Kern) •

Die nominale Ätzkapazität unserer Recycling-Einheit „SolarMaterial“ zur Wiedergewinnung von Silizium beträgt zurzeit 1.200 Tonnen pro Jahr. Diese Kernkompetenz ist von hoher strategischer Relevanz. Aus dem Grund können wir keine exakten Mengen offenlegen*, da diese Informationen der Vertraulichkeit unterliegen (Begründung 3). Außerdem lassen wir unser Verpackungsmaterial recyceln.* Sonstige Materialien, die im Zuge der Herstellung von solaren Produkten anfallen, werden von uns intern wiederverwertet, jedoch bisher nicht statistisch erfasst (Begründung 2). Diesen Punkt wollen wir mittelfristig angehen. Dabei ist die mögliche Datentiefe bei der Offenlegung zu analysieren, da manche Details vertraulich zu behandeln sind (Begründung 3).

EN3 (Kern) •

Der direkte Energieverbrauch betrifft Erdgas, wird intern über unser Umweltmanagement ab 2007 berücksichtigt und betrug 2007 16.307.279,65 kWh (d.h. 58.706.206.740 Kilojoule). Die Daten beziehen sich auf die Standorte in Deutschland (Freiberg und Bonn), USA und Schweden. Die Daten für die Vertriebsbüros in Madrid, Südafrika und Singapur sowie die Niederlassung in München lagen nicht vor, sind aber auch nicht wesentlich, d.h. von geringem Umfang (Begründung Typ 1). Die endgültigen Zahlen werden im Rahmen des CDP (Mai 2008) erhoben.

EN4 (Kern) •

Der indirekte Energieverbrauch aufgeschlüsselt betrug 177.606.358,89 kWh, davon 176.551.130,89 kWh in Form von Elektrizität und 1.055.228,00 kWh in Form von Nahwärme. Die Daten beziehen sich auf die Standorte in Deutschland (Freiberg und Bonn), USA und Schweden. Die Daten für die Vertriebsbüros in Madrid, Südafrika und Singapur sowie die Niederlassung in München lagen nicht vor, sind aber auch nicht wesentlich, d.h. von geringem Umfang (Begründung Typ 1). Die endgültigen Zahlen werden im Rahmen des CDP (Mai 2008) erhoben.

Strategische Rohstoffaktivitäten
2008+

102

EN27



**EN8 (Kern) •**

Die Gesamtwasserentnahme von 1.006.428,16 m³ verteilt sich auf das Oberflächenwasser (445.000,00 m³) und Wasser aus kommunaler Wasserversorgung (561.428,16 m³). Die Daten beziehen sich auf die Standorte in Deutschland (Freiberg und Bonn), USA und Schweden. Die Daten für die Vertriebsbüros in Madrid, Südafrika und Singapur sowie die Niederlassung in München lagen nicht vor, sind aber auch nicht wesentlich, d.h. von geringem Umfang (Begründung Typ 1). In unserer Siliziumproduktion JSSI wird Wasser vorwiegend zu Kühlzwecken in einem Kreislaufsystem verwendet.

EN11 (Kern) •

Der Produktionsstandort in Hillsboro ist 0,39 km² (96 Morgen) groß. 0,07 km² (16,1 Morgen) davon sind bebaut. Der Standort befindet sich im Dawson Creek Industrial Park. In der Nähe, ca. 0,4 km (¼ Meile) entfernt, befindet sich ein Gewässer, der Dawson Creek. Das Wasser mündet in den Tualatin River. Das Gebiet ist nicht als Schutzgebiet ausgewiesen, es gibt keinen spezifischen Schutzstatus für Dawson Creek. Abgesehen von den generell anzuwendenden Anforderungen an Regenkanäle ist nichts speziell zu berücksichtigen. Alle Emissionen der Anlage sind zugelassen und werden über Monitoring erfasst, wie es gesetzlich erforderlich ist. Wir stehen in direktem Kontakt mit der Gemeinde, so dass wir aus erster Hand erfahren, welche Angelegenheiten für die Gemeinde wichtig sind.

Des Weiteren wurde geprüft, ob an unserem Freiburger Standort, Deutschland, eine seltene Fledermausart (Mopsfledermaus) vorkommt. Es handelt sich um den neuen Standort I/G-Gebiet Ost, insbesondere die geplante Umgehungsstraße in diesem Gebiet. Bis zum heutigen Tage wurde die Mopsfledermaus dort noch nicht gesichtet. Aus diesem Grund ist nun der Baubeginn 2009 für die Umgehungsstraße durch die Behörden bestätigt worden. Durch die Deutsche Solar AG wurde im I/G-Gebiet Ost eine Baufeldfläche von ca. 210.000 m² erworben.

Abgesehen davon gibt es keine Betriebsstätten, die in einem Schutzgebiet liegen, an ein Schutzgebiet angrenzen oder Gebiete mit hoher Biodiversität außerhalb von Schutzgebieten enthalten.

EN12 (Kern) •

An unseren Standorten gibt es keine wesentlichen Auswirkungen von Aktivitäten, Produkten und Dienstleistungen auf die Biodiversität in Schutzgebieten und in Gebieten mit hohem Biodiversitätswert außerhalb von Schutzgebieten.

EN16 (Kern) •

Die Gesellschaften, die unter der operationalen Kontrolle der **SolarWorld** stehen (Gesellschaften, an denen die **SolarWorld** nur beteiligt ist, z.B. Joint Ventures, sind ausgeschlossen), werden in die Kalkulation der Treibhausgasemissionen einbezogen. Die Daten wurden anhand der Berechnungshilfen (calculation tools) des GHG Protocol des CDP ermittelt, die damit einhergehenden Fehlerquoten sind uns nicht bekannt. Folgende Posten wurden von uns für die Erstellung dieses Berichts geschätzt, da die Daten noch nicht vorlagen:

- > Energieverbrauch Vertrieb Spanien (Gemeinschaftsrechnung des Gebäudes, auf das Unternehmen entfallender Anteil am Energieverbrauch), Südafrika und Singapur: Vorjahreswerte
- > Fahrzeugflotte: Vorjahreswerte Verbrauch (basierend auf Kilometerstand)

Die Fehlerquote hierfür liegt bei 20 Prozent. Die endgültigen Zahlen werden im Rahmen des CDP (Mai 2008) erhoben. Die vorläufige Summe direkter und indirekter Emissionen betrug somit 2007 122.319 tCO₂eq. Die endgültigen Zahlen werden im Rahmen des CDP (Mai 2008) erhoben.*

Nachhaltigkeit 
821.2 **EN17 (Kern) •**

Unter diesen Indikator fallen Emissionen unserer Vorlieferanten, der Fahrzeugflotte unserer Logistik-Dienstleistungsunternehmen, die Emissionen im Zuge von Geschäftsreisen sowie Emissionen der Rücknahmesysteme von Verpackung und von alten Produkten. Jedoch werden diese Daten bisher nicht erfasst und Statistiken können somit nicht erstellt werden (Begründung Typ 2). Diesen Punkt wollen wir mittelfristig angehen. Unsere Produkte selbst erzeugen keine Emissionen. Durch unsere 2007 abgesetzten Module/Systeme werden über eine Dauer von 25 Jahren 2,8 Mio tCO₂eq. eingespart. Die vermiedenen Umweltschäden betragen damit 196 Mio. €. * Die endgültigen Zahlen werden im Rahmen des CDP (Mai 2008) erhoben. Einen Teil unserer Emissionen kompensieren wir über unsere Beteiligung an der Climate Initiative von NetJets.* Seit unserem Beitritt im Jahre 2007 machten diese Emissionen 49,26 tCO₂eq. aus.

EN19 (Kern) •

Es werden keine Ozon abbauenden Stoffe emittiert.

EN20 (Kern) •

In den USA wurden 2007 0,33 Tonnen NO_x, 7,25 Tonnen VOC, 2,16 Tonnen gefährliche Luftschadstoffe und 0,3 Tonnen Feinstaub (PM10) emittiert. Diese Stoffe kommen nur in unserer US-Produktion vor. Die Zahlen sind derzeit noch geschätzt.

EN21 (Kern) •

Die gesamten Abwassereinleitungen betragen 793.224,24 m³. Diese Menge wird in die kommunale Kanalisation abgeleitet. Die Niederschlagswassermenge wird nicht gemessen; aber nur in Deutschland wird nach bebauter Fläche eine Gebühr bezahlt. Daher können Statistiken somit nicht erstellt werden (Begründung Typ 2). Diesen Punkt wollen wir mittelfristig angehen. Die obige Zahl bezieht sich auf die Standorte in Deutschland (Freiberg und Bonn), USA und Schweden. Die Daten für die Vertriebsbüros in Madrid, Südafrika und Singapur sowie die Niederlassung in München lagen nicht vor, sind aber auch nicht wesentlich, d.h. von geringem Umfang (Begründung Typ 1). Die Zahlen sind derzeit noch geschätzt.

EN22 (Kern) •

Das Gesamtgewicht des Abfalls betrug 11.488,42 Tonnen. Davon machten gefährliche Abfälle 7.257,55 Tonnen und nicht gefährliche Abfälle 4.230,87 Tonnen aus. Der genaue Einleitungsort wurde bisher nicht erhoben und kann daher nicht näher spezifiziert werden (Begründung Typ 2). Diesen Punkt wollen wir mittelfristig angehen. Die Daten beziehen sich auf die Standorte in Deutschland (Freiberg und Bonn), USA und Schweden. Die Daten für die Vertriebsbüros in Madrid, Südafrika und Singapur sowie die Niederlassung in München lagen nicht vor, sind aber auch nicht wesentlich, d.h. von geringem Umfang (Begründung Typ 1). Die Zahlen sind derzeit noch geschätzt.

EN23 (Kern) •

Im Berichtszeitraum kam es nicht zu wesentlichen Freisetzungen (Chemikalien, Öle, Brennstoffe).

