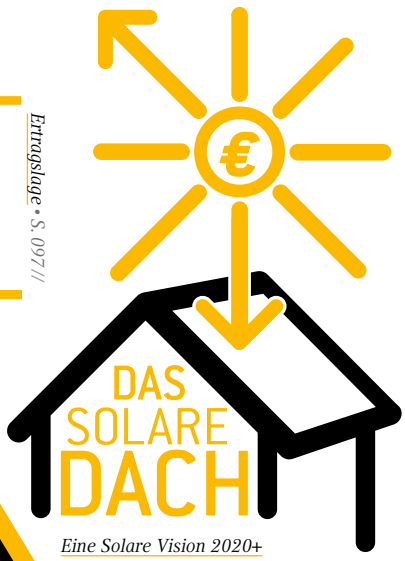
KONZERNBERICHT 2009

SOLARWORLD AG

KONZERNUMSATZ

€ 1.012.574.595

Ertragslage • S. 097 //



Eine Solare Vision 2020+
• Zukunftsgespräch //

Solare Wertschöpfung 2009 • S. 077 //

SOLARWORLD
STEHT FÜR
NACHHALTIGKEIT

ETABLIERTER, WACHSTUMSSTARKER "GREEN CHIP" // GESCHÄFTSMODELL ALS NACHHALTIGE ANTWORT AUF KLIMASCHUTZ UND ENERGIEBEDARF, NACHHALTIGKEITSMANAGEMENT UND RECYCLING, **SOLAR2WORLD** ENGAGEMENT.

Nachhaltige Unternehmensführung • S. 049 //

Markt 2009 • S. 070 // Weltkarte

SUN AT WORK

SOLARWORLD

2.000

SOLARWORLD MITARBEITER WELTWEIT

Mitarbeiter 2009 • S. 105 //

Chancen • S. 128 //

Strategie und Handeln • S. 033 //

BUILD A SOLARWORLD

Vision • S. 002 // Vorwort • S. 017 //

SOLARWORLD
STEHT FÜR
UNABHÄNGIGKEIT

Konzentration auf das solare Kerngeschäft // Gesamte Wertschöpfung, Kontinuität im Wachstum seit 1998, strategische Akquisitionen 2000 von Bayer und 2006 von Shell markieren Wachstumsstärke

Geschäftsverlauf 2010+ • S. 139 // Chronik • Umschlag

SolarWorld
THE SUNPOWERED COMPANY®

SOLARWORLD *STEHT FÜR* ERFOLG

GESUNDE FINANZIELLE BASIS UND OPERATIVES GESCHÄFT //

Cashflow aus operativem Geschäft, Basis für Innovation und weltweites Wachstum, langfristig erfolgreich am Kapitalmarkt.

Strategie • S. 033 // Historische Kursentwicklung • S. 064 //
VFE-Lage 2009 • S. 097 // 2010+ • S. 145 //

SOLARWORLD 2009

Weitere Informationen zum Geschäftsjahr • *Innenseite des Umschlags//*

01 AUSGEWÄHLTE KONZERNKENNZAHLEN // IN T€

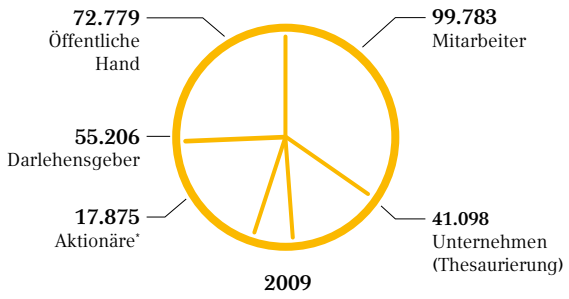
KPI'S FOR ESG • *S. 221//* INDEX • *S. 217//*

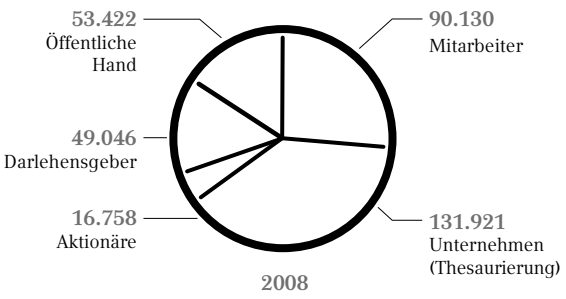
Finanzkennzahlen	**2009**	**2008**	**Veränderung (%)**
Umsatzerlöse	**1.012.575**	900.311	12,5
Auslandsquote in %	**29,3**	54,0	-24,7%-Punkte
EBITDA	**215.465**	318.426	-32,3
EBIT	**151.806**	263.260	-42,3
EBIT in % vom Umsatz	**15,0**	29,2	-14,2%-Punkte
Capital Employed (Stichtag)*	**1.112.025**	703.238	59,2
ROCE**	**13,7**	37,4	-24,0%-Punkte
Konzerngewinn	**58.973**	148.678	-60,3
Konzerngewinn in % vom Umsatz	**5,8**	16,5	-10,7%-Punkte
Bilanzsumme	**2.217.050**	2.120.622	4,5
Eigenkapital	**865.462**	841.075	2,9
Eigenkapitalquote	**39,0**	39,7	-0,6%-Punkte
Eigenkapitalrendite	**6,8**	17,7	-10,9%-Punkte
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	**-32.997**	320.463	-110,3
Nettoliquidität***	**-279.807**	131.983	-312,0
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	**293.182**	271.594	7,9

Mitarbeiter-Kennzahlen			
Mitarbeiter (Stichtag)	**2.000**	**1.825**	9,6
davon Auszubildende (Stichtag)	**86**	**83**	3,6
Personalaufwandsquote (in %)	**9,4**	**9,8**	-0,4%-Punkte
Umsatz pro Mitarbeiter (in T€)	**506**	**493**	2,6
EBIT pro Mitarbeiter (in T€)	**76**	**144**	-47,4

* Immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagevermögen abzgl. abgegrenzter Investitionszuwendungen und zzgl. Nettoumlaufvermögen ohne kurzfristiger Nettoliquidität
** EBIT/Capital Employed
*** flüssige Mittel und sonstige finanzielle Vermögenswerte abzgl. Finanzschulden

02 VERTEILUNG DER WERTSCHÖPFUNG // IN T€





* 2009 auf Basis des Dividendenvorschlags des Vorstands und Aufsichtsrats von 16 Cent pro Stückaktie

03 WERTSCHÖPFUNGSRECHNUNG // IN T€

	Wertschöpfungs-rechnung 2009		Wertschöpfungs-rechnung 2008	
Entstehung	**T€**	**%**	**T€**	**%**
Umsatzerlöse	**1.012.575**	**88,0**	900.311	96,1
Übrige Erlöse	**137.752**	**12,0**	36.910	3,9
Betriebsleistung	**1.150.327**	**100,0**	937.221	100,0
Materialaufwand	**691.062**	**60,1**	454.060	48,4
Abschreibungen	**63.659**	**5,5**	55.166	5,9
sonstige Aufwendungen	**108.865**	**9,5**	86.718	9,3
Wertschöpfung	**286.741**	**24,9**	341.277	36,4

Verwendung der Wertschöpfung	T€	%	T€	%
Mitarbeiter	**99.783**	**34,8**	90.130	26,4
Unternehmen (Thesaurierung)	**41.098**	**14,3**	131.921	38,7
Aktionäre*	**17.875**	**6,2**	16.758	4,9
Darlehensgeber	**55.206**	**19,3**	49.046	14,4
Öffentliche Hand	**72.779**	**25,4**	53.422	15,7
Wertschöpfung	**286.741**	**100,0**	341.277	100,0

* 2009 auf Basis des Dividendenvorschlags des Vorstands und Aufsichtsrats von 16 Cent pro Stückaktie

04 KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DER QUARTALE // IN T€

	Q1 2009	Q2 2009	Q3 2009	Q4 2009	Q4 2008	Veränderung (%)
Umsatzerlöse	176.266	225.300	232.501	378.508	234.937	61,1
Bestandsveränderung Erzeugnisse	71.736	14.114	33.408	-70.428	17.399	-504,8
Aktivierte Eigenleistung	441	0	223	2.453	6.453	-62,0
Sonstige betriebliche Erträge	5.084	22.592	13.242	9.735	6.079	60,1
Materialaufwand	-150.728	-152.012	-174.269	-214.053	-144.063	48,6
Personalaufwand	-26.179	-24.651	-23.423	-25.530	-27.754	-8,0
Abschreibungen	-14.710	-15.556	-16.415	-16.978	-16.804	1,0
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-24.137	-24.243	-29.056	-31.429	-24.238	29,7
Operatives Ergebnis	37.773	45.544	36.211	32.278	52.009	-37,9
Finanzergebnis	-2.807	-10.052	-8.595	1.400	-18.975	-107,4
Ergebnis vor Ertragsteuern	34.966	35.492	27.616	33.678	33.034	1,9
Ertragsteuern	-11.183	-7.587	-11.605	-42.404	-7.606	457,5
Konzerngewinn/-verlust	23.783	27.905	16.011	-8.726	25.428	-134,3

05 KENNZAHLENENTWICKLUNG IM FÜNF-JAHRESVERGLEICH

Angaben für 2007 und früher einschließlich nicht fortgeführter Aktivitäten

Umsatz (in Mio. €)

2009	1.012,6
2008	900,3
2007	698,8
2006	515,2
2005	356,0

EBITDA (in Mio. €)

2009	215,5
2008	318,4
2007	244,2
2006	221,7
2005	108,3

Konzerngewinn/-verlust (in Mio. €)

2009	59,0
2008	148,7
2007	113,3
2006	130,6
2005	52,0

EBIT (in Mio. €)

2009	151,8
2008	263,3
2007	202,2
2006	179,8
2005	88,6

Investitionen ohne Finanzanlagen (in Mio. €)

2009	293,2
2008	271,6
2007	115,2
2006	106,0
2005	52,6

Eigenkapital (in Mio. €)

2009	865,5
2008	841,1
2007	691,5
2006	597,3
2005	217,1

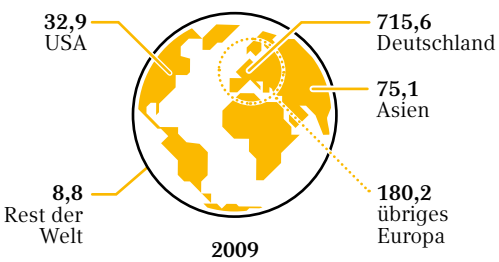
Mitarbeiter

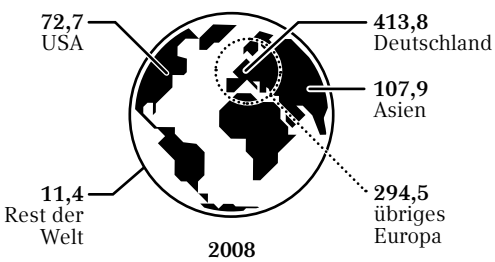
2009	2.000
2008	1.825
2007	1.486
2006	1.348
2005	759

Bilanzsumme (in Mio. €)

2009	2.217,1
2008	2.120,6
2007	1.704,5
2006	1.004,4
2005	446,6

06 UMSATZENTWICKLUNG NACH REGIONEN // IN MIO. €





KONZERNBERICHT 2009

BERICHTERSTATTUNG ZUR NACHHALTIGEN UNTERNEHMENSFÜHRUNG

INHALT

004 SUN AT WORK
017 VORWORT DES VORSTANDS
023 BERICHT DES AUFSICHTSRATS
033 KONZERNLAGEBERICHT
149 KONZERNABSCHLUSS
213 BERICHTERSTATTUNG ZUR NACHHALTIGEN UNTERNEHMENSFÜHRUNG
261 GLOSSAR
267 STICHWORT- UND ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS
CHRONIK → UMSCHLAGINNENSEITE
FINANZ- UND VERANSTALTUNGSKALENDER → UMSCHLAG

Die Berichterstattung zur Nachhaltigkeitsleistung erfolgte nach dem Rahmenwerk der Global Reporting Initiative (GRI) und wurde in den Konzernbericht 2009 integriert.

Die SOLARWORLD hat am 16.Oktober 2009 den „United Nations Global Compact“ als weltweit erstes reines Solarunternehmen unterzeichnet. Diese freiwillige Wirtschaftsinitiative der Vereinten Nationen hat zum Ziel, die Globalisierung sozialer und ökologischer zu gestalten. Die SOLARWORLD bringt mit ihrem Beitritt erneut ihre Führungsrolle und Vision im Bereich unternehmerischer Nachhaltigkeit zum Ausdruck.

Im Rahmen des Global Compact verpflichten sich die teilnehmenden Organisationen, jährlich Fortschrittsberichte (Communication on Progress, COP) zu veröffentlichen, in denen die Maßnahmen zur Umsetzung der Prinzipien des Global Compact vorgestellt werden. Wir integrieren diesen Fortschrittsbericht in den *Bericht zur nachhaltigen Unternehmensführung • S. 213//*. Dieser orientiert sich an dem international anerkannten Rahmenwerk der Global Reporting Initiative, die auch der UN Global Compact für die Berichterstattung empfiehlt.

Zur besseren Lesbarkeit des Konzernberichts wird im Dokument entweder die feminine oder die maskuline Form verwendet. Die verwendeten Formulierungen beziehen sich jedoch stets auf Frauen und Männer.

UNSERE VISION

BUILD A SOLARWORLD

ZIEL **DER SOLARWORLD AG** IST DER WELTWEITE AUFBAU EINER VERLÄSSLICHEN, UMWELTFREUNDLICHEN UND UNGEFÄHRLICHEN ENERGIEVERSORGUNG.

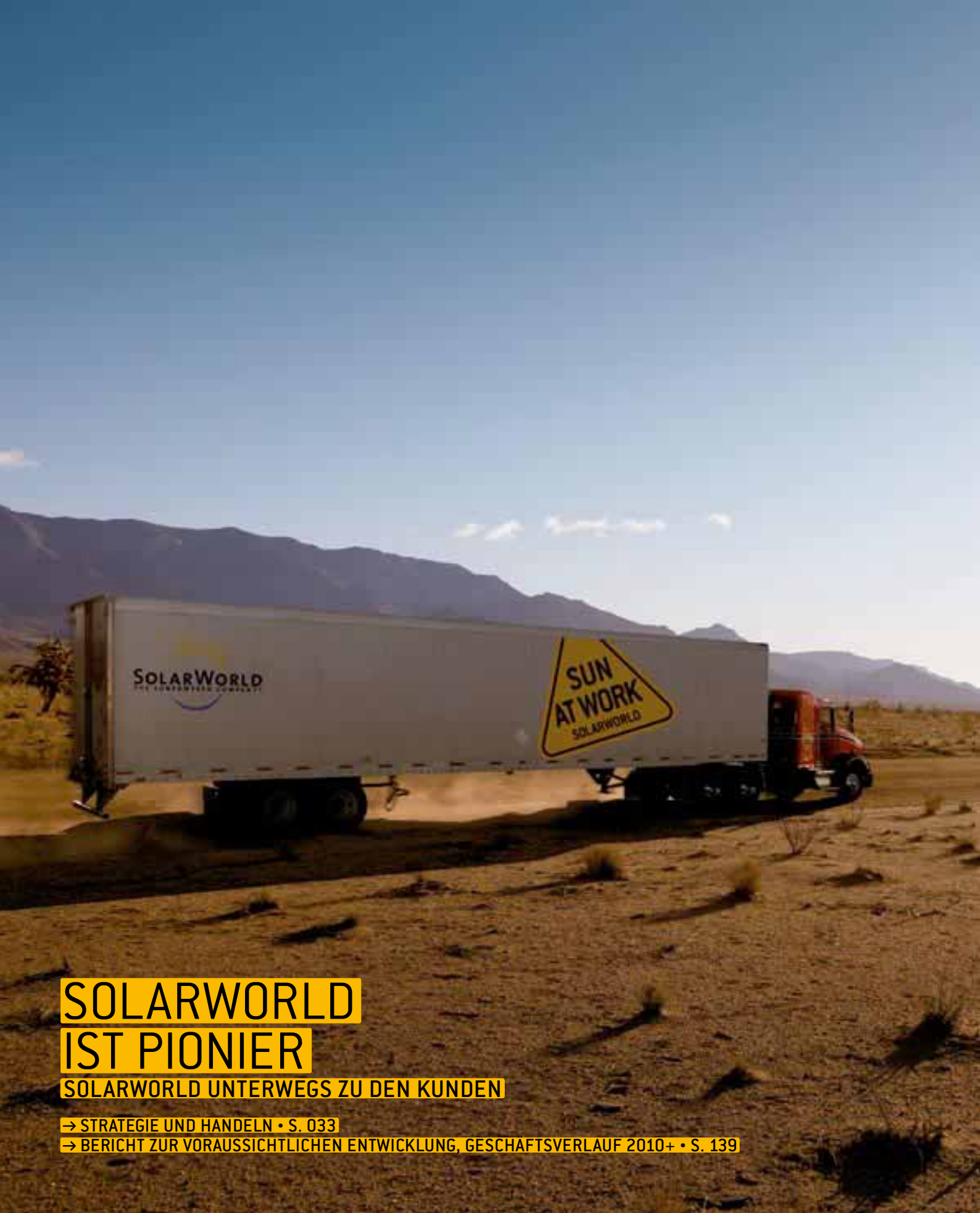
SOLARENERGIE IST DER SCHLÜSSEL FÜR RESSOURCEN- UND KLIMASCHUTZ UND TRÄGT DURCH EINE WACHSENDE UNABHÄNGIGKEIT VON FOSSILEN RESSOURCEN ZUR VERMEIDUNG MILITÄRISCHER KONFLIKTE BEI.

WIR ARBEITEN DARAN, SOLARE STROMERZEUGUNG SO SCHNELL WIE MÖGLICH AUF ALLEN MÄRKTEN ZUR WETTBEWERBSFÄHIGKEIT ZU FÜHREN UND ALLEN MENSCHEN DIE DEZENTRALE NUTZUNG VON SOLAR-ENERGIE UND DAMIT DIE CHANCE **ZUR NACHHALTIGEN ENTWICKLUNG** ZU ERMÖGLICHEN.

SOLARWORLD IST ZEITGEIST

DACHLANDSCHAFT IN BERLIN // DAS DACH ALS UNENDLICHE RESSOURCE

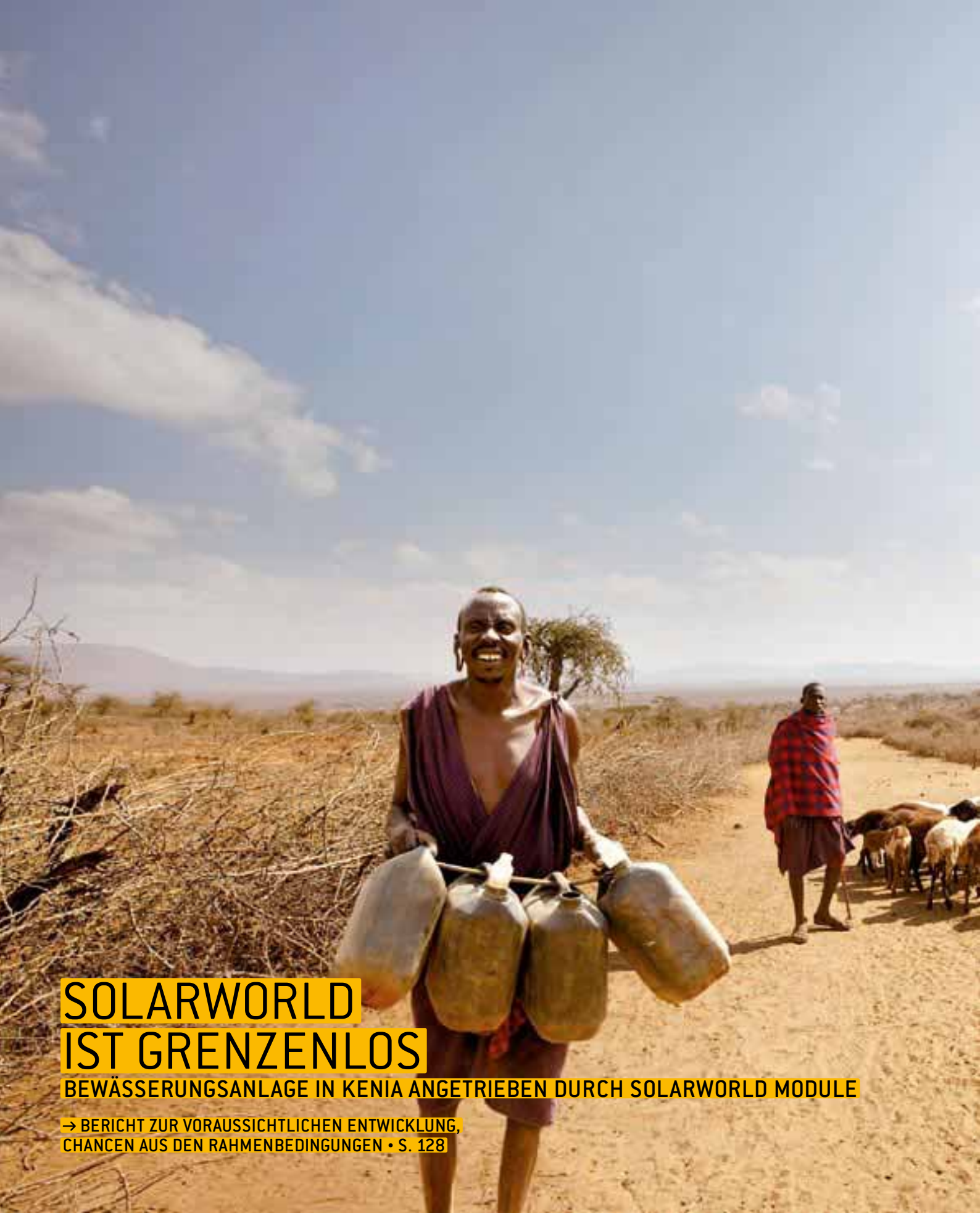
→ WELTKARTE „DIE MÄRKTE UND DÄCHER DER WELT“
→ ZUKUNFTSGESPRÄCH „WIR STEIGEN DER WELT AUFS DACH“



SOLARWORLD IST PIONIER

SOLARWORLD UNTERWEGS ZU DEN KUNDEN

→ STRATEGIE UND HANDELN • S. 033
→ BERICHT ZUR VORAUSSICHTLICHEN ENTWICKLUNG, GESCHÄFTSVERLAUF 2010+ • S. 139

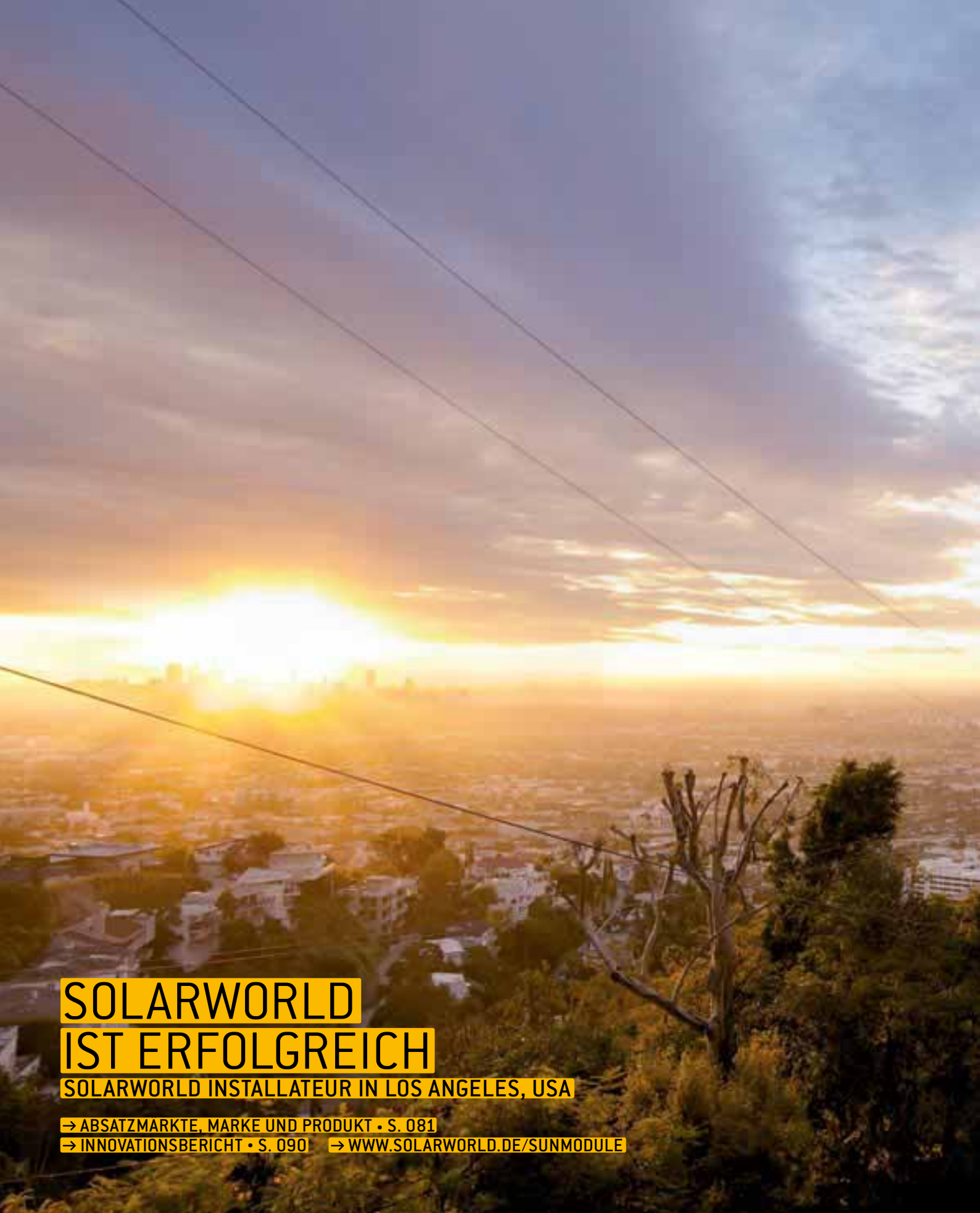


SOLARWORLD IST GRENZENLOS

BEWÄSSERUNGSANLAGE IN KENIA ANGETRIEBEN DURCH SOLARWORLD MODULE

→ BERICHT ZUR VORAUSSICHTLICHEN ENTWICKLUNG, CHANCEN AUS DEN RAHMENBEDINGUNGEN • S. 128

SUN
AT WORK

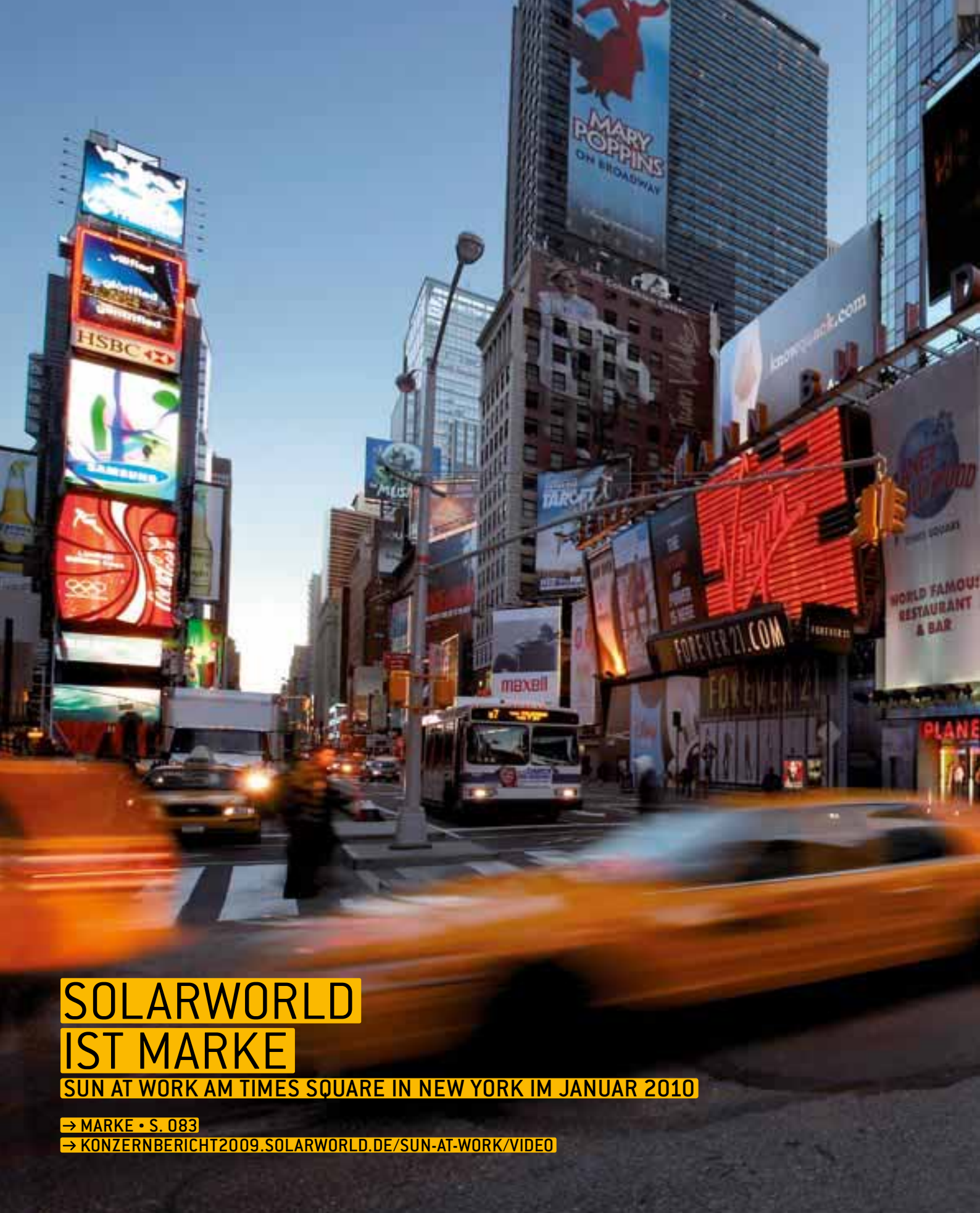


SOLARWORLD IST ERFOLGREICH

SOLARWORLD INSTALLATEUR IN LOS ANGELES, USA

→ ABSATZMARKTE, MARKE UND PRODUKT • S. 081
→ INNOVATIONSBERICHT • S. 090 → WWW.SOLARWORLD.DE/SUNMODULE

SUN
AT WORK
24



SOLARWORLD IST MARKE

SUN AT WORK AM TIMES SQUARE IN NEW YORK IM JANUAR 2010

→ MARKE • S. 083

→ KONZERNBERICHT2009.SOLARWORLD.DE/SUN-AT-WORK/VIDEO

HSBC
The world's local bank
Different values
us.hsbc.com/values
SUN AT WORK
1540 BROADWAY
PLANET HOLLYWOOD

SOLARWORLD IST BEREIT

Corporate Governance • S. 053//

DER VORSTAND

DIPL.-KFM. TECH. PHILIPP KOECKE
VORSTAND FINANZEN // CFO

Zuständig für die Abteilungen Controlling, Investor Relations/Unternehmenskommunikation, IT, Personalwesen, Buchhaltung und Konzern-rechnungswesen
// seit 2003

DIPL.-ING. BORIS KLEBENSBERGER
VORSTAND OPERATIVES GESCHÄFT // COO

Verantwortlich für den Bereich QM und UM sowie das Produktionsmanagement und -controlling // Weiterhin zuständig für die Steuerung der produzierenden Tochtergesellschaften sowie Forschung und Technologie
// seit 2001

DIPL.-ING. FRANK H. ASBECK
VORSTANDSVORSITZENDER // CEO

Als Unternehmensgründer verantwortlich für die Konzernentwicklung, Öffentlichkeitsarbeit sowie für die Energie- und Unternehmenspolitik
// seit 1999

DIPL.-WIRTSCHAFTSING. FRANK HENN
VORSTAND VERTRIEB // CSO

Zuständig für die Koordination des nationalen und internationalen Vertriebs
// seit 2004

PHILIPP KOECKE

BORIS KLEBENSBERGER

FRANK H. ASBECK

FRANK HENN

SOLARWORLD HAT WIRTSCHAFTLICHEN ERFOLG. DAS ZEIGEN WIR IHNEN MIT DEM VORLIEGENDEN KONZERNBERICHT. AUCH 2009 HABEN WIR UNS WIEDER AUF EINE REISE BEGEBEN: ZU UNSEREN KUNDEN IN DIE SOLARMÄRKTE DER ZUKUNFT, ZU MENSCHEN IN NETZFERNEN REGIONEN DIESER ERDE, ZU LEGENDÄREN PLÄTZEN, DIE BEISPIELHAFT FÜR DEN HOHEN ENERGIEVERBRAUCH MODERNER INDUSTRIEGESELLSCHAFTEN STEHEN, AUF DIE DÄCHER MODERNER STÄDTE.

DORT HABEN WIR WIEDER DIE SONNE EINGEFANGEN. DENN SIE SCHEINT AN JEDEM FLECK DER ERDE: SAUBER, SICHER, UNERSCHÖPFLICH UND FAIR. **SUN AT WORK.**

TAUCHEN SIE EIN IN DIESE WELT UND KLICKEN SIE IN UNSEREN ONLINE-BERICHT UNTER:
KONZERNBERICHT2009.SOLARWORLD.DE/SUN-AT-WORK/VIDEO

SOLARWORLD

UNABHÄNGIG, NACHHALTIG, ERFOLGREICH DURCH UNSERE VOLLINTEGRIERTE WERTSCHÖPFUNGSKETTE – SEIT 1998

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

Vorwort des Vorstands

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

die Solarbranche hat ein sportliches und nicht immer leichtes Jahr 2009 hinter sich. Auch wir, die SOLARWORLD, haben dies gespürt. Die branchenweit gesunkenen Preise, der zunehmende Druck vor allem durch chinesische Massenanbieter, die Unsicherheiten, die die anstehende Novellierung des Erneuerbare-Energien-Gesetzes in unserem Kernmarkt Deutschland ausgelöst hat: All dies hat im Ergebnis auch für uns zu einem spürbaren Druck geführt.

Dennoch stellt sich die Frage: Wovon sprechen wir eigentlich? Die SOLARWORLD hat auch 2009 entgegen dem Branchentrend einen soliden Ertrag und eine saubere Rendite erwirtschaftet. Wir schreiben schwarze Zahlen. Wir haben unseren Umsatz auf über eine Milliarde Euro gesteigert. Vor zehn Jahren sind wir als Pionier gestartet, heute gehören wir zur Weltspitze: An unseren eigenen Zielen konnten wir uns jederzeit messen lassen.

Beweis genug, dass unsere eingeschlagene strategische Marschroute stimmt. Und: Wir bewegen uns in einem Markt, der von einem Megatrend – der steigenden Energienachfrage – getragen wird. In den kommenden 20 Jahren wird die globale Stromnachfrage um 66 Prozent steigen! Der Absatzmarkt für Energiealternativen wird durch die Endlichkeit herkömmlicher Energieträger und die Notwendigkeit klimafreundlicher Antworten zwangsläufig steigen. Es wird unausweichlich zu einer Verlagerung der Nachfrage zu alternativen Technologien der Stromerzeugung kommen. Herkömmliche Energieträger werden zunehmend teurer; Solarenergie wird durch intensive Technologieentwicklung und Mengeneffekte günstiger. Der Zeitpunkt der Netzparität – sprich des Moments, in dem Strom aus der Steckdose teurer ist, als Strom aus der eigenen Solaranlage vom Dach – rückt in greifbare Nähe. Je nach Sonnenstunden und Land schon um das Jahr 2013. Unternehmen, die es jetzt schaffen, ihre Marktposition erfolgreich zu verankern, werden von der dann stark anziehenden Nachfrage in hohem Maße profitieren. Unser Geschäftsmodell sichert uns genau heute den Erfolg, um in die Zukunft zu wachsen.

In diesem Jahr werden wir vor weitere Herausforderungen gestellt: Wir müssen Antworten finden auf die massiven Einschnitte bei den Einspeisevergütungen in Deutschland. Ich bin gegen eine Überförderung der Solarbranche, denn wir brauchen die Akzeptanz der Menschen, die für diese bezahlen, nur so können wir die notwendige Energiewende schaffen. Dennoch ist dies zunächst ein großer Druck, den wir abfedern müssen.

Wir werden in einer angemessenen Expansionsgeschwindigkeit und mit einer guten Investitionstaktik weiter in die Stärken der SOLARWORLD investieren. Wir werden nochmals „eine Schippe drauflegen“, und an den Kostenstrukturen entlang der Wertschöpfungskette weiter intensiv arbeiten. Neue hochmoderne Produktionsanlagen im Rahmen unserer derzeitigen Ausbaustufen werden die Produktivität nochmals steigern.

Oberste Maxime ist und bleibt: Die Marke SOLARWORLD steht für höchste Qualität. Unsere Produkte qualifizieren sich im Wettbewerbsvergleich nachweislich durch höchste Erträge und beste Leistungsgarantien. Und das ist auch unser Qualitätsversprechen für die Zukunft: Wir werden ein großes strategisches Augenmerk auf unsere Innovationskraft setzen. Mit hochwertigen Produkten „Made by SOLARWORLD“ werden wir unsere Kunden weiter überzeugen und neue Wachstumsmärkte erschließen.

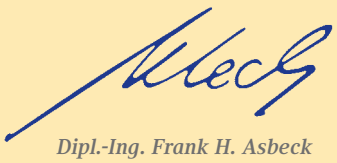
Lassen Sie es mich so zusammenfassen: Mit unserem bewährten integrierten Geschäftsmodell – soeben im Sonnenstaat Katar noch einmal im Rohstoff-Fundament gestärkt – sichern wir unsere Unabhängigkeit und unseren Anspruch nach Nachhaltigkeit, garantieren durchgängig SOLARWORLD Qualität und finden auf der Kostenseite Antworten auf die Notwendigkeit wettbewerbsfähiger Preise. Wir haben wirtschaftlichen Erfolg, verfügen über einen guten Liquiditätsrahmen und sichern damit unsere gesteckten Investitionsziele.

Und so schauen wir selbstbewusst in die Zukunft! 2010 werden wir unsere Wachstumsgeschwindigkeit beibehalten und unsere Produktionsmenge planmäßig um mehr als 30 Prozent steigern. Unsere SOLARWORLD ist geprägt durch Teamgeist und einen starken Umsetzungswillen, der auf dem außerordentlichen Engagement unserer Mitarbeiter beruht. Ihnen gehört an dieser Stelle wieder mein Dank und auch mein Vertrauen für die Erreichung unserer gesteckten Ziele. Und wir stellen uns den Herausforderungen eines so schnell wachsenden Unternehmens: Unsere Prozesse stärken wir konsequent, denn wir wissen um die Optimierungserfordernisse. Die Zufriedenheit unserer Kunden stellt für uns das höchste Maß dar; sie gilt es von der Qualität, über die Logistik bis zum Service mit einem einwandfreien Produkt der Güte SOLARWORLD zu beliefern.

Unsere Leistung wird von der Kraft der Sonne getrieben: Sun at work!

Ich danke Ihnen für Ihr Vertrauen und verspreche Ihnen: Die Zukunft bleibt spannend und wir, die SOLARWORLD, werden sie mitgestalten. Darauf freue ich mich gemeinsam mit Ihnen.

Mit sonnigen Grüßen



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

DER AUFSICHTSRAT

DR. GEORG GANSEN

STELLVERTRETENDER AUFSICHTSRATSVORSITZENDER

Rechtsanwalt/Syndikus
der Deutsche Post AG
mit Dienstsitz in Bonn

Erstbestellung: 18.12.1998
Ende der laufenden Amtszeit:
Mai 2013

Dr. Gansen hat folgende Ämter in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten und vergleichbaren Kontrollgremien inne:

- *Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender der Solarparc AG, Bonn*
- *Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender der Deutsche Solar AG, Freiberg*
- *Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender der Sunicon AG, Freiberg*

DR. CLAUS RECKTENWALD

AUFSICHTSRATSVORSITZENDER

Rechtsanwalt und Partner
der Sozietät Schmitz Knoth
Rechtsanwälte in Bonn

Erstbestellung: 18.12.1998
Ende der laufenden Amtszeit:
Mai 2013

Dr. Recktenwald hat folgende Ämter in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten und vergleichbaren Kontrollgremien inne:

- *Aufsichtsratsvorsitzender der Solarparc AG, Bonn*
- *Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender der Deutsche Solar AG, Freiberg*
- *Aufsichtsratsmitglied der VEMAG Verlags- und Medien AG, Köln*
- *Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender der Sunicon AG, Freiberg*
- *Aufsichtsratsmitglied der Wanderer-Werke AG, Augsburg (bis November 2009)*
- *Beiratsmitglied der Grünenthal GmbH, Aachen (seit Januar 2010)*

DR. ALEXANDER VON BOSSEL

AUFSICHTSRATSMITGLIED

Rechtsanwalt und Partner
der Sozietät CMS Hasche Sigle
in Köln

Erstbestellung: 18.12.1998
Ende der laufenden Amtszeit:
Mai 2013

Dr. von Bossel hat folgende Ämter in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten und vergleichbaren Kontrollgremien inne:

- *Aufsichtsratsmitglied der Solarparc AG, Bonn*

STATEMENT DES VORSITZENDEN DES AUFSICHTSRATS

2009 HABEN VORSTAND, GESCHÄFTSFÜHRUNG UND DIE GESAMTE MITARBEITERSCHAFT DES SOLARWORLD KONZERNS WIEDER WELTWEIT HERVORRAGENDE ARBEIT GELEISTET.

Dr. Claus Recktenwald
Aufsichtsratsvorsitzender der SolarWorld AG

Bericht des Aufsichtsrats der SolarWorld AG zum Geschäftsjahr 2009

Sehr geehrte Aktionäre der SolarWorld AG, liebe Belegschaft und Freunde des SolarWorld Konzerns,

Bodenhaftung, Augenmaß und Nachhaltigkeit, darum ging es bei uns nicht erst im Jahr eins nach der Finanzmarktkrise. Für das elfte Geschäftsjahr der SOLARWORLD AG hat dies Corporate News ermöglicht wie „Solarstrom beim Papst", „Beste deutsche Aktie der Dekade" oder „SOLARWORLD AG übererfüllt 1 Mrd. € Umsatzprognose". Das macht auch den Aufsichtsrat stolz, wir meinen zu Recht.

Der Aufsichtsrat der SOLARWORLD AG besteht in seiner heutigen Zusammensetzung seit Gesellschaftsgründung vom 18. Dezember 1998. Er wurde in der Hauptversammlung vom 21. Mai 2008 für weitere fünf Jahre wiedergewählt. Mit diesem Bericht informiert er über seine Tätigkeit im Geschäftsjahr 2009. 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 2009 offengelegt hat.

Der Aufsichtsrat der SOLARWORLD AG hat 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 gem. § 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 Vorstands für das Geschäftsjahr 2009 vorschlagen.

Im Berichtsjahr hat der Aufsichtsrat sieben förmliche Sitzungen, davon vier ordentliche Quartalssitzungen abgehalten, und zwar am 18. Februar, 25. Februar, 16. März, 11. Mai, 6. August, 24. November und 17. Dezember 2009. Die August-Sitzung war dabei Bestandteil einer Konzernaufsichtsratstagung, die erneut abgehalten wurde. Regelmäßig nahm mindestens ein Vorstandsmitglied an den Aufsichtsratssitzungen teil, die nur im Einzelfall ohne Vorstandsbeteiligung stattfanden. Der Vorstand hat seinerseits den Aufsichtsrat über alle Vorstandssitzungen mit schriftlicher Tagesordnung und danach durch Ergebnisprotokoll informiert.

In alle Entscheidungen, die für das Unternehmen von grundlegender Bedeutung waren, wurde der Aufsichtsrat unmittelbar und rechtzeitig eingebunden. Der Vorstand unterrichtet 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 (DCGK) entsprochen.

Die Arbeit des Aufsichtsrats der SOLARWORLD AG begegnete im Jahre 2009 folgenden Themenschwerpunkten: Prüfungs- und Schlussbesprechung sowie Bilanzsitzung mit den Abschlussprüfern unter Einbeziehung aller Konzerngesellschaften; Überwachung des Rechnungslegungsprozesses, der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems, des internen Risikomanagementsystems und des internen Revisionssystems sowie der Abschlussprüfung, der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers und der vom Abschlussprüfer zusätzlich erbrachten Leistungen; Vorbesprechung der Quartalszahlen mit dem Finanzvorstand; internationale Marketingstrategie einschließlich Sponsorengagement im Sportbereich; Billigung der Beratung und Vertretung des Konzerns durch die dem Aufsichtsratsvorsitzenden im Sinne von IAS 24 nahestehende Sozietät Schmitz Knoth Rechtsanwälte, Bonn; Genehmigung und Ergänzung der Mietverträge für die SOLARWORLD Verwaltung; Erschließung neuer Geschäftsfelder und Produktionsausweitung in Freiberg/Sachsen und Korea; GPV-Abwicklung; Vorbereitung und Zustimmung beim Hauptversammlungsbeschluss zur Deckelung der Vorstandsvergütung; weitere Integration der Auslandstöchter; laufende und zukünftige Rohstoffprojekte; Vorbereitung und Abgabe der Entsprechenserklärung gem. § 161 AktG zur DCGK-Fassung vom 18. Juni 2009 in der Bekanntmachung vom 5. August 2009; Begleitung und Zustimmung zur Anleiheemission im Volumen von 400 Mio. €.

Der Aufsichtsrat der SOLARWORLD AG hat sich bei seiner gesamten Tätigkeit von den Empfehlungen des DCGK leiten lassen, welchen er und der Vorstand auch im Jahre 2009 insgesamt entsprochen haben. So, wie der Aufsichtsrat dies zuletzt in seiner Sitzung vom 29. September 2008 zur DCGK-Fassung vom 6. Juni 2008 sowohl für das abgelaufene als auch für das neue Geschäftsjahr beschlossen hatte, wurde nun auch zur aktuellen Fassung des DCGK vom 18. Juni 2009 in der Bekanntmachung vom 5. August 2009 ein Wiederholungsbeschluss gefasst, der am 24. November 2009 zustande kam und allen Aktionären gem. § 161 AktG auf der Website der Gesellschaft mit folgendem Wortlaut 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 hieran anknüpfend eine entsprechende DCGK-Erklärung beschlossen, und zwar am 14. Dezember 2009, die ebenfalls gem. § 161 AktG veröffentlicht wurde, wovon sich der Aufsichtsrat überzeugt hat. Dabei finden sich im Abschnitt „Corporate Governance Bericht" dieses Geschäfts-/Konzernberichts 2009 auch noch alle relevanten Einzelheiten zur Vorstandsvergütung, zur Aufsichtsratsvergütung und zur DCGK-Implementierung im Übrigen, soweit nicht bereits der vorliegende Bericht des Aufsichtsrats 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 Aufsichtsrats 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 Aufgaben, die das neue Bilanzmodernisierungsgesetz hinsichtlich Rechnungslegung und Abschlussprüfung beschreibt, nimmt der Aufsichtsrat insgesamt wahr. Soweit das Gesetz in diesem Zusammenhang verlangt, dass mindestens ein Mitglied des Aufsichtsrats unabhängig sein und über Sachverstand auf den Gebieten Rechnungslegung oder Abschlussprüfung verfügen muss, erklärt sich der Aufsichtsrat als Ganzes für hinreichend qualifiziert. Zunächst genügt es, wenn ein Mitglied des Aufsichtsrats über Sachverstand auf dem Gebiet der Rechnungslegung oder alternativ auf dem Gebiet der Abschlussprüfung verfügt. Dies trifft für alle Aufsichtsratsmitglieder als Volljuristen mit jeweiligem Tätigkeitsschwerpunkt im Wirtschaftsrecht zu. Darüber hinaus wird der Sachverstand bei „langjährigen Mitgliedern in Prüfungsausschüssen“ unterstellt. Da alle Aufsichtsratsmitglieder seit dem 18. Dezember 1998 und mithin seit mehr als zehn Jahren mit der jährlichen Abschlussprüfung des SOLARWORLD Konzerns befasst sind, bedarf es auch hier keiner näheren Darlegung.

Die vom Aufsichtsrat gemäß Hauptversammlungsvorgabe vom 20. Mai 2009 auch für das Geschäftsjahr 2009 mit der Prüfung des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses der SOLARWORLD AG beauftragte BDO Deutsche Warentreuhand Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Bonn, hat zuvor erneut ihre Unabhängigkeit im Sinne von Ziffer 7.2.1 DCGK erklärt 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. Auch wurde sichergestellt, dass bei keinem mit der Abschlussprüfung befassten Wirtschaftsprüfer die siebenjährige Gesamtfrist für die Testierberechtigung überschritten wurde, und zwar konzernweit.

Der vom Aufsichtsrat zum Ergebnis seiner eigenen Prüfung abzugebende Bericht soll gem. § 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 2009 eine weitergehende Ausschussbildung erübrigt. Soweit § 175 Abs. 2 AktG einen erläuternden Bericht zu den Angaben nach § 289 Abs. 4, § 315 Abs. 4 des HGB vorsieht, schließt sich der Aufsichtsrat demjenigen des Vorstands 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 1. Januar bis zum 31. Dezember 2009 und den Lagebericht der SOLARWORLD AG hat der Abschlussprüfer mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Dieser wurde am 12. März 2010 erteilt. Zugleich erteilte der Abschlussprüfer seinen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk zum Konzernlagebericht und zum Konzernabschluss der SOLARWORLD AG, der gem. § 315a HGB erneut auf der Grundlage der internationalen Rechnungslegungsstandards IFRS aufgestellt wurde.

Nach eigener Prüfung des Jahresabschlusses, des Konzernabschlusses, des Lageberichts und des Konzernlageberichts 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 17. Dezember 2009 mit dem Abschlussprüfer die Prüfungsschwerpunkte erörtert und in weiterer Sitzung vom 24. Februar 2010 eine Schlussbesprechung durchgeführt, was jeweils in Anwesenheit des Finanzvorstands der SOLARWORLD AG erfolgte. In der Bilanzsitzung vom 15. März 2010 wurden weitere Einzelheiten in Anknüpfung an die Bestätigungsvermerke vom 12. März 2010 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 schließt sich der Aufsichtsrat an.

Auch im Jahre 2009 haben Vorstand, Geschäftsführung und gesamte Mitarbeiterschaft des SOLARWORLD Konzerns hervorragende Arbeit geleistet. Dies weltweit. Der Aufsichtsrat bedankt sich hierfür einmal mehr mit Respekt und Anerkennung.