EN26 (Kern) •

Die Produkte der SolarWorld AG haben keine wesentlichen Umweltauswirkungen i.S. von Materialeinsatz, Wasserverbrauch, Emissionen, Abwasser, Lärm oder Abfall. Die Module können am Ende ihrer Lebenszeit recycelt werden. Dadurch, dass in unseren kristallinen Modulen keine giftigen Stoffe verarbeitet werden, wie dies z.B. aber bei alternativen Technologien auf Basis der

KONZERNLAGEBERICHT FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG	KONZERNLAGEBERICHT NACHHALTIGKEIT	KONZERNLAGEBERICHT NACHTRAGSBERICHT RISIKOBERICHT PROGNOSEBERICHT	KONZERNABSCHLUSS	SERVICE GLOSSAR STICHWORTVERZEICHNIS FINANZKALENDER
	Verbindung Kadmium-Tellurid der Fall ist, sind Produktion, Verwendung und Recycling unserer Produkte ungefährlich. EN27 (Kern) • Unser Verpackungsmaterial besteht aus Pappe, Papier und Karton sowie Umreifungsbändern und Kunststofffolie. Die Verpackung dient zum Transportschutz unserer Waren und nicht zu Werbezwecken. In Deutschland haben wir die Interseroh Dienstleistungs GmbH mit dem Recycling und der Verwertung beauftragt. Es werden 100 Prozent des Materials recycelt (sortenrein) und 100 Prozent direkt wiederverwertet. Die ordnungsgemäß gemeldeten Mengen autorisierter Verpackungen werden nach der Prüfungsrichtlinie (Stand September 2007) von Interseroh ermittelt (insbesondere auf Grundlage von Einkaufsstatistiken, Rechnungen und Lieferscheinen) und werden im Folgejahr durch einen Wirtschaftsprüfer attestiert. Das Material, das über ein anderes Rücknahmesystem oder im Rahmen einer Eigenrücknahme zurückgenommen und verwertet wird, sowie Verpackungen, die nachweislich exportiert werden, sind nicht in diesen Zahlen enthalten. Der Wert für 2007 beträgt 366 Tonnen Verpackungsgewicht. In den USA recyceln wir den überwiegenden Teil unseres Verpackungsmaterials, das an unseren US-Standorten anfällt, intern. An unseren Vertriebsstandorten in Spanien, Südafrika und Singapur fallen nur Büro- und Küchenabfälle an, die der dortigen Gesetzgebung entsprechend entsorgt werden. Konzernübergreifend werden diese Daten bisher nicht erfasst und Statistiken können somit nicht erstellt werden (Begründung Typ 2). Diesen Punkt wollen wir mittelfristig angehen. EN28 (Kern) • Die SolarWorld erhielt keine wesentlichen Bußgelder und keine nicht-monetären Strafen wegen Nichteinhaltung von Rechtsvorschriften im Umweltbereich. Dies gilt auch für die Joint Ventures der SolarWorld. Soziale Leistungsindikatoren LA1 (Kern) • Die Gesamtbelegschaft betrug Ende 2007 1.486 Mitarbeiter und 534 Leiharbeiter.* Eine Aufschlüsselung nach Beschäftigungsart (Vollzeit oder Teilzeit je Land) und Arbeitsvertrag (unbefristet/Festanstellung, befristet/Zeitarbeitsvertrag) liegt uns bisher nicht vor, da diese Daten bisher nicht einheitlich erfasst wurden und Statistiken somit nicht erstellt werden können (Begründung Typ 2). Diesen Punkt wollen wir mittelfristig angehen. Dabei ist die mögliche Datentiefe bei der Offenlegung zu analysieren, da manche Details vertraulich zu behandeln sind (Begründung Typ 3). Insbesondere in den USA ist aufgrund der juristischen Unterschiede (schwacher Kündigungsschutz, Arbeitsverträge oft nicht in schriftlicher Form vorhanden) die Aufschlüsselung in unbefristete und befristete Beschäftigungsverhältnisse nicht möglich (Begründung Typ 3). Für das Jahr 2008 erwarten wir einen Zuwachs an Mitarbeitern von 25 Prozent.* Im Zuge unseres Ausbaus der Freiburger Fertigung auf 1 GW werden voraussichtlich bis zu 1.000 neue Arbeitsplätze entstehen. Mitarbeiter 68 Zukunftige Ausrichtung des Konzerns 99			ANLAGE ZUM NACHHALTIGKEITSBERICHT SERVICE Anlage Nachhaltigkeitsbericht Y II

Mitarbeiter



68

LA2 (Kern) •

Die Anzahl der arbeitnehmerseitigen Austritte (Mitarbeiterfluktuation insgesamt) betrug 106 in 2007, davon in Deutschland (18), Madrid (1), Schweden (12), USA (66), Singapur (7), Südafrika (2). Eine Aufgliederung nach Geschlecht und Altersgruppe war anhand unserer Datenbasis noch nicht möglich, da diese Daten bisher nicht einheitlich erfasst wurden und Statistiken somit nicht erstellt werden können (Begründung Typ 2). Diesen Punkt wollen wir mittelfristig angehen. Dabei ist die mögliche Datentiefe bei der Offenlegung zu analysieren, da manche Details vertraulich zu behandeln sind (Begründung Typ 3).*

LA4 (Kern) •

Bei der SolarWorld AG werden geschätzte 52 Prozent aller Arbeitnehmer (geschätzt 750 Mitarbeiter), von Kollektivvereinbarungen erfasst.

LA5 (Kern) •

In Kollektivvereinbarungen oder Betriebsvereinbarungen sind keine Mitteilungsfristen vereinbart. Die Verpflichtung des Arbeitsgebers in Bezug auf wesentliche betriebliche Veränderungen ergibt sich aus dem Gesetz, z.B. in Deutschland aus dem Betriebsverfassungsgesetz (BetrVG) §§ 90, 92, 106, 111.

LA7 (Kern) •

Die Daten liegen nicht in der Form des ILOC-Praxiscodes „Verletzungsrate (IR)“, „Berufskrankheitsrate (ODR)“, „Ausfalltagequote (LDR)“ und „Abwesenheitsrate (AR)“ vor, da diese Daten bisher nicht in dieser Form erfasst wurden (Begründung Typ 2). Diesen Punkt wollen wir mittelfristig angehen. Wir dokumentieren bisher folgende Kennzahlen:

	Deutschland	USA	Spanien	Singapur	Südafrika	Schweden	Konzern
Fehlzeitquote	3,1%	N.A.	3%	2%	N.A.	4%	2,2%
Krankheitsbedingte Fehlzeiten im Kalenderjahr (in Stunden)	59.768	N.A.	40	476	N.A.	3.948	6.4232
Krankenquote (Anteil der Mitarbeiter, die im gesamten Geschäftsjahr 2007 mindestens einmalig erkrankt war)	59%	N.A.	33%	0%	100%	2%	40%
Anzahl der krankgemeldeten Mitarbeiter im Kalenderjahr	585	N.A.	2	0	2	1	590
Unfallquote (Arbeitsunfälle pro 1000 Mitarbeiter)	29	97,5	0	0	0	15,2	46,4
Anzahl der Arbeitsunfälle im Kalenderjahr	29	39	0	0	0	1	69

Für die Standorte in den USA ist anzumerken, dass nicht zwischen krankheitsbedingten und sonstigen Fehlzeiten unterschieden werden kann, da nach US-amerikanischem Recht der Krankenstand aus Datenschutzgründen nicht dokumentiert werden darf. Diese Daten werden wir auch in Zukunft daher nicht ermitteln können (Begründung Typ 3).

Die obigen Zahlen umfassen die Gesamtbelegschaft jedoch nicht selbständige Auftragnehmer, da die Daten für diese Mitarbeiter bisher nicht ermittelt werden. Bei der Unfallquote werden auch kleinere Verletzungen auf dem Niveau von Erste-Hilfe-Maßnahmen einbezogen. Arbeitsbedingte Todesfälle sind nicht vorgekommen. Dies gilt ebenso für die Joint Ventures der SolarWorld.*

Mitarbeiter



68

LA8 (Kern) •

Es gibt in unserem Konzern bisher weder derartige Programme noch Arbeiter, die in risikoreiche betriebliche Tätigkeiten involviert sind. Allen möglichen Gefährdungen wird durch technische Überprüfungen, Personenschutzausstattung sowie Trainings vorgebeugt. Die einzige mögliche Gefährdung geht von Chemikalien aus, jedoch wird diese durch die o.g. Überprüfungsmethoden minimiert. Zu Dokumentationszwecken erheben wir die Betriebshygiene und führen Umfragen durch (beides jährlich). Außerdem sind wir versichert (Umwelthaftung), falls es zu einer gesundheitsbeeinträchtigenden Freisetzung kommen sollte.

LA10 (Kern) •

Die Daten liegen noch nicht unterteilt nach Beschäftigungskategorien vor, da die Informationen bisher so nicht erfasst wurden (Begründung Typ 2). Diesen Punkt wollen wir mittelfristig angehen. Jedoch dokumentieren wir unseren Weiterbildungsaufwand pro Mitarbeiter (380,68 €), den Weiterbildungsaufwand insgesamt (565.6912,55 €) sowie die Anzahl von Bildungs- und Weiterbildungsmaßnahmen (576). Wir definieren den Aufwand eng, indem wir nur die direkten Kosten (z.B. dokumentiert über Rechnungen) einbeziehen. Im Jahr 2007 waren bei uns konzernweit 66 Auszubildende (inklusive der Mitarbeiter, die ein „Duales Studium“ absolvieren) beschäftigt.*

LA13 (Kern) •

Wir sind uns der Wichtigkeit der Vielfalt für die SolarWorld bewusst, treten für Chancengleichheit im gesamten Konzern ein und berücksichtigen dies im Rahmen der Stellenbesetzung. Wichtige Indikatoren für die Vielfalt und Chancengleichheit bei der SolarWorld sind in unserem Verhaltenskodex** aufgeführt: Abstammung (ethnische Zugehörigkeit), Hautfarbe, Staatsbürgerschaft, Glauben, Geschlecht, Alter, sexuelle Orientierung, Geschlechtsidentität, Personenstand, körperlicher Konstitution/Behinderung und Aussehen. Unsere Statistiken dürfen nicht alle diese Charakteristika aufführen, da viele Punkte die Privatsphäre der Personen betreffen und somit nicht erhoben werden dürfen (Begründung Typ 3). Des Weiteren wurden die Daten bisher nicht in der von der GRI erwünschten Form erfasst (Begründung Typ 2). Diesen Punkt wollen wir mittelfristig angehen. Für die diesjährige Berichterstattung haben wir folgende Kategorien ausgewählt:

Der Konzernvorstand besteht aus vier Mitgliedern (männlich, Altersgruppe 30-50 Jahre), die keiner Minderheit angehören.

	Deutschland		USA		Spanien		Südafrika		Singapur		Schweden	
Vorstand/ Geschäftsführer*	9		4		2		2		2		1	
weiblich	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
männlich	9	100%	4	100%	1	100%	2	100%	2	100%	1	100%
1. Führungsebene	29		12		2		1		2		3	
weiblich	3	9%	2	17%	1	50%	0	0%	0	0%	0	0%
männlich	26	81%	10	83%	1	50%	1	100%	2	100%	3	100%
Mitarbeiter (ohne Azubis und Leiharbeiter)	934		400		6		2		12		66	
weiblich	196	21%	142	36%	1	17%	1	50%	3	25%	18	27%
männlich	765	79%	258	64%	5	83%	1	50%	9	75%	48	73%
Azubis	66		0		0		0		0		0	
weiblich	11	17%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
männlich	55	83%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Behinderte Mitarbeiter	12	1,2%	24	6%	0	0%	0	0%	0	0%	1	2%

* Mehrfachzählungen durch Personalunion

 Mitarbeiter
68

 Mitarbeiter
68

 www.solarworld.de/nachhaltigkeit

Vom Standort München liegen bezüglich der 1. Führungsebene keine Angaben vor.

Folgende Daten für den gesamten Konzern liegen uns bisher nicht vor:

- > Prozentsatz Frauen der mittleren Führungsebene je Gesellschaft
- > Prozentsatz Mitarbeiter jünger als 30 Jahre
- > Prozentsatz Mitarbeiter zwischen 30 und 50 Jahren
- > Prozentsatz Mitarbeiter älter als 50 Jahre

Weitere Beschäftigungskategorien (Verwaltung, Produktion, etc.) wurden bisher nicht definiert.

LA14 (Kern) •

An unseren Standorten entlohnen wir zum großen Teil nach Tarif, d.h. das Gehalt von Frauen und Männern, die dem Tarifvertrag unterliegen, ist per se identisch. Dies betrifft ca. 52 Prozent der Mitarbeiter weltweit. Die Bildung von Mitarbeiterkategorien ist zurzeit nicht möglich, da diese Daten bisher nicht in der von der GRI erwünschten Form erfasst wurden (Begründung Typ 2). Diesen Punkt wollen wir mittelfristig angehen. Herausforderungen: Manche Funktionen sind sehr unterschiedlich und gemittelt über den gesamten Konzern ist der Vergleich nicht sehr aussagekräftig. Des Weiteren stellt das Grundgehalt nur einen Teil dar. Erfolgsabhängige Boni und Pensionsmodelle können insbesondere bei Führungskräften einen erheblichen Unterschied ausmachen. Wir arbeiten an einer aussagekräftigen Darstellungsweise. Es bleibt zu prüfen, ob manche Informationen unter Datenschutzaspekten nicht veröffentlicht werden können (Begründung Typ 3), da bei manchen Positionen mit sehr wenigen Mitarbeitern die Gehälter zu transparent werden könnten.

HR1 (Kern) •

Im Berichtszeitraum gab es keine erheblichen Investitionsvereinbarungen, die im Hinblick auf das Volumen oder die strategische Bedeutung des Unternehmens ausschlaggebend waren, und somit auch keine damit verbundenen Menschenrechtsklauseln.

HR2 (Kern) •

Eine systematische Prüfung unserer Zulieferer und Auftragnehmer unter Menschenrechtsaspekten fand nicht statt, jedoch war sie bisher nicht von hoher Priorität, da ein Großteil unserer Zulieferer und Auftragnehmer in Industrieländern angesiedelt ist, wo strenge nationale Vorschriften gelten. In Zukunft planen wir aber dennoch, Nachhaltigkeits- und Ethikstandards in unsere Kooperationsvereinbarungen aufzunehmen.

HR4 (Kern) •

Es gab keine Vorfälle von Diskriminierung im Berichtszeitraum.

HR5 (Kern) •

Bisher wurde kein formelles Verfahren zur Identifikation von Geschäftsaktivitäten, bei denen die Vereinigungsfreiheit oder das Recht zu Kollektivverhandlungen erheblich gefährdet sein könnten, angewandt (Begründung Typ 2). Diesen Punkt wollen wir mittelfristig angehen. Wir pflegen jedoch einen offenen und direkten Umgang mit den Mitarbeitern, wodurch uns etwaige Gefährdungen angezeigt werden sollten. Die Gesetzgebung in Deutschland, Spanien, Schweden und den USA schützt die Arbeitnehmer gegen Einschränkungen ihrer Rechte. Am Standort in Südafrika arbeiten bisher nur 2 Mitarbeiter und am Standort in Singapur nur 12 Mitarbeiter, was eine starke Partizipation der einzelnen Mitarbeiter an den Entscheidungen der Geschäftsführung begünstigt.

HR6 (Kern) •

Bei unseren Geschäftstätigkeiten besteht kein erhebliches Risiko auf Kinderarbeit oder Arbeit von Jugendlichen unter gefährlichen Bedingungen. Unsere Prozesse sind sehr transparent und werden über die Dokumentation in Arbeitsplänen kontrolliert. Diese Aspekte sind auch in unserem konzernweiten Verhaltenskodex** berücksichtigt. Ein formelles Verfahren zur Ermittlung wurde bisher nicht angewandt (Begründung Typ 2). Diesen Punkt wollen wir mittelfristig angehen.



Mitarbeiter



www.solarworld.de/nachhaltigkeit

HR7 (Kern) •

Bei unseren Geschäftstätigkeiten besteht kein erhebliches Risiko auf Zwangsarbeit und Pflichtarbeit. Unsere Prozesse sind sehr transparent und werden über die Dokumentation in Arbeitsplänen kontrolliert. Diese Aspekte sind auch in unserem konzernweiten Verhaltenskodex** berücksichtigt. Ein formelles Verfahren zur Ermittlung wurde bisher nicht angewandt (Begründung Typ 2). Diesen Punkt wollen wir mittelfristig angehen.



Mitarbeiter



www.solarworld.de/nachhaltigkeit

SO1 (Kern) •

Bisher wurden keine formellen Programme oder systematische Verfahrensweisen, welche die Auswirkungen von Geschäftstätigkeiten auf das Gemeinwesen bewerten und regeln, einschließlich Beginn, Durchführung und Beendigung einer Geschäftstätigkeit in einer Gemeinde oder einer Region, etabliert (Begründung Typ 2). Diesen Punkt wollen wir mittelfristig angehen. Wir verfolgen immer einen offenen Stakeholder-Dialog.*



4.6

SO2 (Kern) •

Die Verantwortung liegt in der Hand der Vorstände und Geschäftsführer. Bisher wurden keine formellen Programme oder systematischen Verfahrensweisen etabliert, jedoch ist die Entwicklung für 2008 geplant.

SO3 (Kern) •

Bisher wurden keine Angestellten in Antikorruptionspolitik und -verfahrensweisen der Organisation geschult, da bisher keine formellen Programme oder systematischen Verfahrensweisen etabliert wurden, jedoch ist dies für 2008 geplant.

SO4 (Kern) •

Es lagen keine Korruptionsvorfälle vor.

SO5 (Kern) •

Die **SolarWorld** betreibt Lobbyarbeit, um der Solarenergie zur Wettbewerbsfähigkeit zu verhelfen und setzt sich für politische Förderprogramme ein. Dies betrifft z.B. die Vergütung durch das EEG. Wir unterstützen dabei die jährliche Degression der Vergütung, da sie der Branche Anreize für Kostenreduktion und Qualitätsverbesserungen gibt. Des Weiteren engagieren wir uns weltweit für einen freien Zugang für Stromerzeuger zum Elektrizitätsnetz, da dies die Voraussetzung ist, dass die Solarenergie mit anderen Energiequellen konkurrieren kann. Generell setzen wir uns politisch für Klima- und Ressourcenschutz sowie nachhaltige Entwicklung und ethisches Management ein. Somit steht unsere Lobbytätigkeit im Einklang mit unseren erklärten Grundsätzen, Nachhaltigkeitszielen und öffentlichen Positionen.

SO8 (Kern) •

Im Berichtszeitraum wurden keine wesentlichen Verstöße gegen Rechtsvorschriften ermittelt.

PR1 (Kern) •

Abgesehen von den bereits unter anderen Punkten der GRI erwähnten Maßnahmen (technische Überprüfungen etc.) gibt es keine zusätzlichen systematischen Bemühungen, das Thema Gesundheit und Sicherheit während der Lebensdauer unserer Produkte zu adressieren.

PR3 (Kern) •

Die Komponenten erhalten wir von namhaften Herstellern. Durch unser Qualitätsmanagement ist die Sicherheit unserer Auslieferungen gewährleistet. Die Kennzeichnung in Form von Datenblättern und Montageanleitungen ist umfangreich. Blei oder Halogene sind Stoffe, die Auswirkungen auf die Umwelt oder die Gesellschaft haben können. Entsprechende Richtlinien (RoHS/Restriction of Hazardous Substances, WEEE/Waste Electrical and Electronic Equipment) sind zurzeit in Deutschland in Diskussion, könnten eventuell aber wegen der Fortschritte von PV Cycle obsolet werden. In den USA ist die Verwendung von Stoffen streng reglementiert. Die Kontrolle erfolgt über das UL-Listing. Wir verwenden nur Stoffe, die für unser Produkt dort freigegeben sind. Dies wird durch das UL-Zeichen auf Produkten für den US-Markt bestätigt. Folgende Informationen sind Teil der Kennzeichnung unserer Ware (d.h. für alle wesentlichen Produkte (100 Prozent)):

Kriterien	Vorgehensweise	Kennzeichnung der Endprodukte (Modul/System)
Herkunft von Komponenten des Produkts	In die Bewertung der Umweltauswirkung beziehen wir auch den Vorprozess (z.B. mit der gesellschaftlichen Akzeptanz, etc.) ein. Außerdem erfolgt die in der ISO 9001 geforderte Bewertung der Lieferanten. Dementsprechend erfolgt auch die Auswahl der Hilfs- und Rohstofflieferanten. Zusätzlich gibt es für unsere Zellen ein Produktinformationsblatt.	Angegeben ist das Herstellerland, nicht aber die Herkunft der einzelnen Komponenten.
Zusammensetzung	Nicht verpflichtend.	Nicht ausgewiesen.
Sichere Verwendung des Produkts	Durch unsere Warenausgangskontrollen, wird nochmals sichergestellt, dass keine fehlerhaften Produkte bzw. nur Produkte, die den Kundenanforderungen entsprechen, ausgeliefert werden. In der Mehrheit erfolgen auch Qualitätssicherungsvereinbarungen mit den Kunden.	Es wird vor elektrischer Gefahr gewarnt. Eine Benutzerinformation (Montageanleitung) liegt den Lieferungen bei.
Entsorgung des Produkts	Das Recycling von Vor- und Endprodukten wird über PV Cycle abgedeckt, wobei unser Ziel stets in der Vermeidung von fehlerhaften Produkten liegt.	Unsere Produkte sind voll recyclebar und können bei der SolarWorld zu diesem Zwecke abgegeben werden. Dies ist jedoch nicht auf der Ware ausgewiesen.

PR6 (Kern) •

Schriftlich wurden keine Verhaltensregeln oder Standards in Bezug auf Werbung, die für die gesamte Organisation gelten, festgelegt. Der **SolarWorld** Konzern verhält sich in seiner Werbung gesetzeskonform und orientiert sich an den Werten des Verhaltenskodex[®], z.B. fairer Wettbewerb, keine Diskriminierung. Die Überprüfung der Einhaltung erfolgt kontinuierlich per Freigabe der Werbeaktionen durch den Vorstand. Wir vertreiben keine Produkte, deren Verkauf in bestimmten Märkten verboten ist oder die Gegenstand von Fragen von Stakeholdern oder öffentlicher Auseinandersetzungen sind.

PR9 (Kern) •

Es wurden keine Verstöße gegen Gesetzesvorschriften in Bezug auf die Zurverfügungstellung und Verwendung von Produkten und Dienstleistungen ermittelt.

Mitarbeiter



68

www.solarworld.de/nachhaltigkeit


Bescheinigung zum Nachhaltigkeitsbericht für das Kalenderjahr 2007

An die SolarWorld AG, Bonn

Wir haben hinsichtlich des Teils „Kennzahlen“ (Seite T bis AD) des Nachhaltigkeitsberichts 2007 der SolarWorld AG einen Auftrag zur Erlangung einer begrenzten Sicherheit durchgeführt.

Die Aufstellung des Nachhaltigkeitsberichts 2007 unter Beachtung der in dem GRI-Leitfaden Version 3.0 der Global Reporting Initiative (Seite 7-17) genannten Kriterien

- > Wesentlichkeit,
- > Einbeziehung von Stakeholdern,
- > Nachhaltigkeitskontext,
- > Vollständigkeit,
- > Ausgewogenheit,
- > Vergleichbarkeit,
- > Genauigkeit,
- > Aktualität,
- > Klarheit und
- > Zuverlässigkeit

liegt in der Verantwortung des Vorstandes der SolarWorld AG. Unsere Aufgabe ist, auf der Grundlage unserer Arbeiten eine Beurteilung über den Berichtsteil „Kennzahlen“ abzugeben.

Wir haben unseren Auftrag unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsgemäßer prüferischer Durchsicht von Berichten im Bereich der Nachhaltigkeit durchgeführt. Hiernach haben wir unsere Berufspflichten einzuhalten und den Auftrag so zu planen und durchzuführen, dass bei kritischer Würdigung mit einer begrenzten Sicherheit ausgeschlossen werden kann, dass der Berichtsteil „Kennzahlen“ in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den oben genannten Kriterien des GRI-Leitfadens Version 3.0 der Global Reporting Initiative (Seite 7-17) aufgestellt worden ist.