Bonn, 15. März 2010

Für den Aufsichtsrat
Dr. Claus Recktenwald
Vorsitzender

KONZERN LAGEBERICHT

033 STRATEGIE UND HANDELN
040 UNTERNEHMENSSTEUERUNG UND KONTROLLE
047 GESCHÄFT UND RAHMENBEDINGUNGEN
053 CORPORATE GOVERNANCE BERICHT 2009
063 GESCHÄFTSVERLAUF IM JAHR 2009
063 AKTIE 2009
070 MARKT 2009
077 DIE SOLARE WERTSCHÖPFUNG 2009: VOM SILIZIUM ZUM MODUL
081 ABSATZMÄRKTE, MARKE UND PRODUKT 2009
090 INNOVATIONSBERICHT 2009
097 ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE 2009
105 MITARBEITER 2009
111 NACHTRAGSBERICHT
114 BERICHT ZUR VORAUSSICHTLICHEN ENTWICKLUNG MIT IHREN WESENTLICHEN CHANCEN UND RISIKEN
114 RISIKOBERICHT
128 PROGNOSEBERICHT 2010+

Verweis auf Textstelle • Seite //
Verweis auf Grafiknummer • Seite //
www.internetverweis.com
Verweis zu Nachhaltigkeitsindex • Seite //
Verweis auf Solare Weltkarte • Einleger //
Verweis auf Begriff im Glossar[9]

INHALT

033 STRATEGIE UND HANDELN

033 SOLARWORLD CORPORATE STRATEGY 2009/2010+
036 STRATEGISCHE FINANZIERUNG 2009/2010+
037 WESENTLICHE GESCHÄFTSEREIGNISSE 2009
040 UNTERNEHMENSSTEUERUNG UND KONTROLLE
040 NACHHALTIGE STEUERUNG UND KONTROLLE
044 VERKNÜPFUNG VON MANAGEMENTINSTRUMENTEN

047 GESCHÄFT UND RAHMENBEDINGUNGEN

047 GESCHÄFTSFELDER // ORGANISATIONSSTRUKTUR
047 KONZERNSTRUKTUR UND SEGMENTE
050 WELTWEITE STANDORTE DES KONZERNS
050 WICHTIGE PRODUKTE, DIENSTLEISTUNGEN UND GESCHÄFTSPROZESSE
051 MARKTPOSITION // EINFLUSSFAKTOREN
051 WETTBEWERBSPOSITION UND HAUPTABSATZMÄRKTE
051 RECHTLICHE UND WIRTSCHAFTLICHE EINFLUSSFAKTOREN
053 ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG DER GESELLSCHAFT
053 CORPORATE GOVERNANCE IN DER SOLARWORLD
053 CORPORATE GOVERNANCE BERICHT 2009
056 VERGÜTUNGSBERICHT

063 GESCHÄFTSVERLAUF IM JAHR 2009

063 AKTIE 2009
063 HISTORISCHE KURSENTWICKLUNG DER SOLARWORLD AKTIE
064 KAPITALMARKTENTWICKLUNG 2009
065 ENTWICKLUNG DER SOLARWORLD AKTIE 2009
066 AKTIONÄRE UND KOMMUNIKATION
068 ÜBERNAHMERICHTLINIEGESETZ
070 MARKT 2009
070 KONJUNKTURELLES UMFELD
071 DER WELTENERGIEMARKT
073 DER SOLARSTROMMARKT
076 AUSWIRKUNG DER RAHMENBEDINGUNGEN AUF DEN GESCHÄFTSVERLAUF 2009
077 DIE SOLARE WERTSCHÖPFUNG 2009: VOM SILIZIUM ZUM MODUL
077 SEGMENT „PRODUKTION DEUTSCHLAND“
078 SEGMENT „PRODUKTION USA“
079 BESCHAFFUNG
081 ABSATZMÄRKTE, MARKE UND PRODUKT 2009
081 SEGMENT „HANDEL“
083 MARKENVERSPRECHEN UND -INVESTITIONEN
088 PRODUKTE „MADE BY SOLARWORLD“
090 INNOVATIONSBERICHT 2009
090 ORGANISATION DER INNOVATIONSAKTIVITÄTEN
097 ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE 2009
097 ERTRAGSLAGE
100 FINANZLAGE
103 VERMÖGENSLAGE
105 MITARBEITER 2009

111 NACHTRAGSBERICHT

111 ANGABE VON VORGÄNGEN VON BESONDERER BEDEUTUNG
112 AUSWIRKUNG DER VORGÄNGE VON BESONDERER BEDEUTUNG
113 GESAMTAUSSAGE DES VORSTANDS ZUR WIRTSCHAFTLICHEN LAGE ZUM BERICHTSZEITPUNKT

114 BERICHT ZUR VORAUSSICHTLICHEN ENTWICKLUNG MIT IHREN WESENTLICHEN CHANCEN UND RISIKEN

114 RISIKOBERICHT

114 CHANCEN- UND RISIKOMANAGEMENTSYSTEM
116 INTERNES KONTROLL- UND RISIKOMANAGEMENTSYSTEM IN BEZUG AUF DEN KONZERN-RECHNUNGSLEGUNGSPROZESS
118 RISIKOMANAGEMENTSYSTEM IN BEZUG AUF FINANZINSTRUMENTE
118 RATING DES UNTERNEHMENS
118 EINZELRISIKEN
127 GESAMTAUSSAGE DES VORSTANDS ZUR RISIKOSITUATION DES KONZERNS

128 PROGNOSEBERICHT 2010+

128 CHANCEN
128 CHANCEN AUS DER ENTWICKLUNG DER RAHMENBEDINGUNGEN
132 UNTERNEHMENSSTRATEGISCHE CHANCEN
132 LEISTUNGSWIRTSCHAFTLICHE CHANCEN
133 SONSTIGE CHANCEN
134 MARKT 2010+
134 ZUKÜNFTIGES KONJUNKTURELLES UMFELD
134 DER ZUKÜNFTIGE WELTSTROMMARKT
135 DER ZUKÜNFTIGE SOLARSTROMMARKT
139 GESCHÄFTSVERLAUF 2010+
139 ZUKÜNFTIGE AUSRICHTUNG DES KONZERNS
140 ZUKÜNFTIGE ENTWICKLUNG DES SEGMENTS „PRODUKTION DEUTSCHLAND“
140 ZUKÜNFTIGE ENTWICKLUNG DES SEGMENTS „PRODUKTION USA“
141 ZUKÜNFTIGE ABSATZMÄRKTE 2010+ // SEGMENT „HANDEL“
142 ZUKÜNFTIGE FORSCHUNGS- UND ENTWICKLUNGSAKTIVITÄTEN // SEGMENT „SONSTIGES“
142 ZUKÜNFTIGE PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN
143 ZUKÜNFTIGE BESCHAFFUNG
144 MITARBEITER – ZUKÜNFTIGE ENTWICKLUNG
145 ERWARTETE ERTRAGS- UND FINANZLAGE
146 GESAMTAUSSAGE DES VORSTANDS ZUR ZUKÜNFTIGEN KONZERNENTWICKLUNG

STRATEGIE UND HANDELN

Das Jahr 2009 hat gezeigt, dass wir die richtigen strategischen Antworten auf das veränderte Marktumfeld gefunden und unser gestecktes Umsatzziel von 1 Mrd. € erreicht haben.

Die Weltmärkte für Solarstromprodukte vollzogen im Berichtsjahr einen elementaren strukturellen Wandel. War die Solarbranche zuvor produktionsgetrieben, um Engpässe zu überwinden und um die steigende Nachfrage bedienen zu können, drehte sich der Markt nun vom Anbieter- zum Nachfragemarkt. Die weltweiten Produktionskapazitäten stiegen um rund 50 Prozent, während die Nachfrage dahinter zurück blieb. Das Ergebnis: ein starker Preisverfall. Wer als Hersteller nicht ausschließlich über den Preis zu Lasten der Margen[9] und Qualität verkaufen wollte, musste nicht nur Kostensenkungen und Produktivitätssteigerungen erzielen, sondern auch mit Faktoren wie Design, Produktgarantien und -qualität, Service und Kundennähe dem Wettbewerb strategisch die Stirn bieten. *Der Solarstrommarkt* • *S. 073 //*

Gerade in diesem turbulenten Marktumfeld hat sich unsere Strategie als die Richtige erwiesen.

SOLARWORLD CORPORATE STRATEGY 2009/2010+

Entsprechend unserer Vision „BUILD A SOLARWORLD“ baut unsere Strategie auf die Herstellung von Produkten für die dezentrale Stromversorgung! Der Anwendung von Solarstromtechnologie auf dem eigenen Dach gehört die Zukunft, da sie nahezu unbegrenzt und weltweit möglich ist. Deswegen sind unsere Produkte keine komplizierten Nischenprodukte, sondern auf den universellen Einsatz und einen großen weltweiten Markt ausgerichtet. Sie können in ihrer Funktionalität erweitert werden und sind so auch leicht zu integrieren in einen dezentralen Verbund mit anderen Versorgungseinheiten. Dies ist der Weg der SOLARWORLD zu einer unabhängigen, verlässlichen und umweltfreundlichen Energieversorgung.

Qualitätsführer mit einer starken Marke – das ist die strategische Route, die wir bereits vor zehn Jahren erfolgreich eingeschlagen haben. Unsere Maxime lautet, die Produkte, die wir anbieten, als vollintegrierter Solartechnologiekonzern über die gesamte Wertschöpfung herzustellen. Bei Lieferanten setzen wir auf Qualitäts- und Umweltstandards, die unseren Konzernspezifikationen entsprechen.

Damit bieten wir unseren Kunden über durchgängige Qualitätssicherung vom Wafer bis zum Solarsystem auf allen Kontinenten ein einheitliches Qualitäts- und Markenversprechen „Made by SOLARWORLD“. Und es verleiht uns die unternehmerisch notwendige Flexibilität, auf veränderte Marktparameter zeitnah und ertragssteigernd zu reagieren. So auch 2009: Das gestiegene globale Angebot an Wafern bei gleichzeitig sinkenden Preisen hat uns veranlasst, noch intensiver in die konzerneigene Wertschöpfung zu investieren.

Mit erweiterten Modulkapazitäten in den solaren Kernmärkten Europas, Nordamerikas und Asiens werden wir unser Engagement auf dem Endkundenmarkt ab 2010 strategisch nochmals forcieren und unsere weltweite Marktstellung ausbauen.

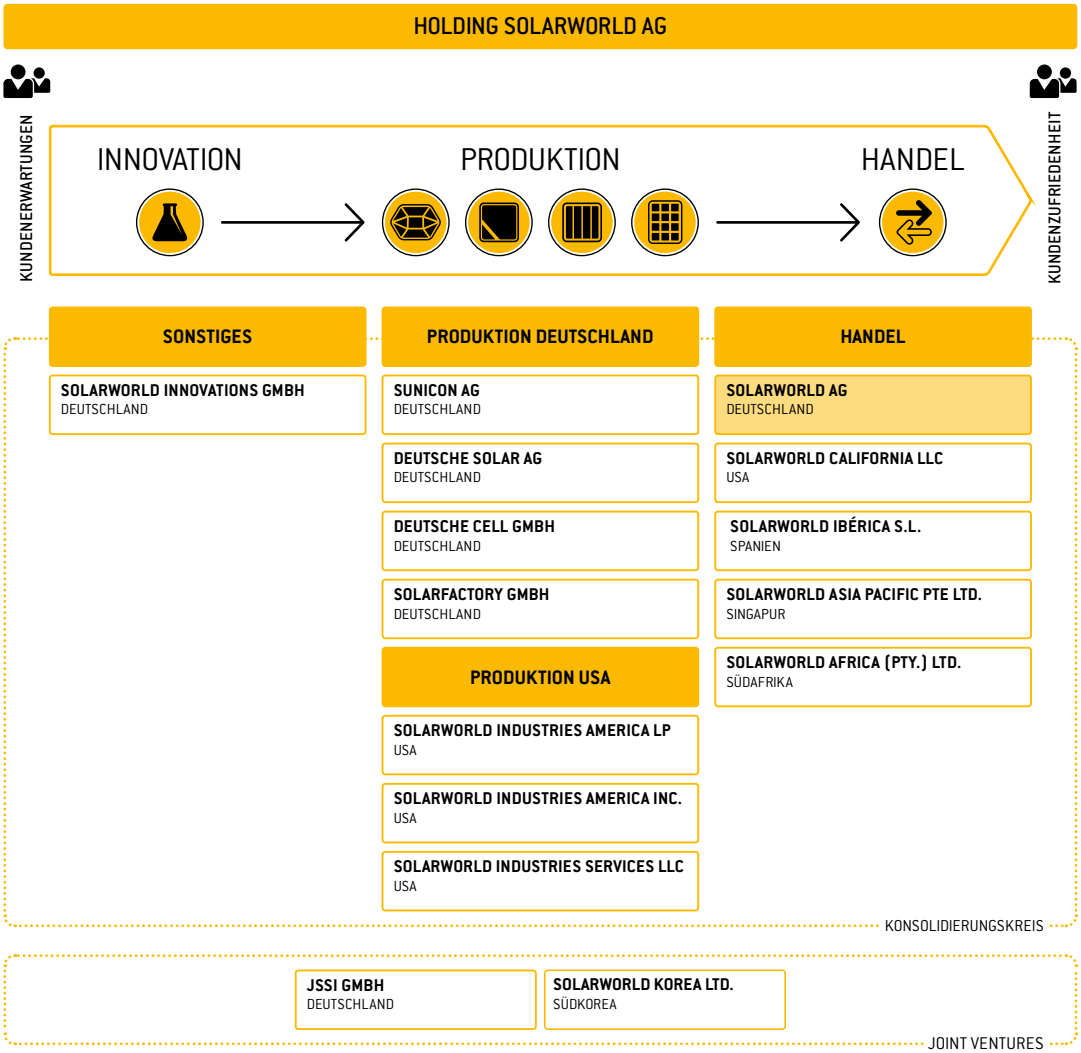
CORPORATE STRUCTURE 2010+. Die SOLARWORLD zählt zu den größten Solarkonzernen weltweit und verfügt über Standorte in den wichtigen großen Wirtschaftsregionen. Strategisch relevant für unsere Investitionsentscheidungen an den Produktionsstandorten sind Infrastrukturfaktoren, die den hohen Anspruch an die Prozess- und Produktqualität sowie an die umwelt- und sozialbezogenen Standards garantieren. Unsere konzerneigenen Produktionen liegen daher in Freiberg/Deutschland sowie Hillsboro und Camarillo/USA; hier schaffen wir Beschäftigung an Wissenschafts- und Wirtschaftsstandorten und senken unsere Komplexitätskosten. Mit dem Ziel, die logistische Nähe zum wichtigen Zukunftsmarkt Asien strategisch zu sichern, erweiterten wir darüber hinaus unser globales Produktionsnetzwerk um eine weitere Modulproduktion in Form eines Joint Ventures[g]. Durch die Kooperation mit unserem südkoreanischen Partner profitieren wir von seinem kulturellen, regionalen und technischen Know-how im komplexen asiatischen Markt. Die Vertriebsstandorte der SOLARWORLD liegen in den wichtigsten solaren Wachstumsregionen. *Weltweite Standorte des Konzerns • S. 050 //; Weltkarte //*

Die Abbildung dieser strategischen Managementsicht spiegelt auch die Anpassung unserer Konzern-Segmentstruktur im Berichtsjahr 2009 wider, in der regional zusammenhängende und vollintegrierte[g] Produktions- und Funktionsbereiche zusammengefasst wurden. *07 Segmentstruktur und Wertschöpfungsstufen • S. 035 //; Segmentstruktur angepasst • S. 049 //*

CORPORATE TECHNOLOGY 2010+. Unser konzernweites und integriertes – weil wertschöpfungs- und standortübergreifendes – Produktionskonzept setzt auf modernste Technologie. Unser Ziel: Synergie- und Effizienzpotenziale konzernübergreifend heben und kosten-, qualitäts- und umweltrelevante Wettbewerbsvorteile für das Endprodukt „Solarmodul“ weltweit einheitlich sichern. Forschungs- und Entwicklungserfolge greifen vom Rohstoff bis zum System; so konnte 2009 durch Zelleffizienzsteigerung und Reduktion der Waferdicke der Siliziumverbrauch pro Wattpeak gesenkt werden.

Unser internes Mindestziel 2009 lautete, die Degression nach dem deutschen Erneuerbare Energien Gesetz (EEG)[g] im Jahresdurchschnitt durch technischen Fortschritt in der internen Kostenstruktur zu kompensieren. Dieses Ziel haben wir im Berichtsjahr erreicht. Mit dem zusätzlichen Degressionsschritt zum 1. Juli 2010 soll der notwendige Fortschritt bei der Leistungsfähigkeit der Photovoltaik[g] nach dem Willen des Gesetzgebers beschleunigt werden. *EEG angepasst • S. 136 //* Die damit einhergehende Vergütungsreduktion ist 2010 in dieser Höhe nicht unmittelbar über Kostenreduktionen abzubilden. Dennoch wird die SOLARWORLD Kostensenkungsmaßnahmen verstärkt vorantreiben. Zwischenzeitlich nochmals weiterentwickelte Prozesse und Technologien der 2009 abgeschlossenen und 2010 geplanten Ausbauschritte werden den technischen Fortschritt der SOLARWORLD begünstigen und die Kostenstrukturen wiederum deutlich verbessern. Der Faktor Größe wird über Stückzahlen und Absatzmengen zu entsprechenden wettbewerbsentscheidenden Skalen- und Kosteneffekten führen.

07 SEGMENTSTRUKTUR UND WERTSCHÖPFUNGSSTUFEN



So werden wir den Druck zusätzlicher Vergütungssenkungen im Leitmarkt Deutschland zunehmend schultern. Im Ergebnis bieten wir unseren Kunden ein anspruchsvolles Angebot an standardisierten Solarstromprodukten der Marke SOLARWORLD.

CORPORATE BRAND 2010+. Unsere Marke gehört zu einem unserer wichtigsten Unternehmenswerte: Sie erlaubt uns einen wettbewerbsfähigen Preis für unsere Qualitätsprodukte zu erlangen und nachhaltig zu

wachsen. Im Gegensatz zu etablierten Branchen ist die junge Solarindustrie noch immer einem höheren technologischen, ökonomischen und politischen Risiko ausgesetzt. Die Kunden schauen bei zunehmendem Angebot auf Qualitätsparameter wie maximale Erträge, Stabilität und Langlebigkeit. Und auch am Kapitalmarkt „verlangen" Investoren zusätzliche Sicherheiten, um diese Risiken zu kompensieren. Eine starke Marke vermittelt dem Kunden nicht nur entsprechende Produkteigenschaften, sie reduziert auch das mit dem Kauf einer Solaranlage verbundene Risiko einer auf 25 Jahre angelegten Investition.

Unser Qualitätsversprechen, das wir über unsere Corporate Technology sichern, flankieren wir traditionell mit einem starken Vertrieb. Die Vertriebsmaxime der SOLARWORLD: Nahe am Kunden sein und mit den Kunden wachsen. Dennoch werden wir 2010 weiter in die Logistikprozesse investieren müssen, um den gestiegenen Mengen und den insbesondere durch Förderfristen entstehenden temporären Nachfragespitzen im Sinne unserer Kunden begegnen zu können. Über Investitionen in die Markenkommunikation transportieren wir dieses umfangreiche Qualitätsversprechen an potenzielle Kunden und sichern uns weltweit Marktanteile.

STRATEGISCHE FINANZIERUNG 2009/2010+

Unser Ziel, die Marktposition der SOLARWORLD weltweit auszubauen und darüber die Nutzung solarer Energie voranzutreiben, werden wir nur dann weiterhin erfolgreich umsetzen können, wenn wir es schaffen, kontinuierlich effizienter zu wirtschaften und unseren Finanzbedarf durch eine gesunde Geschäftsentwicklung nachhaltig zu sichern. Deshalb streben wir an, den für das hohe Wachstumstempo anhaltenden Kapitalbedarf zu Teilen aus dem operativen Betrieb zu decken. Unsere Corporate Technology kräftigt Produktivität und sichert Qualität – unsere Markenstrategie Corporate Brand schafft in Form wettbewerbsfähiger Preise sichere Erträge.

Die Finanzierung des Konzerns erfolgt zentral über die SOLARWORLD AG. Um eine günstige Finanzierung des Konzernwachstums zu gewährleisten, wird die Finanzierungsstruktur der Holding über Ergebnisabführungsverträge mit den 100-prozentigen deutschen Tochtergesellschaften gestärkt: Gewinne und Verluste der Töchter fließen so direkt an die SOLARWORLD AG. Hierzu zählen u.a. die Steuerung der Liquidität sowie die Aufnahme von Darlehen zur Finanzierung der Unternehmensexpansion. Auch unsere aktionärsorientierte Dividendenpolitik aus dem Gewinn der Aktiengesellschaft wird so auf ein konzernweites Fundament gestellt.

Ziel unserer Finanzierungspolitik ist es, zu jedem Zeitpunkt über entsprechende Liquiditätsreserven zu verfügen, um dem Konzern die notwendige finanzielle Flexibilität für erforderliche Wachstumsschritte zu verleihen, finanzwirtschaftliche Risiken zu begrenzen sowie die Kapitalkosten durch eine adäquate Kapitalstruktur zu optimieren. Ergänzend zu dem Finanzmittelbedarf, den wir aus dem operativen Cashflow sichern, nehmen wir je nach Marktsituation unterschiedliche Fremdfinanzierungsinstrumente in Anspruch – so 2010 auch am Anleihemarkt. Der SOLARWORLD AG kommt dabei die seit ihrem Börsengang starke Positionierung am Kapitalmarkt zu Gute.

Diese stabile Kapitalstruktur erlaubt es uns, dass wir aus uns selbst heraus, konstant und mit Augenmaß wachsen können. *Geplante Finanzierungsmaßnahmen • S. 146 //* Wir streben aus heutiger Sicht eine solide Eigenkapitalquote[9] im Bereich von 40 Prozent an. Auch in einer Zeit des schnellen wirtschaftlichen Wandels ist die SOLARWORLD in der Lage, die kurz- und mittelfristigen Investitionsvorhaben durch sorgfältige Finanzierung zu sichern.

WESENTLICHE GESCHÄFTSEREIGNISSE 2009

- **MARKTPOSITION BEHAUPTET.** Weltweit erhöhten wir unseren Marktanteil 2009 auf fünf (Vorjahr: 4) Prozent. Gleichzeitig ist es uns gelungen, trotz der branchenweit gesunkenen Preise unser Umsatzziel zu erreichen. Stete Kostensenkungsmaßnahmen entlang der einzelnen Produktionsstufen sowie die 2009 optimierte Beschaffungssituation wesentlicher Rohstoffe haben zwar zu einem soliden Ergebnis beigetragen, konnten jedoch die marktbedingten Preisrückgänge nicht gänzlich ausgleichen. *Ertragslage • S. 097 //*

- **MARKENKAMPAGNE IM STRATEGISCHEN FOKUS.** Unserer Strategie folgend haben wir die Investitionen in unsere Markenbekanntheit nahezu verfünffacht – auf rund zehn Mio.€. *Markeninvestitionen forciert – Nachfrageeffekte für Konzern und Kunden • S. 084 //*

- **PRODUKTION VOLL AUSGELASTET.** Während viele Wettbewerber gezwungen waren, ihre Produktion zu drosseln und auf Kurzarbeit umzustellen, produzierten wir aufgrund der starken Nachfrage nach SOLARWORLD Produkten an der Kapazitätsgrenze. *Auswirkung der Rahmenbedingungen auf den Geschäftsverlauf 2009 • S. 076 //*

- **INTERNATIONALES PRODUKTIONSNETZWERK AUSGEWEITET.** Entsprechend der Marktentwicklung haben wir den Investitionsschwerpunkt 2009 auf das Endkundengeschäft gelegt und den schnelleren Ausbau unserer Konzern-Modulfertigung beschlossen: So ziehen wir die Kapazitäten von derzeit 500 MW auf 1.250 MW bis Ende 2011 hoch. Investitionen, Finanzierung und der infrastrukturelle Ausbau wurden 2009 auf den Weg gebracht. Am deutschen Standort Freiberg steigerten wir planmäßig unsere Waferproduktion um 250 auf 750 MW. *Facts: Weltweite Produktionskapazitäten • S. 079 //*

- **WACHSTUM FINANZIELL ABGESICHERT.** Um unsere Investitionspläne umsetzen zu können, haben wir 2009 einen Konsortialkredit (200 Mio. €) abgeschlossen und eine europäische Anleihe (400 Mio. €) vorbereitet. Diese haben wir im Januar 2010 erfolgreich am Kapitalmarkt platziert und damit direkt zum Jahresbeginn die finanzielle Flexibilität für weiteres Wachstum gesichert. *Geplante Investitionen • S. 146 //*

- **INFRASTRUKTUR ZUR FÖRDERUNG UNSERER INNOVATIONSKRAFT GESCHAFFEN.** Unseren internationalen Forschungscampus stärkten wir 2009 infrastrukturell: Das Zell- und Modultechnikum wurde nahezu fertiggestellt und hat im 1. Quartal 2010 die Entwicklungsarbeit aufgenommen. Unsere Innovationskraft sehen wir dadurch entscheidend erhöht. *SolarWorld Innovations – Konzernentwicklung vom „Lab zur Fab“ • S. 091 //*

(08) ZIELERREICHUNG 2009 UND ZIELE 2010+

	ZIELE 2009+	IST 2009	ZIELE 2010+
FINANZEN	• **Umsatzziel:** Über Vorjahresniveau mit 1 Mrd. € als nächstem Etappenziel (Prämisse: eine sich stabilisierende gesamtwirtschaftliche Entwicklung)	✓ **Umsatz:** 1,01 (Vorjahr: 0,9) Mrd. €	• **Umsatzziel:** Nachhaltige Überschreitung des Umsatzniveaus des Vorjahres von 1 Mrd. € (Prämisse: eine sich weiter erholende gesamtwirtschaftliche Entwicklung kombiniert mit einem Wachstum des Solarmarkts, welches durch die schwebenden gesetzlichen Rahmenbedingungen im Kernmarkt Deutschland maßgeblich beeinflusst wird)
	• **Jahresergebnis:** Davon abhängig, welche Preisdegression auf der Kostenseite aufgefangen werden muss und kann.	✓ **EBIT[9]:**"151,8 (Vorjahr: 263,3) Mio. € // Marktbedingte Preisreduktion führte 2009 zu erhöhtem Margendruck.	• **Ergebnisziel:** Davon abhängig, welche Preisdegression auf der Kostenseite aufgefangen werden muss und kann.
	• Beteiligung unserer Aktionäre am Unternehmenserfolg	✓ **Dividende[9]**: 0,16 €/Aktie (Dividendenvorschlag an die Hauptversammlung 2010)	• Beteiligung unserer Aktionäre am Unternehmenserfolg
KUNDEN	• Weiterentwicklung der Marke SOLARWORLD	✓ Markenbekanntheit in Deutschland gesteigert: • **Ungestützt:** 2009: 5,8 Prozent; 2009/2010: 7,1 Prozent • **Gestützt:** 2009: 17 Prozent; 2009/2010: 24,9 Prozent *Quelle: EuPD Research/Brandmonitor*	• Weiterentwicklung der Marke SOLARWORLD
	• Erneute Steigerung der Kundenzufriedenheit	• 2009 wurden folgende Faktoren in unserer jährlichen Kundenbefragung erstmalig ermittelt: • **Zufriedenheit mit dem Service:** 87,6 Prozent „sehr gut" und „gut" • **Zufriedenheit mit der Produktqualität:** 99,8 Prozent „sehr gut" oder „gut" • **Zufriedenheit mit der SOLARWORLD allgemein:** 85,4 Prozent „sehr zufrieden" oder „zufrieden"	• Erneute Steigerung der Kundenzufriedenheit
	• Ausbau internationaler Vertrieb auch in neuen Märkten und Geschäftsfeldern mit Schwerpunkten US-amerikanischer Markt und ländliche Elektrifizierung	✓ Marktbedingter Schwerpunkt auf Deutschland; Ausbau der Mitarbeiterzahl in den deutschen Vertriebsteams: +62 Prozent	• Ausbau internationaler Vertrieb auch in neuen Märkten und Geschäftsfeldern mit Schwerpunkten US-amerikanischer Markt und ländliche Elektrifizierung
	• **Auslandsquote:** Stabilisierung auf Vorjahresniveau	• Unter Vorjahr bei 29 (Vorjahr: 54) Prozent. Grund: marktbedingt, doppelt so starke Nachfrage in Deutschland bei leichter Stagnation der Auslandsmärkte.	• **Auslandsquote:** Über Vorjahresniveau

	ZIELE 2009+	IST 2009	ZIELE 2010+
PROZESSE	• **Mindestziel:** Kompensation der EEG-Degression im Jahresdurchschnitt durch interne Kostenreduktion (in €/Wp)	✓ Produktionskosten sind durch technischen Fortschritt und Skaleneffekte[g] im Gleichklang mit der EEG-Degression zum 1. Januar 2009 gesunken.	• **Mindestziel:** Kompensation der EEG-Degression zum 1. Januar 2010 (9 Prozent Dachanlagen; 11 Prozent Freiflächen) über interne Kostenreduktion (in €/Wp) // weitere geplante 16 Prozent ab dem 1. Juli 2010 nicht unmittelbar und vollständig in 2010 kostenseitig abbildbar
	• ISO-14001-Zertifizierung[g] der US-Produktionsstandorte (frühestens 2010)	✓ im Plan	• ISO-14001-Zertifizierung aller verbleibenden Standorte, inklusive Südkorea • ISO-9001-Zertifizierung in Südkorea
	• Kapazitätsausbau für steigende Weltmarktnachfrage: • **Wafer:** 1.000 MW Endjahreskapazität • **Zelle:** 450 MW Endjahreskapazität • **Modul:** 450 MW Endjahreskapazität	• Unterjährige marktbedingte Zielanpassung (Nachfrageanstieg Module) des geplanten Ausbaus vom Wafer hin zu einem stärkeren Ausbau der Fertigungskapazitäten für Module. • **Wafer:** 900 MW • **Zelle:** 450 MW • **Modul:** 500 MW	• Kapazitätsausbau 2010/2011 für steigende Weltmarktnachfrage: • **Wafer:** 1.250 MW • **Zelle:** 750 MW • **Modul:** 1.250 MW
MITARBEITER	• Gewinnung und Bindung qualifizierter Fach- und Führungskräfte: • Beschäftigungsausbau um rund 25 Prozent	• 175 neue Stellen geschaffen/ +10 Prozent, Wachstum war personell gesichert, parallel Investitionen in Prozessoptimierung	• Beschäftigungsausbau um rund 10 Prozent
	• Stärkung der Arbeitgeberattraktivität durch Employer Branding	✓ Deutschland: Studie „Great Place to Work“ 2009 – Platz 55 (Vorjahr: Platz 57)/Absolventenbarometer Platz 15	• Fortführung
	• konzernweite Führungskräfte- und Talententwicklung	✓ konzernweite Führungskräfte- und Talententwicklung	• Schwerpunkt auf konzernweite Führungskräfteentwicklung
	• Fertigstellung der Ethik und des Verhaltenskodex und Kommunikation an die Mitarbeiter	• verschoben auf 2010/interner Abstimmungsprozess noch nicht abgeschlossen	• Nach Zustimmung des Betriebsrats wird der Kodex offiziell eingeführt und kommuniziert und in die betriebliche Aus- und Weiterbildung aufgenommen.
GESELLSCHAFT	• **Berücksichtigung der Interessen der Stakeholder[g]:** Freiwillige Offenlegung über Nachhaltigkeitsberichterstattung nach GRI, Carbon Disclosure Project[g]	✓ plus Unterzeichnung des Global Compact[g]	• **Berücksichtigung der Interessen der Stakeholder:** freiwillige Offenlegung über Nachhaltigkeitsberichterstattung nach GRI, Carbon Disclosure Project sowie Global Compact
	• Arbeit an weiteren ISO-Zertifizierungen[g] (US-Standorte)	✓ erreicht	• ISO-Zertifizierungen (verbleibende Standorte, inkl. Südkorea)
	• **Weiterführung:** • Umsetzung bewusstseinsfördernder Maßnahmen in Bezug auf Klima- und Ressourcenschutz • **Forschungsförderung:** Ausbau der Kooperation mit Universitäten und Instituten • Beitrag zur regionalen Entwicklung über Solar2World-Projekte (not-for-profit)	✓ Aufklärung durch Beileger, Zielgruppen-Mailings, Schulprojekte, Kulturförderung mit Bezug auf Artenschutz etc. ✓ **Forschungskooperationen 2009:** 25 (Vorjahr: 21) ✓ **Projektumfang:** 114 (Vorjahr: 53) kWp	• **Weiterführung:** • Umsetzung bewusstseinsfördernder Maßnahmen in Bezug auf Klima- und Ressourcenschutz • **Forschungsförderung:** Ausbau der Kooperation mit Universitäten und Instituten • Beitrag zur regionalen Entwicklung über Solar2World-Projekte (not-for-profit)

✓ = Zielerreichung 100 Prozent

UNTERNEHMENSSTEUERUNG UND KONTROLLE

NACHHALTIGE STEUERUNG UND KONTROLLE

STRATEGISCHE ZIELE REGELMÄSSIG PRÜFEN. Das interne Kontrollsystem (IKS) der SOLARWORLD umfasst organisatorische Sicherungsmaßnahmen (über die im Folgenden genannten Managementsysteme), Kontrolle (durch die Abteilungen, konzernweit durch das Controlling) sowie Prüfung (interne Revision).

Die Konzernstrategie, die sich direkt aus unserer *Vision • S. 002 //* ableitet, sowie die daraus resultierenden Konzernziele legt der SOLARWORLD Vorstand fest. Die Überprüfung, Steuerung und Weiterentwicklung dieser strategischen Ziele erfolgt unterjährig in regelmäßigen Sitzungen, an denen neben dem Vorstand die Geschäftsführer und Vorstände unserer Tochtergesellschaften teilnehmen. Aus den Beschlüssen der Führungsgremien werden die jeweiligen Bereichsziele abgeleitet.

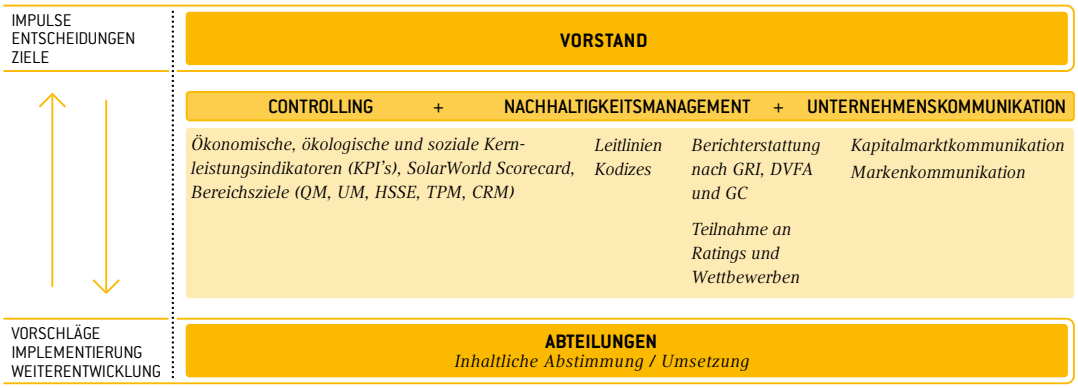
Die Steuerung und Kontrolle erfolgt über das Konzerncontrolling, das die Ausrichtung und Aktivitäten aller Bereiche im SOLARWORLD Konzern unterjährig koordiniert und an den Vorstand berichtet. Dem Erfolgsfaktor gesamtunternehmerische Transparenz kommt durch die zunehmenden Herausforderungen eines im internationalen Markt agierenden Konzerns eine strategische Bedeutung zu.

Die operativen Teileinheiten des SOLARWORLD Konzerns, die für Steuerungszwecke abgebildet werden, folgen den berichtspflichtigen operativen Segmenten „Produktion Deutschland“, „Produktion USA“, „Handel“ und „Sonstiges“. *Segmentstruktur angepasst • S. 049 //*

Die Soll-/Ist-Überprüfung und das zeitnahe Reporting der primären Konzern-Steuerungskennzahlen Umsatz und EBIT[9] 01 *Ausgewählte Kennzahlen • Umschlag //* an den Vorstand stellen sicher, dass Entwicklungen frühzeitig identifiziert, entsprechende Maßnahmen eingeleitet sowie Ziele an sich ändernde Markt- und Unternehmensentwicklungen angepasst werden. Über die Steuerungskennzahl Umsatz spiegelt sich im ersten Schritt die Absatz- und Preisentwicklung wider, während das EBIT Auskunft über die Profitabilitätsentwicklung gibt. 2009 erfolgte der Steuerungsprozess anhand dieser Kennzahlen, indem Preis- und Marketingmaßnahmen die strategische Antwort auf die Markt- und Umsatzentwicklung waren. Die Stabilisierung des EBIT erreichten wir über Skalen- und Mengeneffekte sowie eine stete Verbesserung der Kostenstrukturen in Produktion, Handel und Beschaffung. Während der Umsatz die wichtigste Kennzahl im Segment „Handel“ ist, stellt im Segment „Produktion“ der Produktionsoutput die wichtigste Steuerungsgröße dar.

ÖKOLOGISCHE UND SOZIALE ASPEKTE EINBEZIEHEN. Im Berichtsjahr haben wir das kennzahlenbasierte Steuerungsinstrument, die SOLARWORLD Scorecard, weiterentwickelt und die Datenzusammenführung aus den Konzernbereichen vorangetrieben. Die SOLARWORLD Scorecard gehört zur Kategorie der Sustainability Balanced Scorecards (SBSC)[9], diese Scorecard bezieht zusätzlich zur ökonomischen Zielsetzung (finanzielle Steuerungskennzahlen: Umsatz, EBIT) ökologische und soziale Aspekte ein (nicht-finanzielle

(09) ORGANISATORISCHE EINBINDUNG DES NACHHALTIGKEITSMANAGEMENTS IM SOLARWORLD KONZERN 2009+



GRI, DVFA, GC • *siehe Glossar Seite 261 //* *QM, UM, HSSE, TPM, CRM* • *siehe Abkürzungsverzeichnis Seite 268 //* Stand: 2009

Steuerungskennzahlen: Kundenzufriedenheit, Mitarbeiterbindung, CO_{2eq}[g], etc.). Wir haben uns für diesen Ansatz entschieden, da Nachhaltigkeit[g] integraler Bestandteil der SOLARWORLD Konzernstrategie ist. Dazu wurden konzernweite Oberziele, Leistungstreiber[g], Maßnahmen und Kennzahlen in enger Abstimmung mit den Fachbereichen hergeleitet.

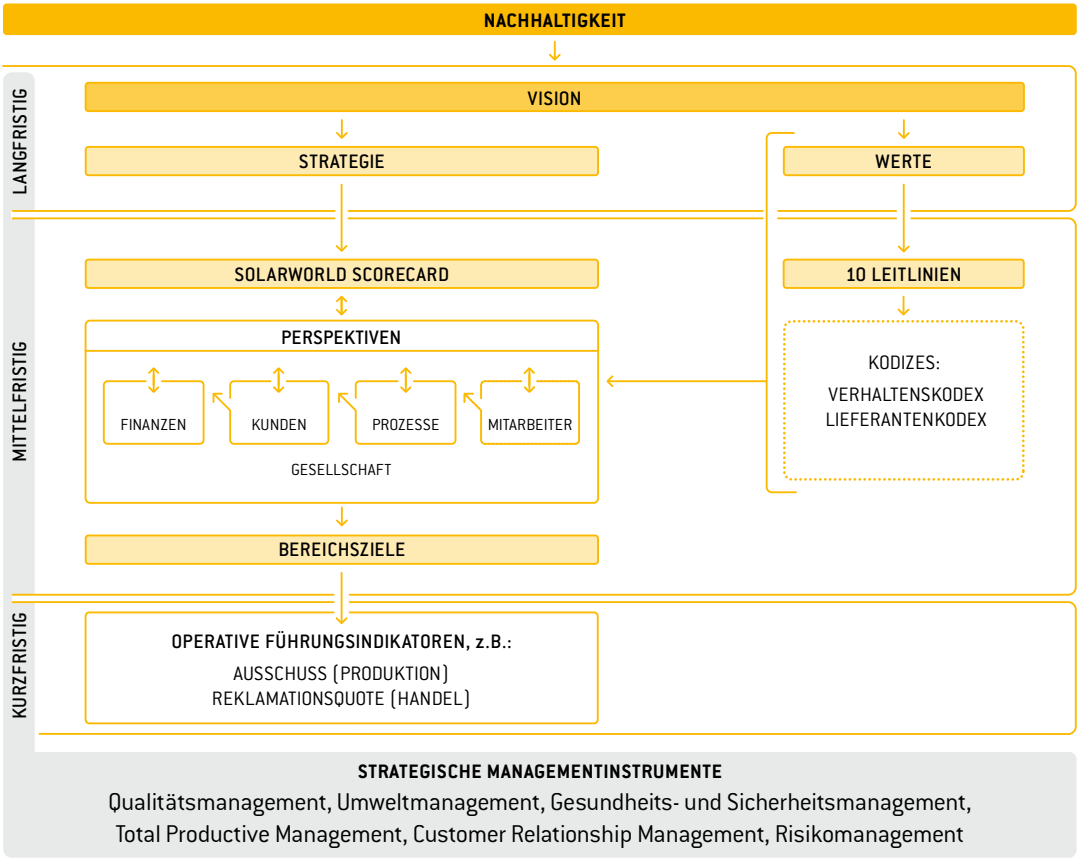
Den Rahmen für unsere nachhaltige Konzernsteuerung legen die SOLARWORLD Werte sowie unsere Leitlinien fest. *www.solarworld.de/nachhaltigkeit* // Sie sollen allen Mitarbeitern des SOLARWORLD Konzerns Orientierung bieten. Der konzernweite Verhaltenskodex, der sich zum Jahresende noch in der internen Prüfung durch den Betriebsrat befand, soll darüber hinaus ab 2010 konkrete Handlungsempfehlungen geben.

Die SOLARWORLD Scorecard verfügt über fünf Perspektiven, die direkt aufeinander aufbauen: Finanzen, Kunden, Prozesse, Mitarbeiter und Gesellschaft. Die kaskadenartige Verknüpfung der Perspektiven gewährleistet, dass die kausalen Wirkungen der einzelnen Faktoren auf den langfristigen Erfolg berücksichtigt werden. Beim Übergang zwischen den Perspektiven wird aufgezeigt, wie die identifizierten strategischen Ziele und Leistungstreiber der jeweils übergeordneten Perspektiven zu erreichen sind. So beziehen wir zukünftig nach vollständig erfolgter Implementierung der SOLARWORLD Scorecard alle aufgeführten Faktoren über Ursache-Wirkungsketten in die ökonomische Unternehmensführung ein.

Kernindikatoren lassen sich nicht immer eindeutig einem Segment zuordnen. Es gibt übergeordnete Aspekte wie die Mitarbeiterzufriedenheit, die Finanzperformance, den Ressourcenverbrauch und das gesellschaftliche Engagement. Demgegenüber lassen sich manche Kennzahlen aber durchaus eindeutig einem Segment zuordnen, wie bspw. die Zufriedenheit der Modul- und Systemkunden (Segment „Handel“).

⑩ NACHHALTIGE KONZERNFÜHRUNG

Stand 2009



Die SOLARWORLD Scorecard führt Kennzahlen der einzelnen Managementinstrumente zusammen. Damit erfolgt eine Soll-/Ist-Überprüfung finanzieller und nicht-finanzieller Steuerungskennzahlen. In Teilbereichen steuerten wir das Unternehmen bereits 2009 nach den Zielen und Indikatoren der Scorecard.
⑧ *Zielerreichung 2009 und Ziele 2010+ • S. 038 //*

OPERATIVE FRÜHINDIKATOREN – MESSGRÖSSEN MIT FRÜHWARNCHARAKTER. Die Definition von Frühindikatoren ist abhängig von der Fristigkeit des betrachteten Oberziels. Wenn wir den langfristigen Unternehmenserfolg ansetzen, sind die Leistungstreiber der SOLARWORLD Scorecard unsere Frühindikatoren. Generell sprechen wir intern aber von Frühindikatoren bei Kennzahlen, die kurzfristig und regelmäßig im Rahmen

unserer nachfolgend genannten Managementsysteme erhoben werden und die damit Grundlage für kurzfristige geschäftspolitische Entscheidungen zur Steuerung zukünftiger Entwicklungen sind. Davon gibt es eine große Bandbreite: Im Folgenden stellen wir Beispiele ausgewählter Frühindikatoren für die Segmente „Produktion Deutschland“, „Produktion USA“ und „Handel“ vor.

Segmente „Produktion Deutschland“ und „Produktion USA“:

- In der Produktion erfassen wir kontinuierlich den durchschnittlichen Produktionsoutput (MW/Tag) und verwenden ihn als Frühindikator für die Produktivität.

- In direktem Zusammenhang mit dem zuvor genannten Indikator steht die Ausschussrate: Sie wird ebenfalls kontinuierlich überprüft, um sofort eingreifen zu können, falls abweichende Werte auftreten.

Segment „Handel“:

- Frühindikatoren für unsere Wettbewerbsfähigkeit sind Produktqualitätsbenchmarks, d.h. Vergleichsversuche auch zusammen mit Kunden. So werden bspw. bei einer FMEA (Fehler-Möglichkeits- und Einflussanalyse) mit Pilotkunden Tests durchgeführt und Maßnahmen in der Praxis probeweise umgesetzt.

- Als mittelfristigen Frühindikator für unseren Qualitätsanspruch sowie für die Güte unserer Logistik ziehen wir die Reklamationsquote heran. Durch die kontinuierliche Erfassung dieser Daten können wir bei Abweichungen kurzfristig gegensteuern und entsprechende Maßnahmen einleiten. So ist die Reklamationsquote 2009 im Vergleich zum Vorjahr leicht angestiegen. Extreme Nachfragespitzen im 4. Quartal führten sowohl bei Logistikprozessen als auch bei der Verfügbarkeit einiger Komponenten zu kurzfristigen Engpässen. Wir haben umgehend mit einer Analyse im Bereich Qualitätssicherung begonnen.

- Frühindikatoren hinsichtlich der Kundenzufriedenheit, die jährlich unter unseren Großhändlern und Fachpartnern erhoben werden, sind explizit Äußerungen der Kunden und implizit Stimmungen, die nach Gesprächen bzw. bei besonderen Ereignissen (Zusammentreffen, Diskussionsrunden) reflektiert werden.

- Frühindikatoren für Markttrends erhalten wir zum einen ebenfalls über persönliche Kontakte zu den Fachpartnern – etwa anlässlich der jährlichen Fachpartnerschulungen – oder über systematische Erhebungen (Befragungen). Diese betreffen z.B. den Lebenszyklus von Produkten oder neue Produktvarianten wie das schwarze Modul.

VERKNÜPFUNG VON MANAGEMENTINSTRUMENTEN

Das **Total Productive Management (TPM)**[g] – SOLARWORLD Scorecard: Perspektiven Prozesse und Kunden – steigert die Prozesseffektivität, indem es Best-Practice-Beispiele identifiziert (z.B. in Rüstworkshops) und diese konzernweit in Prozessstandards überführt. TPM erstreckt sich neben der Produktion auf den Technischen Service, die Logistik und die IT-Abteilung. Ziel ist es, Arbeitsbereiche und Prozesse schlanker zu gestalten und Verluste zu vermeiden. Dabei dienen interne Zielwerte zur Kostenreduktion und Effizienzsteigerung als Richtgröße. Diese kontinuierliche Verbesserung ist die Grundlage für weitere Innovationen. Als Zielindikator dient u.a. die Ermittlung der „Overall Equipment Efficiency" (Gesamtanlageneffizienz), die das Produkt aus (Maschinen-) Verfügbarkeit, Leistung/Effizienz und Qualität ist. Am Standort Freiberg wird seit 2009 der TPM-Pokal ausgelobt. Er flankiert unser Ideen- und Innovationsmanagement am Standort. *Ideen managen mit betrieblichem Vorschlagswesen • S. 109 //* Im Zuge des Wachstums in den USA haben wir auch das lokale TPM intensiviert. Die Ergebnisse 2009 bestätigen: TPM führt zu Kosteneinsparungen. So konnte im Berichtsjahr ein zweistelliger Millionenbetrag durch gezielte TPM-Projekte eingespart werden.

Das **Customer Relationship Management (CRM)**[g] – SOLARWORLD Scorecard: Perspektive Kunden – soll den bestmöglichen Service für unsere Kunden gewährleisten. Dazu müssen wir gezielt auf die Bedürfnisse der Kunden eingehen. Bspw. hat die SOLARWORLD 2009 auf Kundenwunsch ein schwarzes Modul in die Produktpalette aufgenommen, denn die Optik spielt für bestimmte Kundengruppen eine entscheidende Rolle. ㉙ *Innovationsziele und -schwerpunkte • S. 092 //*

Das **Qualitätsmanagement (QM)**[g] – SOLARWORLD Scorecard: Perspektiven Prozesse und Kunden – stellt über definierte Standards die Qualität unserer Prozesse und Produkte sicher. Qualität definieren wir über die Ansprüche unserer Kunden. Als oberste Steuerungsgröße dient der Grad der Kundenzufriedenheit. Darüber hinaus prüfen wir im Rahmen unseres Qualitätsmanagementsystems auch permanent die Produktqualität unserer externen Lieferanten. Über regelmäßige Auditierungs- und Bewertungsverfahren gewährleisten wir eine stabile und hohe Qualität der Erzeugnisse und Waren unserer Zulieferer. *Kritische Lieferantenauswahl zahlt sich aus – Supplier Capital • S. 080 //* Nahezu alle SOLARWORLD Standorte arbeiteten im Berichtsjahr nach dem Qualitätsstandard ISO 9001[g]. An unserem neuen US-amerikanischen Produktionsstandort Hillsboro streben wir in der ersten Jahreshälfte 2010 die Zertifizierung an.

Das **Umweltmanagement (UM)**[g] – SOLARWORLD Scorecard: Perspektiven Prozesse und Gesellschaft – verbessert unsere Ressourcennutzung kontinuierlich. Umweltpolitik ist daher integraler Bestandteil unserer Qualitätspolitik: Durch ein integriertes Qualitäts- und Umweltmanagement begegnen wir Risiken in der Prozesskette und gewährleisten konzernweite Qualitäts-, Prozess- und Umweltstandards mit entsprechenden Effizienzgewinnen. Zielvereinbarungen und daraus abgeleitete Maßnahmen werden jährlich festgeschrieben. Dabei setzen wir uns zur Steigerung unserer Ökoeffizienz intern Reduktionsziele für den Verbrauch von Energie sowie der Abfall- und Abwassermengen und CO_{2eq}-Emissionen[g]. Unsere Ziele gehen über die gesetzlichen Vorschriften hinaus. Da die Zielwerte der internen Steuerung dienen, werden sie nicht offengelegt, aber über die erzielte Leistung wird jährlich berichtet.

So ermittelten wir unsere jährliche CO_2-Bilanz auch 2009: Die konzernweiten Treibhausgasemissionen[g] sind 2009 laut vorläufiger Schätzung analog zur Produktionssteigerung um 44,6 Prozent auf 139,3 (Vorjahr: 96,3) Tausend tCO_{2eq} gestiegen. Verbessern konnten wir unsere durchschnittliche Emissionsintensität, d.h. die Emissionen pro produziertem Watt peak: Sie sank auf 164,5 (Vorjahr: 175,8) gCO_{2eq}/Wp. Während der durchschnittlichen Modullebensdauer von 25 Jahren können mit den von uns 2009 verkauften Modulen insgesamt rund 4,6 (Vorjahr: 3,1) Mio. tCO_{2eq} eingespart werden. Dadurch können Kosten für Umweltschäden in Höhe von 318,9 (Vorjahr: 219,7) Mio. € vermieden werden. Stellt man die durch unsere Module vermiedenen CO_{2eq}-Emissionen den durch unser Unternehmen verursachten CO_{2eq}-Emissionen gegenüber, ergibt sich für die SOLARWORLD eine positive CO_{2eq}-Bilanz. Die vermiedenen Emissionen übertreffen unverändert um das 33-fache die verursachten. *Berichterstattung zur nachhaltigen Unternehmensführung • S. 213 //* Im Rahmen des Umweltmanagements werden an den einzelnen Standorten jährlich konkrete Maßnahmen festgelegt und umgesetzt. Außerdem haben wir 2009 die Vorbereitungen für die Einführung der Zertifizierung nach ISO 14001 in den USA vorangetrieben. 2010 wird die SOLARWORLD konzernweit sowohl nach ISO 9001 als auch 14001[g] zertifiziert sein.

Interne Umweltaudits und die jährliche Erhebung der Kennzahlen dienen der Wirksamkeitskontrolle der Maßnahmen und der Zielerreichung. Zudem berichten die Umweltmanagementbeauftragten auf Basis eines internen Soll-Ist-Abgleichs an das Management.

Die externe Umweltkommunikation leistet unsere Abteilung Investor Relations im Rahmen der Nachhaltigkeitsberichterstattung nach Global Reporting Initiative (GRI)[g] und über die Veröffentlichung der Daten im jährlichen Carbon Disclosure Project (CDP)[g]. Ein betriebsinternes Umweltberichtswesen sowie Auditberichte und regelmäßige Management-Reports stellen die Information aller Führungsebenen im SOLARWORLD Konzern sicher. Unser Umweltberichtswesen umfasst ein vielschichtiges Statistiknetz aus Abfall-, Emissions-, Abwasser- und Stromstatistiken sowie Hilfsstoff- und Verbrauchsstatistiken. An dieser Stelle verweisen wir auf die Darstellung der ökologischen Leistungsindikatoren im Nachhaltigkeitsbericht. *Berichterstattung zur nachhaltigen Unternehmensführung • S. 213 //*

Über unser **Gesundheits- und Sicherheitsmanagement** – SOLARWORLD Scorecard: Perspektiven Prozesse und Mitarbeiter – schaffen wir sichere Arbeitsbedingungen für unsere Mitarbeiter und unterstützen sie dabei, ihre Gesundheit zu schützen. Im Jahr 2009 wurden konzernweit regelmäßig Sitzungen der Arbeitssicherheitsausschüsse, arbeitsmedizinische Voruntersuchungen, Gefährdungsanalysen sowie Sicherheits- und Arbeitsschutzschulungen durchgeführt. Allen Gesellschaften steht ein eigener Sicherheitsbeauftragter zur Verfügung. Darüber hinaus setzen wir bei den produzierenden Gesellschaften spezielle Sicherheitsingenieure ein.