Im Rahmen unseres Auftrages haben wir auf der Basis von Risiko- und Wesentlichkeitsbeurteilungen Nachweise eingeholt, um eine begrenzte Sicherheit zur Übereinstimmung des Berichtsteils „Kennzahlen“ mit den Kriterien zu gewinnen. Art und Umfang der von uns durchgeführten Arbeiten erfolgte, auch unter der Verwendung angemessener Stichproben, auf der Grundlage unseres pflichtgemäßen Ermessens zur Erlangung der begrenzten Sicherheit. Unsere Auftragsdurchführung umfasste die folgenden Arbeiten:

- > Einsichtnahmen in die relevante Dokumentation, einschließlich der Dokumentation der Konzerngrundsätze, Führungs- und Berichterstattungsstrukturen sowie in die vorhandenen Dokumente und Systeme zur Erhebung, Analyse und Aggregation der Nachhaltigkeitsdaten sowie deren stichprobenartige Überprüfung
- > Befragung des mit der Erstellung des Nachhaltigkeitsberichtes beauftragten Teams
- > Befragung von Mitarbeitern anderer Konzernbereiche
- > Nachvollzug des Prozesses zur Themenfindung für den Nachhaltigkeitsbericht 2007
- > Befragung und Dokumenteneinsicht an den Standorten Bonn und Freiberg bezüglich der Nachhaltigkeitsdaten der dortigen Betriebsstätten

Im Rahmen unseres Auftrages konnten wir hinsichtlich der Umweltdaten auch auf die Daten und Informationen der Auditierungen nach ISO 9001 und 14001 zurückgreifen.

Ein Auftrag zur Erlangung einer begrenzten Sicherheit ist in seinem Umfang geringer als ein Auftrag zur Erlangung einer hinreichenden Sicherheit und kann nicht wie dieser die Feststellung aller wesentlichen Sachverhalte sicherstellen. Dementsprechend können wir keine Positivaussage (Prüfungsurteil) über die Berichtsteile abgeben.

Auf der Grundlage unserer Arbeiten sind uns keine Sachverhalte bekannt geworden, die uns zu der Annahme veranlassen, dass der Berichtsteil „Kennzahlen“ in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den genannten Kriterien des GRI-Leitfadens Version 3.0 der Global Reporting Initiative (Seite 7-17) aufgestellt worden ist.

Bonn, den 04. März 2008

BDO Deutsche Warentreuhand
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Schäfer
Wirtschaftsprüfer



ppa. Lubitz
Wirtschaftsprüfer

Glossar

A **Abschreibungen (AfA)**
Allmähliche Reduzierung des Wertes eines Produktions- und Anlagegutes durch die systematische Absetzung der Kosten über einen längeren Zeitraum. S. 15, 16, 58, 59, 60, 62, 110, 113, 117, 118, 119, 125, 130, 131, 133

Anbietermarkt

Konstellation am Markt bei der die Nachfrage nach einer Ware das Angebot übersteigt. S. 23, 38

At-Equity Bewertung

Bilanztechnischer Begriff (IAS 28): Bewertung von Beteiligungen an assoziierten Unternehmen. S. 99, 110, 113, 126, 135

B **Bilanz**

Gegenüberstellung von Vermögenswerten und Kapital eines Unternehmens zu einem bestimmten Stichtag. S. 111, 114, 164

Bilanzsumme

Summe aller Aktiva bzw. aller Passiva einer -> Bilanz. S. 111

Brent

Die für Europa wichtigste Rohölsorte. S. 36, 94

Bruttoinlandsprodukt (BIP)

Maß für die gesamte wirtschaftliche Leistung einer Volkswirtschaft. Das BIP ergibt sich als Summe der Konsumausgaben, der Investitionsausgaben, der Ausgaben des Staates für Güterkäufe sowie der Exporterlöse abzüglich der Importausgaben. S. 35, 94

Busbar

Stromführende Verschaltungsschienen aus Silber, die auf der -> Solarzelle aufgedruckt werden und den erzeugten Strom abführen. S. 75

C **Carbon Disclosure Project (CDP)**

Globale Zusammenarbeit von über 300 institutionellen Investoren mit einem Anlagekapital von mehr als 41 Bill. US-Dollar. Ziel ist die Offenlegung der Treibhausgasemissionen von Unternehmen und deren Strategie bezüglich des Klimawandels und seiner Implikationen. Damit ist das CDP das weltweit größte, frei verfügbare Emissionsregister zu unternehmensbezogenen CO₂-Emissionen. Im Oktober 2007 erschien der zweite deutsche CDP-Bericht. S. 53, 82, I, N, V

Cashflow

Geld-Überschuss, der aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit heraus erwirtschaftet wird. Dient zur Beurteilung der Innenfinanzierungskraft eines Unternehmens. S. 14, 15, 33, 61, 62, 104, 113, 117, 118, 121, 143, 144, 145, 146, 149, 150

Chargenverfolgung

Mit einer Ziffernfolge kann in der Massenproduktion eine genaue Serienidentifikation zur Erfüllung der Qualitätsansprüche erfolgen. Bei der SolarWorld erfolgt die Chargenverfolgung über die komplette -> Wertschöpfungskette. S. 32, 43

CO₂-Emissionen

-> Treibhausgasemissionen

Compliance

Einhaltung von Gesetzen, Richtlinien sowie freiwillig angewandten Kodizes in Unternehmen. S. 26, 89.

Corporate Citizenship

Systematisch betriebenes bürgerschaftliches/soziales En-

gagement von Unternehmen; Unternehmensbeitrag zur Lösung gesellschaftlicher Probleme. Abgeleitet vom Begriff des „guten Bürgers“ (Corporate Citizen). Der Ansatz soll den Nutzen für das Gemeinwohl mit dem Nutzen für eine erfolgreiche, langfristig ausgerichtete Geschäftspolitik verbinden. S. 83

D **DAXglobal Alternative Energy Index**

Bildet die Performance der weltweit 15 größten Unternehmen im Bereich alternative Energien ab. Die Unternehmen müssen den Großteil ihres Umsatzes in einem der Sektoren Erdgas, Solar, Wind, Ethanol oder Geothermie erwirtschaften. Die SolarWorld AG ist seit 2006 als einziges deutsches Unternehmen aus dem Bereich Photovoltaik im Index vertreten. S. 53

Corporate Communication

Umfassende strategisch aufgebaute Unternehmenskommunikation nach innen und nach außen, die sich aus dem Leitbild und den Unternehmenszielen herleitet. S. 21

Deutscher Corporate Governance Kodex

Mit dem Kodex sollen die in Deutschland geltenden Regeln für Unternehmensleitung und -überwachung für nationale wie internationale Investoren transparent gemacht und die Rechte der Aktionäre verdeutlicht werden, um so das Vertrauen in die Unternehmensführung deutscher Gesellschaften zu stärken. S. 11, 12, 25, 26, 27, 152

Dividende

Teil des Gewinns einer Aktiengesellschaft, der jährlich an die Aktionäre ausgeschüttet wird. Die Ausschüttung dieses Gewinnanteils wird im Rahmen der Hauptversammlung beschlossen. S. 7, 27, 29, 33, 54, 61, 62, 103, 112, 118, 123, 139, 150

dm²

Einheitszeichen für Quadratdezimeter (Flächenmaß). S. 35

Dow Jones STOXX 600

Aktienindex, der die 600 größten europäischen Unternehmen gemessen an der Kapitalisierung des Free-Floats umfasst. Notierung der SolarWorld Aktie seit Februar 2006. S. 53

Downstream

Beschreibt die solare Wertschöpfungskette ab dem Zellproduzenten, d.h. die Herstellung von Modulen und der Handel gehören zum Downstream-Bereich. S. 43

E **EBIT**

Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern wird gewöhnlich für die Beurteilung der Ertragssituation des Unternehmens, insbesondere im internationalen Vergleich herangezogen. S. 14, 34, 55, 58, 59, 103, 130, 131, I

EBITDA

Die Angabe des Gewinns vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen auf Sachanlagen und Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte vereinfacht internationale Vergleiche, da nationale Steuern keine Berücksichtigung finden. S. 14, 58

EBIT-Marge

Zeigt wie viel Prozent des operativen Gewinns vor Zinsen, Steuern und Finanzergebnis ein Unternehmen pro Um-

JSSI-Verfahren

Patentiertes Verfahren zur Herstellung von Reinstsolar-silizium (Solargrade-Silizium) als Ausgangsprodukt für die Solarzellenindustrie. S. 44

K**Kapitalerhöhung**

Erhöhung des -> Eigenkapitals einer Aktiengesellschaft durch Ausgabe neuer Aktien. S. 54, 112, 139

Kapitalflussrechnung

Ermittlung und Darstellung der Ein- und Ausgaben, die ein Unternehmen innerhalb eines Zeitraumes aus laufender Geschäftstätigkeit, Investitionstätigkeit und Finanzierungstätigkeit erwirtschaftet oder verbraucht hat. S. 113, 149

KLD Global Climate 100SM Index

Index für Aktiengesellschaften deren Aktivitäten das Potenzial haben kurz- und langfristig die Ursachen des Klimawandels abzumindern. Im Index befinden sich 100 internationale Unternehmen, die Lösungen gegen die globale Erwärmung anbieten. SolarWorld AG ist seit 2005 gelistet. S. 53

Kombikraftwerk

Die Initiative von Enercon GmbH, Schmack Biogas AG und SolarWorld AG zeigen die Vorteile der optimalen Kombination verschiedener erneuerbarer Energien auf. Das Regenerative Kombikraftwerk verknüpft und steuert 36 über ganz Deutschland verstreute Wind-, Solar-, Biomasse- und Wasserkraftanlagen und zeigt, wie durch die gemeinsame Regelung kleiner und dezentraler Anlagen bedarfsgerecht und zuverlässig Strom bereitgestellt werden kann. S. 105 www.kombikraftwerk.de

Konsolidierungskreis

Der Konsolidierungskreis bezeichnet laut Handelsgesetzbuch (HGB) die in den Konzernabschluss einzubeziehenden Unternehmungen. Grundsätzlich sind neben der Mutterunternehmung alle Tochterunternehmungen einzubeziehen. S. 21, 115

Kristallisation

Vorgang bei dem Flüssigkeiten bzw. Schmelzen (z.B. bei hohen Temperaturen geschmolzene Siliziumbrocken) langsam und unter speziellen Bedingungen abkühlen und so in Form eines Kristalls erstarren. S. 20, 22, 75, 77

L**Leitlinien der Global Reporting Initiative**

-> Global Reporting Initiative

Leistungstreiber

Prozessorientierte Messgröße. Eine verbesserte Performance in den Leistungstreibern (leading indicators) beeinflusst die zukünftige Entwicklung der Leistungsindikatoren (lagging indicators) in positiver Weise. Leistungstreiber haben somit Frühwarncharakter hinsichtlich der Erreichung zentraler strategischer Ziele. S. 82, 99

M**M&A**

-> Mergers and Acquisitions

Marge

Differenz oder auch Marktspanne zwischen Produzenten (Einstandspreis) und Verkaufspreis (Konsumentenpreis) eines handelbaren Produktes. Über die Marge können die in der Verarbeitung und Verteilung enthaltenen Fixkosten gedeckt werden. S. 38, 43, 90, 91, 96, 101, H

Markenbekanntheit, ungestützt

Anteil der Personen einer Zielgruppe, die eine bestimmte Marke (spontan) nennen können, nachdem sie gebeten wur-

den, einige ihnen bekannte Marken aus einer bestimmten Produktgruppe anzuführen. S. 22, 47, 65

Marktkapitalisierung

Ergibt sich aus der Aktienanzahl multipliziert mit dem Kurs der Aktie. S. 15, 52

Mergers and Acquisitions (M&A)

Kauf und Zusammenführung von Unternehmen. S. 21, J

Merit-Order-Effekt

Beschreibt die Einsatzrangfolge eines Kraftwerkssystems, die sich an den variablen Betriebskosten der Anlagen orientiert: Bei plötzlich steigendem Strombedarf, wird somit zuerst das Kraftwerk mit den niedrigsten Grenz- bzw. Betriebskosten zu diesem Zeitpunkt zugeschaltet. Der Merit Order dient der Findung des aktuellen Strompreises an den Strombörsen. S. 38, 105

Mitarbeiterbeteiligungsmodell, Gewinnorientiertes (GOMAB)

Mitarbeiterbeteiligungsmodell des SolarWorld Konzerns, das einen Ausschüttungsfaktor in der Gehaltsstruktur der Mitarbeiter etabliert. Dieser Faktor orientiert sich am Ergebnis der Einzelgesellschaften und des Konzerns. S. 70, 126, 148, G

Modul

Das (Solar)modul besteht aus den miteinander verschalteten -> Solarzellen. Durch die Versiegelung mit Silikon in einem Aluminiumrahmen und hinter Glas wird es witterungsbeständig. S. 20-24, 32, 33, 39, 42-49, 58, 59, 62, 74, 75, 77, 79, 82, 86, 87, 90, 93, 96, 100, 101, 102, 104, 108, 123, 129, 130, 131, 151, G, I, N, X, AD

Monokristallin

Die bei der -> Kristallisation herrschenden Bedingungen lassen das -> Silizium in einem einheitlichen, homogenen zylinderförmigen Kristall erstarren. S. 23, 24, 39, 99

Multikristallin

Die bei der -> Kristallisation herrschenden Bedingungen lassen das -> Silizium in einem Siliziumblock erstarren, der aus mehreren kleineren Kristallen besteht und als Ganzes keine vollständige regelmäßige Anordnung der Atome aufweist. S. 23, 24, 39, 99

N**Nachhaltigkeit (Sustainability)**

1. dauerhaft; die formalen Charakteristika eines Systems, das langfristig fort dauert, beschreibend; 2. naturwissenschaftliches Konzept über die objektiven Grenzen der Umwelt-nutzung; 3. ethisch-normatives Konzept, dessen Kern die Frage nach Gerechtigkeit und Ausgewogenheit von Wert- und Schadschöpfung ist. S. 2, 31, 33, 49, 53, 69, 80, 82, 83, A, E, G, Q, AB, AC

Nachhaltigkeitsmanagement

Steuerung von ökologischen, sozialen und ökonomischen Wirkungen, um erstens eine nachhaltige Unternehmens- und Geschäftsentwicklung zu erreichen und zweitens einen positiven Beitrag des Unternehmens zur nachhaltigen Entwicklung der gesamten Gesellschaft sicherzustellen. S. 34, 35, 89, 99, E, G, H, I, M, N

NAI

Natur-Aktien-Index, umfasst 30 internationale, ökologisch wirtschaftende Unternehmen, die nach besonders konsequenten Maßstäben als erfolgreiche Öko-Vorreiter ausgewählt werden. Die SolarWorld Aktie ist seit 2003 gelistet. S. 53

**Netzparität**

Kostengleichheit von Solarstrom und Haushaltstarifen. Ist erreicht, wenn Solarstrom günstiger ist als der Bezugpreis für den Haushaltsstrom aus der Steckdose. S. 23, 33, 106

O Off-Grid (ländliche Elektrifizierung)

Solaranlagen, die nicht mit dem Stromnetz verbunden sind, sondern der erzeugte Strom netzunabhängig vor Ort direkt verbraucht oder gespeichert wird (sog. Insel-Anlage). S. 23, 32, 41, 48, 90, 98, 100, 106

Off-spec

Es handelt sich um ein Material, das nicht seiner ursprünglichen Spezifikation entspricht; daher „aus der Spezifikation“ = off specification). S. 45

On-Grid

Solaranlagen, die mit dem regionalen Stromnetz verbunden sind. Bei starker Stromproduktion (hohe Sonneneinstrahlung) wird Strom in das Netz eingespeist und im Bedarfsfall (Dunkelheit) kann Strom aus dem Netz gezogen werden. S. 41, 100

P Photon Photovoltaik Aktien Index (PPVX)

Weltweiter Index der Fachzeitschrift Photon, in dem Unternehmen gelistet sind, die über 50 Prozent des Vorjahresumsatzes mit Produkten oder Dienstleistungen gemacht haben, die direkt oder indirekt mit der Installation bzw. Nutzung von Photovoltaikanlagen zusammenhängen. SolarWorld AG ist seit 2001 gelistet. S. 53

Photovoltaik-Anlage

-> Solarstromanlage

Primärenergieverbrauch

Verbrauch der direkt in der Natur vorkommenden Primärenergieträgern (Braun- u. Steinkohle, Erdöl, Erdgas) sowie erneuerbare Energiequellen. Die Primärenergie wird in Endenergie (Strom, Fernwärme etc.) umgewandelt. S. 86, C

Q Qualitätsmanagement

Anwendung von Maßnahmen, die der Verbesserung von Produkten, Prozessen oder Leistungen jeglicher Art dienen. QM gilt als Teil des funktionalen Managements, mit dem Ziel die Effizienz einer Arbeit oder eines Geschäftsprozesses zu erhöhen. S. 34, 35, 47, 49, 69, 71, 86, 89, 92, G, R, S, AD

R Racer

-> SolarWorld No.1

Rentabilität

Effektive Verzinsung des eingesetzten Kapitals. Die Rendite ist der (jährliche) Gesamtertrag eines angelegten Kapitals. Sie wird in der Regel in Prozent gemessen. S. 31

Recycling

Rückführung von gebrauchten Materialien in den Wirtschaftskreislauf und die Verarbeitung zu neuen Produkten. Die Vorteile bestehen in der Verminderung der Abfallmenge und der Schonung der Rohstoffe. S. 23, 24, 45, 46, 75, 76, 91, 99, 101, 102, 107, 108, G, H, R, V, Y, AD

RGS (Ribbon-Growth-on-Substrate)

Herstellverfahren für Siliziumscheiben, das ohne Sägen von Blöcken auskommt: Das gegessene Silizium kristallisiert gleich in Scheiben, indem ein dünnes Siliziumband (Ribbon) auf einem Träger (Substrate) direkt aus der Schmelze gezogen wird. Der spezifische Vorteil des RGS-Verfahrens gegenüber vergleichbaren Ansätzen liegt in der hohen Durchsatzgeschwindigkeit sowie der hohen Materialausbeute. S. 77, 100

RoHS-Richtlinie

(Restriction of Hazardous Substances) EU-weite Regelung, die die Verwendung bestimmter Substanzen, wie beispielsweise Blei und Quecksilber, bei der Herstellung und Verarbeitung elektrischer und elektronischer Geräte und Bauteile einschränkt. Ziel ist, die problematischen Bestandteile aus den Produkten der Wegwerfelektronik zu verbannen. S. 108, AD

S Silizium

Das chemische Element Silizium ist ein Halbleiter und bildet Kristalle mit stabiler Diamantenstruktur. Nach Sauerstoff ist Silizium das zweithäufigste Element in der Erdkruste. Für die Verarbeitung im Solarbereich wird das Rohsilizium zu Solarsilizium gereinigt und zur Weiterverarbeitung zu -> Wafern in Blöcke gegossen. S. 11, 20, 38, 39, 43-46, 49, 61, 64, 75, 77, 86, 90, 91, 96, 100, 102, 107, 108, 129, 134, I, V, W

Skaleneffekte (Economics of scale)

Die durch Massenproduktion entstehenden Skaleneffekte (Größenvorteile) spiegeln sich in der Senkung der Stückkosten wider. Diese Kostenvorteile werden in den Bereichen Produktion, Marketing, Forschung und Entwicklung eingesetzt. S. 103, 108, 109

Solarstromanlage

In einem -> Solarmodul zusammengeschlossene -> Solarzellen produzieren durch den photovoltaischen Effekt Gleichstrom. Zur Einspeisung in das Stromnetz wandelt ein Wechselrichter den produzierten Strom in Wechselstrom um. S. 40, 41, 43, 47, 106

Solar2World

Unter der Dachmarke „Solar2World“ fasst der SolarWorld Konzern sein ethisches Engagement für Solartechnologie speziell in Entwicklungsländern zusammen. S. I, 33, 83, H, I, P, Q, V

SolarWorld No.1

Von der SolarWorld in Kooperation mit der Hochschule Bochum speziell gefertigtes Rennauto, das ausschließlich mit Solarstrom betrieben wird. Angetrieben wird das Fahrzeug mit Hilfe eines hocheffizienten Solargenerators. S. 7, 70, www.solarworldno1.de

Spitzenlast (Peakload)

Kurzfristig auftretende hohe Energienachfrage im Stromnetz. Der Einsatz von Solarstrom kann die zur Mittagszeit erhöhte Stromnachfrage decken. S. 105, 106

Spotmarkt

Allgemeine Bezeichnung für Märkte, auf denen die Zahlung des Kaufpreises direkt bei Lieferung erfolgt. S. 44

Stakeholder

Gruppe oder Individuen, die die Zielerreichung eines Unternehmens beeinflussen können oder von dieser betroffen sind. Zu den wichtigsten Anspruchsgruppen zählen Arbeitnehmer, Anteilseigner, Investoren, Lieferanten, Kunden, Verbraucher, Behörden und Nichtstaatliche Organisationen. S. 82, B, C, E, G, L, P, Q, R, T, V, AC, AD

Sunmodule® Plus

Bei Sunmodule Plus handelt es sich um ein innovatives Modulkonzept. Plus-Sortierung meint, dass jedes Modul eine Leistung oberhalb der angegebenen Nennleistung erreicht (nach Leistungstest), dadurch wird höchste Effizienz der Anlage ohne Sortieren der Module garantiert. S. 24, 47, 74

Suntrac®

Montagesystem für Solarmodule, das mechanisch das montierte Modulfeld der Sonne nachführt, um Mehrertrag zu erwirtschaften. S. 76, 101

T**TCVP (Temperature Controlled Volume Process)**

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 beim gesamten Prozess. S. 32

Toll-Manufacturing

Ein Unternehmen stellt im Rahmen vertraglicher Regelungen seine vertrauliche Technologie in Bezug auf die Herstellung eines Produktes für Dritte zur Verfügung. S. 24

Tracker

-> Suntrac®

Treibhausgasemissionen

Treibhausgase können sowohl einen natürlichen als auch einen anthropogenen Ursprung haben. Die Emissionen von Treibhausgasen verstärken diesen Effekt, was zu einem Klimawandel führen kann. Die wichtigsten von den Menschen verursachten Treibhausgase sind das Kohlendioxid (CO₂) aus der Verbrennung fossiler Energieträger (ca. 60 Prozent) und das Methan aus der Landwirtschaft und Massentierhaltung (ca. 20 Prozent). S. 36, 37, 82, 104, 105, C, W

U**UL-Listing**

Der am meisten akzeptierte Nachweis, dass ein Produkt amerikanischen und kanadischen Sicherheitsanforderungen entspricht. S. AD

Unternehmenskultur

Die von den Mitgliedern eines Unternehmens hinsichtlich des Unternehmenszweck gemeinsam getragenen Grundüberzeugungen, Werte und Einstellungen. Unternehmenskultur drückt z.B. aus, welche Wertvorstellungen das Management hat, die Art und Weise ihres Umgangs miteinander, mit ihren Mitarbeitern. (Quelle: Bundeszentrale für politische Bildung) S. 71, 103, G