Konzernweit wächst das Gesundheits- und Sicherheitsmanagement zusehends zusammen. Durch das Zusammenwirken der neuen und der alten Standorte wird das System weiterentwickelt und standardisiert. In der Datenerfassung gibt es aufgrund der unterschiedlichen gesetzlichen Rahmenbedingungen teilweise unterschiedliche Definitionen. Diese Unterschiede werden im Kennzahlenteil des GRI-Berichts offengelegt. *Berichterstattung zur nachhaltigen Unternehmensführung • S. 213 //*

Das **Risikomanagement**[g] – SOLARWORLD Scorecard: alle Perspektiven – ist ein Instrument, das sämtliche Geschäftsbereiche erfasst. Die Risiken erheben wir konzernweit in allen Abteilungen. Abweichungen bei Frühindikatoren zeigen kurz- bis mittelfristige Risiken auf. Über die Leistungstreiber[g] der Scorecard lassen sich langfristige Risiken identifizieren. *Chancen- und Risikomanagementsystem • S. 114 //*

Die **Interne Revision** wird durch eine unabhängige Stabsstelle im Vorstandsressort Finanzen ausgeführt. Gegenstand der Prüfung ist die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems (IKS). Neben ihrer Vergangenheitsorientierung in Form der (Re-)Assurance[g] kommt der internen Revision eine beratende und richtungsweisende Funktion zu, da auch die Sinnhaftigkeit von Prozessen überprüft wird.

Neben den genannten Managementinstrumenten wurde im Berichtsjahr der SOLARWORLD Verhaltenskodex erarbeitet und in einer abstimmungsfähigen Version fertiggestellt. Der Inhalt wurde im Austausch mit Kollegen konzernweit entwickelt. Des Weiteren wurde die gesetzliche Kompatibilität mit dem deutschen sowie mit dem US-Recht überprüft. Der Kodex stellt einen freiwilligen konzernweiten Verhaltensstandard dar, der unser Handeln in Bereichen regelt, in denen keine wirtschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen formuliert sind oder die bestehenden aus Sicht der SOLARWORLD nicht ausreichen. Der Verhaltenskodex ist daher konzernweit bindend. Basis des Verhaltenskodex ist das geltende internationale und nationale Recht. Zum Ende des Berichtsjahrs lag der Verhaltenskodex dem Betriebsrat in Freiberg zur Abstimmung vor.

Zu der Verknüpfung unserer Managementinstrumente verweisen wir auch auf die ⑩ *Nachhaltige Konzernführung • S. 042 //*

GESCHÄFT UND RAHMENBEDINGUNGEN

GESCHÄFTSFELDER // ORGANISATIONSSTRUKTUR

KONZERNSTRUKTUR UND SEGMENTE

GESCHÄFTSFELDER UNVERÄNDERT. Der SOLARWORLD Konzern ist einer der weltweit führenden Hersteller kristalliner Solarstromtechnologie. Der Schwerpunkt unserer Geschäftstätigkeit liegt auf der Produktion und dem internationalen Vertrieb von Solarstromanwendungen, die Anlagen für Hausdächer bis hin zu Großanlagen[g] umfassen. Wir arbeiten sowohl im Bereich der On-grid[g]- (netzgekoppelten) als auch der Off-grid- (netzfernen) Technologie. Die SOLARWORLD AG und ihre Tochtergesellschaften forschen, entwickeln, produzieren und vertreiben auf allen Stufen der solaren Wertschöpfungskette[g]. Geschlossen wird der Wertstoffkreislauf durch unser konzerninternes Recycling[g].

ORGANISATIONSSTRUKTUR AUF SYNERGIEN AUSGERICHTET. Die SOLARWORLD AG ging aus der 1988 gegründeten Einzelfirma Frank H. Asbeck, Ingenieurbüro für Industrieanlagen, hervor. Der Eintrag als Aktiengesellschaft deutschen Rechts in das Handelsregister des Amtsgerichts Bonn erfolgte am 26. März 1999 unter der Nummer HRB 8319. *Chronik* • *Umschlaginnenseite //* Die SOLARWORLD AG ist im Prime Standard[g] der Frankfurter Wertpapierbörse (TecDAX[g]) in Deutschland gelistet.

Die SOLARWORLD AG ist die Muttergesellschaft des SOLARWORLD Konzerns. Als Holdinggesellschaft übernimmt sie neben dem Vertrieb zentrale Dienstleistungen für den Konzern: Dazu zählen Leistungs-, Steuerungs- und Kontrollfunktionen in den Bereichen Corporate Business Management (strategische Konzernentwicklung, M&A[g]), Finanzen, Controlling, Investor Relations, Corporate Communication[g] und Marketing. Auch die Koordination der Produktionsplanung und -steuerung sowie der Investitionsplanung übernimmt die SOLARWORLD AG zentral für die Tochtergesellschaften. Das Nachhaltigkeitsmanagement[g] sowie die Interne Revision sind als Stabsstellen direkt dem Konzernvorstand untergeordnet. Dieser übernimmt die Aufgaben der Konzernführung.

Um von konzernweiten Synergien[g] und Skaleneffekten[g] zu profitieren, haben wir unseren Einkauf zentral bei der DEUTSCHE SOLAR AG an unserem deutschen Produktionsstandort Freiberg gebündelt. Von dort werden Beschaffung und Einkauf für den gesamten Konzern gesteuert. Auch unsere Forschungs- und

Rohstoffaktivitäten haben wir dort in Tochtergesellschaften, wie der SOLARWORLD INNOVATIONS GMBH und der SUNICON AG, zusammengefasst.

Die Unternehmensprozesse werden über konzernweit eingesetzte Standardsysteme unterstützt. Der IT kommt daher die unternehmerische Aufgabe zu, die in der SOLARWORLD vorhandenen Mittel effizient für den betrieblichen Ablauf einzusetzen und somit die Steuerung unserer Geschäftsprozesse auch und gerade in Wachstumsprozessen zu sichern und zu optimieren.

RECHTLICHE KONZERNSTRUKTUR VERÄNDERT. Der SOLARWORLD Konzern umfasste zum Stichtag (31. Dezember 2009) insgesamt 25 (Vorjahr: 28) Gesellschaften. Die rechtliche Konzernstruktur hat sich im Berichtsjahr wie folgt geändert:

- Zum 1. Januar 2009 haben wir unsere US-Gesellschaften gesellschafts- und steuerrechtlich sowie in Bezug auf die jeweiligen Tätigkeitsbereiche neu aufgestellt. Damit bündeln wir in der SOLARWORLD INDUSTRIES AMERICA INC. (vormals: SOLARWORLD PROPERTIES INC.) als operativ tätiges Mutterunternehmen das US-Geschäft in einem Teilkonzern und schaffen damit gleichzeitig eine steuerliche Einheit in den USA.

- Gemäß Spaltungs- und Übernahmevertrag vom 7. April 2009 sowie den Beschlüssen der Hauptversammlungen beider Rechtsträger wurde der Geschäftsbereich SOLARMATERIAL rückwirkend zum 1. Januar 2009 von der DEUTSCHE SOLAR AG abgespalten und auf die SUNICON AG übertragen.

- Als 100-prozentige Tochter der SOLARWORLD CALIFORNIA LLC haben wir am 29. April 2009 die SOLARWORLD POWER PROJECTS INC. gegründet. Die Gesellschaft mit Sitz in Camarillo/Kalifornien wird die Entwicklung von Großprojekten im wichtigen Zukunftsmarkt USA betreuen.

- Eine Namensänderung gab es bei der JOINT SOLAR SILICON VERWALTUNGS GMBH. Die Gesellschaft mit Sitz in Freiberg wurde in der Gesellschafterversammlung am 5. Februar 2009 in JSSI GMBH unbenannt.

- Mit Geschäftsanteilskauf- und -übertragungsvertrag vom 15. Juli 2009 haben wir 100 Prozent unseres früheren Joint Ventures[9] SCHEUTEN SOLARWORLD SOLICIUM GMBH übernommen. Die Gesellschaft wird nun unter dem Namen SOLARWORLD SOLICIUM GMBH geführt.

- Um den Ausbau unseres koreanischen Joint Ventures im anziehenden asiatischen Solarmarkt zu beschleunigen, hat die SOLARWORLD im Laufe des 3. Quartals im Rahmen einer Kapitalerhöhung in Höhe von 13,9 Mio. € ihren Anteil an der SOLARWORLD KOREA LTD. auf 76,5 (vorher: 50) Prozent erhöht. Innerhalb eines Jahrs hat unser Joint-Venture-Partner das Recht 26,5 Prozent der Anteile von der SOLARWORLD zu erwerben, so dass kurzfristig wieder paritätische Beteiligungsverhältnisse bestehen werden. *Konzernstruktur geändert* • *S. 112 //*

→ Ebenfalls als Joint Venture haben wir gemeinsam mit der SolarPark Engineering Ltd., Seoul/Südkorea, die SOLARPARK M.E. LTD. gegründet. Sie konzeptioniert und baut Produktionsanlagen für die Modulfertigung. Die Gesellschaft, an der die SOLARWORLD zu 50 Prozent beteiligt ist, wurde zum 1. Januar 2009 erstmalig at Equity[g] konsolidiert.

→ Im Dezember 2009 haben wir unsere 35-prozentige Beteiligung an der GÄLLIVARE PHOTOVOLTAIC AB verkauft.

Bis auf die oben aufgeführten Veränderungen gab es keine weiteren Änderungen in unserer rechtlichen Konzernstruktur. 61 *Anhang/SolarWorld Konzern zum 31. Dezember 2009 • S. 161 //*

Darüber hinaus haben wir am 15. September 2009 ein Verbindungsbüro im französischen Grenoble gegründet. 1 *www.solarworld-france.com //* Die Mitarbeiter vor Ort bieten technische Unterstützung im Bereich des besonders nachgefragten ENERGIEDACHS®[g]. Außerdem schulen sie Installateure und Distributoren.

SEGMENTSTRUKTUR ANGEPASST. Mit Inkrafttreten des IFRS[g] 8 „Operating Segments“ erfolgte 2009 eine Anpassung der Segmentberichterstattung des Konzerns, die sich nun ausschließlich an der Managementsicht orientiert und somit das Endprodukt „Solarmodul“ produktions- und handelsseitig in den Mittelpunkt stellt. *Anhang/Grundlagen, Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden • S. 156 //* Zum 31. Dezember 2009 ist das operative Geschäft in vier Segmente gegliedert, die den globalen Geschäftstätigkeiten sowie der Konzernorganisation der SOLARWORLD Rechnung tragen. Statt den bisherigen Segmenten gibt es nun vier operative Segmente, die die strategische Ausrichtung sowie die vorherrschende interne Organisations-, Berichts- und Steuerungsstruktur abbilden: „Produktion Deutschland“, „Produktion USA“, „Handel“ und „Sonstiges“. 07 *Segmentstruktur und Wertschöpfungsstufen • S. 035 //*

Im Bereich Produktion umfassen die Segmente regional zusammenhängende und voll integrierte Produktionsaktivitäten in Deutschland sowie in den USA (Segmente „Produktion Deutschland“ und „Produktion USA“). Damit verfolgen wir das Ziel, Synergie- und Effizienzpotenziale über die gesamte Wertschöpfungskette zu heben und so strategische Wettbewerbsvorteile für das Endprodukt „Solarmodul“ zu erzielen. Das operative Segment „Handel“ umfasst schließlich den weltweiten Vertrieb von Solarmodulen. Der Waferabsatz an externe Kunden findet sich im Segment „Produktion Deutschland“. In das Geschäftssegment „Sonstiges“ gehen verschiedene Geschäftstätigkeiten des Konzerns ein, deren finanzieller Einfluss nicht, noch nicht oder nicht mehr wesentlich für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns ist. Die Vergleichszahlen des Vorjahrs wurden entsprechend der neuen Segmentstruktur angepasst.

WELTWEITE STANDORTE DES KONZERNS

IN ALLEN WICHTIGEN SOLARMÄRKTEN PRÄSENT. Die SOLARWORLD AG betreibt seit Jahren eine gezielte Standortstrategie, dank derer wir in den wichtigen solaren Kernmärkten präsent sind. Insgesamt hat der Konzern 13 (Vorjahr: 13) Standorte (inklusive drei Betriebsstätten, Joint Ventures[g] und der Holding). *Weltkarte //*

Wir produzieren hauptsächlich in Deutschland und den USA – den beiden Märkten, die nach Expertenberechnungen bereits heute über 50 Prozent des weltweiten Solarmarkts ausmachen und auch künftig weiter wachsen dürften. Daneben stehen uns im wichtigen Zukunftsmarkt Asien weitere Produktionskapazitäten an unserem gemeinsam mit einem Joint-Venture-Partner betriebenen Standort in Südkorea zur Verfügung. Neben den guten Wachstumsaussichten dieser Märkte *Der zukünftige Solarstrommarkt • S. 135 //* bieten uns diese Standorte optimale Rahmenbedingungen, um die hohen Qualitäts- und Umweltansprüche der SOLARWORLD weltweit zu erfüllen: sehr gute Infrastrukturen vor Ort, eine große Auswahl an kompetenten Fachkräften, regionale politische Unterstützung für erneuerbare Energien[g], lange Traditionen in der Siliziumverarbeitung bzw. Halbleiterindustrie, Synergien[g] mit regionalen Forschungseinrichtungen sowie ein breites Spektrum von Zulieferern.

Unser international breit angelegter Vertrieb erfolgt über unsere Büros in Deutschland, den USA, Singapur, Südafrika und Spanien. Dank unserer Präsenz in den wichtigsten solaren Absatzmärkten können wir besonders flexibel auf kurzfristige Entwicklungen reagieren und sparen zudem lange Transportwege. So beschleunigen wir die strategische Distribution unserer Produkte weltweit.

WICHTIGE PRODUKTE, DIENSTLEISTUNGEN UND GESCHÄFTSPROZESSE

TIEFES UND BREITES SORTIMENT ANBIETEN. Die SOLARWORLD AG konzentriert sich ausschließlich auf mono- und multikristalline[g] Solarstromanwendungen. Zentrale Geschäftsbereiche des Konzerns sind der Vertrieb von Modulen an den Fachhandel und der Verkauf von Wafern an die internationale Solarzellenindustrie. Ergänzend bietet die SOLARWORLD Systemlösungen an: vom montagefertigen Bausatz für das private Hausdach bis zum solaren Großkraftwerk, für eine netzgekoppelte[g] oder eine netzferne Energieversorgung (On-grid[g]- und Off-grid[g]-Systeme). Über sein Portfolio vom Rohstoff bis zum fertigen System hinaus bietet der Konzern das Recycling[g] als Dienstleistung auch für externe Kunden an. *Weltkarte //*

MARKTPOSITION // EINFLUSSFAKTOREN

WETTBEWERBSPOSITION UND HAUPTABSATZMÄRKTE

IM VERSCHÄRFTEN WETTBEWERB BEHAUPTET. Im Berichtsjahr stieg der Wettbewerbsdruck im internationalen Solarmarkt deutlich. Vor allem chinesische Mitbewerber setzten die gesamte Branche mit sehr niedrigen Produktpreisen unter Druck. Sie konnten aufgrund deutlich geringer Personal- und Energiekosten sowie niedriger Kredit-Zinssätze kostengünstiger produzieren als z.B. europäische Hersteller. Die Durchschnittspreise für Solarmodule fielen 2009 branchenweit etwa um ein Drittel und drückten die Margen[g], so dass viele Solarunternehmen in die Verlustzone rutschten. Die kristalline Solarstromtechnologie – auf die sich SOLARWORLD spezialisiert hat – nimmt eine marktbeherrschende Stellung mit einem Anteil von rund 80 Prozent am Gesamtsolarmarkt ein.

Aufgrund ihrer strategischen Ausrichtung konnte sich die SOLARWORLD in dem verschärften Wettbewerbsumfeld erfolgreich behaupten. *Strategie und Handeln • S. 033 //* *Vertriebsstrategie hat sich bewährt • S. 082 //* Trotz sinkender Margen gelang es uns, ein solides Ergebnis zu erwirtschaften. *Umsatz- und Ergebnisentwicklung • S. 097 //* Wir konnten im Berichtsjahr unsere Marktanteile erhöhen. *Marktposition behauptet • S. 037 //*

Auch der Solarwafermarkt – unsere zweitwichtigste Absatzsparte – war im Jahr 2009 durch sinkende Preise und steigenden Wettbewerbsdruck gekennzeichnet. Dank unserer integrierten Produktionsstrategie konnten wir, im Gegensatz zu Mitbewerbern, nicht abgerufene Wafermengen zu eigenen Solarzellen und -modulen weiterveredeln und am Markt platzieren. Rund 50 Prozent unserer Wafer der Marke SOLSIX®[g] haben wir 2009 an externe Kunden verkauft, die anderen gingen in unsere eigene Produktion ein.

Unser Wachstum in den Hauptabsatzmärkten bewegte sich 2009 analog zur Marktentwicklung: So konnten wir im Berichtsjahr den Anteil unseres konzernweiten Umsatzes (Wafer-, Modul- und Bausatzgeschäft) in Deutschland auf 71 (Vorjahr: 46) Prozent steigern. Zweitstärkste Umsatzregion der SOLARWORLD war Resteuropa mit einem Anteil von 18 (Vorjahr: 33) Prozent, gefolgt von Asien mit einem Anteil am Konzernumsatz in Höhe von 7 (Vorjahr: 12) Prozent und den USA mit einem Anteil von 3 (Vorjahr: 8) Prozent.

RECHTLICHE UND WIRTSCHAFTLICHE EINFLUSSFAKTOREN

FÖRDERMASSNAHMEN TREIBEN BRANCHENENTWICKLUNG. Im Jahr 2009 ist die internationale Solarbranche der Netzparität[g] deutlich nähergekommen, also dem Zeitpunkt, an dem Solarstrom günstiger ist als der Bezugspreis für Haushaltsstrom. Hauptgrund dafür war die starke Preisreduktion für Solarstromprodukte im Berichtsjahr. Die Netzparität wird in den wichtigsten Solarmärkten voraussichtlich innerhalb der nächsten fünf Jahre erreicht werden. Aufgrund dieser Entwicklung sowie der weltweit steigenden Energienachfrage bei einer gleichzeitigen Verknappung von fossilen Rohstoffen, wird Solarstrom weltweit eine zunehmend interessantere Energiealternative. Derzeit ist die Solarbranche in den meisten Ländern aber noch auf Fördermaßnahmen angewiesen. Sie sind ein wichtiger Treiber für die Entwicklung dieser Zukunftsbranche.

Deutschland nimmt mit dem Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) eine internationale Vorreiterrolle bei der Ausgestaltung von Förderbedingungen ein: Dadurch wuchs in diesem Markt der Anteil der erneuerbaren Energien am Strommix 2009 auf 16 (Vorjahr: 15) Prozent; Solarstrom deckte rund 1,0 (Vorjahr: 0,7) Prozent des deutschen Strombedarfs. Die durch das EEG für 20 Jahre festgelegte Einspeisevergütung[9] für Solarstrom bietet Anlagebetreibern die wirtschaftlich notwendige Sicherheit, ihre Investitionen in eine Solaranlage planen zu können. Das deutsche EEG zählt zu den so genannten Mindestpreissystemen, den derzeit wichtigsten und erfolgreichsten Förderinstrumenten für Solarstrom. Sie schaffen Investitionssicherheit für die Endkunden und bieten durch eine festgelegte Degression wichtige Innovationsanreize für die Industrie. Sind die Mindestpreissysteme zudem an das Marktwachstum gekoppelt, kann schnell auf aktuelle Marktentwicklungen reagiert werden. Bspw. hat die deutsche Regierung Anfang 2010 eine Sonderreduktion der Vergütung für Solarstrom beschlossen, um die Einspeisetarife an die Preisentwicklung am Markt anzupassen. *EEG angepasst • S. 136//* Genutzt wird dieser Fördermechanismus in allen wichtigen europäischen Solarmärkten wie Deutschland, Italien, Frankreich, Tschechien, Belgien, Griechenland und Spanien.

Eine andere Form der Förderung erneuerbarer Energien sind Steuererleichterungen und Investitionszuschüsse, die für die Anfangsinvestitionen in eine Solarstromanalage gewährt werden. Solche Mechanismen haben den Vorteil, dass sie die Endkunden in dieser kapitalintensiven Phase besonders entlasten. Anders als Mindestpreissysteme bieten diese Fördermaßnahmen aber keinen Innovationsanreiz für die Solarindustrie, ihre Module nicht nur kostengünstiger, sondern auch leistungsoptimiert zu produzieren. Die Leistungsmenge, die eine Solaranlage über Jahre hinweg liefert, wird bei dieser Art der Förderung nicht berücksichtigt. Viele Länder, wie die USA, Frankreich oder Griechenland, nutzen diesen Fördermechanismus als Zusatzanreiz auf regionaler Ebene und kombinieren ihn mit anderen.

KREDITPROGRAMME GEWINNEN AN BEDEUTUNG. Neben den beschriebenen Fördermechanismen wurde im Berichtsjahr auch die Kreditvergabe zu einem wichtigen Faktor für die Entwicklung des Solarstrommarkts. Die weiterhin angespannte Finanzmarktlage erschwerte es Investoren vor allem im Bereich der Großanlagenprojekte, notwendige Fremdfinanzierungen zu erhalten. Länder wie Deutschland, in denen es garantierte Kredite wie etwa das Programm für erneuerbare Energien[9] der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) gibt, waren davon weniger betroffen. Deswegen verabschiedeten z.B. die USA Ende 2009 ein neues Programm zur Fremdmittelfinanzierung von Solarstromprojekten. *Förderprogramme greifen • S. 137//*

ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG DER GESELLSCHAFT

CORPORATE GOVERNANCE IN DER SOLARWORLD

STAKEHOLDER IN DIALOG EINGEBUNDEN. Wir verstehen Corporate Governance[g] als verantwortungsbewusste, auf langfristige und nachhaltige Wertschöpfung ausgerichtete Führung und Kontrolle des Unternehmens. Wir sind im Vergleich zur „old economy" ein recht junges Unternehmen inmitten eines dynamischen Marktprozesses. Unsere Führungsphilosophie folgt nicht ausschließlich der Maxime, schneller und näher am Markt zu sein – sie berücksichtigt auch die Belange unserer Anleger, Geschäftspartner, Mitarbeiter und die der Öffentlichkeit. Sie baut außerdem darauf, das von allen Anspruchsgruppen (Stakeholder[g]) entgegengebrachte Vertrauen fortlaufend zu bestätigen und die Corporate Governance im Konzern weiterzuentwickeln. Dabei orientiert sich die SOLARWORLD am Deutschen Corporate Governance Kodex[g] (DCGK).

Gemäß 4.1.1 DCGK werden die Belange unserer Aktionäre, unserer Mitarbeiter und der mit dem Unternehmen verbundenen Gruppen bei der Leitung des Unternehmens vom Vorstand berücksichtigt. Dazu haben wir im Berichtsjahr auf unserer Homepage ein neues Kontaktformular eingestellt. *www.solarworld.de/anspruchsgruppen.4260.0.html*// Weitere Informationen zum Dialog mit unseren Stakeholdern finden Sie auch in der *Berichterstattung zur nachhaltigen Unternehmensführung* • *S. 213*//.

Für eine erfolgreiche Unternehmensleitung und -kontrolle bauen wir auf die enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat. *Bericht des Aufsichtsrats 2009* • *S. 022*//

CORPORATE GOVERNANCE BERICHT 2009

ERNEUT UNEINGESCHRÄNKTE ENTSPRECHENSERKLÄRUNG VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT. Wie bereits seit 2002 haben Vorstand und Aufsichtsrat im Berichtsjahr eine Entsprechenserklärung[g] abgegeben. Diese entspricht uneingeschränkt den Empfehlungen der am 5. August 2009 bekannt gemachten Fassung des DCGK vom 18. Juni 2009. Gemäß § 161 Aktiengesetz (AktG) wurde diese Erklärung auf unserer Internetseite dauerhaft zugänglich gemacht. *www.solarworld.de/investorrelations/entsprechenserklaerung*//

Zu unserem Selbstverständnis von Corporate Governance gehört auch der verantwortungsbewusste Umgang mit Risiken. Der Vorstand nimmt seine Sorgfaltspflichten durch ein angemessenes Risikomanagement und ein internes Risikocontrolling wahr. Er informiert den Aufsichtsrat regelmäßig über bestehende Risiken und deren Entwicklung. *Chancen- und Risikomanagementsystem* • *S. 114*//

LEITUNG UND KONTROLLE 2009 UNVERÄNDERT. Als deutsche Aktiengesellschaft hat die SOLARWORLD AG eine duale Führungs- und Kontrollstruktur mit einer personellen Trennung zwischen Leitung und Überwachung. Der Vorstand leitet das Unternehmen gemäß Gesetz (§§ 77, 78 AktG), Satzung (§§ 5, 6) und Geschäftsordnung in eigener Verantwortung und entwickelt die strategische Richtung. Er wird vom Aufsichtsrat bestellt. Dieser setzt sich gemäß §§ 95 Abs. 1, 96 Abs. 1, 101 Abs. 1 AktG aus Vertretern der Aktionäre zusammen

und wird von der Hauptversammlung, die nicht an Wahlvorschläge gebunden ist, bestimmt. Die Rechtsgrundlage für die Arbeit des Aufsichtsrats der SOLARWORLD AG bilden das Aktiengesetz, die Satzung und die Geschäftsordnung. Der Aufsichtsrat bestellt, überwacht und berät den Vorstand bei grundlegenden Entscheidungen. *Anhang/Vorstände und Aufsichtsrat • S. 207 //*

Der Vorstand der SOLARWORLD AG sowie seine Zuständigkeiten sind im Verlauf des Geschäftsjahrs 2009 unverändert geblieben. Der Vorstand besteht weiterhin aus den vier Mitgliedern: *Vorstandsfoto • S. 014 //*

- **Frank H. Asbeck** (Vorstandsvorsitzender)
  Als Unternehmensgründer verantwortlich für die Konzernentwicklung, Öffentlichkeitsarbeit sowie für die Energie- und Unternehmenspolitik.
  Erstbestellung: 1999
  Ende der laufenden Funktionsperiode: 9. Januar 2014

- **Frank Henn** (Vorstand Vertrieb)
  Zuständig für die Koordination des nationalen und internationalen Vertriebs.
  Erstbestellung: 2004
  Ende der laufenden Funktionsperiode: 31. Mai 2013

- **Boris Klebensberger** (Vorstand Operatives Geschäft)
  Verantwortlich für den Bereich QM^9 und UM^9 sowie das Produktionsmanagement und -controlling. Weiterhin zuständig für die Steuerung der produzierenden Tochtergesellschaften sowie Forschung und Technologie.
  Erstbestellung: 2001
  Ende der laufenden Funktionsperiode: 23. September 2011

- **Philipp Koecke** (Vorstand Finanzen)
  Zuständig für die Bereiche Controlling, Investor Relations/Unternehmenskommunikation, IT, Personalwesen, Buchhaltung und Konzernrechnungswesen und Interne Revision.
  Erstbestellung: 2003
  Ende der laufenden Funktionsperiode: 30. April 2012

Auch der Aufsichtsrat ist im Berichtsjahr in seiner Zusammensetzung unverändert geblieben und besteht weiterhin aus den drei Mitgliedern: *Aufsichtsratsfoto • S. 020 //*

- **Dr. Claus Recktenwald** (Aufsichtsratsvorsitzender)

- **Dr. Georg Gansen** (stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender)

- **Dr. Alexander von Bossel** (Aufsichtsratsmitglied)

Unter Berücksichtigung der doppelt zählenden Funktionen als Aufsichtsratsvorsitzender in zwei Fällen kommt Dr. Recktenwald auf acht Mandate bei zurzeit zulässigen zehn Gesamtmandaten. Dr. Gansen zählt vier Mandate, Dr. von Bossel zählt zwei Mandate. Über seine Tätigkeit im Geschäftsjahr 2009 berichtet der Aufsichtsrat im vorliegenden Konzernbericht. *Bericht des Aufsichtsrats 2009 • S. 022 //* Dort finden sich auch weitere Details zur DCGK-Implementierung. Da sich der Aufsichtsrat der SOLARWORLD AG weiterhin auf ein dreiköpfiges Gremium beschränkt, finden die Angaben nach Ziffer 5.3 zur Bildung von Ausschüssen keine Anwendung. Weiterhin ist es der Aufsichtsrat insgesamt, der sich allen Vorstandsfragen einschließlich Vergütungssystem widmet und die gebotenen Prüfungs- und Überwachungsmaßnahmen durchführt. Dabei wird auch die Abfindungs-Cap-Regelung in Ziffer 1.2.3 beachtet. Die nach Ziffer 5.1.1 DCGK festzulegende Altersgrenze findet beim Vorstand der SOLARWORLD aufgrund seiner Altersstruktur keine Anwendung.

TRANSPARENZ GEGENÜBER AKTIONÄREN UND ÖFFENTLICHKEIT GEWÄHRLEISTEN. Wir haben den Anspruch alle unsere Zielgruppen transparent und zeitnah zu informieren, dabei folgen wir dem Gleichbehandlungsprinzip. Alle Informationen werden im Internet frei zugänglich kommuniziert. *www.solarworld.de //* Der Investor-Relations-Bereich der SOLARWORLD Internetseite wurde Anfang 2009 überarbeitet und übersichtlicher strukturiert. So stellen wir eine besonders große Benutzerfreundlichkeit in deutscher und englischer Sprache, entsprechend Ziffer 6.8 DCGK, sicher. *Investor-Relations-Arbeit verstärkt • S. 067 //*

Auf der jährlichen Hauptversammlung können unsere Aktionäre ihre Rechte wahrnehmen und ihr Stimmrecht ausüben. Für Aktionäre, die nicht selbst an der Hauptversammlung teilnehmen können, besteht die Möglichkeit, ihr Stimmrecht durch einen persönlich ausgewählten Bevollmächtigten oder durch einen weisungsgebundenen Stimmrechtsvertreter unserer Gesellschaft auszuüben. Der benannte Stimmrechtsvertreter ist für unsere Aktionäre auch während der Versammlung erreichbar. Sämtliche Informationen zur Hauptversammlung sind frühzeitig auf unserer Internetseite abrufbar. Gemäß § 3 Abs. 2 unserer Satzung können den Aktionären Informationen, wie z.B. die Einladung zur Hauptversammlung, auch mittels elektronischer Medien übermittelt werden. Gemäß der Neufassung des Gesetzes zur Umsetzung der Aktionärsrichtlinie (ARUG) vom 30. Juli 2009 werden Vorstand und Aufsichtsrat auf der kommenden Hauptversammlung entsprechende Satzungsänderungen vorschlagen.

KAPITALMARKTRECHT UND COMPLIANCE-PFLICHTEN STÄNDIG ÜBERPRÜFT. Die Einhaltung und Umsetzung der kapitalmarktrechtlichen Gesetze und Mitteilungspflichten zur Stärkung des Anlegerschutzes (Compliance[9]) ist eine der wichtigen Leitungsfunktionen des Vorstands. Wahrgenommen wird sie durch eine zentrale Compliance-Stelle, die dem Finanzvorstand angegliedert ist. Eine externe juristische Clearing-Stelle überprüft konzernweite Sachverhalte auf ihre Ad-hoc-Relevanz. Hinsichtlich des gesetzlichen Verbots von Insidergeschäften nach § 14 Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) werden Vorstände und Mitarbeiter, für die der Zugang zu Insiderinformationen unerlässlich ist, sowie Dienstleister und Projektbeteiligte in einem Insiderverzeichnis geführt.

2009 erfolgten sechs Stimmrechtsmitteilungen gemäß §§ 21, 26 WpHG bei Unter- bzw. Überschreiten der im Gesetz definierten Stimmrechtsschwellen. *Aktionärsstruktur der SolarWorld zum 31. Dezember 2009 verändert • S. 066 //* Der Aktienbesitz der Vorstandsmitglieder der SOLARWORLD AG lag zum 31. Dezember 2009 in der Summe bei 25 Prozent der ausgegebenen Aktien. Die Mitglieder des Aufsichtsrats hielten keine Aktien der SOLARWORLD AG. Nach § 15a WpHG sind die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats oder ihnen nahestehende Personen gesetzlich verpflichtet, den Erwerb und die Veräußerung von Aktien der SolarWord AG oder von sich darauf beziehenden Finanzinstrumenten offenzulegen, wenn der Wert der Geschäfte, die innerhalb eines Kalenderjahrs getätigt werden, die Summe von 5.000 € übersteigt. Der SOLARWORLD AG sind im Berichtsjahr keine dieser Geschäfte gemeldet worden. Ein jährliches Dokument gemäß Wertpapierprospektgesetz (WpPG) informiert auf der Internetseite nach Veröffentlichung des Jahresabschlusses am 25. März 2010 über sämtliche in 2009 getätigten Veröffentlichungen. *www.solarworld.de/investorrelations/jaehrl-dokument //*

VERGÜTUNGSBERICHT

Auch mit diesem Vergütungsbericht entsprechen Aufsichtsrat und Vorstand der SOLARWORLD AG den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex[9] (DCGK) in seiner aktuellen Fassung vom 18. Juni 2009. Während Ziffer 3.10 DCGK den in diesem Geschäftsbericht auch noch gesondert mit entsprechender Überschrift enthaltenen und im Übrigen im Bericht des Aufsichtsrats 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 5.4.6 ebenfalls als Bestandteil des Corporate Governance Berichts die individualisierte Ausweisung der nach Bestandteilen aufgegliederten Aufsichtsratsvergütung einschließlich gezahlter Vergütungen oder gewährter Vorteile für persönlich erbrachte Leistungen, insbesondere Beratungs- und Vermittlungsleistungen.

VORSTANDSVERGÜTUNG. Die jährliche, in seiner Struktur vom Aufsichtsrat der SOLARWORLD AG festgelegte und mit allen Vorständen entsprechend vereinbarte Vorstandsvergütung setzt sich aus fixen und variablen Vergütungsbestandteilen zusammen. 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 wider, die Anknüpfungsgrundlage für die variable Vorstandsvergütung ist.

Schließlich entspricht die Vorstandsvergütung auch den Anforderungen des vom Bundestag am 18. Juni 2009 verabschiedeten Gesetzes zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung (VorstAG). Sowohl die individuelle Anknüpfung als auch die Branchenüblichkeit werden ebenso berücksichtigt wie die Ausrichtung an einer nachhaltigen Unternehmensentwicklung. Der neue Selbstbehalt des Vorstandsmitgliedes von mindestens zehn Prozent des jeweiligen Schadens bis mindestens zur Höhe des Eineinhalbfachen der

festen jährlichen Vergütung wurde im Bereich der D&O-Versicherungen dabei schon per 1. Januar 2010 vereinbart. Im Übrigen bestimmte sich die Vorstandsvergütung bei der SOLARWORLD AG schon vor Inkrafttreten des VorstAG nach entsprechenden Grundsätzen.

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 Bürgerliches Gesetzbuch (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 DEUTSCHE SOLAR AG sowie der SUNICON AG zu nennen.

Für den Fall der vorzeitigen Beendigung des Dienstverhältnisses enthalten die Vorstandsverträge keine Abfindungszusagen. Der in der DCGK-Neufassung vom 6. Juni 2008 empfohlene Abfindungs-Cap wird bei den seither erfolgenden Neubestellungen berücksichtigt. Bei den Anschlussverträgen für COO, CEO und CFO wurde dies bereits mit Wirkung zum 1. September 2008, 10. Januar 2009 und 1. Mai 2009 umgesetzt.

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

Die Jahresfestvergütung ist an die Vorstandsmitglieder zahlbar in zwölf 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[9] beträgt. Die Auszahlung erfolgt hier binnen vier Wochen nach der Hauptversammlung, in der die zugrunde zu legende Dividendenausschüttung beschlossen worden ist. Die nachfolgende Individualisierung der Vorstandsvergütung bezieht sich einerseits auf die im Jahre 2009 fällig gewordene und ausgezahlte fixe Vergütung. Andererseits wird auch schon die auf das Geschäftsjahr 2009 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 16 Eurocent 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 (CFO) und Vertrieb (CSO) das Dreifache (variabler Anteil beläuft sich auf bis zu 200 Prozent der Festvergütung) und beim Vorstandsvorsitzenden (CEO) und Vorstand Operatives Geschäft (COO) das Vierfache der Festvergütung (die variable Vergütung kann 300 Prozent der Festvergütung nicht überschreiten).

Auf der Hauptversammlung vom 20. Mai 2009 haben unsere Aktionäre ein Zeichen für eine angemessene Höhe von Managergehältern in Deutschland gesetzt. Gemäß Beschlussfassung zur Deckelung der Vorstandsvergütung wurde festgelegt, dass die Vergütung eines Vorstandsmitglieds auf das 20-fache

Durchschnittseinkommen im SOLARWORLD Konzern gedeckelt wird. Basis sind die durch die Mitarbeiterzahl am Jahresende geteilten Brutto-Löhne und -Gehälter im jeweils abgeschlossenen Geschäftsjahr. Diese Regelung gilt mit sofortiger Wirkung und so lange weiter, bis die Hauptversammlung Abweichendes beschließt. Sie beruht auf einem Vorstandsverlangen gem. § 119 Abs. 2 AktG. Eine Zuständigkeit der Hauptversammlung hätte ansonsten nicht begründet werden können. Insoweit geht es letztlich um eine Selbstverpflichtung des amtierenden Vorstands, die mit Zustimmung des Aufsichtsrats zustande gekommen ist und fortan auch beim Abschluss weiterer Anstellungsverträge zu beachten ist. Betroffene Vergütungsbestandteile sind dabei sowohl der variable als auch der feste Teil des jeweiligen Jahreseinkommens, unberührt bleiben nur Einkünfte aus Erfindungen, Aufsichtsratstätigkeit oder sonstige Sach- und Nebenleistungen. Entsprechend Ziffer 4.2.2 werden die Vergütungshöhe und -struktur vom Aufsichtsrat kontinuierlich überprüft, im Übrigen einer Jahressitzung Vorstandspersonalien zugeführt und jeweils einvernehmlich mit jedem Vorstandsmitglied vereinbart und fortgeschrieben.

(11) VERGÜTUNGSTABELLE VORSTAND // IN €

	erfolgsunabhängig		erfolgsbezogen	gesamt
	Fixum	**sonstige Vergütung**	**variabel**	
Frank H. Asbeck Vorsitzender	280.843,32		810.000,00*	[1.090.843,32] **988.146,00** Deckelung der Vorstandsvergütung gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 20. Mai 2009
		29.500,00 (Aufsichtsratsvergütung DEUTSCHE SOLAR AG inkl. Sitzungsgelder von 4.500,00 €) 17.400,00 (Aufsichtsratsvergütung SUNICON AG inkl. Sitzungsgelder von 2.400,00 €)		**46.900,00**
Vorjahr	280.843,32	29.500,00 (Aufsichtsratsvergütung DEUTSCHE SOLAR AG inkl. Sitzungsgelder von 4.500,00 €) 17.000,00 (Aufsichtsratsvergütung SUNICON AG inkl. Sitzungsgelder von 2.000,00 €)	810.000,00	1.137.343,32
Philipp Koecke Vorstand Finanzen	162.821,04	3.205,20 (Zuschüsse zur Krankenversicherung)	256.000,00*	**422.026,24**
Vorjahr	136.154,40	2.576,16 (Zuschüsse zur Krankenversicherung)	240.000,00	378.730,56
Boris Klebensberger Vorstand Operatives Geschäft	262.407,64	2.692,71 (Zuschüsse zur Krankenversicherung) 2.994,26 (Erfindervergütung)	560.000,00*	**828.094,61**
Vorjahr	174.423,32	31.515,64 (Vorstandstätigkeit DEUTSCHE SOLAR AG) 2.379,90 (Zuschüsse zur Krankenversicherung) 2.329,64 (Erfindervergütung)	559.599,99**	770.248,49**
Frank Henn Vorstand Vertrieb	174.337,47	3.583,14 (Zuschüsse zur Krankenversicherung)	256.000,00*	**433.920,61**
Vorjahr	174.337,43	3.375,00 (Zuschüsse zur Krankenversicherung)	240.000,00	417.712,43
gesamt	**880.409,47**	**59.690,31**	**1.882.000,00***	**2.719.087,46**
Vorjahr	765.758,47	88.676,34	1.849.599,99**	2.704.034,80**

* Beschlussfassung Gewinnverwendungsvorschlag Hauptversammlung 2010

** Die Vorjahreswerte von Boris Klebensberger haben sich verändert: In 2009 erfolgte eine Nachzahlung an variabler Vergütung für 2008 in Höhe von 34.599,99 €.

AUFSICHTSRATSVERGÜTUNG. Die Hauptversammlung der SOLARWORLD AG vom 25. Mai 2005 hat eine Aufsichtsratsvergütung beschlossen, die sich aus einer Festvergütung, einer erfolgsabhängigen Sondervergütung, Nebenleistungen und Auslagenersatz zusammensetzt. Dies mit Wirkung zum 1. Januar 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 Aufsichtsratstätigkeit (D&O-Versicherung) übernimmt. Nachdem der Aufsichtsrat auch der DCGK-Empfehlung entspricht, den nach dem VorstAG nur für den Vorstand zwingenden Selbstbehalt für den Aufsichtsrat ebenfalls gelten zu lassen, erfolgt hier eine entsprechende Konditionenanpassung bei der einschlägigen D&O-Versicherung per 1. Juli 2010.

Nach vorstehender Maßgabe erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrats eine jeweilige Jahresvergütung von 17.500,00 €, der stellvertretende Vorsitzende des Aufsichtsrats hiervon das Anderthalbfache, also 26.250,00 €, der Vorsitzende des Aufsichtsrats das Zweifache, also 35.000,00 €, jeweils zuzüglich Umsatzsteuer, soweit solche anfällt. Diese Vergütung wurde für das Geschäftsjahr 2009 rückwirkend im Jahre 2010 gezahlt. Zusätzlich erhielt jedes Aufsichtsratsmitglied pro Sitzung und Hauptversammlungsteilnahme eine Kostenpauschale von 250,00 €, die im Jahre 2009 acht Mal mit insgesamt 2.000,00 € 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 Sondervergütung, die ursprünglich mit 150,00 € pro Dividendencent zu einem in 6.350.000 Aktien eingeteilten Grundkapital[9] 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 greift für dieses Geschäftsjahr der Multiplikator 17,5937, was einen Basisbetrag von 2.639,055 € auslöst. Bei einer in der kommenden Hauptversammlung beschlossenen Dividende[9] von 16 Eurocent pro Aktie macht dies pro Aufsichtsratsmitglied eine variable Sondervergütung von 42.224,80 (Vorjahr: 39.585,83) € aus. In seiner Sitzung vom 6. August 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. Mai 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 Sondervergütung 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 Sondervergütung 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 2009 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 5.4.6 DCGK empfohlenen Angaben wird erläutert, dass der Aufsichtsratsvorsitzende der SOLARWORLD AG Partner der Sozietät Schmitz Knoth Rechtsanwälte ist. Diese erbringt im Wesentlichen über andere Partner und Mitarbeiter der Sozietät die rechtliche Beratung und Vertretung des SOLARWORLD Konzerns sowie auch die dabei erforderliche internationale Koordination.

In Bezug auf die eigene Leistungserbringung im Berichtsjahr 2009 wurden von der Sozietät Schmitz Knoth Rechtsanwälte für die SOLARWORLD AG ohne Umsatzsteuer und steuerfreie Auslagen 469.244,87 € abgerechnet. Für den Leistungszeitraum 2009 fielen bei den Tochtergesellschaften weitere Anwaltskosten an, und zwar in Höhe von 124.312,20 € bei der DEUTSCHE SOLAR AG, 11.754,60 € bei der DEUTSCHE CELL GMBH, 5.538,07 € bei der SOLAR FACTORY GMBH, 2.059,20 € bei der SOLARWORLD INDUSTRIES DEUTSCHLAND GMBH, 15.446,60 € bei der SUNICON AG und 44.283,20 € bei der SOLARWORLD INNOVATIONS GMBH. Alle Einzelpositionen sowie die vom Konzern insgesamt getragene Summe von 672.638,74 (Vorjahr: 591.301,76) € wurden vom Aufsichtsrat der SOLARWORLD AG genehmigt, die jeweilige Beauftragung beschlossen und hinsichtlich Erfordernis und Angemessenheit auch in der Bilanzsitzung vom 15. März 2010 bestätigt.

Abschließend wird klargestellt, dass die Aufsichtsratsmitglieder Dr. Claus Recktenwald und Dr. Georg Gansen zugleich und jeweils stellvertretende Aufsichtsratsvorsitzende der DEUTSCHE SOLAR AG sind. Der Vorstandsvorsitzende der SOLARWORLD AG, Frank H. Asbeck, ist Vorsitzender des dortigen Aufsichtsrats. Die Aufsichtsratsvergütung bei der DEUTSCHE SOLAR AG wurde in der Hauptversammlung vom 6. Dezember 2007 auf einen Jahresbetrag von 25.000,00 € angehoben. Dieser galt auch im Jahre 2009 für jedes Aufsichtsratsmitglied einheitlich nebst der in der nachfolgenden Auflistung ausgewiesenen Sitzungspauschalen von jeweils 750,00 €. Bei sechs abgerechneten Sitzungen im Jahre 2009 macht dies pro Aufsichtsratsmitglied einen Gesamtbetrag von 29.500,00 € netto, der wie alle Aufsichtsratsvergütungen erst nach Ablauf des Geschäftsjahrs fällig und bezahlt wird.

Dr. Claus Recktenwald, Dr. Georg Gansen und Frank H. Asbeck sind ebenfalls Aufsichtsratsmitglieder der SUNICON AG. In deren Hauptversammlung wurde am 18. Dezember 2008 eine Aufsichtsratsvergütung von 15.000,00 € netto pro Aufsichtsratsmitglied beschlossen, die erstmals für das Geschäftsjahr 2008 gilt und wie die dortige Sitzungspauschale von 400,00 € netto nicht vor dem 1. Januar 2009 fällig wird. Bei fünf abgerechneten Sitzungen entstehen insoweit pro Aufsichtsratsmitglied insgesamt 17.000,00 € zuzüglich Umsatzsteuer.

(12) VERGÜTUNGSTABELLE AUFSICHTSRAT // IN €

		erfolgsunabhängig			erfolgsbezogen	gesamt
		Jahresfest-vergütung	**Sitzungs-geld**	**sonstige Vergütung**	**variable Sondervergütung**	
Dr. Claus Recktenwald Vorsitzender	Für 2009 in 2010 gezahlt	35.000,00	2. 000,00	29.500,00 (Aufsichtsratsvergütung DEUTSCHE SOLAR AG inkl. Sitzungsgelder von 4.500,00 €) 17.400,00 (Aufsichtsratsvergütung SUNICON AG inkl. Sitzungs-gelder von 2.400,00 €)	42.224,88*	**126.124,88***
	Für 2008 in 2009 gezahlt	35.000,00	2. 500,00	29.500,00 (Aufsichtsratsvergütung DEUTSCHE SOLAR AG inkl. Sitzungsgelder von 4.500,00 €) 17.000,00 (Aufsichtsratsvergütung SUNICON AG inkl. Sitzungsgelder von 2.000,00 €)	39.585,83	123.585,83
Dr. Georg Gansen stellvertr. Vorsitzender	Für 2009 in 2010 gezahlt	26.250,00	1.750,00	29.500,00 (Aufsichtsratsvergütung DEUTSCHE SOLAR AG inkl. Sitzungsgelder von 4.500,00 €) 17.400,00 (Aufsichtsratsvergütung SUNICON AG inkl. Sitzungsgelder von 2.400,00 €)	42.224,88*	**117.124,88***
	Für 2008 in 2009 gezahlt	26.250,00	2.500,00	29.500,00 (Aufsichtsratsvergütung DEUTSCHE SOLAR AG inkl. Sitzungsgelder von 4.500,00 €) 17.000,00 (Aufsichtsratsvergütung SUNICON AG inkl. Sitzungsgelder von 2.000,00 €)	39.585,83	114.835,83
Dr. Alexander von Bossel Mitglied	Für 2009 in 2010 gezahlt	17.500,00	2.000,00		35.000,00*	**54.500,00***
	Für 2008 in 2009 gezahlt	17.500,00	2.500,00		35.000,00	55.000,00
gesamt	**Für 2009 in 2010 gezahlt**	**78.750,00**	**5.750,00**	**93.800,00**	**119.449,76***	**297.749,76***
Vorjahr	Für 2008 in 2009 gezahlt	78.750,00	7.500,00	93.000,00	114.171,66	293.421,66

* Beschlussfassung Gewinnverwendungsvorschlag Hauptversammlung 2010

GESCHÄFTSVERLAUF IM JAHR 2009

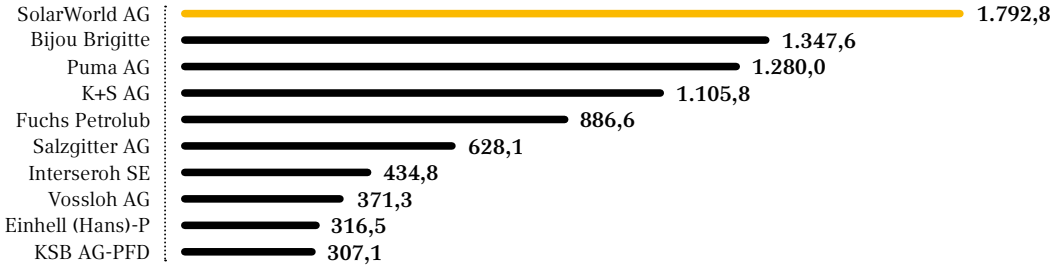
AKTIE 2009

HISTORISCHE KURSENTWICKLUNG DER SOLARWORLD AKTIE

POSITIVE ENTWICKLUNG SEIT BÖRSENGANG. Am 8. November 2009 feierte die SOLARWORLD ihr zehnjähriges Börsenjubiläum. Seit dem Börsengang bis zum Stichtag 31. Dezember 2009 konnte unser Titel eine Kurssteigerung von 1.683 Prozent verzeichnen. Damit zeigt die SOLARWORLD Aktie die beste Performance aller deutschen börsengelisteten Unternehmen aus dem Prime und General Standard in den vergangenen zehn Jahren. Zum Vergleich erzielte der DAX in der gleichen Periode einen Zuwachs von lediglich 19 Prozent.

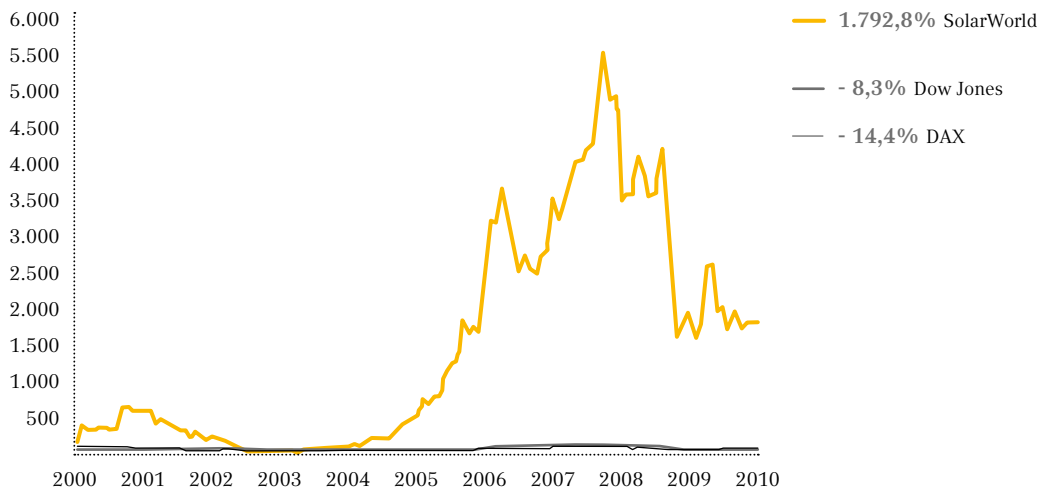
(13) **PERFORMANCE DER ZEHN BESTEN DEUTSCHEN AKTIENTITEL** // IN **PROZENT**

Zeitraum: 31.12.1999-31.12.2009, Quelle: Bloomberg, Handelsblatt, 2010



⑭ **PERFORMANCE DER SOLARWORLD IN DEN LETZTEN ZEHN JAHREN** // IN PROZENT

im Vergleich zum DAX und DowJones, Zeitraum: 31.12.1999-31.12.2009, Quelle: Xetra, 2010*



* Der TecDAX wurde erst 2003 als Nachfolger des Nemax-Index eingeführt. Er kannn deshalb nicht als Vergleichsindex für die vergangenen zehn Jahre angeführt werden.