Unternehmensregister

Seit 1. Januar 2007 bestehende Internetplattform zur Recherche von firmenrelevanten Daten, die im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht wurden. S. 26

Unternehmensstrategie

Langfristige Ausrichtung eines Unternehmens zur Erreichung seiner Ziele. Mit dem Ausbau der Kernkompetenzen wird die Wertschöpfung für die -> Stakeholder sowie eine führende Wettbewerbsposition erreicht. S. 2, 12, 31, 32, 34, 35, 38, 42, 47, 48, 54, 61, 65, 83, 87, 88, 90, 91, 96, 102-105, 107, 109, E, K, R, S

Umweltmanagement

Versuch der Unternehmen systematisch die von ihnen verursachten Umweltschäden zu reduzieren. Die Unternehmensstrategie muss ökonomisches Wachstum und ökologische Verträglichkeit vereinen. Die Reduktion von schädlichen Emissionen, Abfallvermeidung und die Verwendung erneuerbarer Energien fließen zur Umsetzung in einen Umweltmaßnahmenkatalog ein. Bestandteil sind die Umweltrichtlinien des Unternehmens, Umwelt-Audit und Normen wie die -> ISO 14001. S. 32, 49, 69, 78, 86, 87, 89, E, H, N, Q, R, S, V

Upstream

Beschreibt die solare -> Wertschöpfungskette bis zum Zellproduzenten, d.h. die Silizium- und Waferproduktion gehören zum Upstream-Bereich. S. 43

V**Vollintegration**

Zusammenfassung von vor- und nachgelagerten Produktionsstufen eines Produktes unter der einheitlichen Unternehmensführung. Die SolarWorld deckt vom Rohstoff bis zum Modul die komplette -> Wertschöpfungskette ab. S. 3, 32, 43, 91

W**Wafer**

Dünne Scheiben aus -> Silizium, aus denen -> Solarzellen gefertigt werden. Die Strukturen der Schaltungen gelangen über zahlreiche fotochemische Bearbeitungsschritte auf den Wafer. S. 20-24, 31, 38, 39, 42-46, 49, 58, 59, 62, 64, 75, 76, 77, 79, 86, 87, 88, 90, 91, 96, 100, 101, 103, 104, 123, 129, 130, 131, 151

Wechselrichter

Wandelt den durch die -> Solarzellen erzeugten sog. Gleichstrom in netzkonformen Wechselstrom um, speichert Betriebsdaten und überwacht den Netzanschluss. S. 24

WEEE-Richtlinie

(Waste Electrical and Electronic Equipment)

EU-weite Regelung, die sich auf die Erfassung, Behandlung und Entsorgung von Elektro- und Elektronikschrott bezieht und Anforderungen an deren Gestaltung aus abfallwirtschaftlicher Sicht formuliert. S. 108, AD

Wertschöpfungskette (Supply Chain)

Bezeichnung für die Wertsteigerung eines Produktes, die über jede einzelne Stufe der Produktionsprozesse erfolgt. Die Wertschöpfungsstufen der SolarWorld reichen vom Silizium bis zum Modul. S. 20, 31, 33, 35, 43, 58, 76, 82, 99

Wirkungsgrad

Der Wirkungsgrad eines Moduls/Zelle ist definiert als Leistung pro Fläche. S. 24, 33, 39, 44, 75, 78, 100

work-life-balance

Begriff, der das Themengebiet in dessen Vordergrund Fragen zu Beziehungen und zum Zusammenspiel von Berufs- (work) und Privatleben (life) stehen, umfasst. S. 103

Working Capital

Berechnet sich aus dem Umlaufvermögen abzüglich der kurzfristigen Verbindlichkeiten und stellt somit den langfristig finanzierten Anteil des Umlaufvermögens dar. Es gibt Aufschluss über die finanzielle Stabilität und Flexibilität eines Unternehmens. S. 34, 61, 64

Z**Zelle**

Mit den im Modul verschalteten (Solar)zellen lässt sich mittels des photovoltaischen Effekts aus Sonnenlicht Strom gewinnen. Die Zelle besteht aus zwei Schichten, die beide verunreinigt (dotiert) sind. Am Übergang der beiden Schichten bildet sich ein elektrisches Feld. Trifft ein Lichtstrahl auf ein Elektron in der oberen Schicht, kann es sich frei bewegen und wandert nach außen. Dadurch entsteht eine elektrische Spannung, die man dann über äußere Kontakte abgreifen kann. S. 21, 22, 24, 33, 38, 39, 42, 43, 44, 46, 49, 74, 75, 78, 86, 96, 102, 123, 129, 130, 131, 134, AD

KONZERNLAGEBERICHT	KONZERNLAGEBERICHT	KONZERNLAGEBERICHT	KONZERNABSCHLUSS	SERVICE
FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG	NACHHALTIGKEIT	NACHTRAGSBERICHT RISIKOBERICHT PROGNOSEBERICHT		GLOSSAR STICHWORTVERZEICHNIS FINANZKALENDER
Stichwortverzeichnis				
A	Abschreibungen	15, 16, 58, 59, 60, 62, 110, 113, 117, 118, 119, 125, 130, 131, 133	G	German Entrepreneurial Index (GEX) 53 Gewinnorientiertes Mitarbeiter Beteiligungsmodell (GOMAB) 70, 126, 148, G Gewinn- und Verlustrechnung (GuV) 15, 58, 59, 110, 114, 116, 123, 128
	Aktie	15, 25, 26, 27, 29, 52, 53, 54, 55, 110, 129, 138, 139		Globalmodul 24, 32, 47, I Gratisaktie 54, 129
	Aktiengesetz	21, 25, 26, 55		GRI (Global Reporting Initiative) 4, 33, 49, 80, 82, 83, A
	Aktienkurs	15, 52, 53, 54, J		Grid-Parity 23, 33, 106
	Aktionärsstruktur	54, 86		Großanlagen 24, 40, 48
	Anhang	114		Grundkapital 29, 54, 138, 139
	Anlagevermögen	62, 64, 113, 129, 132, 140, 143, 150	H	Hauptversammlung 10, 21, 25-27, 29, 53, 54, 103, 129, 139
	At-Equity bewertete Anteile	99, 110, 113, 126, 135	I	Investitionen 14, 31, 59, 62, 64, 101, 102, 104, 113, 119, 130, 131, 132, 150
	Aufsichtsratsvergütung	11, 12, 27, 28, 29, 30		Investoren 25, 53, 54, 61, 65, 82, G, H, L, M, N
	Auslandsquote/ -umsatz	14, 22, 32, 40, 58, 103		ISO-Zertifizierung I, N
B	Bericht des Aufsichtsrates	10	J	Joint Solar Silicon GmbH & Co. KG 44, 62, 64, 134, 150
	Beschaffung	31, 44, 49, 91, 99, 107, 144, M, R		Joint-Venture 22, 43, 44, 45, 61, 64, 79, 86, 90, 91, 99, 102, 104, 114, 115, B, L, W, Y, Z
	Bestätigungsvermerk	13, 153	K	Kapitalerhöhung 54, 112, 139
	Beteiligungen	55, 60, 62, 118, 134		Kapitalflussrechnung 113, 149
	Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen	150		Kennzahlen  I,  II, 14, 15
	Bilanz	111, 114, 164		Kernmärkte  I,  II, 22, 48, 55, 87, 90, 98
	Bruttoinlandsprodukt	35, 94		KLD Global Climate 100 SM Index 53
C	California Solar Initiative (CSI)	 I, 41		Klimawandel 36, 37, 42, 53, 83, 104, C, E, K, S, T
	Carbon Disclosure Project (CDP)	53, 82, I, N, V		Konsolidierungskreis 21, 115
	Cashflow	14, 15, 33, 61, 62, 104, 113, 117, 118, 121, 143-146, 149, 150		Konzernergebnis/-gewinn 14, 15, 45, 58, 59, 100, 101, 110, 112, 129
	Clean Energy Act of 2007	 I, 37		Konzernlagebericht 20
	Conto Energia	 I, 40, 98		Konzernstrategie 2, 12, 31, 32, 34, 35, 38, 42, 47, 48, 54, 61, 65, 83, 87, 88, 90, 91, 96, 102-105, 107, 109, E, K, R, S
	Controlling	21, 34, 88, 145		Konzernstruktur 20, 21, 42, 99, 115
D	DAXglobal Alternative Energy Index	53		Kristallisation 20, 22, 75, 77
	Deutscher Corporate Governance Kodex	11, 12, 25, 26, 27, 152		Kundenbeziehung 31, 47, 65, G
	Dividende	7, 27, 29, 33, 54, 61, 62, 103, 112, 118, 123, 139, 150		Kundenorientierung 31, G
	Dow Jones STOXX 600	53		Kursentwicklung 15, 52
E	EBIT	14, 34, 55, 58, 59, 103, 130, 131, I		Kyoto-Protokoll 23, 36
	EBITDA	14, 58	L	ländliche Elektrifizierung (Off-Grid) 23, 32, 41, 48, 90, 98, 100, 106
	EBIT-Marge	14		(Konzern)Lagebericht 20
	EBT-Rendite	70	M	Marktkapitalisierung 15, 52
	Eigenkapital	14, 61, 63, 65, 111, 112, 121, 134, 138, 149, 150, J		Merit-Order-Effekt 38, 105
	Eigenkapitalquote	14, 61, 65, J		Mitarbeiter 2, 3, 7, 13, 14, 16, 25, 31-35, 68, 69, 70, 71, 74, 78, 79, 82, 83, 92, 102, 103, 126, 141, 142, 148, 151, D, G, I, K, L, M, Q, S, U, Y, Z, AA, AB
	Eigenkapitalrendite	14, 63, 70		Modul 20-24, 32, 33, 39, 42-49, 58, 59, 62, 74, 75, 77, 79, 82, 86, 87, 90, 93, 96, 100, 101, 102, 104, 108, 123, 129, 130, 131, 151, G, I, N, X, AD
	Einspeisevergütung	 II, 40, 43, 77, 97, 98		MSCI-Index 53
	Einstein-Nachwuchs-Award	70		
	Entsprechenserklärung	25		
	Equity Story	65		
	Ergebnis je Aktie	15, 110, 129		
	Ergebnis nach Steuern	60, 110, 128, 129		
	erneuerbare Energien	23, 37, 38, 53, 86, 104, 105, C, T		
	Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG)	 I, 23, 38, 40, 105, AC		
	Ertragslage	58, 60, 103, 114, 153, 154		
	Ertragsteuern	15, 60, 110, 113, 127, 130, 131, T		
	Ethics Council	25, 34, 83, M		
	European Renewable Energy Index (ERIX)	53		
F	Finanzkalender	165		
	Finanzlage	11, 61, 62, 63, 104, 143		
	Forschung und Entwicklung (FuE)	21, 42, 46, 74, 104, 107, 117, 124, 126, I, K		