Der Ausgabepreis unserer Aktie lag 1999 bei 13,75 €. Über mehrere Kapitalerhöhungen aus Gesellschaftsmitteln durch Umwandlung eines Teilbetrags der seinerzeit gebildeten Kapitalrücklage erhöhte sich das Grundkapital[g] der Gesellschaft durch Ausgabe von Gratisaktien. Dadurch versechzehnfachte sich die Anzahl der Aktien auf aktuell insgesamt 111,72 Mio. Stück, während der Aktienkurs respektive zeitgleich um den Faktor 16 geteilt wurde. Bereinigt um diese Effekte betrug der tatsächliche Emissionskurs der SOLARWORLD Aktie 0,86 €. Am 31. Dezember 2009 lag der Kurs bei 15,33 €.

Unsere positive Entwicklung am Kapitalmarkt spiegelt das erfolgreiche Unternehmenswachstum der SOLARWORLD wider. So ist unser Umsatz von 5,4 Mio. € im Jahr 1999 auf 1,01 Mrd. € im Berichtsjahr gestiegen. Das ist ein Zuwachs von über 18.603 Prozent innerhalb von zehn Jahren. Auch unser EBIT[g] vervielfachte sich von 0,07 Mio. € im Jahr 1999 auf 151,8 Mio. € im Jahr 2009. *Chronik • Umschlaginnenseite //* Unsere Aktionäre haben wir kontinuierlich am Unternehmenserfolg beteiligt: Die Dividendenausschüttung wuchs von 1,3 Mio. € im Jahr 2000 auf 16,8 Mio. € im Berichtsjahr.

KAPITALMARKTENTWICKLUNG 2009

STABILERE ENTWICKLUNG IM ZWEITEN HALBJAHR 2009. Die Kapitalmärkte waren in der ersten Jahreshälfte 2009 noch immer von der Finanzkrise geprägt. Mit der zunehmenden Stabilisierung der Konjunktur im zweiten Halbjahr, sowie positiven Prognosen für eine Erholung der Wirtschaft im Jahr 2010 verbesserten sich

die Zukunftserwartungen der Anleger, die wieder verstärkt investierten. So legte der DAX trotz eines starken Einbruchs im 1. Quartal insgesamt um 22 (Vorjahr: -40) Prozent zu und erreichte zum Stichtag 31. Dezember 2009 einen Wert von 5.957 Punkten. Der Technologieindex TecDAX[g] stieg um 64 (Vorjahr: -50) Prozent noch deutlicher und schloss Ende 2009 bei 818 (31. Dezember 2008: 483) Punkten. Der Dow Jones Industrial Index, wichtigster internationaler Leitindex, gewann im Geschäftsjahr 20 (Vorjahr: -34) Prozent und erzielte 10.549 (31. Dezember 2008: 8.668) Punkte am Jahresende. Die nachhaltigen Aktienindizes erholten sich im Jahresverlauf ebenfalls wieder. Der ÖkoDAX[g] wuchs um 15 (Vorjahr: -62) Prozent auf 314 Punkte und der Dow Jones Sustainability Index legte um 32 (Vorjahr: -45) Prozent auf 1.011 Punkte zu.

SOLARWERTE WEITER UNTER DRUCK. Diese insgesamt positive Entwicklung spiegelte sich allerdings nicht in der Performance der Solarwerte wider. Diskussionen über den steigenden Wettbewerbsdruck innerhalb der Branche sowie das sinkende Preisniveau prägten die Entwicklung der Solartitel negativ. Der Konsolidierungsdruck in der Branche führte bei mehreren Wettbewerbern zu Verlusten. Das Vertrauen der Anleger vor allem in die europäischen Solarhersteller sank. Der World Solar Energy Index[g] (SOLEX), in dem ausschließlich reine Wafer-, Zell- und Modulhersteller gelistet sind, verlor fünf (Vorjahr: -68) Prozent im Laufe des Jahrs und schloss bei 549 Punkten. Im Gegensatz dazu stieg der Photon Photovoltaik Aktien Index[g] (PPVX) im gleichen Zeitraum um elf (Vorjahr: -69) Prozent. Diese gegenläufige Entwicklung liegt vor allem darin begründet, dass im PPVX auch Maschinenhersteller und mehrere asiatische Unternehmen der Solarbranche gelistet sind. Erstere konnten vom Kapazitätsausbau in der Branche profitieren, letztere vom starken Preiswettbewerb, der es ihnen ermöglichte, in den europäischen und amerikanischen Markt einzudringen. *Angebot übersteigt Nachfrage* • *S. 073 //*

ENTWICKLUNG DER SOLARWORLD AKTIE 2009

AKTIE VON MARKTVOLATILITÄT BEEINFLUSST. Unsere Aktie konnte sich trotz der positiven Geschäftsentwicklung der starken Volatilität der Solarwerte nicht komplett entziehen. Die im Prime Standard[g] der Frankfurter Wertpapierbörse (TecDAX) gelistete SOLARWORLD Aktie (WKN: 510840) verlor zwei (Vorjahr: -64) Prozent. Sie schloss zum Stichtag (31. Dezember 2009) bei 15,33 €. Der Höchstkurs unserer Aktie lag im Berichtszeitraum bei 23,78 €, der Tiefstkurs bei 12,24 €. Unser Kurs-Gewinn-Verhältnis (KGV) betrug zum Stichtag 28,9 (31. Dezember 2008: 11,4).⑮ *Entwicklung der SolarWorld Aktie im Vergleich zum DAX und TecDAX* • *S. 069 //*

Im TecDAX erreichten wir gemessen an der Marktkapitalisierung[g] aller Technologietitel und bezogen auf den Börsenumsatz im Streubesitz am Ende des Berichtsjahrs 2009 jeweils den vierten Platz (Vorjahr: dritter Platz in der Marktkapitalisierung, zweiter Platz beim Börsenumsatz). Insgesamt erzielte die SOLARWORLD einen Börsenumsatz im Streubesitz von 6,4 (Vorjahr: 10,6) Mrd. €. Der durchschnittliche Tagesumsatz in Stück betrug im Berichtsjahr 1,5 (Vorjahr: 1,6) Mio. Stück. Am 31. Dezember 2009 lag unsere Marktkapitalisierung nahezu unverändert bei rund 1,7 Mrd. €. Neben der Notierung im TecDAX ist die SOLARWORLD Aktie auch in mehreren internationalen und nationalen Indizes gelistet. ⑱ *Indexzugehörigkeit der SolarWorld 2009* • *S. 069 //*

AKTIONÄRE UND KOMMUNIKATION

AKTIONÄRSSTRUKTUR DER SOLARWORLD AG ZUM 31. DEZEMBER 2009 VERÄNDERT. Das Grundkapital[9] der Gesellschaft ist eingeteilt in 111.720.000 auf den Inhaber lautende nennwertlose Stückaktien mit einem rechnerischen Nennwert von 1 €. Mitteilungen zur Höhe der Stimmrechtsanteile nach § 21 Abs. 1 Satz 1 WpHG seitens der Aktionäre an das Unternehmen sowie an die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) erfolgten im Berichtsjahr und wurden entsprechend auf der Homepage vermeldet. Im Vergleich zum 31. Dezember 2008 haben BlackRock Inc. und DWS Investment GmbH ihre Anteile auf 3,44 (Vorjahr: 2,82) Prozent und 5,31 (Vorjahr: 4,93) Prozent erhöht. ⑰ *Aktionärstruktur zum 31. Dezember 2009 • S. 069//*

ERMÄCHTIGUNG ZUM AKTIENRÜCKKAUF NICHT AUSGEÜBT. Die Hauptversammlung am 20. Mai 2009 hat erneut den Beschluss gefasst, die Gesellschaft zum Erwerb eigener Aktien gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG im Umfang von bis zu zehn Prozent des Grundkapitals zu ermächtigen. Im Berichtsjahr wurde von der Ermächtigung kein Gebrauch gemacht. Die Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien ist bis zum Ablauf des 20. November 2010 befristet.

HAUPTVERSAMMLUNG 2009 BESCHLIESST DECKELUNG DER VORSTANDSGEHÄLTER UND DIVIDENDE. Unsere Hauptversammlung 2009, die in Bonn stattfand, besuchten rund 1.300 Aktionäre. Damit waren 47,05 (Vorjahr: 51,57) Prozent des stimmberechtigten Grundkapitals vertreten. Für das Geschäftsjahr 2008 beschloss die Hauptversammlung im neunten Jahr in Folge die Ausschüttung einer Dividende[9]. Die Erfolgsbeteiligung stieg auf 0,15 (Vorjahr: 0,14) € je Aktie und erhöhte sich damit im fünften Jahr. ⑯ *Dividende und Ausschüttung • S. 069//* Rund 22 Prozent des Bilanzgewinns aus dem Einzelabschluss der SOLARWORLD AG zum 31. Dezember 2008 wurden ausgeschüttet. Der größte Teil des Bilanzgewinns der Aktiengesellschaft wurde in die Gewinnrücklagen eingestellt. Damit haben wir die Kapitalbasis des SOLARWORLD Konzerns gestärkt und die finanzielle Solidität für weitere Investitionsvorhaben gesichert. Die Dividende wurde am 22. Mai 2009 ausgezahlt. Auch zukünftig werden wir unsere Aktionäre am Gewinn der Gesellschaft beteiligen. ➔ *Zukünftige Dividende und Ausschüttung • S. 145//*

Die Hauptversammlung folgte zudem dem Vorschlag von Aufsichtsrat und Vorstand zu Tagesordnungspunkt 10 und beschloss mit 99,98 Prozent eine Deckelung der Vorstandsgehälter. ➔ *Vorstandsvergütung • S. 056//*

Die Hauptversammlung stimmte auch allen weiteren Tagesordnungspunkten mit großer Mehrheit zu. Vorstand und Aufsichtsrat der SOLARWORLD AG wurden mit jeweils 99,87 Prozent und 99,35 Prozent entlastet – ein Beweis für die Zufriedenheit der Aktionäre mit der Unternehmensführung der SOLARWORLD AG. ① *www.solarworld.de/hv2010//*

INVESTOR-RELATIONS-ARBEIT VERSTÄRKT. Im Berichtsjahr hat die SOLARWORLD intensiven Kontakt mit internationalen Investoren in Europa und den USA gehalten. Insgesamt haben wir unser Unternehmen auf 28 (Vorjahr: 30) Road Shows, Eigenkapitalforen, Konferenzen und Investorentagen präsentiert wie etwa der 24. European Photovoltaic Solar Energy Conference and Exhibition in Hamburg/Deutschland oder der Solar Power International in Anaheim/USA.

Der Investor-Relations-Bereich auf unser Homepage *www.solarworld.de/investor-relations* // wurde Anfang 2009 überarbeitet und übersichtlicher strukturiert. Damit wollen wir unseren Aktionären und anderen Interessenten eine besonders hohe Benutzerfreundlichkeit bieten. Auf unserer Website können alle bisher veröffentlichten Finanzberichte als PDF heruntergeladen werden, der Konzernbericht 2008 steht auch als Onlineversion zur Verfügung, zu den Zwischenberichten 2009 gibt es Quick Quartale, in denen die wichtigsten Fakten zusammengefasst sind. So erleichtern wir es unseren Stakeholdern[g], noch gezielter nach Informationen zu suchen und diese individuell zusammenzustellen. Erstmals haben wir den Finanzkalender für das Geschäftsjahr 2010 gemeinsam mit dem Zwischenbericht zum 3. Quartal im November 2009 veröffentlicht. Dadurch können wichtige Termine wie die Hauptversammlung oder die Veröffentlichungsdaten unserer Finanzberichte noch langfristiger geplant werden.

In unserer Kommunikation beziehen wir auch ökologische und soziale Themen ein. So veröffentlicht die SOLARWORLD AG als einziges Unternehmen der Solarbranche einen integrierten Nachhaltigkeitsbericht im Berichtsrahmen der Global Reporting Initiative[g] (GRI). Zudem hat die SOLARWORLD für den Bericht 2008 als Pionierunternehmen die Kernleistungsindikatoren für Umwelt, Soziales und Unternehmensführung (ESG – Environmental, Social, Governance) der Deutschen Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management (DVFA) angewandt. Mit der Offenlegung dieser zusätzlichen Reportinganforderungen nimmt die SOLARWORLD eine Vorreiterrolle in der Nachhaltigkeitsberichterstattung unter allen börsennotierten Unternehmen ein. *Berichterstattung zur nachhaltigen Unternehmensführung/Schlüsselindikatoren der DVFA • S. 221* // Die SOLARWORLD AG ist im Berichtsjahr erneut für die Qualität und Transparenz ihrer Kapitalmarktkommunikation ausgezeichnet worden. Beim jährlichen Wettbewerb des Manager Magazins „Die besten Geschäftsberichte 2009“ wurde der Konzernbericht wie im Vorjahr als Zweitbester in der Kategorie TecDAX[g] prämiert.

Auch 2009 nahmen wir am Carbon Disclosure Project[g] (CDP) teil. *www.cdproject.net* // Im Rahmen dieses Projekts legt die SOLARWORLD ihre Treibhausgasemissionen[g] sowie ihre Strategie zur Reduktion dieser Emissionen für institutionelle Anleger offen. *Berichterstattung zur nachhaltigen Unternehmensführung • S. 213* // Das CDP ist eine der größten internationalen Gemeinschaftsinitiativen der Finanzwirtschaft und das größte Emissionsregister zu unternehmensbezogenen Treibhausgasemissionen weltweit. Die SOLARWORLD nimmt an diesem Projekt seit seiner Einführung in Deutschland im Jahr 2005 freiwillig teil.

SOLARWORLD ALS SPITZENWERT IN NACHHALTIGKEITSFONDS VERTRETEN. Unsere erhöhte Transparenz bei der Nachhaltigkeitsberichterstattung wurde vom Kapitalmarkt anerkannt. Die Internetplattform *www.nachhaltiges-investment.org*//, die eine Übersicht aller im deutschsprachigen Raum zugelassenen Nachhaltigkeitsfonds veröffentlicht, listete die SOLARWORLD im Jahr 2009 in über 15 Fonds und 14 Indizes als Top-10-Investment. Für uns stellt dieser Kapitalmarktsektor ein wichtiges Investorensegment dar, das jedes Jahr an Bedeutung gewinnt. Allein 2009 sind 31 Fonds mit einem Volumen von ca. 790 Mio. € im deutschen Sprachraum neu aufgelegt worden. Das nachhaltige Fondsvolumen in Deutschland, Österreich und in der Schweiz wuchs von 19 auf 30 Mrd. € im Jahr 2009.

ÜBERNAHMERICHTLINIEGESETZ

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 verwiesen. Desweiteren gilt:

In der Hauptversammlung vom 24. Mai 2006 wurde der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital[9] um insgesamt 5,5 Mio. € bis zum 31. Dezember 2010 zu erhöhen.

In der Hauptversammlung vom 24. Mai 2007 wurde der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital um insgesamt 20,9 Mio. € bis zum 31. Dezember 2011 zu erhöhen.

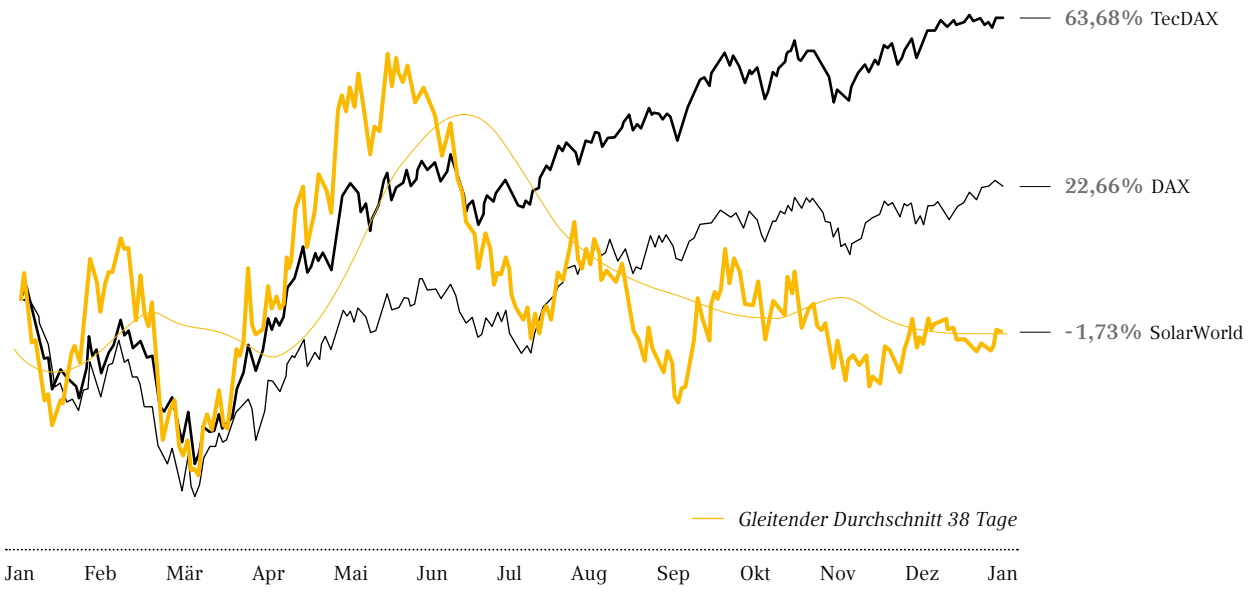
In der Hauptversammlung vom 21. Mai 2008 wurde der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital bis zum 31. Dezember 2012 um insgesamt 27,9 Mio. € zu erhöhen.

Zum Stichtag bestanden Finanzverbindlichkeiten in Höhe von umgerechnet 697 Mio. €, für 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.

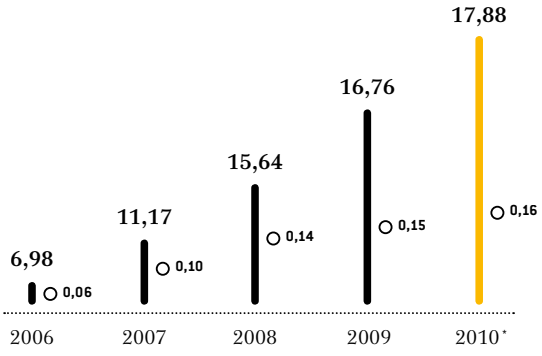
Zu § 315 Abs. 4 Nr. 2, 4, 5 und 9 sind keine Angaben zu machen.

(15) ENTWICKLUNG DER SOLARWORLD AKTIE IM VERGLEICH ZUM DAX UND TECDAX

Quelle: Xetra, 2010



(16) DIVIDENDE UND AUSSCHÜTTUNG

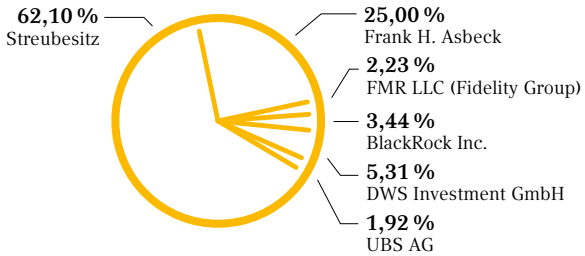


○ *Dividende je Stückaktie in €***

▬ *Ausschüttung in Mio. €*

* Dividendenvorschlag an die Hauptversammlung 2010
** um die Ausgabe von Gratisaktien 2006 (1:3) und 2007 (1:1) bereinigt.

(17) AKTIONÄRSSTRUKTUR ZUM 31. DEZEMBER 2009



(18) INDEXZUGEHÖRIGKEIT DER SOLARWORLD 2009

DEUTSCHLAND

- **TecDAX** *// Technologieunternehmen*
- **GEX** *// eigentümergeführte Unternehmen*
- **HAFix** *// eigentümergeführte Unternehmen*
- **DAXplus Family Index*** *// eigentümergeführte Unternehmen*
- **ÖkoDAX** *// Erneuerbare Energien / Nachhaltigkeit*
- **DAX All Renewable Energies** *// Erneuerbare Energien*

EUROPA

- **Dow Jones STOXX 600** *// Industrie*
- **ERIX** *// Erneuerbare Energien / Nachhaltigkeit*

GLOBAL

- **NAI** *// Umwelt / Nachhaltigkeit*
- **Global Challenges Index (GCI)** *// Umwelt / Nachhaltigkeit*
- **DAXglobal Sarasin Sustainability Index** *// Umwelt / Nachhaltigkeit*
- **FTSE Environmental Opportunities All Share** *// Umwelt / Nachhaltigkeit*
- **DAXglobal Alternative Energy Index** *// Erneuerbare Energien / Nachhaltigkeit*
- **S&P Global Clean Energy Index** *// Erneuerbare Energien / Nachhaltigkeit*
- **WilderHill New Energy Global Innovation Index (NEX)** *// Erneuerbare Energien / Nachhaltigkeit*
- **Merill Lynch Renewable Energy** *// Erneuerbare Energien / Nachhaltigkeit*
- **RENIxx** *// Erneuerbare Energien / Nachhaltigkeit*
- **PPVX** *// Solar / Nachhaltigkeit*
- **SOLEX** *// Solar / Nachhaltigkeit*
- **MAC Global Solar Energy Index** *// Solar / Nachhaltigkeit*
- **KLD Global Climate 100 SM Index** *// Klimawandel / Nachhaltigkeit*

* 2009 neu

MARKT 2009

KONJUNKTURELLES UMFELD

ENTWICKLUNG IN ZWEITER JAHRESHÄLFTE STABILER. Im Jahr 2009 schrumpfte die Weltwirtschaft zum ersten Mal seit 1946. Nach vorläufigen Angaben der Euroframe Gruppe, einem Zusammenschluss führender europäischer Wirtschaftsinstitute, reduzierte sich die Wirtschaftsleistung 2009 um ein Prozent. In der ersten Jahreshälfte sanken sowohl der private Konsum als auch die Bruttoinvestitionen deutlich. Die Industrie reagierte auf die sinkende Nachfrage und drosselte weltweit massiv die Produktion. Der Welthandel brach stark ein, Exporte und Importe reduzierten sich wesentlich. Insgesamt sank das internationale Handelsvolumen 2009 um 11,9 (Vorjahr: +2,8) Prozent. Die hohen Zinsaufschläge bei der Kreditvergabe sowie die sinkende Bereitschaft von Banken, Kredite zu gewähren, verschärften die negative wirtschaftliche Lage.

Anzeichen einer Stabilisierung konnten erst in der zweiten Jahreshälfte 2009 beobachtet werden. Der dramatische Rückgang des Welthandels verlangsamte sich. Die industriellen Produktionskapazitäten wurden schrittweise wieder hochgefahren, um die sich erholende Nachfrage zu bedienen. Auch die Zinssätze auf den Kreditmärkten normalisierten sich allmählich und die Investitionsbereitschaft stieg. Im 3. Quartal 2009 wuchs die Wirtschaftsleistung leicht, wobei die negative Entwicklung der ersten Jahreshälfte nicht kompensiert werden konnte. Der Tiefpunkt der Rezession wurde laut Aussagen führender Wirtschaftsinstitute im Herbst überwunden, dennoch stufen sie diese Erholung der Wirtschaft weiterhin als labil ein.

Auch die Konjunktur in unseren Absatz- und Produktionsmärkten konnte sich dem negativen internationalen Wirtschaftstrend nicht entziehen. Sie zeigten alle eine rückläufige Wirtschaftsentwicklung. ⑲ *Bruttoinlandsprodukt* // Ergänzend zur konjunkturellen Entwicklung beeinflusste in Deutschland und im übrigen Europa Anfang 2009 der lange, harte Winter die allgemeine Bauproduktion, die ihrerseits eine dämpfende Auswirkung auf die Montage von Solaranlagen zum Jahresbeginn hatte.

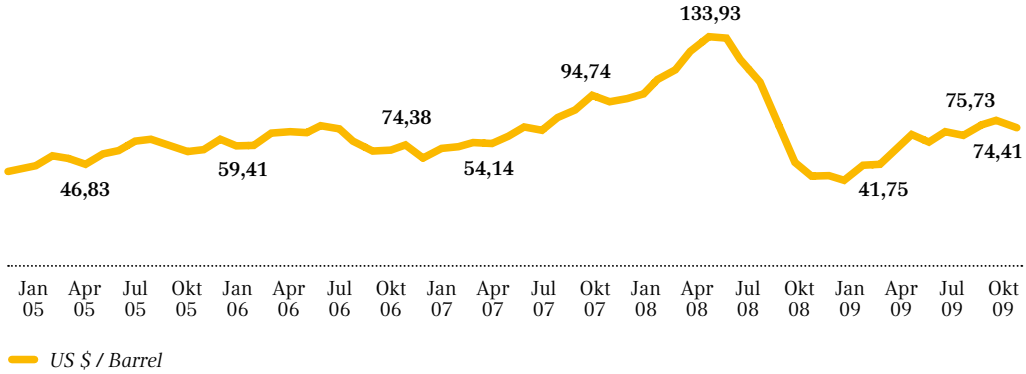
⑲ **BRUTTOINLANDSPRODUKT** // VERÄNDERUNG ZUM VORJAHR IN PROZENT

Quelle: Euroframe, 2009; IfW, 2010

Land/Region	2008	2009
Welt	3,2	**-1,0**
EU-27	0,7	**-4,1**
Deutschland	1,0	**-4,9**
USA	0,4	**-2,6**
Südkorea	2,2	**-0,1**

(20) ENTWICKLUNG DES DURCHSCHNITTSÖLPREISES // SORTE WTI

Quelle: Mineralölwirtschaft, 2010



DER WELTENERGIEMARKT

ÖLPREIS IM JAHRESVERLAUF GESTIEGEN. Der Weltenergiemarkt spiegelte die rückläufige Entwicklung der Weltwirtschaft wider. Die Rezession brachte einen Rückgang der Ölnachfrage mit sich, der die Preise für Öl am Weltmarkt drückte. So erreichte der Durchschnittsölpreis der Sorte West Texas Intermediate (WTI) im Januar 2009 mit 41 US-Dollar/Barrel seinen niedrigsten Stand seit dem Jahr 2005. Mit der Erholung der Wirtschaftslage in der zweiten Jahreshälfte stiegen die Ölpreise wieder. So wuchs der Durchschnittsölpreis (Sorte WTI) im Jahr 2009 um 80 Prozent auf 74 US-Dollar/Barrel im Dezember (Dezember 2008: 41 US-Dollar/Barrel).

STROMNACHFRAGE WÄCHST. Immer mehr rückt die Erkenntnis in das Bewusstsein von Politik und Gesellschaft, dass es energetische Alternativen braucht, um ein langfristiges und gleichzeitig umweltverträgliches Wirtschaftswachstum gewährleisten zu können. Dabei wird der Stromsektor eine fundamentale Rolle spielen. Bereits heute hat Strom laut der Internationalen Energieagentur (IEA) einen Anteil von 17,1 Prozent am gesamten Endenergieverbrauch weltweit. In den OECD[9]-Ländern beträgt dieser Anteil sogar 21,1 Prozent. Mit der fortschreitenden Industrialisierung von Entwicklungs- und Schwellenländern wird der weltweite Anteil von Strom am Gesamtenergieverbrauch entsprechend steigen. Die IEA prognostiziert bis zum Jahr 2030 einen weltweiten Nachfragezuwachs für Strom von 76 Prozent; insgesamt dürften rund 4.800 GW Stromleistung weltweit neu installiert werden.

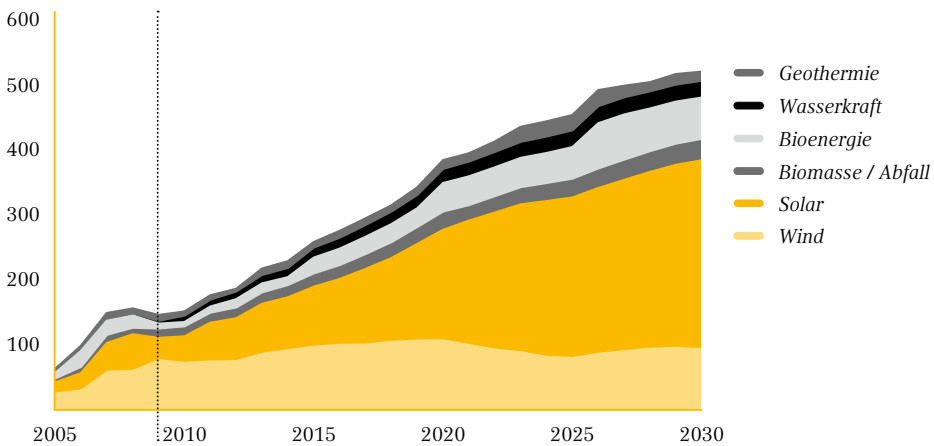
ERNEUERBARE ENERGIEN GEWINNEN AN BEDEUTUNG. Künftig müssen regenerative Energiequellen eine der tragenden Säulen der Stromerzeugung sein, denn sie sind, im Gegensatz zu fossilen Energieträgern, keine begrenzten Ressourcen. Zudem stellen sie durch ihren niedrigen Kohlendioxidausstoß eine klimafreundliche Alternative zur bisherigen Energieversorgung dar. Bereits heute hat sich die Europäische Union

zum Ziel gesetzt, 20 Prozent ihrer Stromversorgung bis zum Jahr 2020 durch erneuerbare Energien[g] zu decken. Das Repräsentantenhaus in den USA hat 2009 ein Gesetz bewilligt, das ebenfalls einen Mindestanteil von erneuerbaren Energien in Höhe von 20 Prozent am US-Strommix vorschreibt. Das Gesetz bedarf noch der Zustimmung des Senats; zurzeit haben bereits 29 US-Bundesstaaten sowie Washington DC Mindestanteile für erneuerbare Energien am Strommix festgelegt. Auch Schwellenländer wie China und Indien erkennen die Notwendigkeit, erneuerbare Energien auszubauen: So will China zehn GWp Solarstrom bis zum Jahr 2020 installieren. Indiens Pläne sind mit einer angestrebten Solarstromleistung von 20 GWp bis 2020 noch ambitionierter.

19 (Vorjahr: 18) Prozent des benötigten Stroms wurden 2009 weltweit bereits durch erneuerbare Energien erzeugt. Auch in der Wirtschaft tritt die Bedeutung von erneuerbaren Energien jedes Jahr deutlicher hervor. Im Jahr 2009 betrugen die Gesamtinvestitionen in diesem Bereich laut Angaben der New Energy Finance rund 145 Mrd. US-Dollar. Zwar lagen die Investitionen aufgrund der Finanzkrise und der Engpässe im Kreditmarkt unter Vorjahresniveau (155 Mrd. US-Dollar), aber zum Ende des Jahrs konnte analog zur Konjunkturentwicklung eine Steigerung des Investitionsniveaus beobachtet werden. Betrugen diese Investitionen im 1. Quartal 2009 nur 19,3 Mrd. US-Dollar, so lagen sie im 4. Quartal bereits bei 27 Mrd. US-Dollar. Hierbei nimmt die Solarenergie eine zentrale Stellung ein. (21) *Investitionen in erneuerbare Energien nach Sektoren* //

(21) **INVESTITIONEN IN ERNEUERBARE ENERGIEN NACH SEKTOREN** // IN MRD. US-DOLLAR

Quelle: New Energy Finance, 2010



DER SOLARSTROMMARKT

DIFFERENZIERUNGSMERKMALE WERDEN WICHTIGER. Der Solarstrommarkt durchlief im Berichtsjahr einen grundsätzlichen Strukturwandel – weg vom Anbieter- und hin zum Endkundenmarkt. Zum ersten Mal überstieg das Angebot die Nachfrage anhaltend. Dadurch musste um jeden Kunden „gekämpft" werden. Die Qualität und Eigenschaften der Produkte sowie weitere Differenzierungsmerkmale der einzelnen Hersteller stellten sich als entscheidend heraus. Die Preise für Solarstromprodukte brachen im Berichtsjahr branchenweit um etwa ein Drittel ein. Zusätzlich beeinflusst durch die Rezession gingen, wie auch bei anderen erneuerbaren Energien, die weltweiten Investitionen im Solarbereich zurück.

Nach Angaben der Bank Sarasin sank die neu installierte Leistung im solaren Weltmarkt nach einem stetigen Wachstum in den letzten fünf Jahren im Jahr 2009 erstmalig leicht um ein Prozent auf 5,8 (Vorjahr: 5,9) GW. Die kumulierte Solarstromleistung betrug im Berichtsjahr weltweit 20,5 (Vorjahr: 14,7) GW; damit könnten rund 20 Mio. Menschen mit Strom versorgt werden (Annahme: 1.000 kWh jährlicher durchschnittlicher Stromverbrauch pro Person).

ANGEBOT ÜBERSTEIGT NACHFRAGE. Aufgrund der weiterhin erschwerten Finanzierungsbedingungen, der schrumpfenden Konjunktur und des harten Winters Anfang 2009, fiel die Nachfrage am Solarmarkt in der ersten Jahreshälfte sehr zurückhaltend aus. Viele Anbieter fuhren ihre Produktionskapazitäten herunter oder führten Kurzarbeit ein. Die anhaltend niedrige Nachfrage verursachte einen Preisrutsch entlang der gesamten Wertschöpfungskette[g] vom Silizium, über Wafer und Zelle bis hin zum Solarsystem.

So reduzierte sich der Durchschnittspreis für Silizium – den wichtigsten Rohstoff für die Herstellung kristalliner Solarmodule – von 70 US-Dollar/kg Ende 2008 auf 55 US-Dollar/kg am Ende des Berichtsjahrs. Die gewaltige Spanne zwischen den Spotmarktpreisen[g], die 2008 Rekordhöhen von über 400 US-Dollar/kg erreicht hatten, und den Vertragspreisen (2008: 79 US-Dollar/kg) löste sich im Berichtsjahr fast auf. Grund für diese Entwicklung war das steigende Siliziumangebot gegenüber der schwachen Nachfrage. Laut Schätzungen der Bank Sarasin sind die Siliziumkapazitäten, die der Solarbranche zur Verfügung stehen, 2009 um 40 Prozent auf 67.000 (Vorjahr: 48.000) Tonnen gestiegen.

Mit Beseitigung des Engpasses an reinem Solarsilizium[g] brach auch der Markt für gereinigtes metallurgisches Silizium (UMG-Si) zusammen. Dieses wurde noch im vergangenen Jahr als Alternative zu dem sehr teuren und kaum verfügbaren Solarsilizium gehandelt. Viele neue Siliziumproduzenten gaben deshalb ihre Projekte in diesem Bereich im Laufe des Jahrs 2009 auf. Auch alternative Solartechnologien wie Dünnschicht litten unter dem fallenden Siliziumpreis, da sich dadurch ihr bisheriger Kostenvorteil gegenüber den kristallinen Solartechnologien reduzierte. Von den 2008 etwa 140 Unternehmen, die im Dünnschichtbereich tätig waren, sind im Berichtsjahr nur rund 70 Anbieter verblieben. Zwar wuchs der Anteil der Dünnschichtprodukte am Solarmarkt auf 20 (Vorjahr: 16) Prozent, jedoch verlangsamte sich das Wachstum dieses Zweiges der Solarbranche. Diese alternativen Technologien dürften die marktbeherrschende Stellung der kristallinen Technologien (rund 80 Prozent des gesamten Solarmarkts) kurz- bis mittelfristig nicht beeinträchtigen.

Die Weltmärkte für Solarprodukte wie Wafer, Zellen und Module durchliefen im Berichtsjahr ebenfalls strukturelle Veränderungen. Die Produktionskapazitäten stiegen bei schwacher Nachfrage deutlich an, dadurch verstärkte sich das Überangebot auf dem Markt vor allem in der ersten Jahreshälfte 2009. So belief sich nach Angaben des Bankhauses Sarasin der Zuwachs allein in der Solarzellenproduktion auf 56,7 Prozent: Die Kapazitäten stiegen 2009 weltweit auf 10,5 (Vorjahr: 6,7) GW. Getrieben wurde diese Entwicklung vor allem von den stark expandierenden chinesischen Herstellern, die gegenüber europäischen Unternehmen Kostenvorteile durch niedrigere Löhne, geringere Ausgaben für Energie sowie Grund und Boden genießen. Zudem bekamen sie von staatlichen Banken besonders günstige Kredite, die das Wachstumstempo der Unternehmen beschleunigten. Um die Märkte in Europa und den USA zu durchdringen, boten vor allem chinesische Hersteller ihre Produkte zu sehr niedrigen Preisen an. Dies setzte auch die Margen[g] anderer Unternehmen unter Druck.

Vor allem Zellhersteller, die auf der Lieferantenseite an feste Wafer-Vertragspreise gebunden waren und sich gleichzeitig auf der Abnehmerseite mit stark sinkenden Modulpreisen konfrontiert sahen, mussten besonders hohe Margenverluste hinnehmen. Viele kamen in die Verlustzone und mussten ihr Wachstumstempo deutlich drosseln, da sie nicht mehr in der Lage waren, ihren Kapitalbedarf aus dem operativen Geschäft zu decken. Kombiniert mit dem schwierigen Kreditmarktumfeld waren einige Wettbewerber gezwungen, Kurzarbeit einzuführen oder Anteile an Beteiligungsunternehmen zu verkaufen, um sich Kapital zu beschaffen. Vollintegrierte[g] Hersteller konnten sich dagegen besser behaupten.

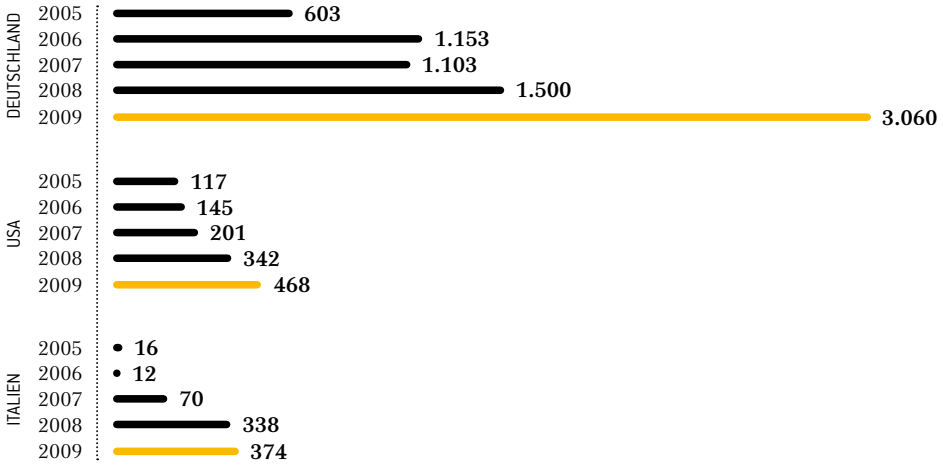
Durchschnittlich konnte der Wirkungsgrad[g] kristalliner Zellen laut der European Photovoltaic Industry Association[g] (EPIA) 2009 auf 17,0 (Vorjahr: 16,5) Prozent gesteigert werden. Nach Angaben der Bank Sarasin ist es der Industrie zudem gelungen, den durchschnittlichen Siliziumbedarf auf 8,2 (Vorjahr: 8,6) g/Wp zu senken. Wer langfristig am Solarmarkt erfolgreich sein will, muss auch zukünftig kontinuierlich die Effizienz steigern und die Kosten reduzieren, um sinkende Preise bestmöglich zu kompensieren.

NACHFRAGE IM 2. HALBJAHR STARK ANGEZOGEN. Durch die Veränderung der Wettbewerbssituation vom Anbieter- zum Nachfragemarkt ist der Kundennutzen als Verkaufsargument im Jahr 2009 in den Vordergrund gerückt. Europäische Anbieter, die seit Jahren ihre Präsenz im Endkundenmarkt, starke Vertriebsstrukturen und eine hohe Dienstleistungsqualität gepflegt haben, konnten sich im Vergleich zu asiatischen Wettbewerbern besser positionieren: Die Kunden waren bereit, einen Preisaufschlag von bis zu 25 Prozent gegenüber asiatischen Produkten für das höhere Vertrauen in die Garantieleistung und die Qualität zu zahlen. So sind die Preise europäischer Markenhersteller nicht so stark gesunken wie die der asiatischen Wettbewerber. Auch bei der Fremdfinanzierung von Projekten stellte sich die Markenbekanntheit als Vorteil dar, denn Banken bevorzugten bei der ohnehin schon eingeschränkten Fremdkapitalfinanzierung Projekte, die mit Solarmodulen bekannter Hersteller realisiert wurden.

Insgesamt zeigte sich die Nachfrage Anfang 2009 zurückhaltend. Allerdings kurbelten die starken Preisreduktionen im Laufe des Jahrs zusammen mit der Stabilisierung der Wirtschaft die Investitionsbereitschaft der Kunden an. In der zweiten Jahreshälfte belebte sich der Solarmarkt spürbar. Dies wurde haupt-

(22) HISTORISCHE ENTWICKLUNG UNSERER HAUPTABSATZMÄRKTE // IN MW

Quelle: Deutsche Bank, 2010; Barclays Capital, 2010; Gestore Service Energetici, 2010



sächlich durch die starke Nachfrage im deutschen Markt vorangetrieben. Ab Ende des 3. Quartals 2009 erreichte die Nachfrage ein solch hohes Niveau, dass es zu Liefer- und Montageengpässen im deutschen Markt kam.

2009 war Deutschland der Hauptwachstumstreiber des Solarmarkts. Zweitwichtigste Wachstumsregion waren die USA, gefolgt von Italien. Der spanische Markt, der 2008 noch zu den wichtigsten Treibern gehörte, brach aufgrund des erschwerten neuen Genehmigungsprozesses fast vollständig zusammen.

DEUTSCHLAND WELTWEIT WICHTIGSTER SOLARMARKT. Der deutsche Solarmarkt entwickelte sich trotz des schwierigen Umfelds sehr gut. Grund dafür ist, dass dieser reife Markt über etablierte Distributionskanäle sowie zügige Genehmigungs- und Finanzierungsverfahren verfügt. Die neu installierte Leistung verdoppelte sich 2009 auf 3.060 (Vorjahr: 1.500) MW. Die kumulierte Solarstromleistung erreichte 8.422 (Vorjahr: 5.362) MW. Insgesamt machte Deutschland im Berichtsjahr rund 55 Prozent des weltweiten Solarmarkts aus. Wichtigster Wachstumstreiber war der Dachanlagenmarkt, der laut Angaben von EuPD Research 86 Prozent des deutschen Gesamtmarkts umfasste, während Freiflächenanlagen nur einen Anteil von 14 Prozent erreichten.

US-MARKT BLEIBT UNTER ERWARTUNGEN. Der US-Solarmarkt war von der Wirtschaftskrise besonders stark betroffen. Mehrere Großprojekte mussten aufgrund von Finanzierungsschwierigkeiten verschoben werden. Zwar wuchs der Dachanlagenmarkt, getrieben von der Nachfrage in Kalifornien, er konnte aber die Rückgänge im Freiflächenmarkt nicht vollständig kompensieren. Insgesamt wuchs der US-Solarmarkt laut

Einschätzungen von Barclays Capital um 468 (Vorjahr: 342) MW. Im Jahr 2009 wurden im Rahmen des Konjunkturpakets „American Recovery and Reinvestment Act of 2009“ zusätzliche Fördermöglichkeiten für Solaranlagen genehmigt. Diese wurden aber erst mit Wirkung zum 3. Quartal 2009 umgesetzt. Der erhoffte Nachfrageschub blieb deshalb im Jahr 2009 aus. Kalifornien war wie in den Vorjahren die wichtigste Absatzregion der USA. Im Rahmen der „California Solar Initiative“ konnte ein leichtes Wachstum der neu installierten Leistung um zwölf Prozent auf 135 (Vorjahr: 121) MW erzielt werden.

EUROPÄISCHE SOLARMÄRKTE LEGEN ZU. Trotz der verschärften Finanzierungshürden im Jahr 2009 konnte Italien den dritten Rang unter den Solarmärkten erklimmen, wobei Solarprojekte dort stärker als z.B. in Deutschland unter den eingeschränkten Finanzierungsmöglichkeiten litten. 2009 betrug die neu installierte Solarstromleistung laut Angabe der Strombehörde Gestore Service Energetici 374 (Vorjahr: 338) MW.

Weitere europäische Märkte wie Frankreich, Belgien und Tschechien zeigten im Berichtsjahr ebenfalls eine positive Entwicklung. Grund dafür waren die stetige Verbesserung der Vertriebswege sowie die Beschleunigung der Genehmigungsprozesse. Dies trug dazu bei, dass Europa 2009 mit einen Anteil von 65 (Vorjahr: 79) Prozent am weltweiten Solarmarkt weiterhin die wichtigste Solarmarktregion darstellte.

NEUE FÖRDERPROGRAMME IN ASIATISCHEN LÄNDERN. In Asien konnte Japan durch neue Förderprogramme nach einer Stagnation im Jahr 2008 wieder ein Wachstum um 62 Prozent auf 365 (Vorjahr: 225) MW vorweisen. Das Land behielt damit seine Spitzenposition im asiatischen Solarmarkt. Andere Länder wie China, Australien und Indien verabschiedeten neue Förderprogramme für Solarstrom, die aber noch nicht vollkommen ausgereift sind. In Südkorea reduzierte sich der Markt 2009 um mehr als die Hälfte wegen der Einführung eines Marktdeckels in Höhe von 100 MW im Vergleich zum Vorjahr (276 MW).

Für wichtige solare Kernmärkte wurden im Berichtsjahr Änderungen der Solarförderbedingungen angekündigt. Diese dürften aber erst ab 2010 bzw. 2011 greifen. *Der zukünftige Solarstrommarkt* • *S. 135* // *Nachtragsbericht* • *S. 111* //

AUSWIRKUNG DER RAHMENBEDINGUNGEN AUF DEN GESCHÄFTSVERLAUF 2009

Auch das Geschäft der SOLARWORLD wurde im Berichtsjahr von den sich ändernden Rahmenbedingungen beeinflusst. Der Absatz unserer Produkte ist zwar gestiegen, der Umsatz entwickelte sich aber aufgrund der branchenweit stark gefallenen Preisen unterproportional. Wir erhöhten die Investitionen zur Stärkung der Markenwahrnehmung im Berichtsjahr deutlich, um die Eigenschaften und die Qualität von Produkten „Made by SOLARWORLD“ potenziellen Kunden näherzubringen. Gerade im durch eine schwache Nachfrage gekennzeichneten 1. Halbjahr konnte die SOLARWORLD Marktanteile gewinnen und damit die Vollauslastung unserer Produktion über das gesamte Jahr hinweg sicherstellen. In der zweiten Jahreshälfte profitierten wir von der starken Nachfrageentwicklung und konnten unsere Produkte erfolgreich am Markt platzieren. Unsere Spezialisierung auf den Dachanlagenmarkt stellte einen weiteren Wettbewerbsvorteil dar, denn dieser wuchs überproportional im Jahr 2009.

DIE SOLARE WERTSCHÖPFUNG 2009: VOM SILIZIUM ZUM MODUL

SEGMENT „PRODUKTION DEUTSCHLAND“

WAFERAUSBAU SCHAFFT BASIS FÜR WEITERES WACHSTUM. Innerhalb unserer vollintegrierten[g] Fertigung in Deutschland lag der Schwerpunkt 2009 auf der Erweiterung unserer Waferproduktion in Freiberg. Im 4. Quartal 2009 haben wir mit dem Ramp-Up-Prozess[g] auf 250 MW begonnen. Damit verfügen wir in Freiberg über eine Gesamtkapazität im Waferbereich von 750 MW. Das neue, hochmoderne Werk im Industrie- und Gewerbegebiet Ost wurde bis Ende des Berichtsjahrs weitgehend fertiggestellt und wird 2010 offiziell eingeweiht. Ein weiterer Ausbau auf 1 GW ist vorgesehen. Mit einem Volumen von 350 Mio. € ist das Investitionsprojekt eines der bisher größten in der Geschichte der SOLARWORLD.

Durch den Ausbau untermauern wir zum einen das Geschäft mit unseren externen Waferkunden aus der internationalen Solarzellenindustrie, zum anderen können wir damit die wachsende Nachfrage aus unserer eigenen Modulproduktion bedienen. Diese wird 2010 am Standort Freiberg auf 450 MW verdreifacht. *Facts: Weltweite Produktionskapazitäten 2010+ • S. 140 //* Innerhalb der Wertschöpfung erreichte die nominale Zellkapazität 200 MW.

SILIZIUMHERSTELLUNG UND RECYCLING GEBÜNDELT. Der Konzern sichert seinen Siliziumbedarf für die wachsende Waferproduktion – abgesehen von externer *Beschaffung • S. 079 //* – durch eigene Herstellung und internes Recycling[g]. Diese Aktivitäten sind bei der SUNICON AG in Freiberg gebündelt und gewährleisten die konstante Versorgung mit dem wichtigsten Rohstoff der Photovoltaik[g]. Unsere Tochter entwickelt und bewertet alternative Herstellungsverfahren. 2009 lag der Schwerpunkt auf dem Silizium der Marke SUNSIL®, das unser Joint Venture[g] JSSI GMBH produziert. Die SUNICON stellte 2009 selbst entwickelte Produkte für die Weiterverarbeitung des pulverförmigen SUNSILS® her: Durch Verpressung zu SUNBRICKS®[g], SUNBALLS® oder SUNPEARLS® machen wir SUNSIL® universell einsatzfähig für die Waferproduktion.

Als ein weltweiter Pionier und Marktführer haben wir unsere Recyclingaktivitäten weiter vorangetrieben. Wir steigerten unser Aufbereitungsergebnis von extern und intern zugeführten Rohstoffen (Nebenprodukte aus verschiedenen Stufen der Siliziumproduktion) auf rund 1.640 (Vorjahr: 1.240) Tonnen, indem wir u.a. unsere Ätzanlagen optimierten und in neue Anlagen für die Oberflächenreinigung von Silizium investierten. Durch Prozessverbesserungen erhöhten wir die Produktivität um ca. zehn Prozent. Zum Teil führten wir Recycling als Dienstleistung für Kunden durch. Der Anteil des Recyclings am Rohstoffeinsatz unserer Freiberger Waferproduktion betrug 21,2 (Vorjahr: 20) Prozent.

Die SUNICON bietet als Dienstleistung auch externen Herstellern eine breite Palette an Lösungen für die Wiederverwertung an. Im Berichtsjahr recycelten wir beispielsweise rund 2.000 Module des ältesten belgischen Solarparks Chevetogne aus dem Jahr 1983. Recycling bietet dem Konzern nicht nur eine verlässliche Rohstoffquelle, sondern es eröffnet aufgrund seiner markt- und technologieführenden Position auch Chancen für zukünftige Geschäftsfelder. *Leistungswirtschaftliche Chancen • S. 132 //*

SEGMENT „PRODUKTION USA“

HOCHMODERNE MODULLINIE IN BETRIEB GENOMMEN. In den USA ist die SOLARWORLD bereits heute der größte im Land produzierende Hersteller kristalliner Solarstromprodukte. Die Restrukturierung und Modernisierung unserer Standorte, die nach Übernahme der Shell-Solaraktivitäten notwendig war, schlossen wir im 1. Quartal 2009 erfolgreich ab. Am Traditionsstandort Camarillo/Kalifornien wurde Anfang des Jahrs die bisherige Modullinie durch eine neue, vollautomatisierte und damit deutlich effizientere ersetzt. Hier produzieren wir monokristalline[9] Hochleistungsmodule als Antwort auf die erwartet hohe Nachfrage nach diesen Produkten in den USA und erzielten 2009 eine Jahresendkapazität von 150 MW. Die im Oktober 2008 gestartete Wafer- und Zellproduktion am neuen Standort Hillsboro/Oregon haben wir im 1. Halbjahr 2009 sukzessive hochgefahren. Unsere Betriebsstätte in Vancouver/Washington konzentrierte sich auf die Aufbereitung von rückgeführten Siliziumabschnitten für unsere Waferproduktion im nahe gelegenen Hillsboro.

Bis Ende 2011 wird der Konzern auch die Modulkapazität in den USA massiv ausbauen. In Hillsboro entsteht eine neue Produktion mit 350 MW. *Facts: Weltweite Produktionskapazitäten 2010+ • S. 140 //* Die beiden Standorte bilden die innovative Plattform des Konzerns zur weiteren Expansion in den USA: Dabei ist von strategischer Bedeutung, dass sich die SOLARWORLD als ein im amerikanischen Markt produzierendes Unternehmen positioniert. *Marke mit starker Identität aufgebaut • S. 083 //*

BE INDEPENDENT | BE SUSTAINABLE | BE SUCCESSFUL

FACTS: WELTWEITE PRODUKTIONSKAPAZITÄTEN

2009 setzte der Konzern seinen Wachstumskurs fort und baute seine Produktionskapazitäten aus. Unterjährig erfolgte eine marktbedingte Zielanpassung des geplanten Kapazitätsausbaus vom Wafer zum Modul. Unsere Produktionsstätten arbeiteten an ihren Kapazitätsgrenzen. Unser weltweites Produktionsnetzwerk erweitern wir über eine hochmoderne vollautomatisierte Modulfertigung in Südkorea. Damit verfügen wir über ein Logistik- und Produktionszentrum im wachsenden asiatischen Solarmarkt für Netzanwendungen, mit riesigem Potenzial für netzferne Solartechnologielösungen. Unsere Asienaktivitäten laufen unter Federführung der SOLARWORLD KOREA LTD., einem Joint Venture der SOLARWORLD AG mit der SolarPark Engineering Co. Ltd./Seoul, einem auf Prozessautomatisierung und Produktionstechnik spezialisierten Unternehmen.

KONZERNWEITE, NOMINALE JAHRESENDKAPAZITÄTEN // AUSBAU 2009 (IN MW)

500 → *750*	160 → *200*	140 → *150*	PRODUKTION DEUTSCHLAND
100 → *150*	100 → *250*	100 → *150*	PRODUKTION USA
		70 → *200*	JOINT VENTURE SÜDKOREA
600 → *900*	260 → *450*	310 → *500*	KONZERN

BESCHAFFUNG

VERSORGUNG MIT ROHSTOFFEN SICHERGESTELLT. Im Berichtsjahr belief sich der Materialaufwand auf 691,1 (Vorjahr: 454,1) Mio. €. Das entspricht einem Anteil von 64,9 (Vorjahr: 49,2) Prozent der Gesamtleistung. Damit hat sich die Materialaufwandsquote um 15,7 Prozentpunkte verändert. *Entwicklung wesentlicher GuV-Positionen • S. 098//* Die Versorgung mit Rohstoffen und den entsprechenden Verbrauchsmaterialien war 2009 an allen Fertigungsstandorten und zu jedem Zeitpunkt sichergestellt.

ZENTRALES BESCHAFFUNGSMANAGEMENT STEIGERT EFFIZIENZ. In den vergangenen Jahren stiegen die Rohstoffpreise stark an, so dass dem Beschaffungsmanagement eine wachsende Bedeutung zur Senkung des Materialaufwands zukam. Auch wenn die Rohstoffhausse, die 2004 begann, aufgrund der Finanzmarktturbulenzen und des dadurch verursachten weltweiten Konjunkturrückgangs gedämpft wurde, gehören Rohstoffe weiterhin zu den Unsicherheitsfaktoren. Da die Rohstoffe einen Großteil der Gesamtkosten bei der SOLARWORLD ausmachen und nach wie vor eine sehr hohe Volatilität aufweisen, setzen wir auf ein

konzernweit gesteuertes Rohstoff- und Versorgungsmanagement am Standort Freiberg. Der Vorteil: höhere Effizienz und Mengeneffekte. So erzielen wir z.B. bessere Konditionen über konzernweit verhandelte Verträge mit größeren Einkaufsmengen. Wir profitieren aber auch über den Abschluss von langfristigen Versorgungsverträgen mit Kapazitätsreservierungen für unsere geplanten Ausbaustufen 2010+. Unser Einkauf arbeitet auf Basis eines Materialgruppenmanagements, das zu transparenten, strukturierten Beschaffungsprozessen führt – hinsichtlich Einkaufsvolumina, Normanforderungen, Versorgungsrisiken sowie Lieferantenleistungsprofilen.

Beim Silizium, das den größten Anteil an unseren Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen ausmacht, versorgten wir uns einerseits aus günstig verhandelten Langfristkontrakten, die bis in das Jahr 2005 zurückreichen. Andererseits deckten wir einen Teil unseres Siliziumbedarfs im Berichtsjahr über die konzerneigene JSSi Siliziumproduktion sowie das Recycling[g].

Darüber hinaus nutzten wir 2009 die Situation an den Rohstoffmärkten als Chance, um das niedrige Preisniveau für die Zukunft zu sichern und unsere Kostenstruktur beschaffungsseitig deutlich zu optimieren. Das betrifft sowohl Rohstoffe wie Aluminium, Kupfer und Silber, die Bestandteile von Rahmen, Kabeln, Zellverbindern, Pasten und Halbfertigfabrikaten sind, als auch organische und anorganische Chemikalien. Weitere Kostenersparnisse erreichten wir 2009, indem wir sämtliche Einkaufspreise für Hilfs- und Betriebsstoffe optimiert haben. Für Aluminium – einem wesentlichen Qualitäts- und Kostenfaktor beim Modulrahmen und in der Gestelltechnik – sicherten wir uns durch die Preisfixierung auch für 2010 das Preisniveau von Anfang 2009. Zudem konnten wir mit einem neuartigen Rahmendesign den Aluminiumverbrauch optimieren. (29) *Innovationsziele und -schwerpunkte* • *S. 092 //*

Die integrierte Produktion der SOLARWORLD stärkt unsere Beschaffungsposition bei den Vorprodukten Wafer und Zelle. Indem wir rund die Hälfte unserer produzierten Wafer konzernintern zu Zellen und Modulen weiterverarbeiten, sichern wir unser Wachstum.

KRITISCHE LIEFERANTENAUSWAHL ZAHLT SICH AUS – SUPPLIER CAPITAL[g]. Qualitätssicherungsvereinbarungen mit unseren Lieferanten sowie Lieferantenaudits nach ISO 9001[g] und 14001 ermöglichen es uns, die Qualitäts- und Umweltstandards unserer Lieferanten systematisch zu beurteilen und damit unseren hohen internen „Corporate Standard“ zu sichern. Nach einer internen Lieferantenbefragung vom September 2009 sind 77 (August 2008: 77) Prozent unserer Lieferanten nach ISO 9001 im Bereich des Qualitätsmanagements[g] zertifiziert und 30 (Vorjahr: 30) Prozent sind nach ISO 14001 umweltzertifiziert. Diese kritische Lieferantenauswahl zahlt sich für den Konzern mehrfach aus: Wir minimieren unsere eigenen Wareneingangsprüfungen, reduzieren das Risiko entlang der Lieferantenkette hinsichtlich erforderlicher Umwelt- und Qualitätsstandards, senken darüber wiederum die Kosten und untermauern den Qualitäts- und Umweltanspruch der Marke SOLARWORLD gegenüber unseren Kunden.

ABSATZMÄRKTE, MARKE UND PRODUKT 2009

SEGMENT „HANDEL“

ABSATZMÄRKTE GLOBAL ANGEZOGEN. Die Unternehmen, die über eine starke Marke und einen guten Vertrieb verfügen, waren dem aufkommenden Preisdruck im Berichtsjahr besser gewachsen. Die SOLARWORLD behauptete sich im Rahmen der Marktkonsolidierung dank der strategischen Positionierung und ihrer Größe. *Strategie und Handeln • S. 033 //* Sie profitierte zudem von der dynamischen internationalen Nachfrage, wenngleich sich der Druck auf die Margen[g] auf der Umsatz- und Ergebnisseite spiegelte. *Ertragslage • S. 097 //* Zwar zeigte sich die Nachfrage zu Jahresbeginn durch die Wirtschaftslage und den harten Winter noch sehr verhalten, doch dann lösten durch verstärkten Wettbewerb verursachte Preissenkungen in der zweiten Jahreshälfte einen Nachfragedruck aus. Zusätzlich angefacht von der Diskussion zur Vergütungsdegression in unserem Hauptabsatzmarkt Deutschland kam es zu Nachfragespitzen und einer „Jahresendrallye“. Dieser Boom stellte große Herausforderungen an unsere Logistik- und Vertriebsabteilungen. Dennoch ist es uns gelungen, unsere Kunden zu beliefern und die abgesetzten Mengen an Modulen und Bausätzen im Berichtsjahr weltweit deutlich zu steigern.

Deutschland blieb weiterhin unser stärkster Absatzmarkt. Angetrieben von der hohen Nachfrage im 2. Halbjahr 2009 konnten wir die abgesetzten Mengen an Modulen und Bausätzen mehr als verdoppeln. Dabei erwiesen sich unsere langjährigen Kundenbeziehungen zu Elektro- und Solargroßhändlern als Wettbewerbsvorteil.

Italien entwickelte sich im Berichtsjahr zu unserem zweitwichtigsten Absatzmarkt. Hier ist es uns gelungen, den Absatz im zweistelligen Prozentbereich zu erhöhen.

In Frankreich und Belgien verdreifachten wir unseren Absatz im Berichtsjahr. Diese jungen Märkte sind mit einem Marktvolumen von jeweils weniger als 300 MW im Vergleich zu Deutschland (3.060 MW) und Italien (374 MW) noch relativ klein, bergen aber ein großes Zukunftspotenzial. Hier konnten wir vor allem unsere Lösungen für dachintegrierte Anlagen (ENERGIEDACH®[g]) sowie unsere Komplettbausätze (SUNKITS®[g]) platzieren. Um unsere Servicequalität in den französischsprachigen Regionen zu verbessern, haben wir im Berichtsjahr ein Verbindungsbüro in Grenoble/Frankreich gegründet. *Rechtliche Konzernstruktur verändert • S. 048 //*

Der US-Solarmarkt blieb 2009 unter den Erwartungen. Die Nachfrage litt – deutlich mehr als in Europa – unter den finanziellen Unsicherheiten, die durch die Finanzkrise entstanden waren. Die von der Regierung angekündigten Solarfördermaßnahmen wurden erst im 3. Quartal konkretisiert. Sie hatten deshalb keinen großen Einfluss auf die Nachfrage im Berichtsjahr. *Der Solarstrommarkt • S. 073 //* Entsprechend dieser Rahmenbedingungen blieb unser Absatz in diesem Markt unter Vorjahresniveau. Wir erwarten, dass der US-Markt ab 2010 anziehen wird. Dank verstärkter Marketingmaßnahmen und dem Ausbau unserer Vertriebsaktivitäten werden wir von dieser Entwicklung profitieren.

Alle Handelsaktivitäten in Südkorea werden seit 2009 über unser dortiges Joint Venture[g] SOLARWORLD KOREA LTD. abgewickelt, so dass sie im Berichtsjahr nicht mehr im Segment „Handel“ abgebildet waren. Im Vorjahr machte der Absatz in Südkorea rund zwölf Prozent des gesamten Auslandsabsatzes von Modulen und Bausätzen in diesem Segment aus. Bedingt durch das überproportionale Wachstum des deutschen Markts sowie den starken Rückgang des spanischen Markts hat sich der mengenmäßige Anteil unseres Auslandsgeschäfts im Segment „Handel“ auf 17 (Vorjahr: 53) Prozent reduziert.

Neben unserem Hauptgeschäft mit Hausdachanlagen stellten wir erneut unsere Kompetenz im Großanlagenbereich unter Beweis: Diese reicht vom reinen Modul-Liefergeschäft bis hin zur Entwicklung von kompletten Lösungen für große Gebäude und Freiflächen. Das Auftragsvolumen für rein schlüsselfertige Anlagen, sogenannte Turn-Key-Projekte, betrug insgesamt 86,1 (Vorjahr: 11,2) Mio. €. Dieses Volumen, bei dem die SOLARWORLD AG als Generalunternehmer auftrat, lief fast ausschließlich in Kooperation mit dem SOLARPARC Konzern, der seinerseits die Projektierung und Vermarktung der Großprojekte durchführte. Darüber hinaus erfolgte normales Liefergeschäft von SOLARWORLD Modulen in Großprojekte, welches sich – wie das Turn-Key-Geschäft – im Segment „Handel“ wiederfindet.

VERTRIEBSSTRATEGIE HAT SICH BEWÄHRT. Als Stärke erwies sich auch 2009 das gute Standing der SOLARWORLD bei den Fachpartnern und Kunden. In Deutschland und den USA verfügen wir seit zehn bzw. 30 Jahren über etablierte Vertriebsnetze. Unsere Vertriebsstrategie baut darauf, die Kunden in unser Wachstum einzubinden – ihnen Mengen entsprechend der Marktnachfrage schnellst möglich zur Verfügung zu stellen sowie den Fachpartnern als Markenlieferanten eine absatzfördernde Verkaufsunterstützung anzubieten. *Markeninvestitionen forciert – Nachfrageeffekte für Konzern und Kunden • S. 084 //* Unsere direkten Kunden sind die Groß- und Einzelhändler, über die wir Installateure erreichen, die ihrerseits unsere Module und Bausätze an den Endkunden verkaufen. Diese Vertriebsstrategie hat sich als richtig erwiesen: Die SOLARWORLD kann auf ein großes Netz von gut geschulten Fachpartnern zurückgreifen. Dies ist ein bedeutender Vorteil in einem von Nachfragevolatilität geprägten Markt wie dem Solarmarkt. So verfügen wir auch bei Nachfragespitzen kurzfristig über genügend Installationskapazitäten, um unsere Produkte am Markt zu platzieren.

Um diesen Vorteil weiterhin zu sichern, haben wir 2009 unser Fachpartnerprogamm ausgeweitet. Über unser FachpartnerNet können sich Fachpartner exklusiv Broschüren, Give-Aways und Werbemittel bestellen und ausgewählte Produkte mit ihrem Firmenlogo und ihrer Adresse individualisieren. Die neuen Angebote werden von unseren deutschen Fachpartnern gut angenommen und positiv bewertet. So zeigte sich in unserer jährlichen Kundenbefragung die Mehrheit „sehr zufrieden“ und „zufrieden“ mit der Bereitstellung von Werbematerialien, Verkaufsanzeigen und Präsentationsutensilien.

Um das Netz an US-amerikanischen Fachpartnern („contractors“) zu erweitern und zu stärken, haben wir 2009 das „SOLARWORLD'S SUNKITS®[g] program“ gestartet – ein Trainingsprogramm, das in einem zweitägigen Workshop Grundlagenwissen zu den Bausatzsystemen SUNKITS® vermittelt und den Fachpartnern darüber den Marktzugang erleichtert.

MEHRHEIT DER KUNDEN BEWERTET QUALITÄT UND SEVICE GUT. Die Zufriedenheit unserer Kunden ist ein entscheidender Leistungsindikator unserer Geschäftstätigkeit. *Unternehmenssteuerung und Kontrolle • S. 040 //* Die jährliche internationale Befragung zur Kundenzufriedenheit unserer Modul- und Bausatzkunden für das Jahr 2009 ergab ein zufriedenstellendes Bild: Bei einer guten Rücklaufquote von 35 Prozent gaben 85,4 Prozent unserer Kunden an, „sehr zufrieden" oder „zufrieden" mit der SOLARWORLD zu sein. Diese Kennzahl wurde in der Form erstmalig für das Jahr 2009 ermittelt. Vergleichszahlen werden im Folgejahr vorliegen. Während 87,6 Prozent unserer Kunden das Kriterium Service mit „sehr gut" und „gut" bewerteten, bestätigte die „sehr gute" oder „gute" Bewertung der Qualität unserer Produkte mit einem Wert von zusammen 99,8 Prozent unsere Qualitätspositionierung. Ausgehend von diesen Ergebnissen werden Stärken und Schwächen identifiziert und Service und Produkt kontinuierlich optimiert. So zeigte sich bei einzelnen Parametern im Bereich Service, dass Kunden weniger zufrieden als noch im Vorjahr waren. Zurückzuführen ist dieses Ergebnis vor allem auf die hohen Nachfragespitzen im deutschen Markt zum Ende des Berichtsjahrs, die sowohl unseren Vertrieb als auch unsere Logistik vor große Herausforderungen stellten. Wir haben auf diese Entwicklung unmittelbar reagiert und eine Analyse im Bereich Qualitätssicherung eingeleitet.

AUF FACHMESSEN IN KERNMÄRKTEN PRÄSENT. Mit elf (Vorjahr: 15) internationalen Messebeteiligungen flankierte die SOLARWORLD im Berichtsjahr ihre Absatzaktivitäten, entwickelte neue Kundenkontakte und stärkte die bestehende Kundenbasis – einerseits als Wafer-, Modul- und Systemlieferant, andererseits als Recyclingspezialist. Schwerpunkte setzten wir in unseren Kernmärkten Deutschland, USA und Europa: So präsentierte sich die SOLARWORLD auf dem wichtigsten internationalen Solarevent des Jahrs, der 24. European Photovoltaic Solar Energy Conference and Exhibition, und der Intersolar North America, der größten internationalen Fachmesse im Zukunftsmarkt USA. Zudem waren wir auf verschiedenen Messen in wichtigen europäischen Märkten wie Italien, Frankreich oder Griechenland aktiv.

MARKENVERSPRECHEN UND -INVESTITIONEN

MARKE MIT STARKER IDENTITÄT AUFGEBAUT. Wir haben 2009 die Markenbekanntheit weiter ausgebaut sowie unsere Marketing- und Vertriebsaktivitäten intensiviert. Die Identität unserer Marke fußt auf den Werten, mit denen das Unternehmen in zehn Jahren groß geworden ist: Pioniergeist gepaart mit strategischer Kontinuität, gesellschaftliche Verantwortung vereint mit wirtschaftlichem Erfolg. Übersetzt man diese Differenzierungsmerkmale in Kundennutzen, kommunizierten wir 2009 das Leistungsversprechen unserer Produkte „Made by SOLARWORLD" wie folgt: Innovation gepaart mit Langlebigkeit und Sicherheit, Nachhaltigkeit[g] von der Herstellung bis zur Wiederverwertung vereint mit hoher Ertragskraft. Das Mehrwertversprechen unserer Marke basiert zudem auf einem abgestimmten System- und Servicesortiment, das vom Hausdach bis zur Großanlage[g] passende Kundenlösungen bietet. *Produkte „Made by SolarWorld" • S. 088 //*

Nach Markenwertermittlungen der Semion Brand Broker lag der Wert der Marke SOLARWORLD bei 25 (Vorjahr: 24) Mio. € und erreichte den 47. Platz unter den wertvollsten deutschen Marken. Damit sind wir laut der Semion-Brand-Broker-Erhebung die wertvollste Solarmarke Deutschlands.

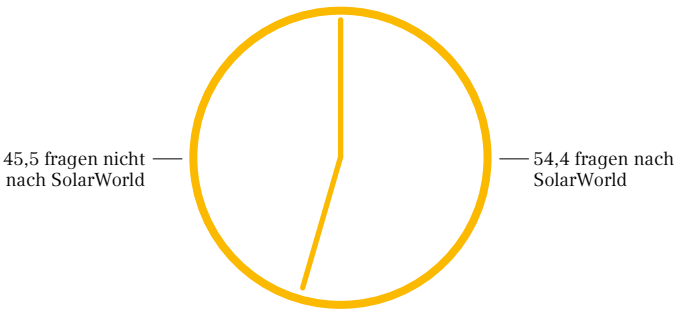
In den USA lebt unser Markenbild von einer rund 30-jährigen, originär amerikanischen Erfolgsgeschichte, die mit dem Unternehmen ARCO Solar begann. Bereits Ende der 1970er Jahre produzierte die Vorgängerfirma am SOLARWORLD Standort Camarillo/Kalifornien. Die Marke SOLARWORLD steht hier für Pioniergeist, Erfahrung und Kontinuität. „Made in USA" ist auf diesem Markt ein wichtiges Argument. Die tiefe Verankerung der SOLARWORLD in den USA erweist sich heute als Wettbewerbsvorteil, denn sie bildet – bei gestiegener Sensibilität für die Herkunft von Produkten in den USA – eine stabile Basis für Vertrauen und Akzeptanz bei den Marktteilnehmern und unseren Kunden.

MARKENINVESTITIONEN FORCIERT – NACHFRAGEEFFEKTE FÜR KONZERN UND KUNDEN. Die Investitionen in die Marke wie z.B. durch Anzeigen, TV-Spots, Prospekte, Werbematerial usw. haben sich auf rund zehn Mio. € nahezu verfünffacht. Unser Ziel: Das Nutzenversprechen der unter dem Namen SOLARWORLD verkauften Produkte beim Endverbraucher bekannt und transparent machen. Lag der Schwerpunkt unserer Marketingaktivitäten in den vergangenen Jahren noch auf einer Verkaufsförderung für den Fach- und Großhandel, stärken wir jetzt bei zunehmendem Wettbewerb den Markenaufbau hin zum Endverbraucher. Der erzeugte Nachfrageeffekt über das Kaufverhalten des privaten oder gewerblichen Dachbesitzers steigerte nicht nur unseren konzernweiten Modulabsatz, sondern auch den Umsatz unserer SOLARWORLD Fachpartner. Diese bestätigten uns in einer internen Kundenbefragung, dass immer mehr Endkunden nach der Marke des Herstellers fragen, wenn sie Module oder Bausätze kaufen. Waren es 2008 noch rund 81 Prozent der Kunden, die „häufig" bzw. „immer" nach dem Hersteller gefragt haben, stieg der Anteil im Jahr 2009 bereits auf rund 89 Prozent. In den meisten Fällen fragen die Kunden gezielt nach der Marke SOLARWORLD.

Die Schwerpunkte der Marketingausgaben lagen im Berichtsjahr auf Deutschland und Europa gefolgt von den USA. Hier konzentrierten wir uns neben den Messepräsenzen auf Anzeigenschaltungen und Direktmailings an Endkunden; dabei galt unser Hauptaugenmerk dem Bundesstaat Kalifornien. Mit diesen auf bestimmte Zielgruppen und -märkte ausgerichteten Maßnahmen passen wir uns der von vielfältigen Förderangeboten geprägten Marktsituation in den USA an.

(23) **ANZAHL DER KUNDEN, DIE GEZIELT NACH DER MARKE SOLARWORLD FRAGEN** // IN PROZENT

Quelle: Kundenzufriedenheitsanalyse der SolarWorld AG, Erhebungszeitraum Januar 2010



In Europa starteten wir unter dem Begriff „Dachsparbuch“ eine ganzjährige Werbekampagne, die das nachhaltige Investment in Form einer Solaranlage auf dem eigenen Hausdach herausstellte und damit eine Antwort auf die wachsende Skepsis privater Anleger gegenüber herkömmlichen Finanzprodukten lieferte. Dabei wurden über Endkundenmailings, Beihefter und Anzeigen in Zielgruppenmedien gezielt Immobilienbesitzer, Landwirte und Entscheider – und damit potenzielle Endkunden – in Deutschland und in der Folge in den jungen Solarmärkten Frankreich, Belgien und Italien angesprochen. Die Kontakte über Anzeigen beliefen sich auf insgesamt rund 48 Millionen – ermittelt über die Druckauflage sowie die Anzahl gebuchter Anzeigen.

Zudem ist die SOLARWORLD seit Sommer 2009 Sponsor des in Deutschland populären Fußballbundesligisten 1. FC Köln. In diesem Rahmen haben wir eine breit angelegte Endkundenkampagne etabliert, die von der hohen Bekanntheit des FC- und Nationalspielers Lukas Podolski profitiert.

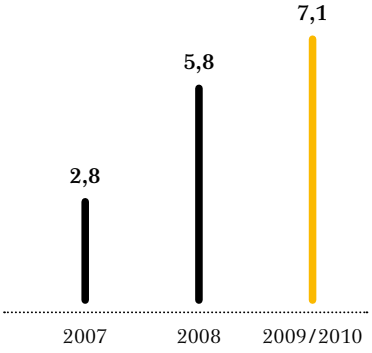
EFFIZIENZKONTROLLE – MARKENBEKANNTHEIT GESTEIGERT. Als Kontrolle des Erfolgs unserer Markeninvestitionen stützen wir uns auf Marktforschungsergebnisse.

Die SOLARWORLD ist laut dem im November 2009 veröffentlichten „Brandmonitor 2009/2010“ des EuPD Research, eines international tätigen B2B-Marktforschers, bei der ungestützten Befragung[9] das mit Abstand bekannteste Solarunternehmen (7,1 Prozent) in Deutschland. Der am zweithäufigsten genannte Mitbewerber lag lediglich bei 2,8 Prozent. Bei der gestützten Abfrage der Markenbekanntheit erreichte die SOLARWORLD mit 24,9 Prozent den zweiten Rang, nur knapp hinter einem Mitbewerber. Dieser wurde von 25 Prozent der Befragten als „bekannt“ genannt, baute seine traditionell hohe Bekanntheit jedoch über andere Produkte auf.

In den vergangenen Jahren haben wir den Bekanntheitsgrad unserer Marke SOLARWORLD in Deutschland kontinuierlich steigern und seit der ersten Erhebung im Jahr 2007 mehr als verdoppeln können.

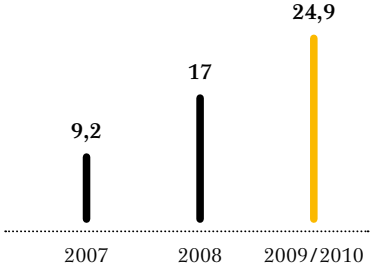
(24) **UNGESTÜTZTE MARKENBEKANNTHEIT DER SOLARWORLD** // IN PROZENT

Quelle: EuPD Research / Brandmonitor



(25) **GESTÜTZTE MARKENBEKANNTHEIT DER SOLARWORLD** // IN PROZENT

Quelle: EuPD Research / Brandmonitor



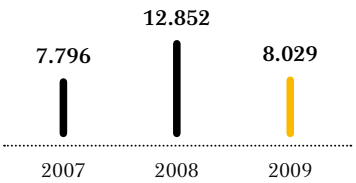
Vor allem im Berichtsjahr ist es uns gelungen, unseren Bekanntheitsgrad nochmals signifikant zu steigern. So erreichten wir im „Brandmonitor 2009“ (Befragungszeitraum 47. Kalenderwoche 2008 bis 3. Kalenderwoche 2009) noch einen ungestützten Bekanntheitsgrad von 5,8 Prozent, bei der Befragung zum „Brandmonitor 2009/2010“ (Befragungszeitraum 42. bis 44. Kalenderwoche 2009) hatten wir dagegen einen ungestützten Bekanntheitsgrad in Höhe von 7,1 Prozent. Auch die gestützte Markenbekanntheit konnten wir im Laufe des Jahrs deutlich steigern: Sie entwickelte sich von 17 Prozent („Brandmonitor 2009“) auf 24,9 Prozent („Brandmonitor 2009/2010“).

Eine deutschlandweit erhobene repräsentative Begleitstudie des Frankfurter Instituts MMA Media Markt Analysen zu unserer TV-Kampagne zeigte ebenfalls, dass wir unsere Bekanntheit im Berichtsjahr stark ausgebaut haben. Bei der Nullwellen-Befragung (erhoben in der 26. Kalenderwoche 2009) belegte die SOLARWORLD bei der spontanen Markenbekanntheit mit 9,1 Prozent noch den zweiten Rang hinter einem Mitbewerber, den 18,1 Prozent der Befragten spontan benennen konnten. Bis zur Hauptwellen-Befragung[g] (36. bis 39. Kalenderwoche 2009) konnten wir unsere spontane Markenbekanntheit mehr als verdoppeln und belegten mit 18,9 Prozent den ersten Rang. Der zweitplatzierte Mitbewerber kam dagegen nur auf 14,9 Prozent, der dritte folgte mit 10,3 Prozent. Bei der gestützten Markenbekanntheit erreichten wir bei der Nullwelle 14,3 Prozent, in der Hauptwelle steigerten wir diesen Wert auf 31,7 Prozent.

Auch eine Umfrage des Onlinepanels [1] *www.photovoltaikumfrage.de*// hat erneut den hohen Bekanntheitsgrad der SOLARWORLD in Deutschland bestätigt. Sowohl bei der gestützten Befragung[g] (1.342 Nennungen) als auch bei der ungestützten Befragung (741 Nennungen) erreichte die SOLARWORLD den höchsten Bekanntheitsgrad. Die Onlinebefragung wurde von August bis September durchgeführt. Eine Studie des Bielefelder SOKO-Instituts für Sozialforschung und Kommunikation (Erhebungszeitraum März bis Mai) zeigte ebenfalls, dass wir den höchsten Bekanntheitsgrad aller Solarunternehmen in Deutschland haben.

(26) **ANZAHL DER NENNUNGEN IN DEUTSCHEN TV-, PRINT- UND ONLINEMEDIEN**

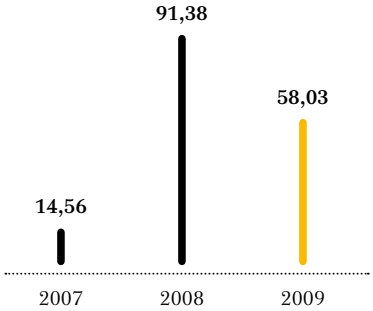
Quelle: Ausschnitt Medienbeobachtung



(27) **ANZEIGENÄQUIVALENZWERT IN DEUTSCHLAND**

// IN MIO.€

Quelle: Ausschnitt Medienbeobachtung



MEDIENÄQUIVALENZ – ÖFFENTLICHKEITSARBEIT KONTINUIERLICH FORTGEFÜHRT. Im Berichtsjahr haben wir unsere intensive Public-Relations- und Pressearbeit fortgesetzt und die Öffentlichkeit über Corporate News, auf Konferenzen, Messen und Veranstaltungen sowie in persönlichen Gesprächen und Telefoninterviews umfassend informiert. 2009 gab es in Deutschland insgesamt 8.029 (2008: 12.852, 2007: 7.796) Nennungen in TV-, Print- und Onlinemedien: ein wichtiger Faktor zur Steigerung der Bekanntheit der Unternehmensmarke SOLARWORLD bei potenziellen Kunden, Investoren und der breiten Öffentlichkeit.

Der Anzeigenäquivalenzwert in Deutschland belief sich im Berichtsjahr auf 58,03 (2008: 91,38, 2007: 14,56) Mio. €. Dieser Wert stellt den Gegenwert aller über die SOLARWORLD veröffentlichten redaktionellen Beiträge im Abgleich zum Werbewert einer Anzeige dar.

Steigern konnten wir im Berichtsjahr unsere TV-Präsenz: Es gab 295 (2008: 193) Nennungen. Damit erreichten wir insgesamt 42,80 Mio. Zuschauer. Die meisten Meldungen gab es im Onlinebereich mit insgesamt 5.579 Nennungen, gefolgt von den Printmedien (2.155 Nennungen). Dabei wurden wir auch in überregionalen Publikationen wie dem Handelsblatt, der Financial Times Deutschland, der Frankfurter Allgemeinen Zeitung oder der Süddeutschen Zeitung erwähnt.

SOLAR2WORLD – NOT-FOR-PROFIT-ENGAGEMENT VERSTÄRKT. Getreu der Vision „Build a SOLARWORLD“ liegt im Kern unserer Marke auch der Anspruch einer weltweit grenzenlosen, fairen Energieversorgung begründet. Dafür setzen wir uns im Rahmen unseres Not-For-Profit-Engagements Solar2world[g] ein. Dabei fördert der Konzern Hilfsprojekte in Schwellen- und Entwicklungsländern mit netzunabhängigen Solarstromlösungen. *www.solar2world.de*// Im Berichtsjahr wurden in Zusammenarbeit mit verschiedenen Projektpartnern und unter freiwilliger Mithilfe unserer Mitarbeiter Solar2World Projekte in Entwicklungsländern – vorrangig in Afrika – in einer Größenordnung von rund 114 (Vorjahr: 53) kWp umgesetzt. Seit Beginn unseres Engagements konnten wir mit unserem Solar2World Programm Projekte mit einer Gesamtgröße von rund 191 kWp umsetzen; weitere Projekte über rund 50 kWp sind aktuell in Planung.

Neben Solar2World engagierte sich die SOLARWORLD 2009 im Vorfeld der Fußballweltmeisterschaft für das erste „Football for Hope Zentrum“. Die „Football for Hope“ Bewegung ist Teil der FIFA-Kampagne „20 Zentren für 2010“, in deren Rahmen 20 Gesundheits-, Bildungs- und Fußballzentren in Afrika gebaut werden. *www.streetfootballworld.org/football-for-hope-de*// Die SOLARWORLD plant bis zum Start der Weltmeisterschaft im nächsten Sommer weitere Sun-TV-Stationen im südlichen Afrika zu installieren: Mit diesem freiwilligen Engagement bringen wir die Fußballweltmeisterschaft auch zu Bevölkerungsgruppen, denen sonst aufgrund eines fehlenden Netzanschlusses die Teilnahme versagt bliebe. Zugleich zeigen wir damit die Einsatzfähigkeit moderner und nachhaltiger Solarstromtechnologie auf.

PRODUKTE „MADE BY SOLARWORLD“

HOCHWERTIGE PRODUKTE SCHAFFEN BASIS FÜR MARKENVERSPRECHEN. Das Versprechen unserer Marke lösen wir gegenüber unseren Kunden mit einer hohen Produktqualität ein.

Die Qualitätsmerkmale Langlebigkeit, Leistungsfähigkeit und Funktionssicherheit sind laut „Brandmonitor 2009/2010“ des EuPD Research die drei wichtigsten Kaufkriterien bei der Auswahl einer Solaranlage. Gerade bei diesen entscheidenden Parametern liegen Produkte der Marke SOLARWORLD im Wettbewerbsvergleich vorn.

BE INDEPENDENT | BE SUSTAINABLE | BE SUCCESSFUL

FACTS: QUALITÄT „MADE BY SOLARWORLD“

- **LANGLEBIGKEIT:** 2009 gewährten wir bereits auf alle Module 25 Jahre Leistungsgarantie (nach 10 Jahren 91 Prozent, nach 25 Jahren 80 Prozent). Diese branchenweite Spitzenstellung haben wir zum 1. Januar 2010 mit einer weiteren Verbesserung unserer Garantiebedingungen untermauert. Garantiebedingungen verbessert • S. 143 //
- **LEISTUNGSFÄHIGKEIT:** In einer 2009 veröffentlichten Qualitätsstudie der Fachzeitschrift Photon, in der Modultypen verschiedener Wettbewerber im Testfeld (Normierung auf Standardtestbedingungen) getestet wurden, haben die Solarstrommodule der SOLARWORLD die Spitzenposition erlangt: Das SOLARWORLD MODUL SW 210 POLY erzielte danach 2008 den höchsten normierten Jahresertrag und erzeugte damit mehr Strom als vergleichbare Wettbewerbsprodukte. Auch im 2010 veröffentlichten Test ging unser Modul als Sieger hervor. SolarWorld siegt erneut im Photon-Modulertragstest • S. 111 // Das Photon-Testfeld ist bislang die weltweit einzige Adresse, wo solche Tests unter wissenschaftlichen Bedingungen durchgeführt werden. Die Plus-Sortierung[g] garantiert unseren Kunden zudem eine besonders hohe Effizienz. Sie erfolgt nach SOLARWORLD Flashreport, bei dem unter Standardtestbedingungen[g] die Leistung jedes einzelnen Moduls gemessen wird.
- **FUNKTIONSSICHERHEIT:** SOLARWORLD Module sind selbstverständlich nach weltweit anerkannten Normen u.a. der IEC[g] und UL zertifiziert. Unsere Ansprüche an die Sicherheit, Belastbarkeit und Lebensdauer unserer Produkte gehen jedoch weit über diese Standards hinaus und werden durch eigene, aufwändige Testverfahren untermauert: Wesentliche Bausteine sind regelmäßige Leistungstests in der Produktion, Lebensdauertests in unseren Klimakammern, die Prüfung der Ammoniakbeständigkeit[g] und Korrosionstests im Salznebel.

LEISTUNGSFÄHIGKEIT ALS WICHTIGES VERKAUFSARGUMENT. Unsere konzerninterne, internationale Befragung bei Fachpartnern und Kunden aus dem Handel belegt die hohe Reputation unserer Produkte im Wettbewerbsvergleich. *Mehrheit der Kunden bewertet Qualität und Service gut • S. 083 //* Deutsche Fachpartner halten insbesondere die Leistungsfähigkeit der Module für „viel besser“ und „besser“ (65,4 Prozent). Entsprechend spielt der Photon-Testsieg, der die Leistungsfähigkeit wissenschaftlich belegt, für unsere Fachpartner als Verkaufsargument gegenüber ihren Kunden eine „sehr wichtige“ oder „eher wichtige“ (98,6 Prozent) Rolle.

PRODUKTSTRATEGIE SETZT AUF KRISTALLINE TECHNOLOGIE. Aufgrund unseres Anspruchs an Qualität und ökologische Nachhaltigkeit[g] konzentriert sich die SOLARWORLD ausschließlich auf die siliziumbasierte, d.h. kristalline Solarstromtechnologie. In unserer Produktstrategie verzichten wir explizit auf die Dünnschichttechnologie. Unsere Technologie bietet im Vergleich höhere Wirkungsgrade[g], dementsprechend größere Erträge auf gleicher Fläche und somit bezogen auf das gesamte System niedrigere Kosten. Zudem zeichnen sich kristalline Module durch eine höhere Umweltverträglichkeit aus, da sie kein Kadmium (Cd) enthalten. Nach dem Grundsatz „ein sauberes Produkt für eine saubere Energiegewinnung“ gehört es zu unserem Selbstverständnis, dass ein langlebiges Investitionsgut wie eine solare Dachanlage auf dem Eigenheim möglichst umweltfreundlich ist. Der „Brandmonitor 2009/2010“ belegt, dass der Umweltgedanke das viertwichtigste Kriterium bei der Auswahl einer Solaranlage ist.

SORTIMENTSSTRATEGIE – SYSTEMTECHNIK STEIGERT MEHRWERT DER MARKE. Die SOLARWORLD verfügt über zehn Jahre Kompetenz in der Systemtechnik und verbucht damit eine deutliche Wettbewerbsstärke am Markt. Unser Bausatz-Sortiment basiert zum größten Teil auf Eigenentwicklungen unserer Ingenieure. Diese stimmen das Sortiment auf Marktanforderungen und Kundenwünsche ab. So ist unser ENERGIEDACH® ein Türöffner für den französischen Markt, da Integrationssysteme wie das ENERGIEDACH®[g], bei dem das Dach komplett mit Solarlaminaten ausgestattet wird, in Frankreich besonders gefördert werden. Dieses System machte 2009 bereits über 30 Prozent unseres Absatzes in diesem Markt aus.

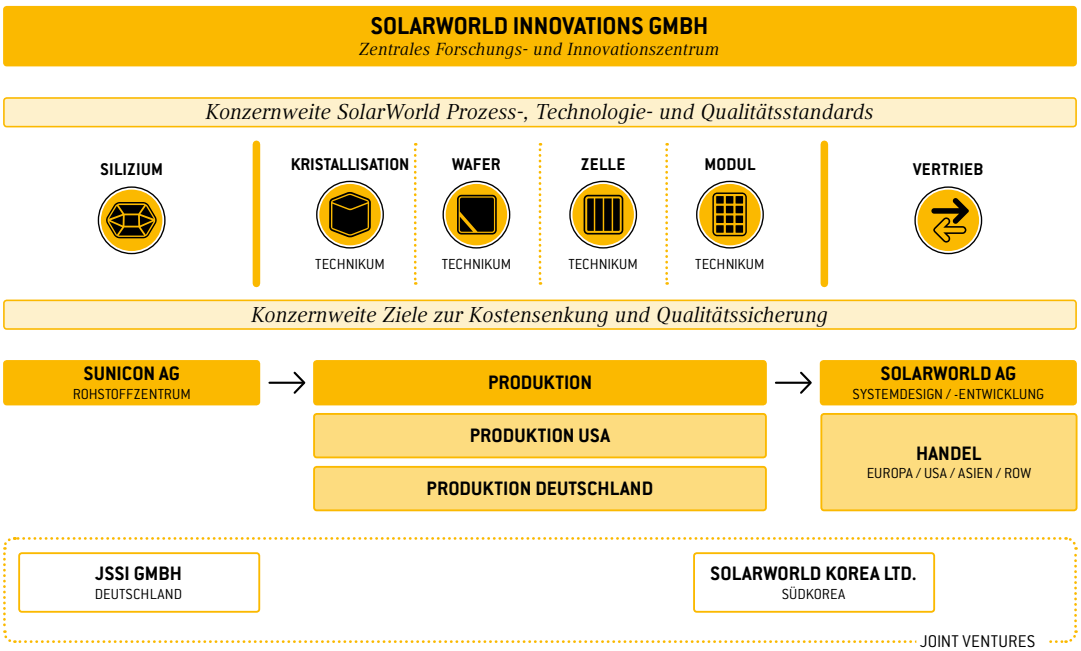
Unsere Sortimentspolitik fußt neben ausgefeilten Gestell- und Montagesystemen auf Zusatzkomponenten, die das Handling einer Solaranlage für den Endkunden einfach, sicher und ertragreich machen. Unsere 2009 eingeführte Neuentwicklung der Reihe SUNTROL®[g] bietet den Anlagenbetreibern die Möglichkeit, zu jeder Zeit und an jedem Ort den Überblick über die Ertragsdaten ihrer Solaranlage zu behalten. Hierbei handelt es sich um einen Datenlogger, ein Anzeigedisplay im Haus sowie das Internetportal *www.suntrol-portal.com //*, das auch eine mobile Abfrage ermöglicht. Zudem rückt unsere Marke SOLARWORLD über dieses Tool in das Blickfeld des Hausbesitzers und seines persönlichen Umfelds.

INNOVATIONSBERICHT 2009

ORGANISATION DER INNOVATIONSAKTIVITÄTEN

GANZHEITLICHER INNOVATIONSANSATZ STÄRKT MARKTPOSITION. Die technologische Innovationskraft der SOLARWORLD trägt maßgeblich zur Wettbewerbsfähigkeit des Konzerns in einem von Überangebot und Preisdruck geprägten Marktumfeld bei. *Corporate Technology 2010+ • S. 034 //* Unsere Technologie- und Produktentwicklung basiert auf dem Verständnis der Wirkungszusammenhänge vom Silizium bis zum fertigen System. Das verschafft der SOLARWORLD einen wichtigen Wettbewerbsvorsprung, wenn es darum geht, Potenziale zur Kostensenkung auszuschöpfen und gleichzeitig die Qualität zu sichern und zu steigern. Auch Innovationen lassen sich durch Justieren einzelner Parameter zielgenauer umsetzen. Unser Entwicklungsauftrag leitet sich von den Anforderungen des Markts und denen unserer Kunden ab. Dabei folgen wir unserer Innovationsmaxime „Setting Benchmarks[9]“: Wir wollen branchenweit Maßstäbe in der kristallinen Solarstromtechnologie einschließlich der PV-Systemtechnik setzen.

(28) ORGANISATION DER SOLARWORLD FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG



SOLARWORLD INNOVATIONS – KONZERNENTWICKLUNG VOM „LAB ZUR FAB“. Das zentrale Innovationsmanagement liegt bei der SOLARWORLD INNOVATIONS GMBH an unserem deutschen Produktionsstandort in Freiberg/Sachsen. In dieser Wissenschaftsregion finden wir gute Bedingungen für unsere eigenen F&E-Aktivitäten und für Kooperationen. Im Berichtsjahr haben wir hier eine erweiterte Infrastruktur für Innovationen geschaffen: Im März 2009 nahmen wir unser Wafertechnikum mit einer jährlichen Nominalkapazität von 20 MW in Betrieb. Das neue Zell- und Modultechnikum, das ebenfalls mit einer jährlichen Nominalkapazität von 20 MW ausgestattet ist, konnten wir im Berichtsjahr nahezu fertigstellen. Im 1. Quartal 2010 haben unsere Entwicklungsteams dort die Arbeit aufgenommen.

Unsere Technika haben eine hohe strategische Bedeutung für den Konzern und sind das Herzstück unserer Entwicklung: So erhöhen wir die Produktivität im laufenden Fertigungsbetrieb, indem wir die Entwicklung auf die Technika auslagern. Wir entwickeln dort unter produktionsähnlichen Bedingungen neue Prozessvarianten und Automatisierungslösungen, zudem optimieren wir im Pilotmaßstab den Einsatz von Betriebsstoffen. Dieses produktionsnahe Kernwissen könnten weder wir noch irgendein anderer Hersteller von Instituten oder Zulieferfirmen zukaufen – ein Wettbewerbsvorsprung für die SOLARWORLD. Erst bei Produktionsreife überführen wir die Ergebnisse in die laufende Fertigung und schaffen dabei Standards für alle internationalen Standorte: unsere „Corporate Technology“.

Ein weiterer Vorteil der konzentriert bei der SOLARWORLD INNOVATIONS angesiedelten F&E-Aktivitäten: Wir nutzen Synergien[g] in der Qualitätssicherung mit unseren 2009 weiter ausgebauten Entwicklungs- und Prüflaboren, in der Patent- und Literaturverwaltung, im Projektmanagement und der Koordination öffentlich geförderter Entwicklungsvorhaben sowie im zentral gesteuerten Intellectual-Property[g]-Management (IP-Management). *Deutlich mehr Erfindungen gemeldet • S. 096//*

PRODUKTMANAGEMENT SCHAFFT INNOVATIONEN NAH AM KUNDEN. Der Wissenstransfer und Austausch mit unseren anderen Produktionsstandorten erfolgt über regelmäßige Foren und Workshops. Überdies arbeiten in unseren Produktionstechnologieteams die Mitarbeiter der einzelnen Fertigungsbereiche mit den Kollegen der SOLARWORLD INNOVATIONS eng zusammen. *Wir steigen der Welt aufs Dach//* Kundennahe Innovationen in der Systemtechnik entstehen im Produktmanagement der SOLARWORLD AG in Bonn: Hier arbeiten unsere Ingenieure auch in enger Kooperation mit Vertrieb und Customer Service.

(29) INNOVATIONSZIELE UND -SCHWERPUNKTE 2009

STRATEGISCHE INNOVATIONSZIELE

- **KOSTEN SENKEN**
- **QUALITÄT SICHERN UND STEIGERN**
- **INNOVATIVE UND NACHHALTIGE LÖSUNGEN ENTWICKELN**

↓

UNSERE STRATEGISCHEN INNOVATIONSZIELE BEDINGEN SICH GEGENSEITIG:
WENN WIR QUALITÄT SICHERN UND STEIGERN, OPTIMIEREN WIR ZEITGLEICH PROZESSE UND MATERIALEINSATZ.

↓

OPERATIVE ZIELE 2009/2010+

- **Übersetzung von Markttrends in Produktinnovationen:** Markt-, Kunden- und Trendbeobachtung ↪ Produktinnovationen mit Mehrwert und spezifischem Zukunftsnutzen zur Erschließung neuer Geschäftsfelder und Marktpotenziale
- **Stärkung Leistungsversprechen Produkte „Made by SolarWorld“:** Langlebigkeit, Leistungsfähigkeit und Funktionssicherheit erhöhen
- **Ökonomische und ökologische Nachhaltigkeit:** Verbrauch natürlicher Ressourcen reduzieren, Verwendung von Schadstoffen vermeiden, Emissionen von Klimagasen und Schadstoffen sowie Abfall vermeiden
- **Systemtechnik für spezifische Markt- und Kundenanforderungen:** Schnelle, leichte und sichere Montage ermöglichen, Designvarianten entwickeln, technische Unterstützung für die Kunden bieten
- **Prozessentwicklung:** Steigerung der Ausbeute u.a. durch ausgefeilte Analysemethoden, Erhöhung des Durchsatzes, Automatisierung und Standardisierung, Reduzierung der Zykluszeiten bei der Kristallisation, Optimierung der Verfahren zur Siliziumgewinnung ↪ Produktivität ↑
- **Produktentwicklung:** Erhöhung der spezifischen Leistung von Zelle und Modul ↑ ↪ Wirkungsgrad ↑, Erhöhung der Langlebigkeit der Module durch verbesserte Fertigungsdetails sowie durch neue Materialien
- **Materialoptimierung:** Verbesserung des Verbrauchs von Hilfs- und Betriebsstoffen ↓ und Substitution durch alternative Verbrauchsstoffe ↑
- **Energieeinsparung:** Reduzierung des Energie- und Wasserverbrauchs ↓
- **Grundlagenforschung:** Wissenschaftlich-technisches Grundlagenwissen vorantreiben/Qualifikation alternativer Materialien und Verbrauchsstoffe

ERREICHTE ZIELE 2009/ MARKTEINFÜHRUNG 2010+

→ ZUKÜNFTIGES LEISTUNGSPOTENZIAL/ MARKTCHANCEN WETTBEWERBSVORTEIL

2009 haben unsere F&E-Aktivitäten zu einer **Kostensenkung** analog zur Degression zum 1.1.2010 im Rahmen des EEG beigetragen. (08) *Zielerreichung 2009 und Ziele 2010+ • S. 38//*

Wesentliche Stellschrauben waren:

✓ Steigerung der Leistung unserer Module um 3,2 Prozent (multikristallin, Produktion Deutschland)
✓ Steigerung der Effizienz der Solarzellen um 2,5 Prozent (multikristallin, Produktion Deutschland)

Zur Kostensenkung trugen außerdem viele einzelne, auch kleine Einsparungen im gesamten Herstellungsprozess bei. Hinzu kommen diverse Verfahrensverbesserungen in der Produktion sowie Qualifizierung alternativer Zulieferprodukte oder Zulieferer.

2009 brachten wir folgende **Neuprodukte und Produktverbesserungen** zur Marktreife:

- Sunmodule Plus® SW 220-235 mono black: monokristallines schwarzes Modul (Modulformat: 1675 mm x 1001 mm) sowie Sunmodule Plus® SW 145-155 Compact mono black: monokristallines schwarzes Modul (Modulformat: 1675 mm x 682 mm)

  → ZUKÜNFTIGES LEISTUNGSPOTENZIAL: Erschließung erweiterter Kundenkreise über das Produktmerkmal „Ästhetik“

- Ausweitung der Produktpalette im Off-grid-Segment auf Module mit leistungsstarken 6-Zoll-Zellen

  → **ZUKÜNFTIGES LEISTUNGSPOTENZIAL:** Erschließung von Märkten mit netzfernen Anwendungen (Mittel-/Südamerika, Afrika, Asien-Pazifik) über Leistungsstärke

- SunCarport®: Kombination aus Carport und Solaranlage

  → **ZUKÜNFTIGES LEISTUNGSPOTENZIAL:** Umweltschonender Solarstrom als Grundlage für Elektromobilität

- Sunfix® kombi: Dacheindeckung und Montagesystem in einem, universelle Einsetzbarkeit auf verschiedensten Dachkonstruktionen

  → **ZUKÜNFTIGES LEISTUNGSPOTENZIAL:** Weitere Erschließung des Potenzials für solare Dachanlagen

- Sunfix® plus: Montagesystem für alle gängigen Schrägdächer, ermöglicht schnellere Montage, spart Zeit und Material

  → **ZUKÜNFTIGES LEISTUNGSPOTENZIAL:** Ausbau der Marktposition im Dachanlagengeschäft durch verbesserte Montagemöglichkeiten

- Energiedach® für Dachintegration mit Laminatformat 1670 mm x 677 mm

  → **ZUKÜNFTIGES LEISTUNGSPOTENZIAL:** Erweiterung der Marktchancen für Integrationssysteme durch erhöhte Flexibilität und einfachere Montage

- Bleifreie Module:

  → **ZUKÜNFTIGES LEISTUNGSPOTENZIAL:** Rezertifizierung als Grundlage für Einführung

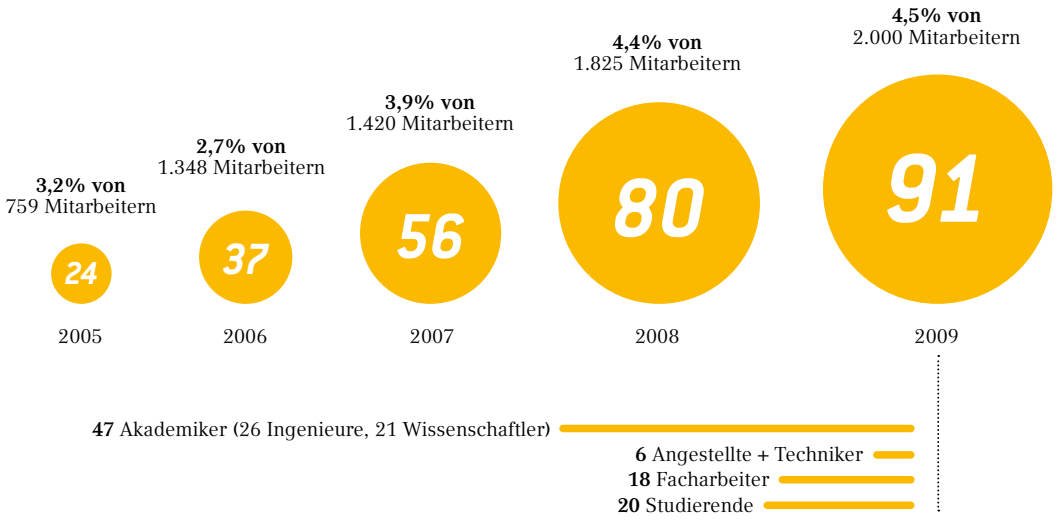
- Neue Modulrahmen mit verbesserter Stabilität und geringerem Aluminiumverbrauch

  → **ZUKÜNFTIGES LEISTUNGSPOTENZIAL:** Senkung des spezifischen Materialverbrauchs (bei verbesserten Qualitätsparametern), dadurch Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit und Senkung der Energierücklaufzeit

- Entwicklung von reineren Kristallisationsverfahren; Untersuchung von Verunreinigungen und Defektclustern sowie Entwicklung und Optimierung von Messmethoden zur Charakterisierung ihres Einflusses auf die Effizienz des Solarmoduls; Vermeidung von Degradationsmechanismen

  → **ZUKÜNFTIGES LEISTUNGSPOTENZIAL:** Steigerung der Materialqualität (mechanische und elektronische Eigenschaften von Wafern und Zellen)

(30) ENTWICKLUNG DER F&E-MITARBEITERZAHLEN



F&E-MITARBEITERZAHL ERHÖHT. Unsere Mitarbeiter sind ein entscheidender Erfolgsfaktor für unsere F&E-Aktivitäten. Deshalb legen wir ein besonderes Augenmerk darauf, qualifizierte Fach- und Führungskräfte zu gewinnen und langfristig zu binden. 2009 haben wir die Mitarbeiterzahl bei unserer F&E-Tochter SOLARWORLD INNOVATIONS erneut erhöht. Die Steigerung betrug 13,8 (Vorjahr: 42,9) Prozent. Ihr Anteil an der Gesamtzahl der Konzernmitarbeiter betrug insgesamt rund 4,5 (Vorjahr: 4,4) Prozent.