KENNZAHLEN	KONZERNLAGEBERICHT	KONZERNLAGEBERICHT	KONZERNLAGEBERICHT	KONZERNLAGEBERICHT
	GESCHÄFT UND RAHMENBEDINGUNGEN	DIE AKTIE	ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE	MITARBEITER
N	Nachhaltigkeit 2, 31, 33, 49, 53, 69, 80, 82, 83, A, E, G, Q, AB, AC Nachhaltigkeitsmanagement 34, 35, 89, 99, E, G, H, I, M, N Natur-Aktien-Index (NAI) 53 Netzparität 23, 33, 106		Solarenergie I, 23, 31, 105, E, S, AC Solarmarkt I, II, 22, 23, 31, 34, 37-42, 46, 48, 55, 91, 96-101, 106, 107, 109 SolarMaterial 23, 24, 45, 46, 77, 107, 108, V Solarracer 7, 70 SOLEX 53 Spitzenlast 105, 106 Standorte 11, I, II, 22, 23, 42, 48, 49, 55, 60, 70, 71, 86, 103, 104, 105, 117, 118, 141, H, N, Q, R, S, U-Z, AB Strategic Council 34, 88, M	
O	Off-Grid (ländliche Elektrifizierung) 23, 32, 41, 48, 90, 98, 100, 106 On-Grid 41, 100 Organisationsstruktur 20, 99, B			
P	Personalpolitik 102 Photon-Photovoltaik-Aktien-Index (PPVX) 53 Photovoltaik 20, 54, 79, 100, 108 Prognosebericht 94 Produkte 20, 23, 24, 31, 32, 36, 43, 45, 46, 47, 49, 61, 74, 75, 87, 99, 100, 101, 102, 108, 123, D, H, I, R, S, V, W, X, Y, AD PV CYCLE 46, N, P, AD			
Q	Qualitätsmanagement 34, 35, 47, 49, 69, 71, 86, 89, 92, G, R, S, AD			
R	Rahmenbedingungen 20, 86, 90, 104 Real Decreto 661/2007 I, 40 Recycling 23, 24, 45, 46, 75, 76, 91, 99, 101, 102, 107, 108, G, H, R, V, Y, AD Regenerativ 37, 40, 42, 53, 86, 87, 94, 105, 134, I RENIXX 53 RGS Development BV 62, 77, 100, 134, 159 Ribbon-Growth-on-Substrate (RGS) 77, 100 Risikobericht 88 Risikomanagement 11, 88, 89, 90, 121, 143, H, N ROCE (Return on capital employed) 14, 34, 63			
S	Segmentberichterstattung 21, 114, 123, 129 Silizium 11, 20, 38, 39, 43, 44, 45, 46, 49, 61, 64, 75, 77, 86, 90, 91, 96, 100, 102, 107, 108, 129, 134, I, V, W			
		T		
		TecDAX 15, 52, 53, 54, J		
		U		
		Übernehmerichtlinie-Umsetzungsgesetz 55 Umsatz 7, 14, 15, 16, 22, 32, 34, 55, 58, 59, 60, 64, 65, 103, 110, 123, 129, 132, 135, I, J, K Unternehmenskultur 71, 103, G		
		V		
		Verantwortung 2, 3, 7, 21, 25, 32, 34, 83, 88, 153, A, Q, R, AC Vermögenslage 58, 64, 65, 88, 93 Versicherung der gesetzlichen Vertreter 154 Vertrieb 22, 33, 39, 43, 47, 48, 49, 65, 68, 74, 98, 100, R, V, W, X, Y Vollintegration 3, 32, 43, 91 Vorstandsvergütung 12, 26, 27, 28		
		W		
		Wafer 20-24, 31, 38, 39, 42-46, 49, 58, 59, 62, 64, 75, 76, 77, 79, 86, 87, 88, 90, 91, 96, 100, 101, 103, 104, 123, 129, 130, 131, 151 Wertschöpfungskette 20, 31, 33, 35, 43, 58, 76, 82, 99 Wertschöpfungsstufe 22, 31, 32, 34, 65, 91, 107, 108 Wirkungsgrad 24, 33, 39, 44, 75, 78, 100 Working Capital 34, 61, 64		
		Z		
		Zelle 21, 22, 24, 33, 38, 39, 42, 43, 44, 46, 49, 74, 75, 78, 86, 96, 102, 123, 129, 130, 131, 134, AD		

Abkürzungsverzeichnis

A	AG AktG AktFoV	Aktiengesellschaft Aktiengesetz Aktionärsforumsverordnung (§ 127a des Aktiengesetzes)	I	IEA IEC IfW IAS IFRS IPCC ISO	Internationale Energie Agentur International Electrotechnical Commission Institut für Weltwirtschaft International Accounting Standards International Financial Reporting Standards Intergovernmental Panel on Climate Change Internationale Organisation für Normung
B	BIP BMU	Bruttoinlandsprodukt Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit	J	JSSI	Joint Solar Silicon GmbH & Co. KG
	BSW	Bundesverband Solarwirtschaft e.V.	K	kW kWh	Kilowatt Kilowatt pro Stunde; Leistung von 1.000 Watt über den Zeitraum von einer Stunde
C	CEO CDP CFO CNE COO CSI CSO	Chief Executive Officer Carbon Disclosure Project Chief Financial Officer Comisión Nacional de Energía Chief Operating Officer California Solar Initiative Chief Sales Officer		kWp	Kilowatt-peak; genormte elektrische Leistung eines Solarmoduls
E	2008e EBIT EBITDA	estimated; geschätzter Wert für 2008 earnings before interests and taxes earnings before interests, taxes, depreciation and amortisation	L	LA LBBW	labour (Arbeit) Landesbank Baden-Württemberg
	EBT EC EEG EEX	earnings before taxes economic (Ökonomie) Erneuerbare-Energien-Gesetz European Energy Exchange (Europäische Strombörse)	M	M&A MW MWp	Merger and Acquisition Megawatt; 1 MW = 1.000 kW = 1.000.000 Watt Megawatt-peak; höchste elektrische Leistung die ein Modul umsetzen kann
	EHUG	Gesetz über elektronische Handelsregister und Genossenschaftsregister sowie das Unternehmensregister	N	NAI	Natur-Aktien-Index
	EN EPIA ERIX EuPD	environmental (Ökologie) European Photovoltaic Industry Association European Renewable Energy Index Europressedienst (unabhängiger Marktforscher)	P	p.a. PPVX PR PV	per anno Photon-Photovoltaik-Aktien-Index product (Produkt) Photovoltaik
F	FuE	Forschung und Entwicklung	R	RGS ROCE RoHS ROI RPS	Ribbon Growth on substrate Return on capital employed Restriction of certain Hazardous Substances Return on investment Renewable portfolio standards
G	GEX GRI GuV GW	German Entrepreneurial Index Global Reporting Initiative Gewinn- und Verlustrechnung Gigawatt; 1 GW = 1.000 MW = 1 Mrd. Watt	S	SO SRI	social (Gesellschaft) Socially responsible investing
H	HGB HR	Handelsgesetzbuch human resources (Mitarbeiter)	T	TUG	Transparenzrichtlinie-Umsetzungsgesetz
			U	UNEP	United Nations Environment Programme
			W	WEEE WpHG WpPG	Waste Electrical and Electronic Equipment Wertpapierhandelsgesetz Wertpapierprospektgesetz

Der Konzernbericht 2007 liegt auch in englischer Sprache vor.
Die deutsche und die englische Version finden Sie als pdf-Dokument auf unserer Homepage unter www.solarworld.de.

Gerne lassen wir Ihnen zusätzliche Exemplare des Konzernberichts bzw. den Jahresabschluss zukommen.

SolarWorld AG, Abteilung Investor Relations,
Kurt-Schumacher-Str. 12-14, 53113 Bonn, Deutschland

Tel.: +49-228-55920-470
Fax: +49-228-55920-9470
E-mail: placement@solarworld.de

Bilanz Mehrperiodenübersicht

in T€

Aktiva

	31.12.2003	31.12.2004	31.12.2005	31.12.2006	31.12.2007
A. Langfristige Vermögenswerte	174.232	184.955	219.776	362.514	422.725
I. Immaterielle Vermögensgegenstände	35.263	34.845	34.474	34.498	32.675
II. Sachanlagen	130.466	145.786	178.445	290.646	349.602
III. At Equity bewertete Anteile	128	607	4.576	19.377	21.630
IV. Aktive latente Steuern	8.375	3.717	2.281	17.993	18.818
B. Kurzfristige Vermögenswerte	100.610	91.334	226.803	641.896	1.281.741
I. Vorräte	57.289	46.746	84.923	241.989	350.053
II. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	18.615	12.957	20.790	72.030	112.922
III. Ertragsteuerforderungen	1.986	505	492	646	9.180
IV. Übrige Forderungen und Vermögenswerte	2.079	3.600	1.877	21.870	3.589
V. Sonstige finanzielle Vermögenswerte	11	0	22.247	98.573	528.995
VI. Flüssige Mittel	20.130	27.036	95.897	204.655	263.862
VII. Rechnungsabgrenzungsposten	500	490	577	2.133	1.410
VIII. Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte					11.730
	274.842	276.289	446.579	1.004.410	1.704.466

Passiva

	31.12.2003	31.12.2004	31.12.2005	31.12.2006	31.12.2007
A. Eigenkapital	107.543	124.488	217.056	597.321	691.546
I. Gezeichnetes Kapital	5.775	5.775	12.700	55.860	111.720
II. Kapitalrücklage	100.592	100.592	136.792	352.349	296.489
III. Sonstige Rücklagen	97	-33	-286	-2.321	-10.180
IV. Kumulierte Ergebnisse	1.079	18.154	67.850	191.433	293.517
B. Langfristige Schulden	94.033	91.984	144.284	273.722	899.266
I. Langfristige Finanzschulden	51.263	41.737	54.998	112.577	620.722
II. Abgegrenzte Investitionszuwendungen	33.552	38.550	56.477	57.106	54.925
III. Langfristige Rückstellungen	189	3.547	504	18.119	20.195
IV. Übrige langfristige Schulden	0	527	24.349	75.429	188.405
V. Passive latente Steuern	9.029	7.623	7.956	10.491	15.019
C. Kurzfristige Schulden	73.266	59.817	85.239	133.367	113.654
I. Kurzfristige Finanzschulden	52.214	25.326	15.591	50.960	20.443
II. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	5.858	14.289	25.312	31.909	32.306
III. Ertragsteuerschulden	452	8.148	24.136	20.266	15.171
IV. Kurzfristige Rückstellungen	2.425	8.287	2.187	1.188	2.679
V. Rechnungsabgrenzungsposten	556	202	205	1.278	85
VI. Übrige kurzfristige Schulden	11.761	3.565	17.808	27.766	39.700
VII. Zur Veräußerung bestimmte Schulden					3.270
	274.842	276.289	446.579	1.004.410	1.704.466

KONZERNLAGEBERICHT	KONZERNLAGEBERICHT	KONZERNLAGEBERICHT	KONZERNABSCHLUSS		SERVICE
FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG	NACHHALTIGKEIT	NACHTRAGSBERICHT RISIKOBERICHT PROGNOSEBERICHT			GLOSSAR STICHWORTVERZEICHNIS FINANZKALENDER