Aufgrund der in diesem Jahr veränderten Segmentberichterstattung *Segmentstruktur angepasst • S. 049//* beziehen sich die angegebenen Mitarbeiterzahlen ausschließlich auf die SOLARWORLD INNOVATIONS GMBH, und zwar auf die dort festangestellten Beschäftigten inklusive studentischer Mitarbeiter wie z.B. Diplomanden und Werksstudenten. Die SOLARWORLD INNOVATIONS nahm ihre Geschäftstätigkeit zum 1. Januar 2008 auf.

Neben den Mitarbeitern der SOLARWORLD INNOVATIONS nahmen auch zahlreiche Beschäftigte aus anderen Konzernbereichen und in unseren Joint Ventures[9] F&E-Aufgaben wahr: 2009 waren z.B. 69 (Vorjahr: 121) Mitarbeiter aus den Freiberger Produktionsbetrieben im Rahmen von öffentlich geförderten Betriebsversuchen an Forschungsprojekten beteiligt. Bei der SOLARWORLD AG haben wir den Bereich Systemtechnik personell gestärkt. So beschäftigten wir im Produktmanagement elf (Vorjahr: 7), in der Entwicklung „Konstruktion“ sieben (Vorjahr: 5) und der Entwicklung „Software“ drei (Vorjahr: 2) Mitarbeiter.

HOHER ANTEIL AN FACHARBEITERN. Bei unserer Personalpolitik achten wir aufgrund der Breite unserer F&E-Aufgaben auf ein insgesamt ausgewogenes Verhältnis von Ingenieuren und Wissenschaftlern unterschiedlicher Disziplinen. Aus dem Aufbau unserer neuen Technika und damit verbunden einer zunehmend produktionsnahen Entwicklungsarbeit ergibt sich darüber hinaus ein hoher Anteil von Facharbeitern bei der SOLARWORLD INNOVATIONS. (30) *Entwicklung der F&E-Mitarbeiterzahlen • S. 094//* Die große Bedeutung, die wir der Ausbildung und Förderung von hochqualifiziertem Nachwuchs im Konzern zuschreiben *Mitarbeiter begeistern, gewinnen und halten mit starker Arbeitgebermarke • S. 107//* spiegelt sich in einer hohen Zahl studentischer Mitarbeiter wider.

KOOPERATIONEN STÄRKEN WISSENSBASIS. Im Berichtsjahr erweiterten wir unser konzerninternes Know-how durch Kooperationsprojekte mit Universitäten, Instituten und anderen externen Kompetenzträgern. 2009 kooperierten wir insgesamt mit 25 internationalen Forschungseinrichtungen (Vorjahr: 21), eine Steigerung um 19 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Am Standort Freiberg arbeiten unsere F&E-Teams auf einem gemeinsamen Technologiecampus eng vernetzt mit wissenschaftlichen Einrichtungen, vor allem der Technischen Universität Bergakademie Freiberg (TUBA) und dem Fraunhofer Technologiezentrum Halbleitermaterialien (THM), sowie Startup-Unternehmen des benachbarten Gründer- und Innovationszentrums Freiberg (GIZeF).

Außerdem unterstützen wir grundlegende Forschung und Entwicklung sowie die deutsche Forschungslandschaft im Bereich Photovoltaik[g] durch sogenannte Clusterprojekte wie etwa SolarFocus, LOANA, PV Zuverlässigkeit. Ein Beispiel für die erfolgreiche Zusammenarbeit mit externen Partnern ist ein Projekt der SOLARWORLD mit dem Fraunhofer THM Freiberg und dem Fraunhofer-Institut für Integrierte Systeme und Bauelementetechnologie (IISB) Erlangen. Gemeinsam haben die Forscher herausgefunden, wie sie durch den Einsatz von Magnetfeldern bei der industriellen Produktion von Siliziumkristallen spezielle Materialfehler vermeiden und somit Kosten deutlich senken können. Für die gemeinsamen Forschungs- und Entwicklungsarbeiten wurde den Teams der Georg Waeber Innovationspreis 2009 des Förderkreises für die Mikroelektronik e.V. verliehen.

EXTERNES KNOW-HOW ERGÄNZT EIGENE ENTWICKLUNG. Im Rahmen einer engen Kooperation zur Entwicklung eines neuartigen Metallisierungsverfahrens für Solarzellen[g] haben wir uns eine exklusive Option auf das Grundlagen-Know-how unseres Entwicklungspartners gesichert. Bei erfolgreicher Demonstration der Produktionsreife, welche für 2010 geplant ist, können wir diese Option ziehen. Wir ergänzen unsere eigenen Innovationen in diesem Bereich dadurch optimal und streben die Schaffung eines einzigartigen Produktmerkmals an.

Darüber hinaus haben wir im Berichtsjahr wie in den Vorjahren kein wesentliches Know-how eingekauft. Dennoch verfügte die SOLARWORLD selbstverständlich über zusätzliches, externes Know-how durch Aufträge oder Kooperationen insbesondere mit Geräteherstellern und Forschungseinrichtungen.

DEUTLICH MEHR ERFINDUNGEN GEMELDET. Der Schutz von geistigem Eigentum hat nicht zuletzt aufgrund der verschärften Wettbewerbssituation in der Solarbranche eine hohe Priorität bei der SOLARWORLD und wird durch unser zentrales IP-Management[g] sichergestellt. Konzernweit meldeten unsere Mitarbeiter 2009 28 (Vorjahr: 18) Erfindungen, eine deutliche Steigerung um 55,6 Prozent. Die IP-Quote an unseren deutschen Standorten, das Verhältnis der Erfindungsmeldungen zur F&E-Mitarbeiterzahl, hat sich 2009 ebenfalls deutlich erhöht auf 31 (Vorjahr: 23) Prozent.

Aufgabe des IP-Managements ist es zudem, unser Patentportfolio laufend auf Wirtschaftlichkeit zu überprüfen: So haben wir 2009 u.a. alte Patente mit geringem Kosten-Nutzen-Verhältnis aus unserem Bestand an Schutzrechten und Schutzrechtsfamilien genommen, so dass deren Anzahl im Vergleich zum Vorjahr sank.

EFFIZIENZZIEL ERREICHT. Maßstab für unsere Forschungseffizienz ist die Kostensenkung. Mindestziel 2009 war die im Erneuerbaren-Energien-Gesetz festgelegte Degression zum 1. Januar 2010. Im vergangenen Jahr ist es uns gelungen, die Kosten entsprechend dieses Zielkorridors zu reduzieren – durch einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess bei dem insbesondere die Steigerung der Modulleistung sowie der Effizienz unserer Solarzellen[g] ausschlaggebend war. (08) *Zielerreichung 2009 und Ziele 2010+ • S. 038//*

(31) KENNZAHLEN SCHUTZRECHTE

	Erfindungsmeldungen	IP-Quote*	Besitz Schutzrechte bzw. Schutzrechtsanmeldungen	Besitz Schutzrechtsfamilien
2008	18	23%	220	103
2009	**28**	**31%**	**209**	**87**

* Verhältnis der Anzahl Erfindungsmeldung zur Anzahl F&E-Mitarbeiter

(32) ENTWICKLUNG DER F&E-AUFWENDUNGEN*

	2006	2007	2008	2009
F&E-Aufwendungen gesamt (in Mio. €)	8,6	10,8	13,0	**12,0**
Geförderter Anteil (in %)	45,3	34,2	18,5	**15,0**

* Angaben exklusive F&E unserer forschenden Joint Ventures

(33) FORSCHUNGSQUOTE UND -INTENSITÄT // IN PROZENT

	2006	2007	2008	2009
Forschungsquote	1,7	1,6	1,4	**1,2**
Forschungsintensität	1,8	2,0	1,9	**1,2**

[Forschungsquote = F&E-Aufwendungen/Umsatz x 100] // Angaben exklusive F&E der Joint Ventures
[Forschungsintensität = F&E-Aufwendungen/Gesamtaufwand x 100] // Angaben exklusive F&E der Joint Ventures

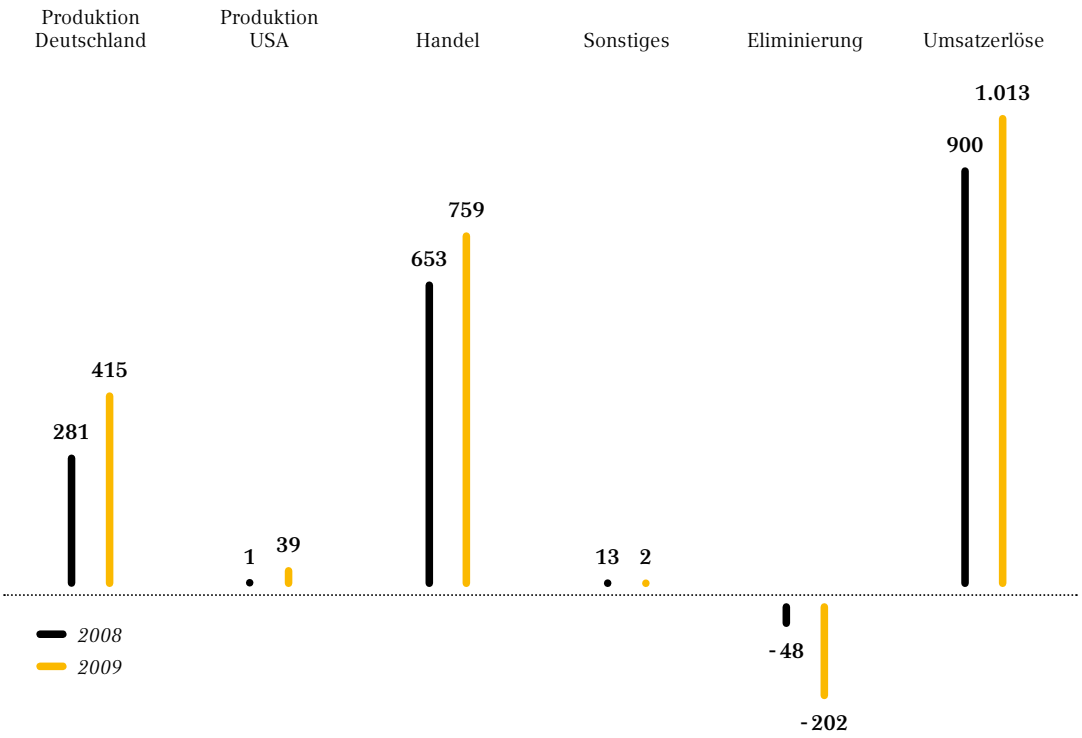
ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE 2009

ERTRAGSLAGE

UMSATZ- UND ERGEBNISENTWICKLUNG. Im Berichtsjahr konnten wir unsere kumulierten Absatzmenge von Wafern und Solarmodulen deutlich erhöhen: Sie stieg um 38 Prozent auf 578 (2008: 418) MW. Dabei profitierte der Konzern von der steigenden Nachfrage nach qualitativ hochwertigen Solarstromprodukten.

Der Konzernumsatz stieg gegenüber dem Vorjahr um 12,5 Prozent bzw. 112,3 Mio. € auf 1.012,6 (Vorjahr: 900,3) Mio. €. Damit konnten wir die branchenweit gesunkenen Preise durch Absatzmengensteigerung überkompensieren.

(34) UMSATZ NACH SEGMENTEN // IN MIO. €



Die konzernweite Auslandsquote belief sich auf 29,3 (Vorjahr: 54,0) Prozent. Diese Veränderung ist vor allem auf die in der 2. Jahreshälfte überproportional gestiegene Nachfrage im deutschen Solarmarkt zurückzuführen. Verstärkt wurde dieser Effekt zusätzlich durch die Rückläufigkeit des spanischen Markts.

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT[g]) belief sich im Geschäftsjahr 2009 auf 151,8 (Vorjahr: 263,3) Mio. €. Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen[g] (EBITDA[g]) betrug 215,5 (Vorjahr: 318,4) Mio. €. Die konzernweite EBIT-Marge[g] lag im Geschäftsjahr 2009 bei 15,0 (Vorjahr: 29,2) Prozent.

Der Konzerngewinn betrug im Berichtsjahr 59,0 (Vorjahr: 148,7) Mio. €. Zur besseren Beurteilung dieser Entwicklung ist zu berücksichtigen, dass bis zum Geschäftsjahresende gebildete latente Steuern[g] in Höhe von 32,4 (Vorjahr: 19,8) Mio. € aufgrund des unsicheren Gesamtmarktumfelds bereinigt wurden und der Konzerngewinn im Vorjahreszeitraum durch den Erlös aus der Veräußerung von 65 Prozent der Anteile an der GÄLLIVARE PHOTOVOLTAIC AB in Höhe von 13,4 Mio. € beeinflusst war. Der bereinigte Konzerngewinn erreichte 91,4 (Vorjahr: 135,2) Mio. €.

AUFTRAGSENTWICKLUNG. Aufgrund des schwierigen Marktumfelds – gerade für reine Zell- bzw. Modulhersteller – ist es bei Wafer-Kunden unserer Tochtergesellschaft DEUTSCHE SOLAR AG im Berichtsjahr zu Minderabnahmen gekommen. Da die zugrunde liegenden Verträge take-or-pay Verpflichtungen[g] vorsehen, wurden die Kunden sukzessive kontaktiert, um z.B. über Nachholungen von Mengen Mindermengen auszugleichen. An dieser Stelle kam uns zudem unsere strategische Positionierung als integrierter Solartechnologiehersteller zu Gute, die zugleich auch Antwort auf die steigende weltweite Modulnachfrage war: So konnten wir Ausfallrisiken kompensieren, indem wir eine strategische Umschichtung von extern geplanten Wafermengen in eine konzerninterne Weiterverarbeitung vornahmen. *Ausfallrisiken* • *S. 122 //;*
Absatz- und Preisrisiken • *S. 122 //*

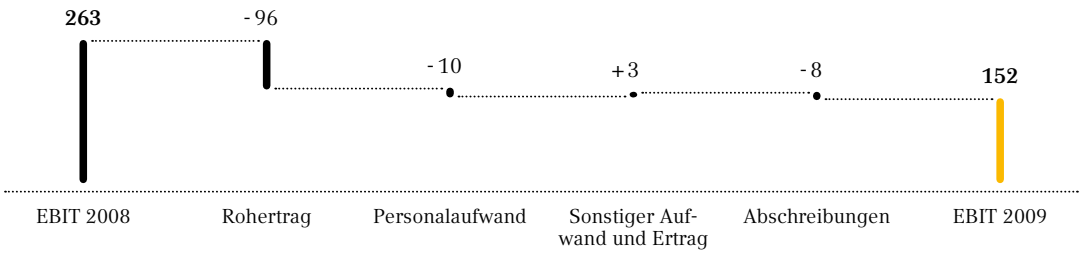
ENTWICKLUNG WESENTLICHER GUV-POSITIONEN. Die Personalaufwendungen erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr um 9,7 Mio. € auf 99,8 (Vorjahr: 90,1) Mio. €. Diese Erhöhung ist insbesondere auf den kontinuierlichen Beschäftigungsanstieg im Zuge unseres stetigen weltweiten Ausbaus der Produktionskapazitäten und des gestiegenen Absatzvolumens zurückzuführen. Die Personalaufwandsquote reduzierte sich leicht um 0,4 Prozentpunkte auf 9,4 (Vorjahr: 9,8) Prozent.

Die Materialaufwandsquote stieg auf 64,9 (Vorjahr: 49,2) Prozent. Dies ist im Wesentlichen durch Preissenkungen und die Bestandserhöhung der zu Herstellungskosten bewerteten unfertigen und fertigen Erzeugnisse zum 31. Dezember 2009 bedingt.

Die Abschreibungen erhöhten sich infolge der planmäßigen Fortführung der Investitionen zum Ausbau der Produktionskapazitäten um 8,5 Mio. € auf 63,7 (Vorjahr: 55,2) Mio. €.

Der Anstieg der sonstigen betrieblichen Aufwendungen um 22,2 Mio. € auf 108,9 (Vorjahr: 86,7) Mio. € ist im Wesentlichen auf das erhöhte Produktions- und Absatzvolumen sowie die Investitionen in den Ausbau der Markenbekanntheit zurückzuführen. Die Aufwandsquote lag bei 10,2 (Vorjahr: 9,4) Prozent.

(35) ENTWICKLUNG WESENTLICHER GUV-POSTEN // IN MIO. €



Die sonstigen betrieblichen Erträge stiegen im Vergleich zum Vorjahr insbesondere aufgrund von der Auflösung von erhaltenen Anzahlungen in Höhe von 25,4 Mio. € um 24,5 Mio. € auf 50,7 (Vorjahr: 26,1) Mio. €.

Gegenüber dem durch Wertberichtigungen[9] auf Wertpapiere belasteten Vorjahresergebnis verbesserte sich das Finanzergebnis im Berichtsjahr um 54,5 Mio. € auf -20,1 (Vorjahr: -74,6) Mio. €.

(36) MEHRPERIODENÜBERSICHT ZUR ERTRAGSLAGE* // IN T€

	2005	2006	2007	2008	2009
Umsatzerlöse	355.971	515.246	698.818	900.311	**1.012.575**
Umsatzerlöse aus fortgeführten Aktivitäten		509.139	689.588	900.311	**1.012.575**
Bestandsveränderung Erzeugnisse	12.387	30.916	-17.670	15.160	**48.830**
aktivierte Eigenleistungen	3.359	590	542	7.740	**3.117**
Sonstige betriebliche Erträge	14.856	96.185	57.253	26.123	**50.653**
Betriebsleistung	386.573	636.830	729.713	949.334	**1.115.175**
Materialaufwand	-210.902	-302.988	-333.654	-454.060	**-691.062**
Personalaufwand	-37.780	-54.958	-75.004	-90.130	**-99.783**
Abschreibungen	-19.687	-41.954	-42.054	-55.166	**-63.659**
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-29.590	-59.351	-80.129	-86.718	**-108.865**
Zwischensumme	-297.959	-459.251	-530.841	-686.074	**-963.369**
Betriebsergebnis	88.614	177.579	198.872	263.260	**151.806**
Finanzergebnis	-4.850	1.285	-22.962	-74.591	**-20.054**
Ertragsteuern	-31.782	-49.811	-65.027	-53.422	**-72.779**
Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)		1.513	2.373	13.432	
Konzerngewinn/ -verlust	51.982	130.566	113.256	148.678	**58.973**

(37) KENNZAHLEN // IN PROZENT

	2005	2006	2007	2008	2009
Umsatzrendite (Konzerngewinn bzw. -verlust/Umsatzerlöse)	14,6	25,3	16,2	16,5	**5,8**
Materialaufwandsquote (Materialaufwand/Umsatz ff. Aktivitäten zzgl. Bestandsveränderung und akt. Eigenleistungen)	56,7	56,0	49,6	49,2	**64,9**
Personalaufwandsquote (Personalaufwand/Umsatz ff. Aktivitäten zzgl. Bestandsveränderung und akt. Eigenleistungen)	10,2	10,2	11,2	9,8	**9,4**

* Um das operative Ergebnis bereinigt um Wechselkursgewinne und -verluste darzustellen, hat sich der Konzern 2009 entschieden, das Wechselkursergebnis in der Gewinn- und Verlustrechnung in der Position „Sonstiges Finanzergebnis“ auszuweisen. Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst. *Anhang/Tz. 6. Ausweisänderungen • S. 165//*

FINANZLAGE

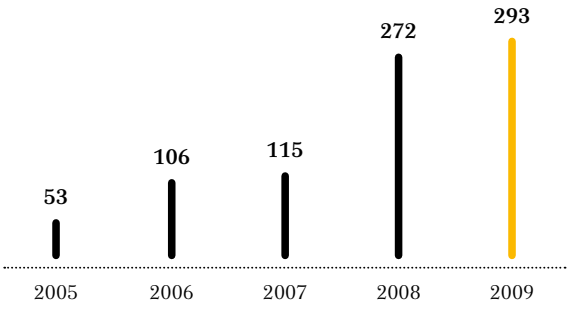
GRUNDSÄTZE UND ZIELE DES FINANZMANAGEMENTS. Unser Finanzmanagement ist auf die kurz- bis mittelfristigen Anforderungen unseres operativen Geschäfts und auf die langfristige Unternehmensstrategie abgestimmt. *Strategische Finanzierung 2009/2010+ • S. 036//*

Ziel ist durch den Einsatz einer breiten Palette von Finanzinstrumenten und -maßnahmen, die finanzielle Flexibilität des Konzerns zu stärken und unsere Abhängigkeit von Banken und Kreditinstituten zu reduzieren. Deshalb bildet das operative Geschäft die Hauptsäule der Liquiditätsreserven im Konzern. Zusätzlich wird der Finanzmittelbedarf aber u.a. durch Anleihen, Schuldscheindarlehen und Kredite ergänzt. *Finanzierungsanalyse • S. 100//* Über das zentrale Cash-Management werden die Liquiditätspositionen tagesaktuell überwiegend im Festgeldbereich (Tages-, Wochen- und Monatsgelder) im öffentlichen und privaten deutschen Bankensektor angelegt. Im Rahmen unserer Finanzierungsstruktur wollen wir langfristig eine stabile Eigenkapitalquote[9] von rund 40 Prozent beibehalten.

Unsere internationalen Kreditverträge verfügen über Laufzeiten, die teilweise bis in das Jahr 2018 reichen und frühestens ab 2014 entsprechende Anschlussfinanzierungen erforderlich machen. Eine Aufstellung über die Rückzahlungen unserer langfristigen Kredite finden Sie im Anhang, Textziffer (Tz.) 61e auf Seite 199. Die zentrale Finanzierung stärkt unsere Verhandlungsposition gegenüber Banken und anderen Marktteilnehmern und ermöglicht die Aufnahme bestmöglicher Konditionen. *Anhang/Grundsätze und Ziel des Finanzrisikomanagements • S. 196//* Das weitere Wachstum der SOLARWORLD ruht somit auf einem sicheren Fundament.

FINANZIERUNGSANALYSE. Das Eigenkapital[9] stieg gegenüber dem 31. Dezember 2008 um 24,4 Mio. € auf 865,5 (31. Dezember 2008: 841,1) Mio. €. Die Eigenkapitalquote betrug zum Bilanzstichtag 39,0 (31. Dezember 2008: 39,7) Prozent.

(38) ENTWICKLUNG DER INVESTITIONEN // IN MIO.€



Die Finanzverbindlichkeiten erhöhten sich um 85,4 Mio. € auf 789,5 (31. Dezember 2008: 704,1) Mio. €, wovon 95,1 Prozent dem langfristigen Bereich zugewiesen werden. *Anhang/Liquiditätsrisken • S. 199//*

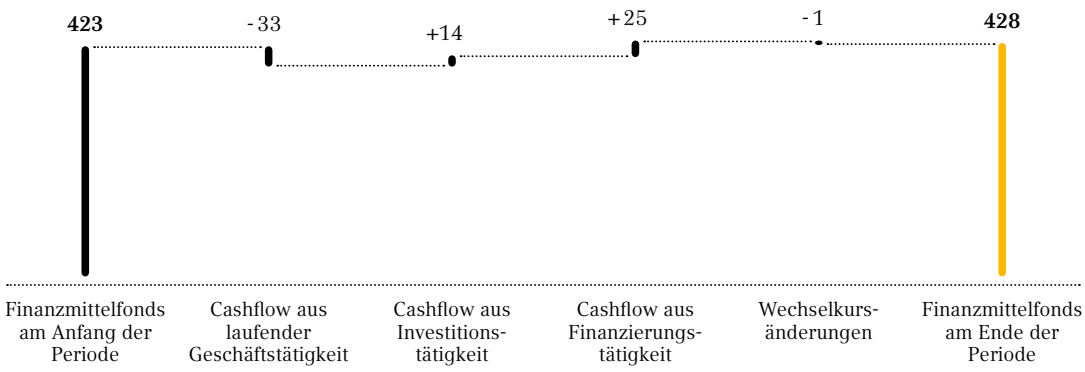
Die unter den langfristigen Schulden ausgewiesenen Investitionszuschüsse und -zulagen beliefen sich zum Bilanzstichtag auf 68,3 (31. Dezember 2008: 78,8) Mio. €. Diese auf der Passivseite abgegrenzten öffentlichen Mittel für den Ausbau der Produktionskapazitäten werden über den Zeitraum der Nutzung der bezuschussten Investitionen ertragswirksam aufgelöst.

Die übrigen langfristigen Verbindlichkeiten reduzierten sich um 41,8 Mio. € auf 250,7 (31. Dezember 2008: 292,5) Mio. €. Der darin ausgewiesene langfristige Anteil der erhaltenen Anzahlungen auf langfristige Wafer-Lieferkontrakte belief sich zum Bilanzstichtag auf 242,9 (31. Dezember 2008: 265,1) Mio. €.

BEDEUTUNG AUSSERBILANZIELLER FINANZIERUNGSINSTRUMENTE FÜR DIE FINANZLAGE. Außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente kamen bei der Finanzierung des Konzerns nicht zum Einsatz.

INVESTITIONSANALYSE. Die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte[9] und Sachanlagen erhöhte der SOLARWORLD Konzern im Geschäftsjahr 2009 um acht Prozent auf 293,2 (Vorjahr: 271,6) Mio. €. Der Schwerpunkt unserer Investitionstätigkeit lag auf dem Ausbau der Waferfertigung bei der DEUTSCHE SOLAR AG am Standort Freiberg/Deutschland (138,2 Mio. €) und der integrierten Zell- und Waferfertigung am Standort Hillsboro/USA (107,5 Mio. €). Zudem haben wir in den Ausbau der Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten der SOLARWORLD INNOVATIONS GMBH (19,8 Mio. €) sowie in die Zellproduktion der DEUTSCHE CELL GMBH (11,1 Mio. €) investiert. An weiteren Standorten wurden zudem insgesamt 16,6 Mio. € investiert.

(39) CASHFLOW-ÜBERLEITUNG // IN MIO. €



LIQUIDITÄTSANALYSE. Die freie Liquidität (flüssige Mittel und sonstige finanzielle Vermögenswerte) belief sich zum Bilanzstichtag auf 509,7 (31. Dezember 2008: 836,1) Mio. €. Die flüssigen Mittel in Höhe von 428,1 (31. Dezember 2008: 431,7) Mio. € beinhalteten Zahlungsmittel- und Zahlungsmitteläquivalente, die sich hauptsächlich aus Tages- und Festgeldern zusammensetzen. Darüber hinaus wurden zum Bilanzstichtag Kapitalmarktprodukte in Höhe von 81,6 (31. Dezember 2008: 404,4) Mio. € gehalten.
Der Cashflow[9] aus laufender Geschäftstätigkeit belief sich im Geschäftsjahr 2009 auf -33,0 (Vorjahr: 320,5) Mio. €.

Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit in Höhe von 14,5 (Vorjahr: -165,2) Mio. € wurde im Wesentlichen durch Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen in Höhe von -318,4 Mio. € und Einzahlungen aus der Auflösung von Finanzmittelanlagen mit einem Volumen von 320,1 Mio. € beeinflusst.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug 24,9 (Vorjahr: 1,8) Mio. € und ist insbesondere durch den Abruf eines Teils der Konsortialkreditlinie in Höhe von 100 Mio. € geprägt. Darüber hinaus beinhaltet er Zinszahlungen von -39,7 Mio. €, den Abfluss von Mitteln für die Rückzahlung von Finanzkrediten in Höhe von -18,6 Mio. € sowie Auszahlungen aufgrund von Divendenausschüttungen in Höhe von -16,8 Mio. €.

(40) MEHRPERIODENÜBERSICHT ZUR FINANZLAGE // IN T€

	31.12.2005	31.12.2006	31.12.2007	31.12.2008	31.12.2009
Konzerngewinn/ -verlust	51.982	130.566	113.256	148.678	**58.973**
Schulden (lang- und kurzfristige)	229.523	407.089	1.012.920	1.279.547	**1.351.588**
Eigenkapital	217.056	597.321	691.546	841.075	**865.462**
Bilanzsumme	446.579	1.004.410	1.704.466	2.120.622	**2.217.050**

(41) KENNZAHLEN

	31.12.2005	31.12.2006	31.12.2007	31.12.2008	31.12.2009
Eigenkapitalrendite (Konzerngewinn bzw. -verlust/ Eigenkapital); in %	23,9	21,9	16,4	17,7	**6,8**
ROCE (Stichtag) (EBIT/Capital Employed*); in %	49,4	38,4	36,5	37,4	**13,7**
Liquidität I. Grades (Flüssige Mittel + Wertpapiere/Kurzfristige Schulden)	1,4	2,3	7,0	4,5	**2,2**
Liquidität II. Grades (Flüssige Mittel + Kurzfr. verfügbare Mittel/Kurzfr. Schulden)	1,7	3,0	8,1	5,0	**3,2**
Liquidität III. Grades (Kurzfristige Vermögenswerte/ Kurzfristige Schulden)	2,7	4,8	11,3	7,8	**5,8**

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

VERMÖGENSLAGE

VERMÖGENSSTRUKTURANALYSE. Die Bilanzsummeg stieg gegenüber dem 31. Dezember 2008 um 96,4 Mio. € auf 2.217,1 (31. Dezember 2008: 2.120,6) Mio. €.

Die langfristigen Vermögenswerte sind im Berichtsjahr um 214,9 Mio. € auf 881,8 Mio. € gestiegen. Dies ist im Wesentlichen auf das durch Erweiterungsinvestitionen erhöhte Sachanlagevermögen zurückzuführen. Das Working Capital[9] veränderte sich zum 31. Dezember 2009 auf 449,6 Mio. €. Die Vorräte beliefen sich zum 31. Dezember 2009 auf 598,2 (31. Dezember 2008: 523,8) Mio. €. Die innerhalb der Vorräte ausgewiesenen geleisteten Anzahlungen summierten sich auf 384,3 (31. Dezember 2008: 377,9) Mio. €. Aufgrund unseres im Berichtsjahr und insbesondere im 4. Quartal deutlich gestiegenen Umsatzvolumens erhöhten sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen auf 211,4 (Vorjahr: 71,2) Mio. €. Zudem stiegen die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber dem 31. Dezember 2008 um 13,5 Mio. € auf 83,9 (31. Dezember 2008: 70,4) Mio. €. Die erhaltenen Anzahlungen beliefen sich zum 31. Dezember 2009 auf 276,0 (31. Dezember 2008: 287,0) Mio. €.

NICHTBILANZIERTES VERMÖGEN. Unser Konzern verfügte zum Bilanzstichtag über keinerlei Vermögen, das nicht finanziell sichtbar wäre.

BEDEUTUNG AUSSERBILANZIELLER FINANZIERUNGSINSTRUMENTE FÜR DIE VERMÖGENSLAGE. Außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente haben keinen Einfluss auf die Vermögenssituation unseres Konzerns.

(42) MEHRPERIODENÜBERSICHT ZUR VERMÖGENSLAGE // IN T€

Vermögen	31.12.2005	31.12.2006	31.12.2007	31.12.2008	31.12.2009
Langfristige Vermögenswerte	219.776	362.514	422.725	666.884	**881.824**
Kurzfristige Vermögenswerte	226.803	641.896	1.281.741	1.453.738	**1.335.226**
Vermögen Gesamt	446.579	1.004.410	1.704.466	2.120.622	**2.217.050**

Kapital	31.12.2005	31.12.2006	31.12.2007	31.12.2008	31.12.2009
Eigenkapital	217.056	597.321	691.546	841.075	**865.462**
Langfristige Schulden	144.284	273.722	899.266	1.093.559	**1.119.411**
Kurzfristige Schulden	85.239	133.367	113.654	185.988	**232.177**
Kapital Gesamt	446.579	1.004.410	1.704.466	2.120.622	**2.217.050**

(43) KENNZAHLEN

	31.12.2005	31.12.2006	31.12.2007	31.12.2008	31.12.2009
Eigenkapitalquote (Eigenkapital/Bilanzsumme); in %	48,6	59,5	40,6	39,7	**39,0**
Anlagenintensität (Langfristige Vermögenswerte/ Bilanzsumme); in %	49,2	36,1	24,8	31,4	**39,8**
Anlagendeckung I. Grades (Eigenkapital/Langfristige Vermögenswerte)	1,0	1,6	1,6	1,3	**1,0**
Anlagendeckung II. Grades (Eigenkapital + Langfristige Schulden/ Langfristige Vermögenswerte)	1,6	2,4	3,8	2,9	**2,3**

SONSTIGE IMMATERIELLE WERTE. Unsere internationalen Investoren- und Kapitalmarktkontakte bewerten wir als solide. Wir stärken sie durch eine nachvollziehbare strategische Positionierung und eine transparente Kommunikation. *Investor-Relations-Arbeit verstärkt • S. 067 //*

Verfahrensvorteile im aktuellen und zukünftigen Geschäft generieren wir maßgeblich aus unserer integrierten Forschungs- und Entwicklungsarbeit auf allen Wertschöpfungsstufen. *Innovationsbericht • S. 090 //* *Zukünftige Produkte und Dienstleistungen • S. 142 //*

Der Ausbau werthaltiger Kundenbeziehungen ist Teil unserer Vertriebsstrategie. Unsere Markenbekanntheit haben wir im Berichtsjahr nochmals steigern können. Damit haben wir einen nachhaltigen Markenwert geschaffen – für uns und unsere Vertriebspartner. *Markeninvestitionen forciert – Nachfrageeffekte für Konzern und Kunden • S. 084 //*

MITARBEITER 2009

MIT STRATEGISCHEM PERSONALMANAGEMENT NACHHALTIGES WACHSTUM SICHERN. Mit der richtigen Personalstrategie unterstützen wir die Erreichung unserer ehrgeizigen Unternehmensziele. Die wesentlichen Bausteine dieser Strategie: qualitativer und quantitativer Beschäftigungsausbau in Relation zu unserem Unternehmenswachstum. Indem wir in die Qualifizierung unserer Mitarbeiter investieren, entwickeln und halten wir das vorhandene Know-how im Unternehmen, optimieren unsere internen Abläufe und eröffnen gleichzeitig individuelle Karriereperspektiven. Über die Neueinstellungen gewinnen wir zusätzlich Menschen, die uns einen breiten Produktionsausbau ermöglichen und zudem neue Ideen in die SOLARWORLD bringen. Beides zusammen schafft eine nachhaltige Basis für unser geplantes Wachstum und garantiert unseren Mitarbeitern zukunftssichere Arbeitsplätze.

Im Berichtsjahr haben wir konzernweit 175 neue Stellen geschaffen und damit die Anzahl unserer Mitarbeiter im Vergleich zum Vorjahr um zehn Prozent vergrößert. Zum 31. Dezember 2009 beschäftigte die SOLARWORLD insgesamt 2.000 Mitarbeiter. Der Anteil unserer Mitarbeiterinnen stieg auf 22 (Vorjahr: 19) Prozent.

Der Schwerpunkt unserer Stellenneubesetzungen lag in den Bereichen Fertigung, Forschung und Entwicklung, internationaler Vertrieb und in den zentralen Konzernfunktionen wie Controlling, Rechnungswesen, IT, Human Resources, Einkauf, technischer Service, Logistik und Marketing.

In Deutschland ist unsere Mitarbeiterzahl im Berichtsjahr um zwölf Prozent auf 1.341 (Vorjahr: 1.198) gewachsen. Auch im strategischen Zukunftsmarkt USA haben wir uns personell verstärkt: Dort stieg die Mitarbeiterzahl um sechs Prozent auf 644 (Vorjahr: 609). Die Mitarbeiterfluktuation ist im Berichtsjahr gestiegen, sie lag konzernweit bei 9,3 (Vorjahr: 3,6) Prozent. Grund für diese Entwicklung waren vor allem die Umstrukturierungsmaßnahmen an unseren US-amerikanischen Standorten. In Camarillo/Kalifornien wurde im Laufe des 1. Quartals die alte Modullinie stillgelegt und eine neue, hocheffiziente in Betrieb genommen. In Vancouver/Washington wurde die Produktionsanlage im 1. Quartal umgerüstet, um dort nun Silizium aufzubereiten. An diesen beiden Standorten beschäftigen wir weniger Mitarbeiter. Dagegen haben wir in Hillsboro/Oregon 124 neue feste Arbeitsplätze geschaffen. Die Fehlzeitenquote belief sich im SOLARWORLD Konzern auf 3,4 (Vorjahr: 2,5) Prozent. Zu den anderen erhobenen sozialen Leistungsindikatoren, z.B. dem Gesundheitsschutz, verweisen wir an dieser Stelle auf den integrierten Nachhaltigkeitsbericht. *Berichterstattung zur nachhaltigen Unternehmensführung/Soziale Leistungsindikatoren • S. 242 //*

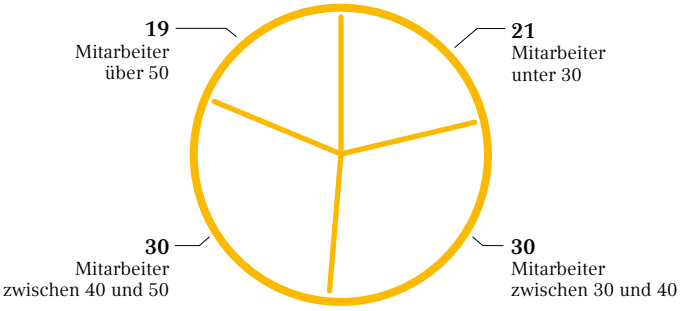
VERANTWORTUNG ÜBERNEHMEN – AUSBILDUNGSPLÄTZE SCHAFFEN. Im Berichtsjahr absolvierten 86 (Vorjahr: 83) junge Menschen eine qualifizierte Berufsausbildung an den deutschen Standorten der SOLARWORLD. Die Ausbildungsquote lag bei sechs (Vorjahr: 7) Prozent. 2009 haben wir 21 (Vorjahr: 26) Auszubildende neu eingestellt. Zusätzlich boten wir neun (Vorjahr: 8) jungen Menschen die Möglichkeit, den praxisorientierten dualen Studiengang „Industriemanagement“ zu absolvieren. Im Berichtsjahr haben wir 61 (Vorjahr: 64) Prozent der Ausgebildeten nach bestandener Prüfung in ein Arbeitsverhältnis übernommen.

(44) MITARBEITERENTWICKLUNG // STICHTAGSBEZOGEN ZUM 31. DEZEMBER

	2008	davon Auszubildende	2009	davon Auszubildende	+/- absolut
Deutschland	1.198	83	**1.341**	**86**	+143
USA	609	0	**644**	**0**	+35
Rest der Welt	18	0	**15**	**0**	-3
Total	1.825	83	**2.000**	**86**	+175

PERSONALAUFWENDUNGEN ANALOG ZUM WACHSTUM GESTIEGEN. Die Personalaufwendungen beliefen sich im Berichtsjahr auf 99,8 (Vorjahr: 90,1) Mio. €. Das entspricht einem Anteil von 10,4 (Vorjahr: 13,1) Prozent an den gesamten operativen Aufwendungen und 9,9 (Vorjahr: 10,0) Prozent am Konzernumsatz. *Entwicklung wesentlicher GuV-Positionen • S. 098//*

(45) ALTERSSTRUKTUR IM SOLARWORLD KONZERN 2009 // IN PROZENT



ZEITARBEITSKRÄFTE GEZIELT EINSETZEN. Auch 2009 war der gezielte Einsatz von Zeitarbeitskräften – von denen ein Teil über eine qualifizierte technische Ausbildung verfügt – ein wichtiges Instrument unserer Personalpolitik. So können wir während der Ausbauphasen an unseren Produktionsstandorten schnell und flexibel agieren. Allein in Freiberg haben 36 dieser Menschen 2009 über die Zeitanstellung einen zukunftsfähigen Arbeitsplatz bei der SOLARWORLD gefunden. Inklusive unserer Zeitarbeitskräfte waren zum Stichtag 2.725 (Vorjahr: 2.498) Menschen im SOLARWORLD Konzern beschäftigt.

FÜHRUNGSKULTUR GEMEINSAM ENTWICKELN. Unsere weltweiten SOLARWORLD Standorte sind im Berichtsjahr weiter erfolgreich gewachsen. Um die internationale Zusammenarbeit zukünftig weiter zu verbessern, wollen wir unsere SOLARWORLD Unternehmenskultur[9] weiterentwickeln. Sie soll unsere Strategie unter Berücksichtigung unserer kulturellen Vielfalt untermauern. Deshalb haben wir im Berichtsjahr damit begonnen, intensiv an der Konzeption und Verankerung eines standortübergreifenden Wertekonzepts einer

SOLARWORLD Führungskultur zu arbeiten. Daran sollen zukünftig alle Führungskräfte ihr Handeln ausrichten und damit auch die konzernweite Zusammenarbeit verbessern – ein wichtiger Erfolgsfaktor für uns als global operierendes Unternehmen. Gestartet haben wir den Prozess an unserem Hauptsitz in Bonn sowie in den USA in Camarillo. Die erste Führungsebene entwickelte dort als erfolgsrelevant eingeschätzte Unternehmenswerte. *Strategie und Handeln* • *S. 033 //* Eine konzernweite Validierungsphase schließt sich als nächster Teil der Umsetzung ab 2010 an. *Mitarbeiter - Zukünftige Entwicklung* • *S. 144 //*

MITARBEITER BEGEISTERN, GEWINNEN UND HALTEN MIT STARKER ARBEITGEBERMARKE. Ein Schwerpunkt unserer Personalstrategie 2009 war es, die SOLARWORLD als Wunscharbeitgeber national und international stärker zu positionieren. Nur so können wir im Wettbewerb um qualifizierte Mitarbeiter zukünftig die besten Talente für uns gewinnen, aber auch die Mitarbeiter, die bereits für uns tätig sind, dauerhaft halten. Im Rahmen unserer Arbeitgebermarkenstrategie haben wir z.B. die PR- und Pressearbeit verstärkt und damit gezielt mögliche Bewerber über Medienberichte angesprochen; zusätzlich waren wir verstärkt auf den entsprechenden Messen präsent. Mit solchen internen wie externen Maßnahmen möchten wir in Deutschland und den USA unsere Vision und Unternehmenskultur transportieren und Menschen für die SOLARWORLD begeistern. Engagement, das sich auszahlt: So gehört die SOLARWORLD laut einer gemeinsamen Studie des Manager Magazins und des Berliner trendence-Instituts vom August 2009 zu den Wunscharbeitgebern des deutschen Ingenieurnachwuchses. Für die vier Editionen der Studie wurden rund 25.000 Studierende befragt – in der „Engineering Edition“ belegte die SOLARWORLD als höchster Neueinsteiger den 15. Platz.

Um bei den Nachwuchsingenieuren Begeisterung und Interesse für die Zukunftstechnologie Photovoltaik[g] zu wecken, haben wir im Berichtsjahr unser Hochschulmarketing weitergeführt. Dazu gehören ein ausgedehntes Angebot von Praktika, Studienabschlussarbeiten und Promotionen in unserem Unternehmen sowie der Dialog mit Studierenden und Professoren der Fachbereiche Elektrotechnik, Maschinenbau, Verfahrenstechnik, Physik und Chemie. Unsere Kooperation mit dem „Portland Community College (PCC)“ nahe unserem US-Standort Hillsboro haben wir im Berichtsjahr weitergeführt. Im Rahmen dieser Partnerschaft fördern wir den Abschluss des „Photovoltaic Technology Associate’s Degree“. Wir haben außerdem unsere Unterstützung für das gemeinsame MECOP Praktikantenprogramm der Universitäten Oregon State, Portland State und Oregon Institute of Technology ausgebaut. Ebenfalls fortgesetzt wurde unser 2008 gestartetes Exzellenzprogramm für Promotionen auf dem Gebiet der siliziumbasierten Photovoltaik („Graduiertenschule Photovoltaik“) in Zusammenarbeit mit der Technischen Universität Bergakademie (TUBA) an unserem deutschen Produktionsstandort in Freiberg. Im September 2009 haben wir außerdem bereits zum vierten Mal den SOLARWORLD Junior-Einstein-Award[g] verliehen. Der mit 5.000 € dotierte Preis geht an junge Wissenschaftler, die im Bereich Photovoltaik oder verwandter Themen forschen. Preisträger 2009 war der Nachwuchswissenschaftler Dr. Thomas Müller. In seiner Promotionsarbeit beschäftigte er sich mit amorphen Siliziumschichten zur Oberflächenpassivierung, Emitter und Rückseitenbeschichtung auf kristallinem Silizium.

MITARBEITER FÖRDERN, TALENTE ENTWICKELN, WACHSTUM GESTALTEN. Bei der SOLARWORLD hat die Personalentwicklung einen strategisch hohen Stellenwert. Dementsprechend betrugen die direkten Kosten für die Aus- und Weiterbildung im Berichtsjahr konzernweit 0,71 (Vorjahr: 0,70) Mio. € und stiegen analog zum Personalaufbau. Für uns ist das eine Investition in die Zukunft, denn mittelfristig wird der Fachkräftemangel als Auswirkung des demografischen und strukturellen Wandels die deutsche Wirtschaft mehr beeinflussen als die derzeitige Wirtschaftskrise. Bereits heute fehlen nach Angaben des Bundesverbands der Deutschen Industrie (BDI) und der Bundesvereinigung der deutschen Arbeitgeberverbände (BDA) rund 60.000 Fachkräfte in den Bereichen Informatik, Naturwissenschaften und Technik. Wer Erfolg haben will, muss also nicht nur qualifizierte neue Mitarbeiter gewinnen, sondern auch gezielt diejenigen fördern, die bereits im Unternehmen arbeiten. Die persönlichen Entwicklungsperspektiven jedes Mitarbeiters werden im Rahmen jährlicher Mitarbeitergespräche individuell ermittelt und daraus entsprechende Weiterbildungsmaßnahmen abgeleitet.

Ein ebenfalls zukunftsgerichtetes Element unserer Personalentwicklung ist der standortübergreifende Wissenstransfer innerhalb der SOLARWORLD. Über den Austausch von Fachkräften können wir unser globales Ingenieur-Know-how „Made by SOLARWORLD“ wirkungsvoll an allen Standorten nutzen und konzernweit ausbauen – Wettbewerbsvorteil für die SOLARWORLD und gleichzeitig Karrierechance für den einzelnen Mitarbeiter. Wir haben eine Entsenderichtlinie entwickelt und bieten interkulturelle Trainings an, um die Mobilität unserer Mitarbeiter optimal zu fördern, ihnen die Eingewöhnung in die neue Lebens- und Arbeitsumgebung zu erleichtern und um Sprach- und Kulturbarrieren zu reduzieren. Ein Beispiel: 2009 startete unser „Operator/Werker-Austauschprogramm“. Bisher sind erste Facharbeiter aus dem Freiberger Produktionsbereich für rund zwei Monate an unseren Standort nach Hillsboro/USA gereist. Ab Januar 2010 werden verstärkt US-Mitarbeiter nach Freiberg reisen, um dort ihre Erfahrungen einzubringen und umgekehrt von deutschen Kollegen zu lernen. Das Programm soll kontinuierlich fortgesetzt und um weitere Mitarbeitergruppen ergänzt werden. Der regelmäßige Austausch von Best-Practice-Methoden zwischen den Standorten ist nicht nur Teil unseres Wissensmanagements sondern fördert durch die bessere Vernetzung auch nachhaltig das Zusammenwachsen und die Zusammenarbeit.

2009 startete unser neues internationales Programm zur Führungskräfteentwicklung. Die SOLARWORLD braucht ein starkes Management, das Mitarbeiter effizient führt – damit können wir gemeinsam die gesteckten Ziele erreichen und weiterhin im Wettbewerb erfolgreich sein. Daher haben wir 2009 zunächst in Bonn damit begonnen, z.B. unser SOLARWORLD Führungskräftefeedback, eine 360-Grad-Beurteilung, für diese Managementebene umzusetzen: Die Rückmeldungen erfolgen vom Vorgesetzten, den Kollegen, den direkten Mitarbeitern und der Person selbst. Das Feedback schafft eine Basis, um individuell abgestimmte Entwicklungsmaßnahmen abzuleiten, zu vereinbaren und umzusetzen.

MITARBEITER AN DER UNTERNEHMENSENTWICKLUNG BETEILIGEN. Es ist Teil unserer Unternehmenskultur, unsere Mitarbeiter am Erfolg der SOLARWORLD zu beteiligen. Deshalb beinhaltet unser Vergütungskonzept ein gewinnorientiertes Beteiligungsmodell (GOMAB)[9]. An den deutschen Standorten erhalten die Mitarbeiter dadurch zusätzlich zum Gehalt eine erfolgsabhängige Prämie. Am Standort Freiberg erhielten 2009 über

87 Prozent der Mitarbeiter eine tarifliche Vergütung. GOMAB ist Teil des Haustarifvertrags der Freiberger Gesellschaften und ersetzt andere Tarifbestandteile. 2009 entfielen auf das GOMAB Personalaufwendungen in Höhe von 8,7 (Vorjahr: 14,2) Mio. €. Zusätzlich bieten wir in Deutschland eine betriebliche Altersvorsorge (BAV) mit einem Arbeitgeberzuschuss sowie Vermögenswirksame Leistungen (VL) mit dem höchstmöglichen Arbeitgeberanteil an. Unsere deutschen Tochtergesellschaften DEUTSCHE SOLAR AG, DEUTSCHE CELL GMBH, SOLAR FACTORY GMBH und SOLARWORLD INNOVATIONS GMBH haben im Rahmen der Tarifverhandlungen mit der Industriegewerkschaft Bergbau, Chemie, Energie (IG BCE) im Jahr 2008 gemeinsam die Einführung einer individuellen Leistungszulage für die tariflich vergüteten Mitarbeiter zum Jahresbeginn 2009 beschlossen. Mit der Zahlung von Leistungszulagen werden überdurchschnittliche und sehr gute Mitarbeiterleistungen honoriert.

In den USA bieten wir unseren Mitarbeitern ebenfalls eine Gewinnbeteiligung, die dem deutschen GOMAB-System ähnelt. Diese orientiert sich an konzernbezogenen Ergebnisgrößen sowie an den Leistungskennzahlen der SOLARWORLD INDUSTRIES AMERICA INC. und der SOLARWORLD CALIFORNIA INC. Im Jahr 2009 beliefen sich diese Auszahlungen auf 1,1 (Vorjahr: 0,8) Mio. €. Darüber hinaus zahlen wir in den USA einen Beitrag zur betrieblichen Altersversorgung (401k). Außerdem gibt es für leitende Angestellte und Manager in Schlüsselpositionen einen Individuellen Bonus Plan (IBP) auf jährlicher Basis.

Im Berichtsjahr haben wir ein dem GOMAB ähnliches Beteiligungsmodell an unserem Standort Südafrika eingeführt. Auch an anderen Standorten, wie Singapur und Spanien gibt es eigene Bonussysteme.

IDEEN MANAGEN MIT BETRIEBLICHEM VORSCHLAGSWESEN. Grundsätzlich wird in der SOLARWORLD ein offenes Betriebsklima gelebt, das dank flacher Hierarchien und kurzer Entscheidungswege die Basis für eine schnelle Umsetzung von guten Ideen ist. An allen Standorten prüfen und koordinieren die zuständigen Führungskräfte fortlaufend Verbesserungsvorschläge. Vor allem an unserem Standort in Bonn nutzen wir zudem intensiv den direkten Kontakt und die offene Kommunikation mit dem Vorstand, um Prozesse und Strukturen permanent zu optimieren.

Zusätzlich forciert die SOLARWORLD das Vorschlagswesen mit speziellen Programmen: An den Produktionsstandorten in Deutschland und den USA haben wir bspw. auch ein formales Vorschlagswesen etabliert. In Hillsboro/USA richteten wir zum Jahresbeginn 2009 Fokusgruppen mit Mitarbeitern ein, um Vorschläge für die Umstellung des Schichtsystems zu erarbeiten. Ziel war es, die Effektivität für das Unternehmen und die Beschäftigten in der Produktion zu optimieren. Einsatz, der sich für beide Seiten lohnt: So wurde als Ergebnis im Juli 2009 das Rotationsprinzip durch eine komprimierte Arbeitswoche ersetzt. Das neue Arbeitszeitmodell sieht längere Schichten bei einer kürzeren Arbeitswoche vor. Das neue System kommt sowohl unseren Mitarbeitern als auch den betrieblichen Erfordernissen gleichermaßen entgegen.

An unserem deutschen Standort Freiberg reichten Mitarbeiter 2009 insgesamt 209 (Vorjahr: 164) Verbesserungsvorschläge ein. Die Kostenersparnis der erfolgreich realisierten Vorschläge wurde mit 57.950 (Vorjahr: 35.100) € eingeschätzt.

Ein weiteres Instrument zur kontinuierlichen Prozessoptimierung ist unser Total Productive Management (TPM)[g]. *Verknüpfung von Managementinstrumenten • S. 044 //* Derzeit arbeiten an unserem Freiberger Standort 27 Mannschaften an der Erhöhung der Prozesseffizienz und damit an einer Kostenreduktion. TPM ist dabei nicht nur auf die Fertigung beschränkt, sondern bezieht sich auch auf die Bereiche Technischer Service, Logistik und IT. Zukünftig wollen wir unsere Mitarbeiter verstärkt motivieren, sich am TPM zu beteiligen und haben deshalb einen „Wanderpokal“ ausgelobt, der alle sechs Monate vergeben werden soll. Bewertet wird nach Faktoren wie den Ergebnissen der monatlichen Rundgänge sowie der Audits. Bewerben können sich zunächst Teams aus Freiberg. Es gibt Überlegungen, den Pokal künftig auch global auszuschreiben.

MITARBEITERZUFRIEDENHEIT ERFRAGEN, VERBESSERUNGSPOTENZIALE AUFDECKEN. Die SOLARWORLD hat im Berichtsjahr verschiedene Kennzahlen ermittelt, die Rückschlüsse auf die Zufriedenheit unserer Angestellten zulassen. *Berichterstattung zur nachhaltigen Unternehmensführung/Soziale Leistungsindikatoren • S. 242 //* Zudem konnten die Mitarbeiter an unseren deutschen Standorten sich im Juni 2009 an der Studie „Deutschlands Beste Arbeitgeber 2010“ des Great Place to Work® Institute beteiligen, in der u.a. Teamorientierung und Fairness in einem Unternehmen abgefragt werden. 58 Prozent der Beschäftigten nahmen dieses freiwillige Angebot wahr. Die SOLARWORLD platzierte sich erfolgreich auf der Liste der 100 besten Arbeitgeber in Deutschland. *SolarWorld zählt zu den besten Arbeitgebern Deutschlands • S. 111 //*

NACHTRAGSBERICHT

ANGABE VON VORGÄNGEN VON BESONDERER BEDEUTUNG

ANLEIHE ERFOLGREICH PLATZIERT. Die SOLARWORLD AG hat Mitte Januar 2010 erfolgreich eine Anleihe mit einem Volumen von 400 Mio. € emittiert. Diese wurde zum größten Teil bei Finanzinstituten und Investoren in Deutschland und im europäischen Ausland platziert.

SONDERREDUKTION DER EINSPEISETARIFE IM DEUTSCHEN EEG ANGEKÜNDIGT. Ende Januar präsentierte das deutsche Bundesumweltministerium einen Entwurf für die EEG-Novelle. Dies wird seitdem diskutiert. Die Neuregelung soll ab dem 1. Juli 2010 gelten. Sie ist noch nicht abschließend beschlossen und bedarf noch der Zustimmung des Bundestags. *EEG angepasst • S. 136//*

SOLARWORLD SIEGT ERNEUT IM PHOTON-MODULERTRAGSTEST. Nach einer im Februar 2010 veröffentlichten Jahresauswertung der Fachzeitschrift Photon war unser Modul SW 210 POLY wie schon im Jahr zuvor das beste Modul auf dem Freilandtestfeld. *Facts: Qualität „Made by SolarWorld“ • S. 088//* Unser Modul erbrachte den höchsten Ertrag pro installierter Leistung nach Standardtestbedingungen. Der Konzern konnte damit bei einem entscheidenden Qualitätskriterium und Kaufargument erneut die Spitzenposition erlangen.

NEUE EINSPEISEVERGÜTUNGEN IN EUROPÄISCHEN SOLARMÄRKTEN VERABSCHIEDET. In Frankreich ist im Januar 2010 eine neue Einspeisevergütung[g] in Kraft getreten. Die Tarife für integrierte Dachanlagen wurden leicht gesenkt, bleiben aber mit 0,58 €/kWh im internationalen Vergleich weiterhin attraktiv. Neue Impulse dürfte der Markt durch die Erhöhung der Einspeisevergütung für Freiflächenanlagen bekommen. Diese wird nach Einstrahlungsintensität des Standorts gewährt. Im Februar verabschiedete Großbritannien ein neues Gesetz zur Förderung von Solaranlagen, das ab dem 1. April in Kraft treten wird. Gefördert werden Anlagen mit einer maximalen Größe von fünf MW.

SOLARWORLD ZÄHLT ZU DEN BESTEN ARBEITGEBERN DEUTSCHLANDS. Bereits zum zweiten Mal platzierte sich die SOLARWORLD erfolgreich in der Studie „Deutschlands Beste Arbeitgeber“ des Great Place to Work® Institute. *www.greatplacetowork.de//* Wir erreichten den 55. Platz, in der 2008er Studie war es der 57. Rang gewesen. Die Studie gibt vor allem Aufschluss über die Unternehmenskultur[g] der teilnehmenden Firmen. Bewertet werden von den Mitarbeitern in einer anonymen Onlinebefragung die fünf Dimensionen Glaubwürdigkeit, Respekt, Fairness, Stolz und Teamorientierung.

KONZERNSTRUKTUR GEÄNDERT. Zum 11. Februar 2010 hat unser koreanischer Joint-Venture-Partner von seinem Recht Gebrauch gemacht, 26,5 Prozent der Anteile an der SOLARWORLD KOREA LTD. zu erwerben. Am 1. März hat die SOLARWORLD AG ein Joint Venture[9] mit der Qatar Foundation geschlossen. Wir werden uns mit 29 Prozent an der Qatar Solar Technologies (QST) mit Sitz im Emirat Katar beteiligen. Neben der Qatar Foundation (70 Prozent) ist auch die Qatar Development Bank (1 Prozent) an dem Joint Venture beteiligt. Die QST wird mehr als 500 Mio. US-Dollar in den Aufbau einer Siliziumproduktion investieren.
Rechtliche Konzernstruktur verändert • S. 048 //

AUSWIRKUNG DER VORGÄNGE VON BESONDERER BEDEUTUNG

ANLEIHE ERHÖHT FLEXIBILITÄT. Mit der erfolgreichen Platzierung unserer Anleihe, die eine Laufzeit von sieben Jahren hat, stärken wir unsere finanzielle Flexibilität für das geplante Wachstum.
Voraussichtliche Entwicklung der Liquidität • S. 146 //

EEG-NOVELLE STEIGERT KOSTENDRUCK. Durch die angekündigte EEG-Novellierung entsteht zusätzlicher Konsolidierungsdruck in der Solarbranche. Der zusätzliche Degressionsschritt, der über die im Januar bereits geschehene Reduktion von neun Prozent hinausgeht, wird nicht unmittelbar in dieser Höhe über Kostenreduktionen abzubilden sein. Dennoch wird die SOLARWORLD die Kostensenkungsmaßnahmen verstärkt vorantreiben.
Strategie und Handeln • S. 033 //

QUALITÄTSFÜHRERSCHAFT BESTÄTIGT. Die erneut gute Bewertung unserer Solarmodule in einem unabhängigen Test bestätigt unsere Qualitätsstrategie. Dies verschafft uns wichtige Vorteile im internationalen Wettbewerb und stärkt unsere Positionierung als Qualitätsführer.

SOLARWORLD PROFITIERT VON PRÄSENZ IN EUROPÄISCHEN MÄRKTEN. Für die SOLARWORLD wird Europa auch zukünftig ein wichtiger Absatzmarkt bleiben. Die Novelle der Einspeisevergütung[9] in Frankreich sowie das neue Gesetz in Großbritannien eröffnen neue Potenziale in diesen noch jungen europäischen Märkten für Solarstromtechnologie. Die Nachfrage dürfte über die nächsten Jahre weiter wachsen. Davon kann die SOLARWORLD mit ihrer starken Präsenz in Europa und ihrer regionalen Flexibilität profitieren.

STARKE ARBEITGEBERMARKE SICHERT WACHSTUM. Wir können nur erfolgreich weiter wachsen, wenn wir hoch qualifizierte Mitarbeiter für uns gewinnen und auch langfristig an uns binden können. Eine starke öffentliche Arbeitgebermarke verschafft uns dabei Vorteile gegenüber Wettbewerbern.

JOINT-VENTURE-PARTNER KAUFT ANTEILE VON DER SOLARWORLD KOREA LTD. Damit sind sowohl die SOLARWORLD AG als auch unser Partner jeweils wieder zu 50 Prozent beteiligt.

ROHSTOFFVERSORGUNG ERGÄNZT. Durch das neu gegründete Joint Venture Qatar Solar Technologies verfügt die SOLARWORLD AG voraussichtlich ab Ende 2012 über eine ergänzende kostengüstige Rohstoffquelle für weitere Ausbaustufen.

GESAMTAUSSAGE DES VORSTANDS ZUR WIRTSCHAFTLICHEN LAGE ZUM BERICHTSZEITPUNKT

Die wirtschaftliche Lage des Konzerns wird vom Management der SOLARWORLD AG unter Berücksichtigung der sich aus dem Konzernabschluss 2009 ergebenden und oben dargestellten Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage sowie unter Einbeziehung des laufenden Geschäfts 2010 zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernlageberichts als positiv beurteilt.

BERICHT ZUR VORAUSSICHTLICHEN ENTWICKLUNG MIT IHREN WESENTLICHEN CHANCEN UND RISIKEN

RISIKOBERICHT

CHANCEN- UND RISIKOMANAGEMENTSYSTEM

Basis unseres Chancen- und Risikomanagements[9] ist die Unternehmensstrategie der SOLARWORLD *Strategie und Handeln • S. 033//* – davon ausgehend legt der Vorstand die Risikopolitik fest. Wir haben ein konzernweites Chancen- und Risikomanagement implementiert und in unsere Geschäftsprozesse integriert. Zudem sind alle voll konsolidierten Unternehmen des SOLARWORLD Konzerns in das Chancen- und Risikomanagement eingebunden. *Anhang/Konsolidierungskreis und rechtliche Konzernstruktur • S. 160//* Die Führungskräfte der operativen Geschäftseinheiten tragen dezentral die Verantwortung für die Risikoidentifikation und -überwachung. Monatlich erhält der Vorstand über ein standardisiertes Berichtswesen einen Überblick zur aktuellen Risikolage; akute Risiken und Chancen werden ihm unverzüglich mitgeteilt. Über eine enge Verzahnung mit dem Konzerncontrolling kann der Vorstand die Auswirkungen der identifizierten Risiken und Chancen auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage zeitnah bewerten und ggf. Gegenmaßnahmen einleiten.

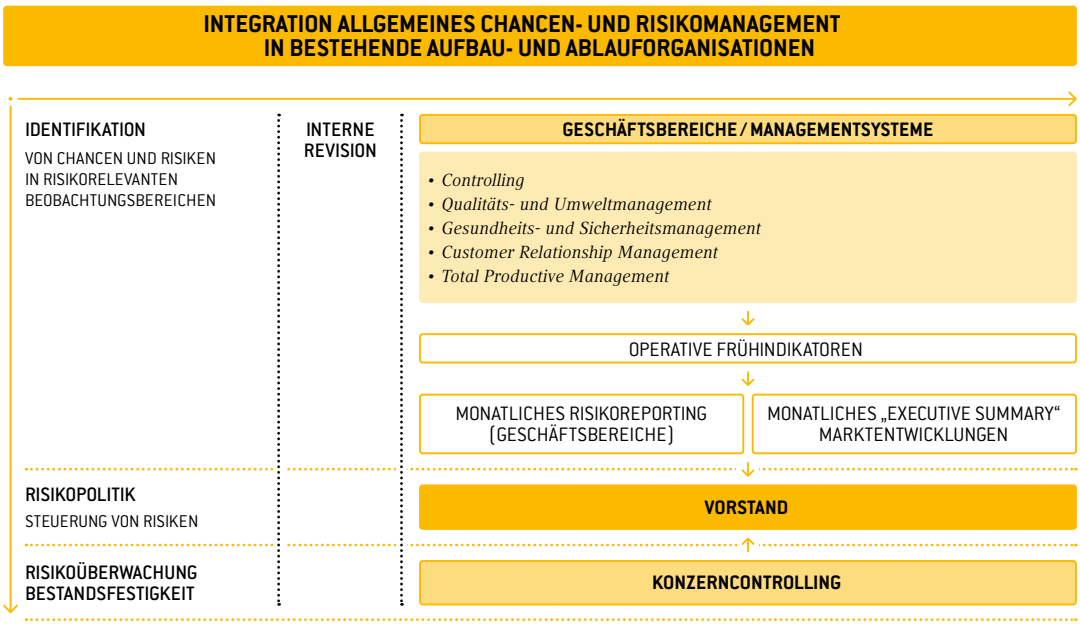
Als konzernweite Gremien für die Identifikation, Analyse und Handhabung unternehmensstrategischer und leistungswirtschaftlicher Chancen und Risiken dienen neben den Vorstandssitzungen auch unsere Strategietreffen. In diesen berät der Vorstand gemeinsam mit den Geschäftsführern und Vorständen der Tochtergesellschaften mehrmals jährlich etwaige Chancen und Risiken – auch im Hinblick auf Konzernthemen wie Personalstrategie und Informationstechnologie. Im Konzernausschuss, der einmal im Jahr zusammenkommt, sind außerdem die Führungskräfte der operativen Geschäftseinheiten eingebunden. Damit stellen wir unser Chancen- und Risikomanagement auf eine breite, konzernweite Basis und können die gefassten Beschlüsse schnell auf allen Führungsebenen umsetzen.

Chancen und Risiken aus den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ermitteln wir durch Markt-, Trend- und Wettbewerbsanalysen in den Bereichen Investor Relations, Marketing und Vertrieb. Diese werden bewertet und in einem monatlichen Executive Summary an den Vorstand berichtet. Um ökologische und soziale Risiken zu minimieren sowie ökonomische Chancen zu nutzen, haben wir ein integriertes Nachhaltigkeitsmanagement entwickelt, das als Steuerungs- und Kontrollinstrument direkt beim Vorstand verankert ist. Über ein integriertes konzernweites Qualitäts- und Umweltmanagement[9] *Verknüpfung von Managementinstrumenten • S. 044 //* begegnen wir zudem Risiken in unserer Prozesskette und machen Qualitäts-, Prozess- und Umweltstandards transparent. Abfall-, Emissions-, Abwasser-, Strom- und Hilfsstoffstatistiken erlauben eine Früherkennung und Risikoidentifikation bei den Verbrauchsdaten. Die Regelüberwachung – etwa von Gesetzen und Richtlinien gegen den Insiderhandel – obliegt einem Compliance-Beauftragten, der in seiner Funktion von externen Juristen beraten wird. Darüber hinaus erfolgt eine integrierte Beratung zu allgemeinen Rechtsrisiken von externen spezialisierten Rechtsexperten.

Um die verbleibenden Risiken zu begrenzen, hat die SOLARWORLD entsprechende Versicherungen zur Risikominimierung abgeschlossen, deren Deckungskonzepte parallel zu unserem stetigen Wachstum laufend überprüft werden. Unser Chancen- und Risikomanagementsystem wird jährlich von den Abschlussprüfern bewertet.

Wir können langfristig nur erfolgreich sein, wenn wir Chancen nutzen und gleichzeitig Risiken frühzeitig identifizieren, analysieren, sie entsprechend steuern und kontrollieren. In Abwägung des vertretbaren Gesamtrisikos entscheidet der Vorstand, inwiefern Risiken kontrolliert eingegangen werden, um Chancen nutzen zu können. Handelt es sich um Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für das Unternehmen, wird auch der Aufsichtsrat einbezogen. Entwicklungen, die den Fortbestand des Unternehmens gefährden könnten, können wir so frühzeitig erkennen.

㊻ INTEGRATION ALLGEMEINES CHANCEN- UND RISIKOMANAGEMENT



INTERNES KONTROLL- UND RISIKOMANAGEMENTSYSTEM IN BEZUG AUF DEN KONZERN-RECHNUNGSLEGUNGSPROZESS

Ziel des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems im Hinblick auf den (Konzern-) Rechnungslegungsprozess ist es sicherzustellen, dass die Rechnungslegung einheitlich und im Einklang mit den gesetzlichen Vorgaben, den Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung und den International Financial Reporting Standards (IFRS)[g] sowie konzerninternen Richtlinien erfolgt und dadurch den Adressaten des Konzernabschlusses zutreffende und verlässliche Informationen zur Verfügung gestellt werden. Hierfür bestehen bei der SOLARWORLD Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen, deren wesentliche Merkmale wie folgt beschrieben werden können:

In der SOLARWORLD AG bzw. dem SOLARWORLD Konzern besteht eine klare Führungs- und Unternehmensstruktur, in der die einzelnen Konzerngesellschaften über ein hohes Maß an Selbstständigkeit und Eigenverantwortung verfügen. Darauf aufbauend werden die im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess wesentlichen Bereiche Finanz- und Rechnungswesen, Controlling und Investor Relations jedoch durch entsprechende Abteilungen konzernübergreifend von der SOLARWORLD AG gesteuert.

Die Funktionen und Verantwortlichkeiten der Bereiche Finanz- und Rechnungswesen, Controlling und Investor Relations sind klar getrennt bzw. zugeordnet, wobei durch gegenseitige Kontrollprozesse ein kontinuierlicher Informationsaustausch gewährleistet ist.

Grundlage des internen Kontrollsystems sind neben definierten präventiven und überwachenden Kontrollmechanismen wie systematischen und manuellen Abstimmprozessen, vordefinierte Genehmigungsprozesse, die Trennung von Funktionen und die Einhaltung von Richtlinien.

Die eingesetzten Finanzsysteme sind durch entsprechende Einrichtungen im EDV-Bereich gegen unbefugte Zugriffe geschützt. Es wird, soweit möglich, Standardsoftware genutzt.

Eine einheitliche Rechnungslegung wird insbesondere durch konzernweit geltende Bilanzierungsrichtlinien und ein standardisiertes Berichtsformat gewährleistet. Die Richtlinien und das Berichtsformat werden von den Mitarbeitern des Konzernrechnungswesens regelmäßig aktualisiert und gepflegt.

Die Konzerngesellschaften erstellen ihre Abschlüsse lokal und übermitteln diese im vorgegebenen Format an das Konzernrechnungswesen. Sie sind für die Einhaltung der Bilanzierungsrichtlinien des Konzerns sowie den ordnungsgemäßen und zeitgerechten Ablauf ihrer rechnungslegungsbezogenen Prozesse und Systeme selbst verantwortlich. Sie werden hierbei im gesamten Rechnungslegungsprozess durch das Konzernrechnungswesen unterstützt.

Die Einhaltung der Bilanzierungsrichtlinien sowie der zeitlichen und prozessualen Vorgaben wird durch das Konzernrechnungswesen überwacht. Neben systemtechnischen Kontrollen werden manuelle Kontrollen und analytische Prüfungshandlungen vorgenommen. Hierbei wird das jeweilige Kontrollumfeld sowie die Relevanz von Bilanzierungssachverhalten im Hinblick auf die Abschlussaussagen berücksichtigt.

Für spezielle fachliche Fragestellungen und komplexe Bilanzierungssachverhalte fungiert das Konzernrechnungswesen als zentraler Ansprechpartner. Falls erforderlich, wird auf externe Sachverständige (Wirtschaftsprüfer, qualifizierte Gutachter etc.) zurückgegriffen.

Auf Basis der Daten der Konzerngesellschaften erfolgt die Konsolidierung zentral im Konzernrechnungswesen. Grundsätzlich gilt auf jeder Ebene zumindest ein Vier-Augen-Prinzip.

Unabhängig vom Konzernrechnungswesen erfolgt auf Basis des konzernweiten Berichtswesens durch das Konzerncontrolling eine monatliche Analyse von Plan-/Ist- und Ist-/Ist-Abweichungen, wodurch frühzeitig eine Prüfung von wesentlichen oder unplausiblen Veränderungen durchgeführt wird.

RISIKOMANAGEMENTSYSTEM IN BEZUG AUF FINANZINSTRUMENTE

Der SOLARWORLD Konzern, als international agierender Konzern, unterliegt im Rahmen seiner Geschäftstätigkeit hinsichtlich seiner Vermögenswerte, Verbindlichkeiten und zukünftigen bereits fixierten und geplanten Transaktionen Markt-, Liquiditäts- und Ausfallrisiken. Aufgabe und Ziel des Risikomanagements in Bezug auf Finanzinstrumente ist es, diese Risiken laufend zu überwachen und durch operative und finanzwirtschaftliche Aktivitäten zu begrenzen.

Die Überwachung der jeweiligen Risiken liegt in der Verantwortung der jeweiligen Vorstände und Geschäftsführer der Tochtergesellschaften, die über bestehende und neu auftretende Risiken direkt an den Vorstand der SOLARWORLD AG berichten. Für den Einsatz und den Umgang von und mit Finanzinstrumenten bestehen Regelungen, die insbesondere sicherstellen sollen, dass keine wesentlichen Finanztransaktionen ohne Abstimmung mit dem Vorstand der SOLARWORLD AG erfolgen. Derivative Finanzinstrumente werden regelmäßig nur zu Sicherungszwecken abgeschlossen. Im Übrigen verweisen wir auf die nachfolgenden Angaben zu den jeweiligen Einzelrisiken und die Angaben im. *Anhang/Grundsätze und Ziele des Finanzrisikomanagements • S. 196 //*

Finanzrisiken wie Preis-, Währungs- und Zinsrisiken, die sich durch unser internationales Geschäft ergeben, begegnen wir durch Rahmenverträge, Fristgestaltung und Sicherungsgeschäfte im Sinne des Finanzrisikomanagements.

RATING DES UNTERNEHMENS

Der SOLARWORLD Konzern unterliegt keinem offiziellen Rating[9] nach Standard & Poor's, Moody's oder vergleichbaren Standards.

EINZELRISIKEN

LEGENDE

Risikoeinschätzung	
↑	höher als im Vorjahr
↓	niedriger als im Vorjahr
→	gleichbleibend zum Vorjahr
×	nicht vorhanden
Fristigkeit der Auswirkungen	
kurzfristig:	ein bis drei Jahre
mittelfristig:	drei bis fünf Jahre
langfristig:	mehr als fünf Jahre

VORBEMERKUNG: Hinsichtlich der Risikoanalyse sowie bei der Angabe von Gegenmaßnahmen unterscheiden wir in der konzerneigenen Produktion nicht nach den berichtspflichtigen operativen Segmenten „Produktion Deutschland“ und „Produktion USA“. Ausnahmen bilden hingegen regional unterschiedlich zu bewertende Risikofaktoren.

↓	Gesamtwirtschaftliche Risiken
Risiken	1. **Verschärfung der Finanzkrise und/oder der Rezession:** sinkende Investitionsbereitschaft privater Endkunden; erschwerte Finanzierungsbedingungen für Investoren solarer Großprojekte 2. **Sinkende Haushaltsstrompreise:** verspätetes Erreichen der Wettbewerbsfähigkeit von Solarstrom; verlangsamte Erschließung neuer Märkte
Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)	1. **Niedrig:** Die Rezession hat laut Wirtschaftsexperten bereits ihren Höhepunkt überschritten. Wir stufen deshalb das Risiko einer sinkenden Investitionsbereitschaft privater Endkunden als niedrig ein. Ihnen werden weiterhin Kredite im Rahmen von Fördermaßnahmen für Investitionen in Solarstromanlagen[9] gewährt. **Mittel:** Das Risiko erschwerter Finanzierungen für Großprojekte schätzen wir als mittel ein. Nach Expertenmeinungen ist die schwierigste Phase der Finanzkrise überwunden. Dennoch könnte es kurzfristig Kreditengpässe für große Investitionsvorhaben geben. 2. **Niedrig:** Wir schätzen das Risiko als niedrig ein. Sinkende Kosten der Primärenergieträger werden kaum an die Konsumenten weitergegeben, aufgrund weiter steigender Energienachfrage werden die Preise voraussichtlich auch zukünftig eher steigen.
Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)	1. **Mittel, kurzfristig:** Ein Rückgang der Endkundennachfrage könnte einen mittelschweren Negativeffekt auf unseren Konzernumsatz und das Ergebnis haben. **Gering, kurzfristig:** Großprojekte stellen nur einen kleinen Anteil (9 Prozent) unseres Umsatzes dar; ein Rückgang dieser Investitionen hätte dementsprechend nur einen geringeren Negativeffekt für die SOLARWORLD. 2. **Mittel, mittelfristig:** Haushaltsstrompreise haben mittelfristig einen Einfluss auf unser Geschäft, da durch das Anreizsystem für Eigenverbrauch von Solarstrom die Wirtschaftlichkeit von Solaranlagen mittelfristig von Preiserwartungen für Haushaltsstrom beeinflusst wird.
Gegenmaßnahmen	• **Handel:** Durch unsere Internationalisierungsstrategie streuen wir das Risiko eines Konsumrückgangs zwischen mehreren Märkten. *Zukünftige Absatzmärkte 2010+ • S. 141 //* • **Produktion; Sonstiges:** Durch kontinuierliche Kostensenkung und Effizienzsteigerung entlang der gesamten Wertschöpfungskette[9] können wir unsere Preise wettbewerbsfähig gestalten. *Kosteneffizienz erhöhen • S. 142 //*

↑	Politische und regulatorische Risiken
Risiken	**Änderungen von Solarstrom-Fördergesetzen:** verlangsamtes Marktwachstum aufgrund sinkender bis hin zu wegfallenden finanziellen Anreizen in einzelnen Ländern
Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)	**Hoch:** In unseren Absatzmärkten Deutschland und Italien wurden Änderungen der regulatorischen Rahmenbedingungen angekündigt, die voraussichtlich ab Mitte 2010 bzw. 2011 in Kraft treten werden. *EEG angepasst • S. 136 //* *Europäische Märkte wachsen • S. 137 //*
Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)	**Hoch, kurzfristig:** Nachfragerückgänge aufgrund von veränderten regulatorischen Rahmenbedingungen in einzelnen Regionen könnten vorübergehend negative Einflüsse auf unseren Umsatz und das Ergebnis haben. Solange die Netzparität[9] in den einzelnen Märkten nicht erreicht ist, wird die SOLARWORLD diesem Risiko ausgesetzt sein.
Gegenmaßnahmen	• **Handel:** Das Risiko streuen wir durch unsere Internationalisierungsstrategie zwischen mehreren Märkten. *Zukünftige Absatzmärkte 2010+ • S. 141 //* • **Segmentübergreifend:** Kontinuierliche Kostensenkung und Effizienzsteigerung ermöglichen ein schnelleres Erreichen der Netzparität und damit eine weitgehende Unabhängigkeit von Förderanreizen sowie eine langfristig wettbewerbsfähige Preisgestaltung. *Kosteneffizienz erhöhen • S. 142 //*

↑	Risiken aus der Verstärkung des Wettbewerbs
Risiken	**Steigerung des Wettbewerbsdrucks:** Trend zur Konsolidierung auf allen Wertschöpfungsstufen der Branche, Preiswettbewerb, Überangebot
Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)	**Hoch:** Durch die Entwicklung des Solarmarkts zu einem Endkundenmarkt steigt der Wettbewerbsdruck deutlich. Durch den Kampf um Marktanteile bei gleichzeitig weiter steigendem Angebot wird es zu Preissenkungen im Wafer- und Modulbereich kommen. *Angebot steigt weiter • S. 135 //*
Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)	**Mittel, mittelfristig:** Potenzieller Marktanteilsverlust und erhöhter Margendruck infolge des steigenden Preiswettbewerbs können Negativeffekte auf Umsatz und Ergebnis haben. Aufgrund unserer soliden Marktstellung schätzen wir die Wahrscheinlichkeit, dass dieses Risiko unseren Konzern wesentlich beeinflusst, als mittel ein.
Gegenmaßnahmen	• **Handel:** Investitionen in den Ausbau der Marke SOLARWORLD; Differenzierung unserer Produkte durch Qualität, Service und Innovationen; Maßnahmen zur Kundenbindung *Markeninvestitionen forciert – Nachfrageeffekte für Konzern und Kunden • S. 084 //* • **Produktion:** verstärkter Ausbau der Produktionskapazitäten im Zell- und Modulbereich zur Sicherung von Skalenvorteilen und Optimierung unserer Kostenstruktur; *Facts: Weltweite Produktionskapazitäten 2010+ • S. 140 //* Kostensenkung durch Effizienzsteigerung • **Produktion:** Auslastung der bestehenden und zukünftigen Waferkapazitäten durch den Verkauf unserer Wafer an einen breit gefächerten Kundenkreis sowie durch die interne Veredelung der Wafer hin zum Solarmodul

↓	Risiken aus alternativen Solarstromtechnologien
Risiken	**Technologischer Durchbruch alternativer Solarstromtechnologien:** Substitutionsgefahr für kristalline Technologien
Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)	**Mittel:** Durch die gesunken Siliziumpreise haben sich bisherige Kostenvorteile alternativer Solarstromtechnologien gegenüber kristallinen reduziert. Dies gilt vor allem für den Dachanlagenmarkt. Das schwierigere Finanzierungsumfeld verschlechtert zudem die Erfolgschancen dieser Unternehmen, von denen bisher nur wenige im industriellen Maßstab produzieren können. Außerdem könnten zukünftige Regulierungsmaßnahmen, Entsorgungsrisiken sowie die Endlichkeit der eingesetzten Ausgangsstoffe wie Cadmium, Tellur und Indium diese Technologien negativ beeinflussen. *Angebot übersteigt Nachfrage* • S. 073 //
Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)	**Mittel, langfristig:** Ein potenzieller Marktanteilsverlust sowie ein steigender Preiswettbewerb mit erhöhtem Margendruck könnten einen Negativeffekt auf unseren Umsatz und das Ergebnis haben.
Gegenmaßnahmen	• **Produktion; Sonstiges:** kontinuierliche Investitionen in Forschung und Entwicklung zur Effizienzsteigerung und Kostenoptimierung • **Produktion; Sonstiges:** regelmäßige, analytische Beobachtung der Entwicklung alternativer Solarstromtechnologien am Markt *Chancen- und Risikomanagementsystem* • S. 144 //

→	Risiken aus der Beschaffung
Risiken	1. **Angleichung von Kontrakt- und Marktpreisen für Silizium:** Vorteilsreduktion langfristiger Siliziumkontrakte, höhere Beschaffungskosten als Wettbewerber 2. **Lieferengpässe bei Bausatzkomponenten, Hilfs- und Betriebsstoffen:** Versorgungssicherheit gefährdet
Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)	1. **Mittel:** Mit steigendem Siliziumangebot vergrößert sich das Risiko, dass die Preise am Markt unter das Niveau von Langfristverträgen fallen könnten. 2. **Mittel:** Die Solarindustrie ist noch eine junge Branche, so dass bei Lieferanten von industriespezifischen Hilfs- und Betriebsstoffen sowie von Bausatzkomponenten, wie zurzeit z.B. Wechselrichter[9], mit steigendem Marktwachstum Angebotsengpässe auftreten könnten.
Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)	1. **Mittel, kurzfristig:** Gleichbleibende Beschaffungskosten könnten bei fallenden Wafer- und Modulpreisen eine Margenreduktion verursachen und somit einen negativen Einfluss auf unser Ergebnis haben. Als Siliziumgroßkunde haben wir gute und langfristige Beziehungen zu unseren Lieferanten, die uns Flexibilität bei Nachverhandlungen verschaffen. Wir schätzen die Auswirkung dieses Risikos für unser Geschäft als mittel ein. *Beschaffung* • S. 079 // 2. **Mittel, kurzfristig:** Engpässe bei der Lieferung von Bausatzkomponenten sowie Hilfs- und Betriebsstoffen können unsere Kostenstruktur negativ beeinflussen, Produktionsprozesse verlangsamen und dadurch unser Ergebnis reduzieren.
Gegenmaßnahmen	• **Produktion; Handel:** Ausbau der Lieferantennetzwerke und Pflege der guten, langfristigen Lieferantenbeziehungen *Zukünftige Beschaffung* • S. 143 // • **Produktion; Handel:** Internationales Beschaffungsmanagement sowie Lieferantendiversifikation steigert Unabhängigkeit von regionalen Engpässen. • **Produktion; Handel:** Einsatz von Alternativprodukten reduziert die Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten. • **Sonstiges; Produktion:** kontinuierliche Reduktion des Siliziumbedarfs pro Wattpeak

↑	Ausfallrisiken
Risiken	**Zahlungsunfähigkeit einzelner Kunden:** Forderungsausfälle
Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)	**Hoch:** Durch die steigenden Konsolidierungstendenzen am Markt erhöht sich das Risiko, dass Wafer- und Handelskunden zahlungsunfähig werden. Wir schätzen dieses Risiko für uns als hoch ein.
Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)	**Mittel, kurzfristig:** Vertragsausfälle und Nicht-Erfüllung von Zahlungsverpflichtungen könnten einen negativen Einfluss auf Umsatz und Ergebnis haben.
Gegenmaßnahmen	• **Produktion; Handel:** laufende Überwachung und Analyse des Forderungsbestands sowie gezielte Abschlüsse von Kreditversicherungen • **Produktion; Handel:** Vorkasse- bzw. Anzahlungsregelungen

↑	Absatz- und Preisrisiken
Risiken	1. **Steigender Preisdruck und erhöhtes Angebot:** sinkende Nachfrage nach unseren Produkten 2. **Minderabnahme:** Nicht-Erfüllung langfristiger Waferverträge
Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)	1. **Mittel:** Durch die zunehmende Internationalisierung, höhere Wettbewerbsintensität und Änderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen im Kernmarkt Deutschland dürften Preis- und Kostendruck am Markt ausgeübt werden. Es könnte verstärkt Nachfrageverschiebungen bei Kunden geben, die ihre Kaufentscheidung ausschließlich über den Preis treffen. *Der zukünftige Solarstrommarkt • S. 135 //* 2. **Hoch:** Aufgrund der gesunkenen Marktpreise und des gestiegenen Waferangebots ist davon auszugehen, dass 2010 nicht alle Waferkunden ihren vertraglichen Abnahmeverpflichtungen nachkommen werden bzw. Nachverhandlungen verlangen.
Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)	**Mittel, kurzfristig:** Keiner unserer Kunden im Wafer oder Handel ist für mehr als zehn Prozent unseres Umsatzes verantwortlich. Absatz- und Vertragsausfälle könnten einen negativen Einfluss auf Ergebnis und Auftragslage haben. Sie könnten auch zum Aufbau von Vorratsbeständen führen. Bei Stornierung von langfristigen Verträgen würden die bereits geleisteten Kundenanzahlungen einbehalten.
Gegenmaßnahmen	• **Produktion:** Flexibilität durch vertikale Integration: Schaffung von Kapazitäten, um nicht abgerufene Wafermengen in der eigenen Wertschöpfungskette zu SolarWorld Markenmodulen weiter verarbeiten zu können. • **Handel:** weiterer Markenausbau und Qualitätspositionierung als Maßnahmen zur Kundenbindung; Risikostreuung auf deutlich mehr als 100 internationale Systemintegratoren, Fachgroßhändler und Installateure als Kunden

→	Unternehmensstrategische Risiken
Risiken	**Fehleinschätzungen von zukünftigen Entwicklungen:** Investitions- und Technologiefehlentscheidungen, mangelnde Marktakzeptanz für neu entwickelte Produkte
Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)	**Gering:** Dank unserer langjährigen Markterfahrung und des Abschlusses wichtiger Partnerschaften sowie strategischer Allianzen schätzen wir den Eintritt dieses Risikos als gering ein.
Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)	**Hoch, langfristig:** Marktanteils-, Image- und Kapitalverluste aufgrund strategischer Fehlentscheidungen könnten negative Auswirkungen auf die Wirtschaftslage unseres Konzerns haben. Mangelnde Akzeptanz für neue Produkte könnte Umsatz und Ergebnis negativ beeinflussen.
Gegenmaßnahmen	• **Segmentübergreifend:** Trenderkennung am Markt durch Marktanalysen in allen Geschäftssegmenten sowie langfristige Beziehungen mit Kunden, Lieferanten und politischen Entscheidungsträgern *Chancen- und Risikomanagementsystem • S. 114 //* • **Produktion; Sonstiges:** Abschluss von strategischen Allianzen und Joint Ventures zur Aufsplittung des Investitionsrisikos • **Sonstiges:** Breit aufgestellte Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten sowie Kooperationen mit Hochschulen und Forschungszentren *Innovationsbericht 2009 • S. 090 //*

→	Personalrisiken*
Risiken	**Engpass an qualifizierten Fach- und Führungskräften:** Schwierigkeiten bei der Besetzung von Schlüsselpositionen
Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)	**Gering:** Aufgrund unserer Reputation als guter Arbeitgeber und des verstärkten Personalmarketings schätzen wir dieses Risiko für uns als gering ein. Zudem ist durch das Wachstum der Solarbranche das Interesse an Solarunternehmen im Arbeitsmarkt gestiegen.
Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)	**Mittel, mittelfristig:** Potenzielle Reduktion des Technologievorsprungs und des Unternehmenswachstums aufgrund von Fachkräftemangel kann einen negativen Einfluss auf unseren Umsatz und das Ergebnis haben.
Gegenmaßnahmen	• **Segmentübergreifend:** gezielte, bedarfsorientierte Kompetenzentwicklung für unsere bestehenden Mitarbeiter • **Segmentübergreifend:** Stärkung der Arbeitgeberattraktivität, Hochschulmarketing, Forschungskooperationen *Mitarbeiter – Zukünftige Entwicklung • S. 144 //* • **Segmentübergreifend:** Mitarbeitermotivation durch starke Führungs- und Unternehmenskultur, Arbeitszeitmodelle und gewinnorientierte, variable Vergütungssysteme • **Segmentübergreifend:** Definition von Stellvertretungen und Befugnissen im Rahmen unseres Qualitätsmanagementsystems

* An dieser Stelle verweisen wir zudem auf die erhobenen sozialen Leistungsindikatoren im integrierten Nachhaltigkeitsbericht. Dort werden weitere Risiken aus der Perspektive des Stakeholders „Mitarbeiter“ aufgeführt. *Berichterstattung zur nachhaltigen Unternehmensführung/Soziale Leistungsindikatoren • S. 242 //*

→	IT-Risiken
Risiken	**Störungen im Betrieb der IT-Systeme und der Netzwerke:** Gefährdung der Datensicherheit und Arbeitsunterbrechungen an den Standorten weltweit
Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)	**Mittel:** Unsere IT-Systeme erfüllen die neuesten Sicherheitsstandards und werden regelmäßig gewartet.
Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)	**Mittel, langfristig:** Produktivitätseinbußen durch Unterbrechung von Produktions- und Arbeitsabläufen könnten einen Negativeinfluss auf unsere Arbeitsproduktivität haben.
Gegenmaßnahmen	• **Segmentübergreifend:** regelmäßige Investitionen in Updates sowie Soft- und Hardwaresysteme; aktuelle Virenprogramme sowie Firewalls reduzieren das Risiko von Virenbefall und Hackerangriffen; zertifizierte Systeme erhöhen Sicherheit und Zuverlässigkeit • **Segmentübergreifend:** Trennung der IT-Systeme von Produktion und Verwaltung zur Risikominimierung möglicher Ausfälle • **Segmentübergreifend:** regelmäßige, mehrfach tägliche Datensicherungen

→	Liquiditätsrisiken
Risiken	1. **Kreditklemme:** erschwerter Zugang zu Kreditmärkten; steigende Finanzierungskosten durch Ausweitung der Zinsspreads und Laufzeitverkürzung bei der Kreditvergabe 2. **Nicht-Erreichung von Finanzkennzahlen:** Kündigung von Fremdkapitalmitteln
Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)	1. **Gering:** Wir schätzen das kurzfristige Risiko für uns aufgrund unserer langfristigen Kreditverträge sowie unserer hohen Liquidität als gering ein. Sollte sich die Lage im Kreditgeschäft mittel- bis langfristig nicht entspannen, müssten wir bei weiteren Finanzierungsmaßnahmen von Spread[9]-Ausweitungen ausgehen. 2. **Gering:** Im Geschäftsjahr wurden die Finanzkennzahlen regelmäßig deutlich überschritten.
Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)	1. **Mittel, mittelfristig:** Erschwerte Kreditzusagen hätten einen mittelschweren negativen Einfluss auf die Finanzierungsmöglichkeiten unserer Ausbaupläne. 2. **Mittel, mittelfristig:** vorzeitiger Refinanzierungsbedarf bei potenziell schlechteren Konditionen
Gegenmaßnahmen	• **Segmentübergreifend:** Diversifizierung und Ausbau der Kapitalbasis unseres Konzerns durch abgeschlossene Kapitalmaßnahmen in den vergangenen Jahren. 2009 wurde zusätzlich ein Konsortialkredit abgeschlossen. *Liquiditätsanalyse • S. 102 //* Anfang 2010 haben wir eine Anleihe über 400 Mio. € am Kapitalmarkt platziert. *Voraussichtliche Entwicklung der Liquidität • S. 146 //* • *Anhang/Liquiditätsrisiken • S. 199 //*

↑	Sonstige finanzwirtschaftliche Risiken
Risiken	**Währungs-, Zins- und Preisrisiken**
Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)	**Mittel bis hoch:** Durch die Beschaffung von Rohstoffen insbesondere in US-Dollar sowie den Verkauf von US-Produkten in anderen Währungsräumen sind wir Währungsrisiken ausgesetzt. Als international tätiges Unternehmen sind wir auch von Zins- und Preisrisiken betroffen.
Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)	**Mittel, langfristig:** Einfluss auf das Finanzergebnis unserer Geschäftstätigkeit. Dank der proaktiven, regelmäßigen, sorgfältigen Prüfung unserer finanzwirtschaftlichen Instrumente schätzen wir diese Risiken als kontrollierbar ein.
Gegenmaßnahmen	• **Segmentübergreifend:** gezielter Einsatz von derivativen und nicht derivativen Finanzinstrumenten • *Anhang/61. Finanzinstrumente • S. 196 //*

→	Rechtliche Risiken
Risiken	**Rechtsrisiken:** vielfältige steuerliche, wettbewerbs-, patent-, kartell-, marken- und umweltrechtliche Regelungen im Rahmen unserer internationalen Geschäftstätigkeit
Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)	**Gering:** SOLARWORLD sind derzeit keine Risiken aus Rechtsstreitigkeiten, Patentverletzungen sowie weitere rechtliche Risiken, die die geschäftliche Lage unseres Unternehmens erheblich beeinflussen könnten, bekannt.
Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)	**Mittel, langfristig:** Rechtsstreitigkeiten könnten sich auf das Ergebnis unserer Geschäftstätigkeit durch Bindung von Finanzmitteln und Gefährdung unserer Reputation und Marke auswirken.
Gegenmaßnahmen	• **Segmentübergreifend:** integrierte rechtliche Beratung von externen spezialisierten Rechtsexperten

→	Gewährleistungs-, Haftungs- und sonstige Risiken*
Risiken	1. **Gewährleistungsrisiken:** Gewährung einer Garantie mit einer Laufzeit von 25 Jahren auf die von uns vertriebenen Solarmodule. Seit dem 1. Januar 2010 handelt es sich um eine lineare Leistungsgarantie. 2. **Sonstige betriebsübliche Haftungsrisiken**
Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)	1. **Gering:** Durch die sorgfältige Prüfung unserer Prozess- und Produktqualität schätzen wir das Risiko der Inanspruchnahme unserer Produktgarantie als gering ein. 2. **Gering:** Dank der proaktiven und regelmäßigen Kontrolle hinsichtlich Gefahren-, Sicherheits- und Arbeitsschutz an unseren Standorten schätzen wir den Eintritt solcher Risiken als gering ein.
Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)	1. **Mittel, langfristig:** potenzielle negative Auswirkungen auf unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage im Garantiefall 2. **Mittel, langfristig:** Produktionsausfall, Verlust von Vermögenswerten, potenzielle Schadensersatzansprüche
Gegenmaßnahmen	• **Segmentübergreifend:** bilanzielle Risikovorsorge für unsere Gewährleistungsgarantie durch Bildung einer Rückstellung[9] *Anhang/Lang- und kurzfristige Rückstellungen • S. 192 //* • **Segmentübergreifend:** Absicherung sonstiger Risiken durch einen umfangreichen Versicherungsschutz mit marktüblichem Konzept; regelmäßige Überprüfung der Deckungskonzepte unserer Risiken auf Grundlage von Standortbesichtigungen

* An dieser Stelle verweisen wir zudem auf die erhobenen Leistungsindikatoren im integrierten Nachhaltigkeitsbericht. Dort werden weitere Risiken aus der Perspektive der Stakeholder der SOLARWORLD aufgeführt. *Berichterstattung zur nachhaltigen Unternehmensführung/Leistungsindikatoren • S. 242 //*

GESAMTAUSSAGE DES VORSTANDS ZUR RISIKOSITUATION DES KONZERNS

Nach unserer Einschätzung sind die beschriebenen Risiken beherrschbar und der Fortbestand des SOLARWORLD Konzerns ist zum Zeitpunkt der vorliegenden Berichterstattung nicht gefährdet. Dies gilt sowohl für die Einzelgesellschaften als auch für den Konzern. Die sich aus den verdichteten Einzelrisiken ergebende Gesamtrisikolage hat sich gegenüber dem Vorjahr insbesondere aufgrund des steigenden Wettbewerbsdrucks sowie der potenziellen Änderungen der regulatorischen Rahmenbedingungen verändert. Im Zusammenhang mit den genannten Einzelrisiken sowie unter der Prämisse eines weiterhin stabilen Markts ergeben sich keine negativen Abweichungen der im Prognosebericht dargestellten Entwicklungen. Aus heutiger Sicht erwarten wir keine grundlegende Veränderung der Risikolage.

×	**Bestandsgefährdende Risiken**
Risiken	Risiken, die den Fortbestand des SOLARWORLD Konzerns gefährden
Eintrittswahrscheinlichkeit	Aus Sicht des Managements ist keine konkrete Entwicklung erkennbar, welche die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des SolarWorld Konzerns für die Zukunft wesentlich und nachhaltig beeinträchtigen könnte.
Auswirkung	Negativer Einfluss auf die Ergebnisse unserer Geschäftstätigkeit, Gefährdung des Fortbestands
Gegenmaßnahmen	• Unser Chancen- und Risikomanagementsystem beobachtet externe und interne Entwicklungen, um rechtzeitig agieren zu können. • Den Fortbestand des SOLARWORLD Konzerns gefährdende Risiken sind derzeit nicht erkennbar.

PROGNOSEBERICHT 2010+

CHANCEN

CHANCEN AUS DER ENTWICKLUNG DER RAHMENBEDINGUNGEN

ENERGIENACHFRAGE STEIGT WEITER. Die stetig wachsende Energienachfrage ist einer der Megatrends, der die Entwicklung der Weltwirtschaft kurz-, mittel- und langfristig mitbestimmen wird. Beeinflusst und verstärkt wird dieser Trend durch das weltweite Bevölkerungswachstum und den steigenden Anspruch der Entwicklungs- und Schwellenländer auf wirtschaftlichen und sozialen Wohlstand.

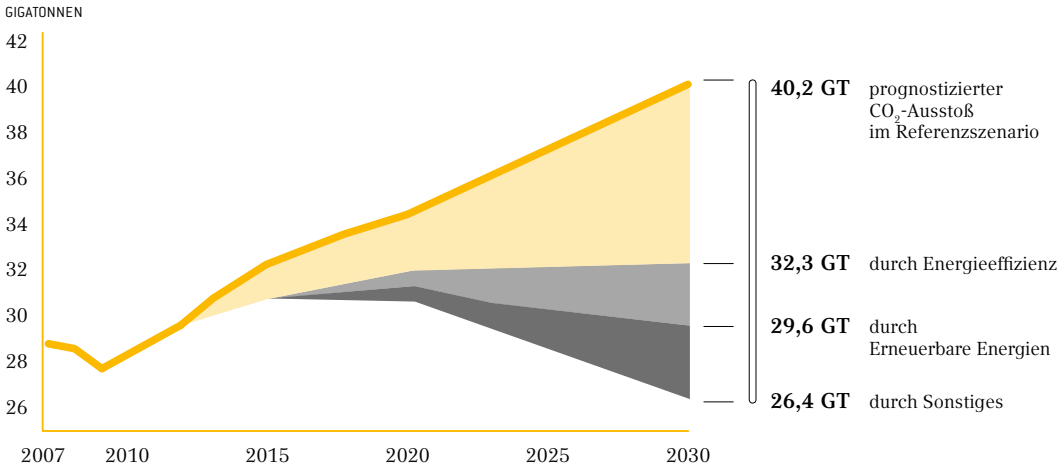
Die globale Nachfrage nach Strom wird laut dem Referenzszenario des „World Energy Outlook 2009“ der Internationalen Energie Agentur (IEA) über die nächsten 20 Jahre um 66 Prozent auf 28.930 TWh steigen. Nicht-OECD[g]-Länder werden für über 80 Prozent dieses Wachstums verantwortlich sein. ⑤⓪ *Weltstrombedarf* • *S. 131 //*

ERNEUERBARE ENERGIEN GEWINNEN AN BEDEUTUNG. Wichtig wird zukünftig nicht ausschließlich die Deckung der Energienachfrage sein, sie muss vor allem auch klimafreundlich gestaltet werden. Dabei rücken die erneuerbaren Energien[g] – auch die Solarenergie – immer stärker in den Vordergrund. Der Klimawandel ist eine der wichtigsten Herausforderungen des 21. Jahrhunderts. Seine negativen Effekte werden nicht nur ökologische, sondern auch ökonomische Auswirkungen haben und die Weltwirtschaft künftig stark belasten. Deshalb werden zunehmend kohlendioxidarme Technologien nachgefragt. Dies wird einerseits durch die nationalen und internationalen politischen Fördermaßnahmen vorangetrieben, andererseits aber auch durch das steigende gesellschaftliche Bewusstsein für die Konsequenzen des Klimawandels. Über 40 Prozent der energiebezogenen Treibhausgasemissionen[g] sind aktuell auf den Stromsektor zurückzuführen. Damit ist die Stromproduktion der Hauptverursacher von Treibhausgasemissionen, noch vor den Bereichen Verkehr (23 Prozent) und Industrie (17 Prozent). Dementsprechend liegen dort besonders große Einsparmöglichkeiten. Laut der European Photovoltaic Industry Association (EPIA)[g] wird Solarstrom dafür einen wichtigen Beitrag leisten. ⑤② *CO_2-Einsparung durch Solarstrom bis 2030* • *S. 131 //*

Die IEA geht davon aus, dass die erneuerbaren Energien insgesamt bis zum Jahr 2030 rund 20 Prozent des gesamten energiebezogenen Einsparpotenzials ausmachen können. Um dieses Ziel zu erreichen, müssen innerhalb der nächsten zehn Jahre Investitionen von über 520 Mrd. US-Dollar getätigt werden.