Finanzkalender/Veranstaltungskalender 2008

26.-28. Februar 2008	GENERA, Madrid (Spanien) www.ifema.es
13. März 2008	Veröffentlichung Konzernbericht 2007 Pressemitteilung Bilanzpressekonferenz; 11:00 h Analystenkonferenz; 14:00 h www.solarworld.de/Finanzberichte
06.-11. April 2008	light + building, Frankfurt am Main (Deutschland) www.light-building.messefrankfurt.com/frankfurt/de/
14. Mai 2008	Veröffentlichung Konzern-Zwischenbericht 1. Quartal 2008 Pressemitteilung; Präsentation auf SolarWorld Homepage Analysten-Telefonkonferenz; 15:00 h www.solarworld.de/Finanzberichte
15.-17. Mai 2008	SolarExpo, Verona (Italien) www.solarexpo.com/
21. Mai 2008	Hauptversammlung, Bonn www.solarworld.de/Hauptversammlung
22. Mai 2008	Dividendenzahlung* für das Geschäftsjahr 2007
12.-14. Juni 2008	INTERSOLAR, München (Deutschland) www.intersolar.de
14. August 2008	Veröffentlichung Konzern-Zwischenbericht 2. Quartal 2008 Pressemitteilung; Präsentation auf SolarWorld Homepage Analysten-Telefonkonferenz; 15:00 h www.solarworld.de/Finanzberichte
01.-04. September 2008	23rd European Photovoltaic Solar Energy Conference and Exhibition, Valencia (Spanien) www.wip-munich.de
28. Oktober - 01. November 2008	MATELEC, Madrid (Spanien) www.ifema.es
14. November 2008	Veröffentlichung Konzern-Zwischenbericht 3. Quartal 2008 Pressemitteilung; Präsentation auf SolarWorld Homepage Analysten-Telefonkonferenz; 15:00 h www.solarworld.de/Finanzberichte
20.-21. November 2008	Forum Solarpraxis, Berlin (Deutschland) www.solarpraxis.de

* vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung

165

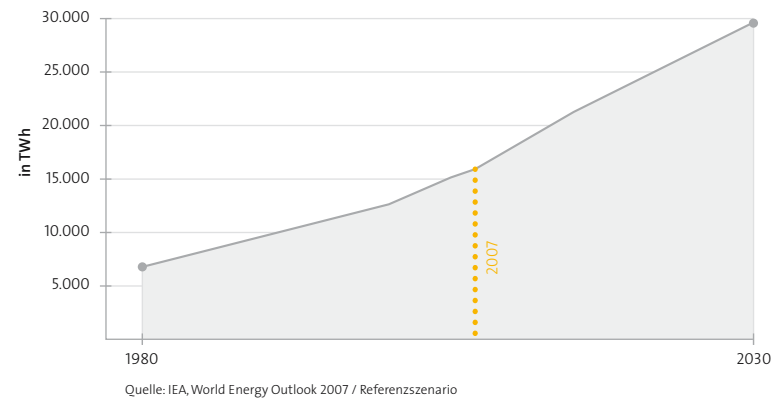
II

SERVICE

Globale Herausforderung

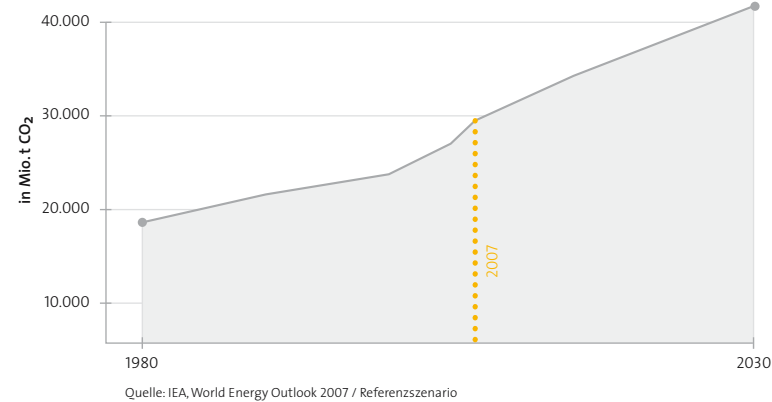
Weltstrombedarf

Die Versorgung mit Energie zählt zu den Herausforderungen des 21. Jahrhunderts. Vor allem Industrie- und Schwellenländer wie China, Indien und Brasilien benötigen Energie. Die Kehrseite: 2 Milliarden Menschen fehlt der Zugang zu elektrischem Strom und damit zu Bildung und Gesundheitsversorgung.



Weltweiter CO₂-Ausstoß

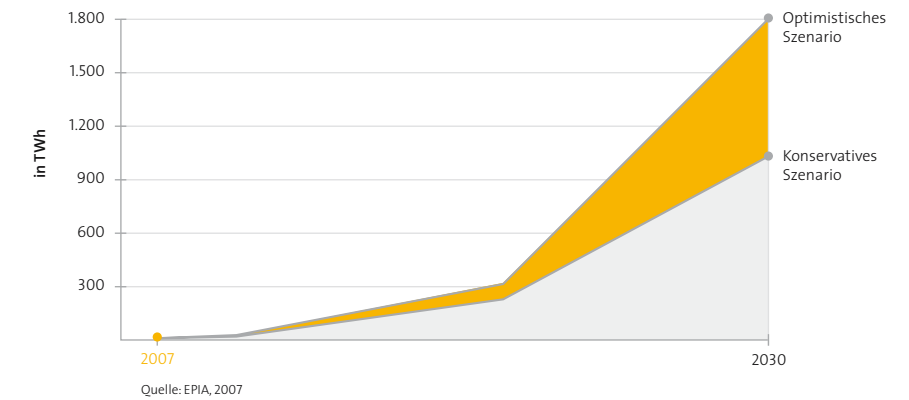
Der Weltenergiehunger hat auch Einfluss auf den künftigen CO₂-Ausstoß. Wenn wir die Entwicklung von heute fortschreiben – ohne Gegenmaßnahmen in der Energieversorgung – begegnen wir nicht der Gefahr einer zunehmenden Klimaveränderung.



Solarstrom als Chance

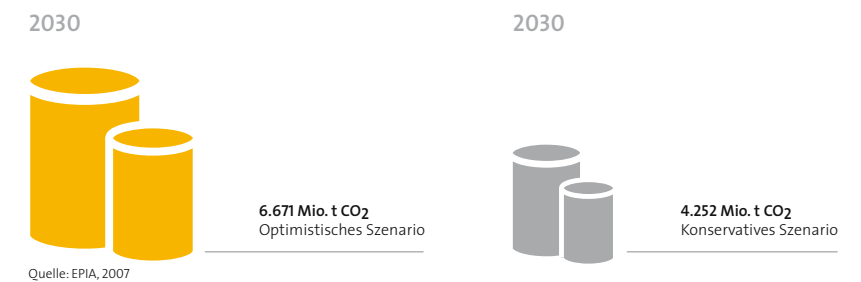
2 Prognosealternativen für Solarstrom

Solarstrom wird immer stärker zur weltweiten Energieversorgung beitragen. Das konkrete Potential für die nächsten Jahrzehnte ist aufgrund verschiedener Einflussfaktoren heute schwer quantifizierbar. Doch der Trend ist eindeutig: Solarstrom ist aus der Zukunft nicht mehr wegzudenken.

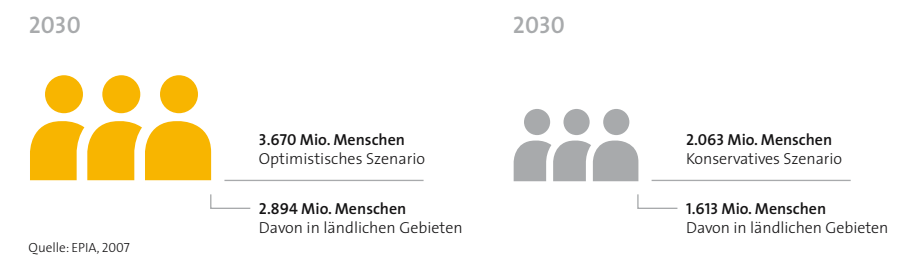


CO₂-Einsparung durch Solarstrom

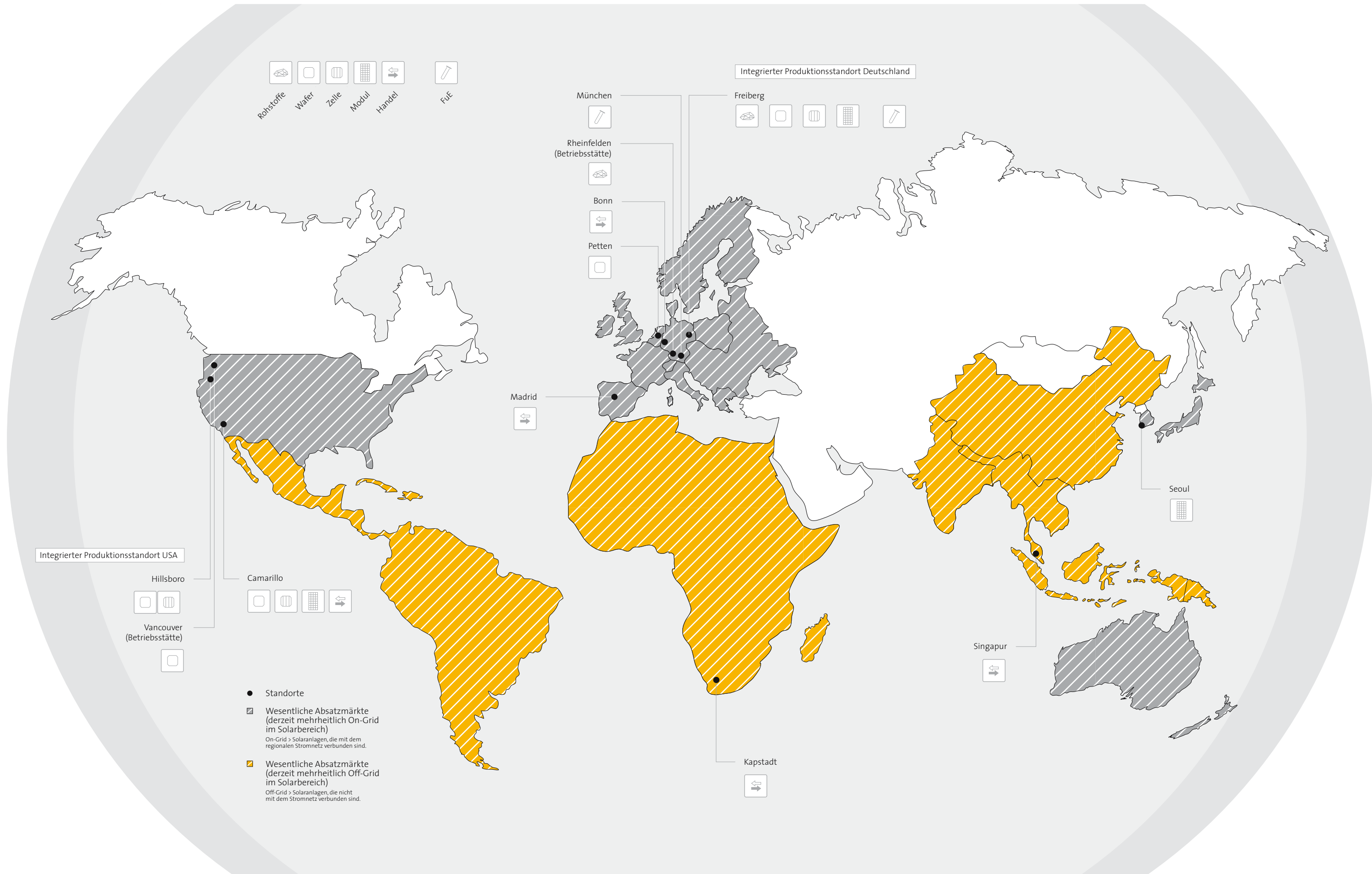
Die Formel ist einfach: Je mehr Solarstrom, desto weniger klimaschädliches CO₂ und desto mehr Menschen – insbesondere in ländlichen Gebieten fernab jeglicher Stromnetze – erhalten Energie.



Solarstromnutzer weltweit



Weltenergiebedarf, neue Märkte und der SolarWorld Konzern morgen



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



SolarWorld. And EveryDay is a SunDay.

www.solarworld.de