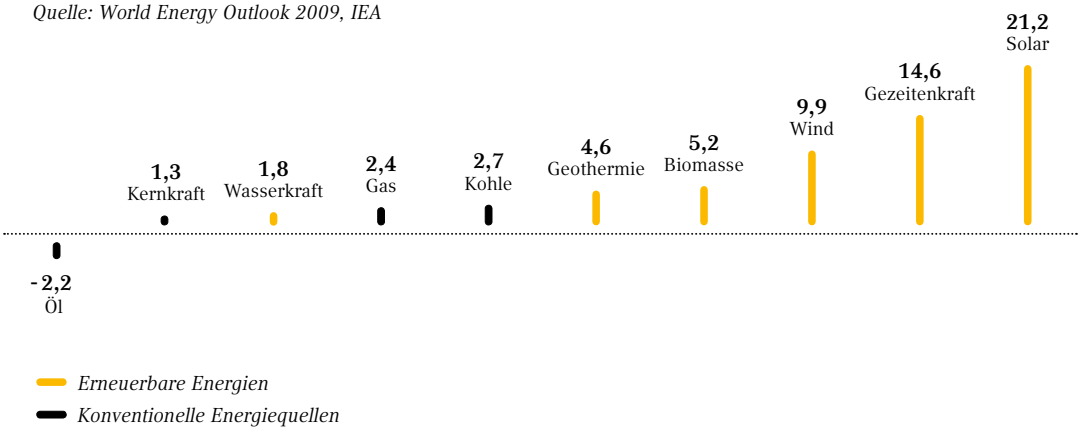
(47) EINSPARUNGSPOTENZIAL DER ENERGIEBEDINGTEN TREIBHAUSGASEMISSION BIS ZUM JAHR 2030

Quelle: World Energy Outlook, 2009



(48) DURCHSCHNITTLICHE JÄHRLICHE WACHSTUMSRATEN VERSCHIEDENER ENERGIETRÄGER FÜR DIE STROMGEWINNUNG BIS ZUM JAHR 2030 // IN PROZENT

Quelle: World Energy Outlook 2009, IEA



Die EPIA rechnet in ihrer Prognose damit, dass im Jahr 2030 weltweit mehr als 1.291 TWh Strom aus Solarenergie produziert werden können. (49) *Prognose für Solarstromentwicklung bis 2030 • S. 131 //* Zum Vergleich: Aktuell liegt der jährliche Strombedarf in der gesamten Europäischen Union bei rund 1.700 TWh. Die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate für Solarstrom liegt laut dem IEA-Referenzszenario bis zum Jahr 2030 bei 21,2 Prozent. Damit ist Solarstrom die mit Abstand am stärksten wachsende Energiequelle.

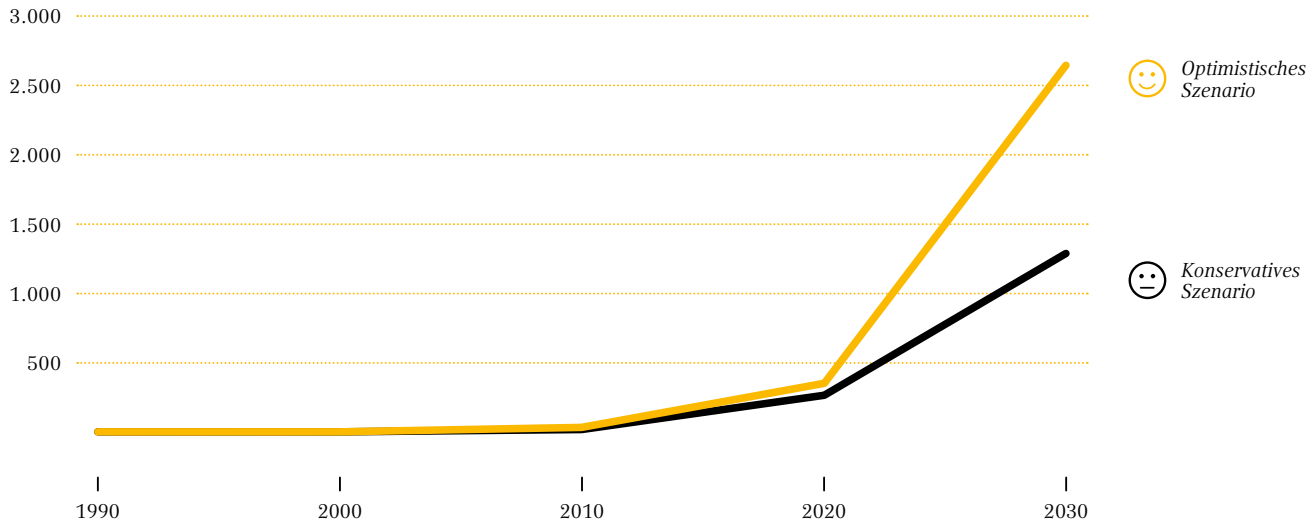
Verstärkt wird der Trend hin zu erneuerbaren Energien zudem durch die weitere Verknappung der fossilen Energiequellen und dem daraus resultierenden Preisanstieg für konventionell erzeugten Strom. Gleichzeitig werden fortschreitende technische Optimierung, sinkende Materialkosten sowie Skalen- und Lernkurveneffekte die Preise für Solarstromprodukte weiter sinken lassen. Experten gehen davon aus, dass innerhalb der nächsten fünf Jahre die Netzparität[g] in fast allen solaren Kernmärkten erreicht wird. Dadurch entwickelt sich die Solarenergie zu einer förderunabhängigen und wirtschaftlichen Alternative gegenüber konventionellen Energieträgern.

Die SOLARWORLD AG nutzt als vollintegrierter[g] Solartechnologieanbieter konsequent die entstehenden Chancen im Wachstumsmarkt Solarenergie. Die weltweit steigende Nachfrage nach Solarstromprodukten dürfte unseren Umsatz und Ertrag in zahlreichen Märkten positiv beeinflussen. *Voraussichtliche Umsatz- und Ergebnisentwicklung • S. 145 //*

OFF-GRID-TECHNOLOGIE ERSCHLIESST NEUE MÄRKTE. Auch unsere gute Positionierung im Segment der so genannten Off-grid-Anwendungen bietet vielfältige Chancen in diesem Zukunftsmarkt. Aktuell haben nach Schätzungen der IEA *Weltkarte //* weltweit rund 1,5 Mrd. Menschen keinen Stromzugang. Solarstromtechnologie ermöglicht selbst in netzfernen Regionen eine unkomplizierte und wartungsarme Möglichkeit, Strom dezentral zu produzieren – ohne den kosten- und zeitintensiven Aufbau eines Netzes. Die EPIA geht davon aus, dass bis zum Jahr 2030 bis zu drei Mrd. Menschen diese Art der Stromversorgung nutzen werden. (51) *Solarstromnutzer weltweit 2030 • S. 131 //* Die SOLARWORLD AG stellt nicht nur die geeignete Technologie für diese Anwendungen her, wir verfügen auch über jahrelange Projekterfahrung in diesem Bereich und sind mit unseren Vertriebsniederlassungen in Asien, Afrika und Amerika in den größten Off-grid-Märkten präsent. Damit haben wir uns einen wichtigen Wettbewerbsvorsprung in diesen bisher kaum erschlossenen Zukunftsregionen gesichert.

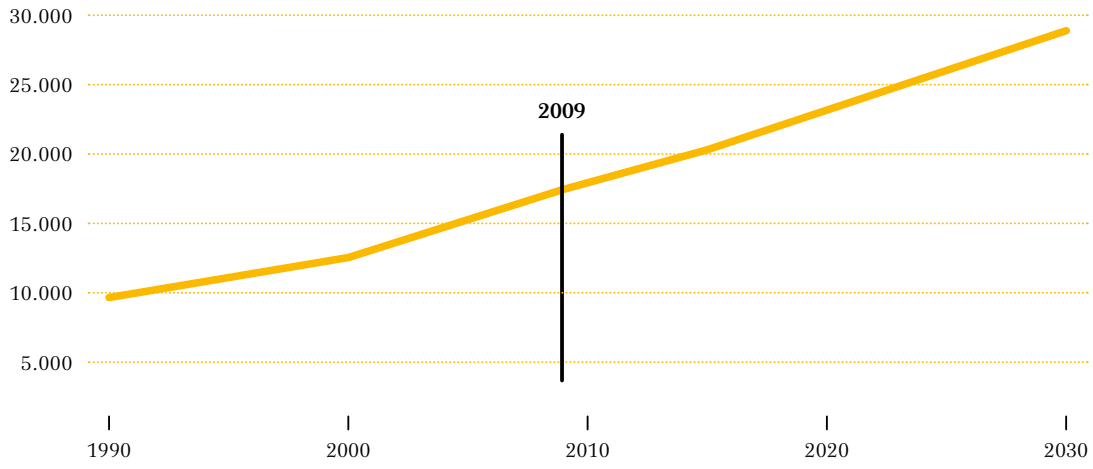
(49) PROGNOSE FÜR SOLARSTROMENTWICKLUNG BIS 2030 // IN TWH

Quelle: EPIA Solar Generation V



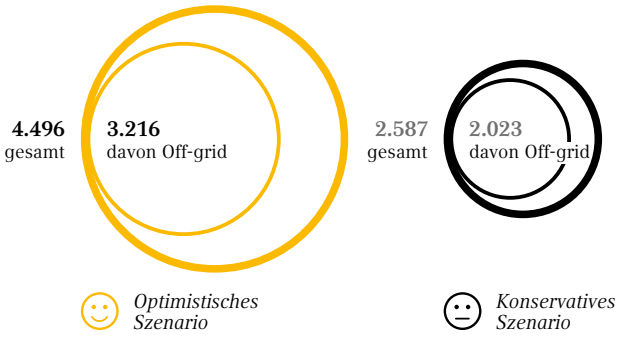
(50) WELTSTROMVERBRAUCH // IN TWH

Quelle: World Energy Outlook 2009, IEA



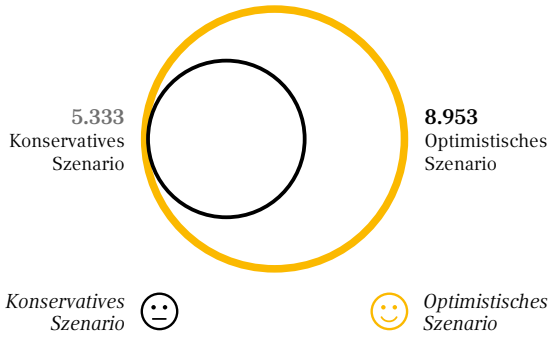
(51) SOLARSTROMNUTZER WELTWEIT 2030 // IN MIO. MENSCHEN

Quelle: EPIA Solar Generation V



(52) CO_2-EINSPARUNG DURCH SOLARSTROM BIS 2030 // IN MIO. TCO_2

Quelle: EPIA Solar Generation V



UNTERNEHMENSSTRATEGISCHE CHANCEN

STANDORTSTRATEGIE ZAHLT SICH AUS. Wir produzieren seit Jahren in den wichtigsten solaren Kernmärkten Europa, USA und Asien. Das bietet uns nicht nur gute Standortfaktoren *Weltkarte //*, wir können auch besonders flexibel auf die sich schnell wandelnden regionalen Rahmenbedingungen reagieren und unseren Logistikaufwand optimieren. Mit dem geplanten Kapazitätsausbau an unseren Standorten sind wir gut positioniert, um das enorme Wachstumspotenzial dieser Märkte für uns zu nutzen. Zudem können wir dort gleichermaßen von den politischen Rahmenbedingungen profitieren wie von dem Willen der jeweiligen Regierungen, erneuerbare Energien[g] auch finanziell zu unterstützen. So hat die US-Regierung im Rahmen des „American Recovery and Reinvestment Act 2010“ Steuergutschriften in Höhe von 2,3 Mrd. US-Dollar für Unternehmen und deren Projekte im Bereich der erneuerbaren Energien beschlossen, die ab 2010 in den USA realisiert werden. Für unsere US-Tochtergesellschaft SOLARWORLD INDUSTRIES AMERICA INC. sind im Zuge dieses Programms Steuergutschriften in Höhe von 82,2 Mio. US-Dollar reserviert.

Weitere unternehmensstrategische Chancen erwarten wir zudem von der Gründung unserer neuen US-amerikanischen Tochtergesellschaft SOLARWORLD POWER PROJECTS INC. Sie ist zukünftig verantwortlich für die Projektierung und Abwicklung von Großprojekten auf dem US-Markt. Diese Projekte werden dort zukünftig eine große Rolle spielen.

EIGENVERBRAUCH VON SOLARSTROM GEWINNT AN BEDEUTUNG. Die EEG-Novellierung *EEG angepasst • S. 136 //* sieht eine Privilegierung des Eigenverbrauchs von Solarstrom vor. Wir planen deshalb die Einführung von Komplettlösungen inklusive Batteriesystemen, die für den Eigenverbrauch von Solarstrom im Haushalt geeignet sind. *Zukünftige Produkte und Dienstleistungen • S. 142 //* Dadurch dürften wir von den ab Juli 2010 geänderten rechtlichen Rahmenbedingungen im deutschen Solarmarkt profitieren.

LEISTUNGSWIRTSCHAFTLICHE CHANCEN

KOSTEN WEITER SENKEN. Die Siliziumpreise sollen nach Expertenmeinungen weiterhin auf einem niedrigen Niveau bleiben bzw. sogar weiter sinken. *Der zukünftige Solarstrommarkt • S. 135 //* Daraus ergeben sich für die SOLARWORLD als Produzent von siliziumbasierten Solarstromprodukten Chancen, die Herstellungskosten weiter zu senken. Auch intern arbeiten wir ständig daran, unsere Produktionsprozesse zu optimieren. So haben wir bspw. ein neues Design für die Aluminiumrahmen unserer Module entwickelt, das es uns ermöglicht, den Aluminiumbedarf ab 2010 zu verringern und gleichzeitig die Rahmenfestigkeit und damit die Modulqualität zu erhöhen. (29) *Innovationsziele und -schwerpunkte • S. 092 //*

LOGISTIKEFFIZIENZ VERBESSERN. Auch aus der effizienteren Gestaltung unserer Vertriebswege ergeben sich Chancen für uns. So konnten wir am deutschen Produktionsstandort Freiberg mit der Umstellung des Lagers auf ein Vierschichtsystem unsere Lieferzeiten im Berichtsjahr verkürzen. Dadurch sind wir in der Lage, das wachsende Absatzvolumen unserer Produkte bedarfsgerecht und zeitnah an den Märkten zu platzieren. Mit einer weiteren Optimierung unserer Lieferprozesse im Laufe des Jahrs 2010 wollen wir einen schnelleren Produktdurchlauf erreichen und damit den Absatz steigern.

RECYCLING GEWINNT AN BEDEUTUNG. Weitere leistungswirtschaftliche Potenziale ergeben sich für die SOLARWORLD aus dem Ausbau unserer Recycling-Kapazitäten. Bereits heute können wir im Segment „Produktion Deutschland“ rund 21 Prozent des eingesetzten Siliziums intern generieren. Damit stärken wir unsere Rohstoffbasis und senken Kosten.

Außerdem übernehmen wir aktiv unsere Herstellerverantwortung für das Recycling[g] von Solarstromprodukten und vermeiden damit teure gesetzliche Zwangslösungen. Die SOLARWORLD engagiert sich als einer der Mitinitiatoren im Industrie-Konsortium PV CYCLE *www.pvcycle.org //* für ein europaweites freiwilliges Recycling-Programm. Bisher ist ein Rücknahmesystem für Solarhersteller weder nach dem deutschen Elektrogesetz (ElektroG) verpflichtend noch nach den EU-weiten Regelungen (WEEE-Richtline[g]: Waste Electrical and Electronic Equipment; RoHS-Richtlinie[g]: Restriction of Hazardous Substances). Der Druck, eine verbindliche Regelung einzuführen, wächst aber: In Deutschland ist die Installation von Solar-Freiflächenanlagen bereits ab 2010 nur noch dann erlaubt, wenn die Rücknahme wie bei der SOLARWORLD gesichert ist. Bei Förderkrediten der deutschen Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) wird die Rücknahme voraussichtlich ab Ende 2010 auch für kristalline Module verpflichtend.

Diese Entwicklung bietet der SOLARWORLD als einem führenden Anbieter von Recyclingdienstleistungen eine enorme Chance. Wettbewerbsvorteile ergeben sich dabei aus der Breite unserer Aktivitäten: Wir bieten unser Recycling sowohl für Nebenprodukte der Solar- als auch der Halbleiterherstellung und -verarbeitung an, vom Wafer- und Zellbruch bis hin zu allen handelsüblichen kristallinen Solarmodulen.

SONSTIGE CHANCEN

An dieser Stelle verweisen wir auf unseren integrierten Nachhaltigkeitsbericht. Dort werden weitere Chancen aus der Perspektive der Stakeholder[g] „Mitarbeiter“, „Kunden“ und „Lieferanten“ aufgeführt.
Berichterstattung zur nachhaltigen Unternehmensführung • S. 211 //

MARKT 2010+

ZUKÜNFTIGES KONJUNKTURELLES UMFELD

WACHSTUM ERWARTET. Euroframe geht davon aus, dass der Tiefpunkt der Rezession bereits überschritten ist und sich die Weltkonjunktur ab dem Jahr 2010 erholen wird. Allerdings ist diese Lage noch nicht stabil und könnte durch unerwartete Wirtschaftsentwicklungen wieder gehemmt werden. Insgesamt aber dürfte nach Erwartung der Wirtschaftsexperten das Welthandelsvolumen 2010 um 7,5 Prozent und 2011 um 8,4 Prozent zulegen, so dass das internationale Bruttoinlandsprodukt (BIP)[g] erneut ein Wachstum vorweisen wird. Für das Jahr 2010 prognostiziert Euroframe einen BIP-Zuwachs von 2,9 (2009: -1,0) Prozent; 2011 soll das Wachstum mit 3,8 Prozent noch stärker ausfallen.

In unseren Produktions- und Absatzregionen rechnet Euroframe mit einer Erholung der Wirtschaftsleistung ab dem Jahr 2010, die sich 2011 weiter fortsetzen soll. Die erwartete Wirtschaftsentwicklung dürfte sich auf die Nachfrage sowie die Investitionsbereitschaft im Solarsektor positiv auswirken.

(53) **BRUTTOINLANDSPRODUKT** // VERÄNDERUNG ZUM VORJAHR IN PROZENT

Quelle: Euroframe, 2009; IfW, 2010

Land/Region	2009	2010	2011
Welt	**-1,0**	2,9	3,8
EU-27	**-4,1**	1,0	2,2
Deutschland	**-4,9**	1,3	1,8
USA	**-2,6**	2,1	2,8
Südkorea	**-0,1**	4,4	3,8

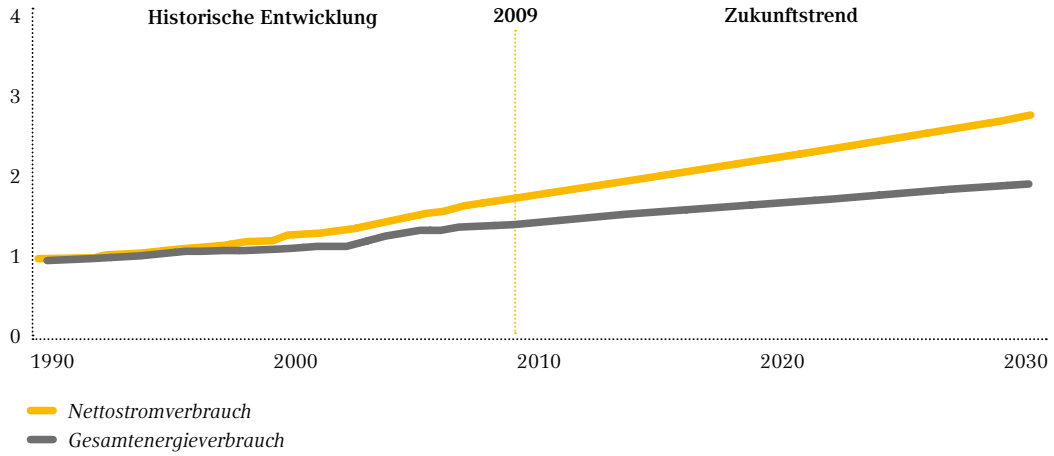
DER ZUKÜNFTIGE WELTSTROMMARKT

ERNEUERBARE ENERGIEN GEWINNEN MARKTANTEILE. Mit der prognostizierten Erholung der Konjunktur dürfte die Energienachfrage weltweit weiter steigen. Die Energy Information Administration (EIA) erwartet, dass die Ölnachfrage im Jahr 2010 um 1,1 Mio. Barrel/Tag auf 85,2 Mio. Barrel/Tag wachsen wird. Sie geht ferner davon aus, dass bis Dezember 2010 der durchschnittliche Monatspreis für Öl (Sorte WTI) um neun Prozent auf 82 (Dezember 2009: 76) US-Dollar/Barrel ansteigen wird. Engpässe bei den Raffineriekapazitäten, Reduktionen der Ölfördermengen seitens der OPEC sowie die Verknappung der Ölvorräte könnten außerdem erneut für eine hohe Preisvolatilität sorgen.

Auch die Stromnachfrage wird nach Expertenmeinung im Jahr 2010 weiter zulegen. Die EIA rechnet mit einem Anstieg des weltweiten Stromverbrauchs um 2,4 Prozent auf 20,6 Mrd. TWh. Der Strommarkt dürfte

(54) ANSTIEG DES ENERGIEVERBRAUCHS UND DER STROMPRODUKTION IM VERGLEICH

Quelle: Energy Information Administration, 2009



laut EIA zukünftig mehr als alle anderen Energiesektoren wachsen. Dabei werden erneuerbare Energien in der Stromproduktion in den kommenden Jahren verstärkt eingesetzt (Zuwachsraten p.a.: 2,9 Prozent) als andere Energieträger (Gas: 2,7 Prozent; Kohle: 2,5 Prozent; Atomkraft: 1,5 Prozent). Somit werden erneuerbare Energien[g] weitere Marktanteile am internationalen Strommix gewinnen.

DER ZUKÜNFTIGE SOLARSTROMMARKT

MARKTWACHSTUM PROGNOSTIZIERT. Obwohl der Strukturwandel des Solarmarkts noch nicht abgeschlossen ist, dürften sich die Rahmenbedingungen in den kommenden beiden Geschäftsjahren wieder verbessern. Analysten der Bank Sarasin erwarten, dass die Neuinstallationen im internationalen Solarmarkt um 46 Prozent auf 8,4 (2009: 5,8) GW wachsen. 2011 soll sich der Markt mit einer erwarteten neuen Solarstromleistung von 12,7 GW weiter vergrößern. Die European Photovoltaic Industry Association (EPIA)[g] prognostiziert für 2010 neue Installationen in Höhe von 6,0 bis 10,8 GW. Für das Jahr 2011 liegt der vorausgesagte Wachstumskorridor zwischen 7,5 und 17,4 GW.

ANGEBOT STEIGT WEITER. Der zunehmende Wettbewerb am Siliziummarkt und die Ausweitung der Produktionskapazitäten auf 68.000 (2009: 67.000) Tonnen im Jahr 2010 sowie auf 98.000 Tonnen im Folgejahr dürften zu einem weiteren Rückgang des Siliziumpreises führen. Die Bank Sarasin prognostiziert für 2010 eine Senkung des Durchschnittspreises auf 45 (2009: 55) US-Dollar/kg und für 2011 auf 40 US-Dollar/kg. Dies wird Herstellern kristalliner Solarstromtechnologie – wie der SOLARWORLD – helfen, ihre Produktionskosten weiter zu reduzieren, so dass sie eventuelle Preissenkungen im Modulbereich besser kompensieren können.

Zusätzliche Kostensenkungspotenziale können Solarhersteller mit Effizienzsteigerungen in der Wafer- und Zellproduktion erschließen. Der durchschnittliche Siliziumbedarf soll dadurch im Jahr 2010 bereits um fünf Prozent auf 7,8 (2009: 8,2) g/Wp reduziert werden und bis zum Jahr 2011 auf 7,6 g/Wp sinken.

In den kommenden beiden Jahren werden die weltweiten Produktionskapazitäten für Wafer, Zellen und Module weiter steigen. Vor allem asiatische Wettbewerber haben ambitionierte Erweiterungspläne angekündigt. Die Bank Sarasin prognostiziert daher für das Jahr 2010 ein Wachstum der kristallinen Zellproduktion um 53 Prozent auf 12,5 (2009: 8,1) GW; 2011 dürfte die Zellproduktion laut Prognose um weitere 21 Prozent auf 15,2 GW steigen. Auch Hersteller alternativer Solartechnologien wie die Dünnschicht werden ihre Produktionskapazitäten erweitern, obwohl durch das schwierigere Finanzierungsumfeld viele Forschungsprojekte in diesem Bereich die Marktreife wahrscheinlich nicht erreichen werden. Zudem werden sich durch die sinkenden kristallinen Zell- und Modulpreise eventuelle Kostenvorteile dieser Hersteller verringern. Marktreifere Technologien wie die Modulherstellung aus Cadmium-Tellurid dürften dagegen Marktanteile gewinnen. Allerdings könnte diese Technologie, in der hochgiftige Substanzen zum Einsatz kommen, von zukünftigen Regulierungsmaßnahmen betroffen sein. Bereits heute wird der Einsatz von Cadmium durch die Chemikalien-Verbotsverordnung der EU kontrolliert und eingeschränkt.

Das Angebotswachstum wird die Preise voraussichtlich weiter senken, ein wichtiger Schritt auf dem Weg zur Netzparität[g]. Ist diese erreicht, eröffnen sich für die Solarindustrie vollkommen neue Märkte, unabhängig von Förderprogrammen. Langfristig dürfte die Industrie deswegen von den fallenden Preisen profitieren. Die Konsolidierungstendenzen am Markt geben etablierten Unternehmen wie der SOLARWORLD die Möglichkeit, weitere Marktanteile zu gewinnen und ihre Position als Qualitätsanbieter zu stärken.

EEG ANGEPASST. Trotz der geplanten EEG-Novellierung dürfte Deutschland nach Expertenmeinungen auch 2010 der weltweit größte Solarmarkt bleiben. EPIA erwartet eine neu installierte Leistung von bis zu 2,8 (2009: 3,0) GW. Da im Jahr 2009 der im EEG vorgesehene Wachstumskorridor von 1,5 GW überschritten wurde, sind die Einspeisetarife für Solarstrom ab dem 1. Januar 2010 um neun bzw. elf Prozent gesunken, je nach Anlagentyp und -größe.

Aufgrund des starken Marktwachstums 2009 wird zudem über einen weiteren Degressionsschritt für Solarstromanlagen[g] diskutiert. Mit Wirkung zum 1. Juli soll die Vergütung für Dachanlagen einmalig um 16 Prozent sinken. Die für Freiflächenanlagen soll zum 1. Juli 2010 um 15 Prozent gesenkt werden. Die Einspeisevergütung[g] für Großanlagen[g] auf Ackerflächen soll laut aktuellem Diskussionsstand komplett gestrichen werden.

Diese zusätzlichen Degressionsschritte – die deutlich höher ausfallen dürften als zunächst erwartet – stellen die Solarbranche vor große Herausforderungen. Da Deutschland derzeit der weltweit mit Abstand größte Solarmarkt ist, dürfte die Novellierung den Konsolidierungsdruck in der gesamten Solarbranche noch einmal verschärfen.

Um auf lange Sicht dennoch ein Wachstum des deutschen Solarmarkts zu garantieren, sollen auch in der aktuellen EEG-Novelle wieder Wachstumskorridore festgeschrieben werden, die eine Anpassung der Tarife an das Marktgeschehen ermöglichen. Danach soll die Basisdegression in Höhe von neun Prozent bei einem Jahreswachstum zwischen 2.500 und 3.500 MW in Kraft treten. Liegt die Neuinstallation oberhalb dieses Korridors, so erhöht sich die Degression in 1.000-MW-Schritten wie folgt: in 2011 um zwei Prozentpunkte und in den Folgejahren um jeweils drei Prozentpunkte. Unterschreitet das Marktwachstum dagegen die 2.500-MW-Grenze, so verringert sich die Basisdegression in 500-MW-Schritten um jeweils 2,5 Prozentpunkte.

Die Vergütung für selbst genutzten Solarstrom soll durch die EEG-Novelle attraktiver gestaltet werden. Die bisherige Begrenzung des Direktverbrauchs auf bis zu 30 kW soll auf 800 kW erhöht werden. Dadurch können die Stromnetze entlastet und der Stromverbrauch ausbalanciert werden. Dank dieser Regelung wird der deutsche Solarmarkt vor allem im privaten Dachanlagenbereich weiterhin attraktiv bleiben. EuPD Research erwartet, dass bis zum Jahr 2012 der Anteil von Dachanlagen auf privaten und nicht-privaten Gebäuden rund 91 Prozent des gesamten deutschen Solarmarkts ausmachen wird (2009: 86 Prozent). Im Gegensatz dazu soll der Anteil von Freiflächenanlagen auf neun Prozent sinken (2009: 14 Prozent).

FÖRDERPROGRAMME GREIFEN. Für die USA erwarten die Analysten, dass die Nachfrage im Jahr 2010 stärker wachsen wird. Wichtiger Treiber für diese Entwicklung soll das im Laufe des 3. Quartals 2009 erlassene staatenweite Förderprogramm („cash grant programm") sein, dass es Solarkunden ermöglicht, 30 Prozent ihrer Kosten für die Installation einer Solaranlage in Form einer Subvention wieder zurückerstattet zu bekommen. Marktexperten rechnen damit, dass der US-Solarmarkt im Jahr 2010 die 1.000-MW-Grenze an neu installierter Leistung durchbrechen wird. Barclays Capital prognostiziert eine Neuleistung von 1.076 (2009: 468) MW; für 2011 geht man sogar von einer neu installierten Leistung von 2.945 MW aus. Anders als in Deutschland wird in den USA vor allem ein starkes Wachstum für den Freiflächenmarkt prognostiziert. Grund dafür ist, dass viele US-Energieversorger durch die Einführung von Mindestpflichtanteilen für erneuerbare Energien[9] im Strommix, daran interessiert sind, ihren Solarstromanteil zu erhöhen. Da auch diese Unternehmen von den Steuernachlässen in Höhe von 30 Prozent bzw. dem Subventionsprogramm profitieren können, ist für sie der Bau von Großanlagen besonders attraktiv.

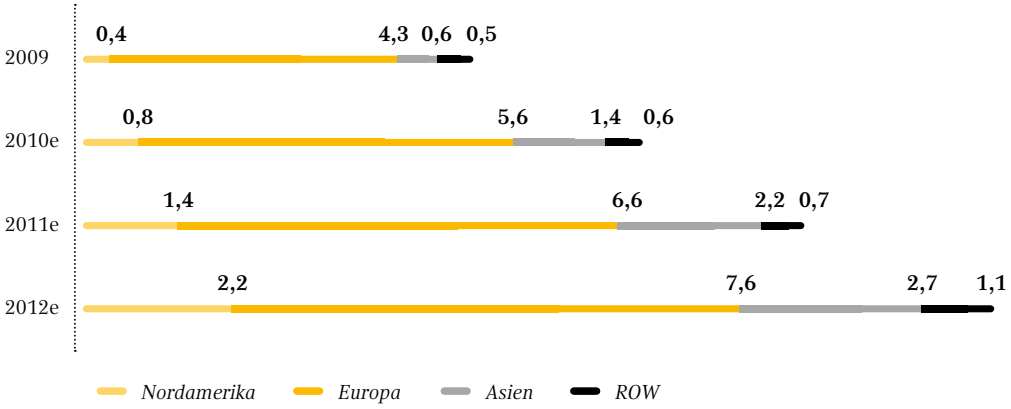
EUROPÄISCHE MÄRKTE WACHSEN. Auch für die anderen europäischen Märkte wird ab 2010 eine positive Entwicklung erwartet. Vor allem Italien soll nach Expertenmeinungen in den kommenden beiden Jahren eine dynamische Entwicklung vorweisen. 2010 dürfte eine neu installierte Solarleistung in Höhe von 924 (2009: 374) MW erreicht werden. 2011 soll der italienische Solarmarkt auf eine neu installierte Leistung von 1.478 MW anwachsen. Bereits 2010 dürfte Italien eine kumulierte Solarstromleistung von 1.200 MW erreichen, so dass nach dem Gesetz „Conto Energia II" die Einspeisevergütung für Solarstrom erneut novelliert werden müsste. Die neuen Vergütungssätze würden dann ab Januar 2011 in Kraft treten. Obwohl es zurzeit keine offiziellen Ankündigungen über die neuen Tarife gibt, hat der italienische Solarindustrieverband der Regierung bereits einen neuen Tarifvorschlag präsentiert. In diesem sind stärkere Reduktionen für Freiflächenanlagen als für Dachanlagen vorgesehen, was die Verteilung der Neuinstallationen in Italien zu Gunsten des Dachanlagensegments ändern könnte.

Die Solarmärkte in Frankreich, Tschechien und Belgien dürften nach Überwindung der Rezession im Jahr 2010 weiter wachsen. Insgesamt erwartet die Bank Sarasin einen Zuwachs der europäischen Märkte (ohne Deutschland und Italien) um 33 Prozent auf 1.190 (2009: 896) MW im Jahr 2010. Für 2011 sollen diese europäischen Märkte zusammen weiter zulegen und eine neu installierte Leistung von 1.707 MW erreichen.

ASIATISCHES WACHSTUM ENTSCHÄRFT WELTWEITE WETTBEWERBSSITUATION. In Asien wird Japan der wichtigste Wachstumstreiber sein. Der japanische Solarmarkt soll laut Expertenprognose im Jahr 2010 um 50 Prozent auf 547 (2009: 365) MW wachsen, 2011 soll eine neue Leistung in Höhe von 739 MW installiert werden. China und Indien dürften sich laut Bank Sarasin zu wichtigen Absatzregionen entwickeln. Dies dürfte die Wettbewerbssituation in Europa und in den USA etwas entschärfen, da chinesische Hersteller aufgrund ihrer logistischen Nähe zu diesen Märkten wahrscheinlich verstärkt versuchen werden, ihre Produkte vornehmlich dort abzusetzen. Beide Märkte zusammen sollen sich im Jahr 2010 mehr als verdoppeln und eine neu installierte Solarleistung von 557 (2009: 245) MW erreichen. Insgesamt soll der asiatische Markt im Jahr 2010 eine neu installierte Leistung von 1.560 (2009: 896) MW erreichen. Für 2011 wird erwartet, dass das Marktvolumen auf 2.475 MW steigt.

(55) **ERWARTETE ENTWICKLUNG DES SOLARMARKTS NACH REGIONEN** // IN GW

Quelle: Deutsche Bank, 2010



GESCHÄFTSVERLAUF 2010+

ZUKÜNFTIGE AUSRICHTUNG DES KONZERNS

GEPLANTE ÄNDERUNGEN IN DER GESCHÄFTSPOLITIK IN DEN FOLGENDEN ZWEI GESCHÄFTSJAHREN

Der Konzern wird seine erfolgreiche Strategie als vollintegrierter[g], globaler Solartechnologiekonzern fortführen. *Strategie und Handeln • S. 033 //*

Mit dem Ziel, die erreichte Marktposition auszubauen, werden wir 2010 unsere Produktionskapazitäten vom Wafer, über die Zelle bis zum Modul heraufsetzen. Dabei wird insbesondere die konzernweite Modulkapazität deutlich auf 1,25 GW erweitert. Dies ist unsere strategische Antwort auf die wachsenden Endkundenmärkte. Aus heutiger Sicht werden wir unser Wachstum organisch gestalten. Unsere Standortpolitik wird sich auf die integrierten Fertigungen Freiberg/Deutschland, Camarillo/USA und Hillsboro/USA konzentrieren. Das senkt die Komplexitätskosten des Konzerns und wir profitieren von den guten Marktfaktoren. *Unternehmensstrategische Chancen • S. 132 //* Analog zu unserem Joint Venture[g] in Südkorea bewerten wir Möglichkeiten, unsere strategischen Allianzen mit lokalen Partnern zu erweitern.

Wir arbeiten kontinuierlich an der Optimierung unserer Prozesse, um weiter Kosten zu senken und die Qualität unserer Produkte weiter zu steigern. Auch die Investitionen in den Markenausbau werden wir fortsetzen.

Permanent sondieren wir neue Märkte, denn wir planen, den relativen Umsatzanteil unseres konzernweiten Auslandsgeschäfts deutlich zu steigern.

Bei entsprechenden Chancen werden wir neue strategische Geschäftsfelder prüfen, um unsere Vision einer sauberen, sicheren, unerschöpflichen und fairen Energieversorgung der Zukunft voranzutreiben.

ZUKÜNFTIGE RECHTLICHE KONZERNSTRUKTUR

Zum 11. Februar 2010 haben wir 26,5 Prozent unserer Anteile an unserem koreanischen Joint Venture SOLARWORLD KOREA LTD. verkauft. Zum 1. März 2010 haben wir unsere 29-prozentige Beteiligung am neu gegründeten Joint Venture Qatar Solar Technologies bekanntgegeben. *Konzernstruktur geändert • S. 112 //*

Im Laufe des Jahrs 2010 werden wir unser im 3. Quartal 2009 gegründetes Verbindungsbüro in Grenoble/Frankreich *Rechtliche Konzernstruktur verändert • S. 048 //* zu einer 100-prozentigen Tochtergesellschaft umwandeln.

ZUKÜNFTIGE ENTWICKLUNG DES SEGMENTS „PRODUKTION DEUTSCHLAND“

Am deutschen Standort Freiberg werden wir unsere Modulkapazitäten bis Ende 2010/Anfang 2011 auf 450 MW verdreifachen, um vom erwarteten Anstieg der Nachfrage im Endkundengeschäft zu profitieren. Der Ausbau der Waferproduktion im Industrie- und Gewerbegebiet Ost mit der Zielmarke 1 GW für den gesamten Standort Freiberg verläuft planmäßig.

ZUKÜNFTIGE ENTWICKLUNG DES SEGMENTS „PRODUKTION USA“

An unserem Standort Hillsboro/Oregon entsteht bis Ende 2011 eine Modulfertigung mit einer Kapazität von 350 MW. Zusammen mit der bereits bestehenden 150-MW-Produktion in Camarillo/Kalifornien erreichen wir in den USA eine Modulgesamtkapazität von 500 MW. In Hillsboro werden wir unsere Zellproduktionskapazität auf 500 MW erhöhen.

BE INDEPENDENT | BE SUSTAINABLE | BE SUCCESSFUL

FACTS: WELTWEITE PRODUKTIONSKAPAZITÄTEN 2010+

Insgesamt planen wir eine massive Erweiterung unserer Modulkapazitäten auf weltweit 1,25 GW bis Ende 2011. Bereits im 1. Quartal 2010 wird unser Joint Venture in Südkorea die avisierte Kapazität von 300 MW erreichen; die Produktion in Freiberg folgt bis Jahresende. Um die interne Wertschöpfung vom Wafer zum Modul in der Kapazität zu schließen, werden wir 2010 temporär auf Zulieferer in der Zellfertigung zurückgreifen. Über Qualitätsvereinbarungen werden wir ausschließlich mit Zellherstellern zusammenarbeiten, die nach ISO 9001[g] und ISO 14001[g] zertifiziert sind.

KONZERNWEITE, NOMINALE KAPAZITÄTEN // AUSBAU 2010+ (IN MW)

750 → *1.000*	200 → *250*	150 → *450*	PRODUKTION DEUTSCHLAND
150 → *250*	250 → *500*	150 → *500*	PRODUKTION USA
		200 → *300*	JOINT VENTURE SÜDKOREA
900 → *1.250*	450 → *750*	500 → *1.250*	KONZERN

ZUKÜNFTIGE ABSATZMÄRKTE 2010+ // SEGMENT „HANDEL“

Analog zum Ausbau unserer Produktionsvolumina erwarten wir für das Jahr 2010 einen Zuwachs unserer weltweiten Absatzmengen. Wir sind in allen wichtigen internationalen Solarmärkten präsent und beobachten die Märkte im Rahmen unseres Risiko- und Chancenmanagements. So können wir auf kurzfristige, regionale Nachfrageverschiebungen schnell reagieren und unsere konzernweite Absatzstrategie kontinuierlich optimieren.

In Deutschland erwarten wir hohe Nachfragespitzen im 1. Halbjahr 2010. Dieses antizyklische Verhalten des Markts wird durch die vom deutschen Bundesumweltminister Norbert Röttgen angekündigten Änderungen des EEG vorangetrieben. *EEG angepasst • S. 136 //* Ab der zweiten Jahreshälfte dürfte es voraussichtlich eine verstärkte Nachfrage nach Dachanlagen geben, die Solarstrom vor allem für den Eigenverbrauch produzieren und mit entsprechenden Speichermedien gekoppelt werden können. Passend dazu werden wir eine Sortimentserweiterung mit Speichertechnologien vornehmen, um die zu erwartende Marktnachfrage optimal bedienen zu können. *Zukünftige Produkte und Dienstleistungen • S. 142 //* Die Nachfrage für Freiflächenanlagen dürfte im deutschen Markt ab der zweiten Jahreshälfte zurückgehen. Grund dafür ist die geplante zusätzliche Reduktion der Einspeisevergütung[g] um 15 Prozent. Anlagen, die auf Ackerflächen installiert werden, sollen nicht mehr gefördert werden. Die SOLARWORLD sieht sich durch eine gezielte Vermarktungsstrategie in den anderen europäischen Wachstumsmärkten wie Frankreich, Italien, Tschechien und Belgien in der Lage, ihren Absatz zu steigern. Für das Jahr 2010 prognostiziert EPIA für Europa (ohne Deutschland) ein Gesamtabsatzvolumen von bis zu 2,7 GW.

In Frankreich erwarten wir eine Absatzsteigerung, die hauptsächlich auf unser Produkt ENERGIEDACH®[g] *Produkte „Made by SolarWorld • S. 088 //* zurückzuführen sein dürfte. EPIA erwartet für den französischen Markt ein Volumen zwischen 340 und 500 MW (2009: 196 MW) im Jahr 2010. Markttreiber wird vor allem der Bereich der integrierten Dachanlagen sein. In Belgien und Italien gehen wir von einer verstärkten Nachfrage nach unseren Komplett-Bausatzlösungen SUNKITS®[g] aus. Dank der aufeinander abgestimmten Komponenten können die Systeme besonders einfach und schnell montiert werden, was in jungen Märkten mit geringer Installationserfahrung einen besonderen Wettbewerbsvorteil darstellt. Zudem können wir dort von unseren guten Beziehungen zu Systemintegratoren und zum Fachgroßhandel profitieren.

Auch in den USA rechnen wir mit einem starken Nachfrageanstieg, der durch die Ende 2009 verabschiedeten Förderprogramme angekurbelt werden dürfte. *Förderprogramme greifen • S. 137 //* Wir werden unsere Marketingaktivitäten in diesem Markt verstärken, um die Bekanntheit der SOLARWORLD zu vergrößern. Hier werden wir durch unsere neu gegründete Tochtergesellschaft SOLARWORLD POWER PROJECTS INC. stärker im wachsenden Freiflächenanlagenmarkt agieren. Wir gehen davon aus, unser Absatzvolumen damit steigern und neue Marktanteile gewinnen zu können.

Weitere Absatzpotenziale sehen wir auch im Off-grid-Segment[g]. Für netzferne Anwendungen erwartet unser Vertriebsbüro in Südafrika 2010 eine verstärkte Nachfrage aus Nigeria und Angola. In Südafrika dürfte sich neben dem Off-grid-Markt zudem ein Markt für netzgekoppelte[g] Anlagen entwickeln, der ab 2010 über neue gesetzliche Einspeisetarife verstärkt werden dürfte. In Asien und Südamerika erwarten wir ebenfalls eine wachsende Nachfrage nach Off-grid-Lösungen, die wir durch unsere Ruralmodule bedienen können.

ZUKÜNFTIGE FORSCHUNGS- UND ENTWICKLUNGSAKTIVITÄTEN // SEGMENT „SONSTIGES“

VERWENDUNG NEUER TECHNOLOGIEN UND PROZESSE

KOSTENEFFIZIENZ ERHÖHEN. 2010 und darüber hinaus werden wir unsere bisherigen Innovationsziele konsequent fortführen. *Innovationsbericht 2009 • S. 090//* Damit wollen wir unsere Kosteneffizienz weiter erhöhen. Sukzessive werden wir unsere weiterentwickelten Wafer-, Zell- und Modulgenerationen mit höheren Wirkungsgraden[g], gesteigerter Materialausbeute und verbesserter Qualität in den Produktionsprozess überführen. Unsere F&E wird 2010 z.B. an der Steigerung der Modulleistung durch verbessertes optisches Confinement, d.h. die Optimierung des Lichteinfangs, sowie durch die Reduzierung ohmscher Verluste arbeiten.

BATTERIE-ENTWICKLUNG BESCHLEUNIGEN. Vor dem Hintergrund der geplanten EEG-Novelle werden wir 2010 in Kooperation mit verschiedenen Firmen ein weiteres Schlüsselthema der erneuerbaren Energien aufgreifen: die Speichertechnologie. Auch hier haben wir den Anspruch, die technologische Entwicklung maßgeblich voranzutreiben.

ZUKÜNFTIGE PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN

MARKTPOTENZIALE VOLL ERSCHLIESSEN. Wir werden uns auch zukünftig auf unser Kerngeschäft mit kristallinen Solarstromanwendungen konzentrieren und verstärkt in unser Modul- und Systemangebot investieren. Der Absatz dieser qualitativ hochwertigen Standardprodukte wird auch in Zukunft die Basis unseres Unternehmenserfolgs bleiben. Wir wollen das Betreiben einer Solaranlage noch einfacher, sicherer und ertragreicher machen, um die Marktpotenziale unserer Technologie in der Breite voll zu erschließen. (29) *Innovationsziele und -schwerpunkte 2009 • S. 092//* Dazu werden wir die Leistungsklassen unserer Standard-Module der Marke SUNMODULE PLUS®[g] konsequent steigern und neue oder modifizierte Gestell- und Montagesysteme anbieten.

DURCH BATTERIE UND INTELLIGENTE HAUSTECHNIK EIGENVERBRAUCH VON SOLARSTROM STEIGERN. Darüber hinaus wird die SOLARWORLD gemeinsam mit Kooperationspartnern ab 2010 ein Batteriesystem auf den Markt bringen, mit dem Solarstrom gespeichert und zu einem späteren Zeitpunkt selbst verbraucht werden kann. Im Ergebnis bieten wir eine energieintelligente Hausversorgung, die dem Leitsatz folgt „Strom vom Dach, mit dem Energiespeicher im Keller“. Mit unserem Batteriesystem geben wir nicht nur eine passende Antwort auf die veränderte Marktsituation 2010 nach der EEG-Novelle, sondern beschreiten auch neue Wege

in der dezentralen Energieversorgung und erhöhen die Wettbewerbsfähigkeit von Solarstrom. *Wir steigen der Welt aufs Dach*//

KUNDENNAHES UND ZUKUNFTSORIENTIERTES SORTIMENT. Zugleich werden wir 2010 in unserem bisherigen Sortiment einige neue Akzente setzen. Mit komplett schwarzen Modulen und dem neuen „Compact"-Format bieten wir ästhetische Varianten und erschließen uns darüber neue Kundengruppen vor allem unter designorientierten Hausbesitzern. Ein weiteres, auf die Bedürfnisse unserer Endkunden zugeschnittenes Angebot ist unser SUNCARPORT®[g], ein Unterstellschutz für Autos, der heute schon Solarstrom für die Einspeisung oder den Eigenverbrauch produziert und zukünftig auch als solare „Stromtankstelle" für Elektro- oder Hybridfahrzeuge dienen kann. *Wir steigen der Welt aufs Dach*//

GARANTIEBEDINGUNGEN VERBESSERT. Parallel zu diesen Markteinführungen werden wir 2010 das Qualitätsversprechen der Marke SOLARWORLD vor allem durch deutlich verbesserte Garantiebedingungen untermauern. Seit dem 1. Januar 2010 haben wir unsere Produktgewährleistung auf fünf Jahre erweitert und geben als erster Hersteller der Branche eine lineare Leistungsgarantie über 25 Jahre.

BE INDEPENDENT | BE SUSTAINABLE | BE SUCCESSFUL

FACTS: LINEARE LEISTUNGSGARANTIE

Marktübliche Garantien gewährleisten dem Kunden nur eine gestufte Leistungszusage, so z.B. für die ersten zehn Jahre 90 Prozent der unteren Nennleistung sowie 80 Prozent ab dem elften Jahr. Die lineare Leistungsgarantie der SOLARWORLD besagt, dass die tatsächliche Leistung der Solarstrommodule im ersten Jahr des Betriebs mindestens 97 Prozent der Nennleistung beträgt sowie ab dem zweiten Jahr des Betriebs jährlich um nicht mehr als 0,7 Prozent der Nennleistung abnimmt. Damit weisen die SOLARWORLD Module nach Ablauf der Garantie im 25. Betriebsjahr eine tatsächliche Leistung von mindestens 80,2 Prozent der Nennleistung auf. Die Leistungsgarantie richtet sich nach dem beim Kauf gültigen Service-Zertifikat.

ZUKÜNFTIGE BESCHAFFUNG

Das geplante Konzernwachstum in 2010 ist beim Rohstoff Silizium voll gesichert – zum einen über Langfristversorgungsverträge, zum anderen über die interne Produktion und das Recycling[g] mit einem geschätzten Anteil von rund 20 Prozent. Bei den Verbrauchsmaterialien ist die Versorgungssicherheit für 2010 vertraglich gewährleistet.

Weitere Expansionsschritte oder Spitzen werden wir durch zusätzliche Rohstoffverträge flankieren. Aufgrund der weltweit steigenden Siliziumkapazitäten *Angebot steigt weiter* • *S. 135*// ist 2010 von stabilen oder gar sinkenden Siliziumpreisen auszugehen.

Wir werden im Jahr 2010 die spezifischen Materialkosten gegenüber dem Berichtsjahr reduzieren. Die Absenkung der spezifischen Materialkosten soll durch optimierte Einkaufskonditionen, Verbrauchsoptimierung und Wirkungsgraderhöhung erreicht werden.

MITARBEITER – ZUKÜNFTIGE ENTWICKLUNG

Um unsere ehrgeizigen Ausbaupläne realisieren zu können, rücken wir den qualitativen und quantitativen Beschäftigungsausbau 2010 erneut in den Mittelpunkt unseres Personalmanagements. Indem wir sowohl Qualifizierung, interne Stellenausschreibung und Aufstiegsmöglichkeiten als auch Neueinstellungen forcieren und in unser Personal investieren, schaffen wir uns angesichts des drohenden Fachkräftemangels einen bedeutenden Wettbewerbsvorteil.

Wir planen im Jahr 2010 weitere Mitarbeiter fest einzustellen. Strategische Kernbereiche der Einstellungen werden der Vertrieb und die Produktion sowie die Forschung und Entwicklung sein.

Wissen bedeutet gleichermaßen Motivation für den einzelnen Mitarbeiter wie Wertsteigerung für das Unternehmen. Daher schreibt die SOLARWORLD vor allem auch der betrieblichen Aus- und Weiterbildung der bereits heute für sie tätigen Menschen einen hohen strategischen Stellenwert zu – das gilt für 2010 und darüber hinaus. Unsere Aktivitäten in diesem Bereich: Wir wollen die Förderung der standortübergreifenden Zusammenarbeit weiter ausbauen. Auch unser neues Führungskräfteentwicklungsprogramm werden wir 2010 standortübergreifend fortführen, genau wie die bereits seit mehreren Jahren erfolgreich implementierten Nachwuchsführungskräfte- und Führungskräftetrainings.

Mit dem schnellen Wachstum der vergangenen Jahre gewinnt das Zusammenwachsen aller Konzernbereiche und Standorte für die SOLARWORLD an Bedeutung. Dafür brauchen wir eine klare Unternehmens- und Führungskultur, denn die untermauert unsere Unternehmensstrategie und stärkt damit auch unsere Zukunftsfähigkeit. Im Berichtsjahr haben wir daher ein neues Projekt angestoßen und werden unsere Unternehmenskultur basierend auf gemeinsamen SOLARWORLD Werten weiterentwickeln. 2010 werden wir im nächsten Schritt die Führungskräfte aller Standorte in die weitere Validierung der erarbeiteten Wertebasis einbeziehen. Dadurch stärken wir die Identifikation der Führungskräfte mit der Unternehmenskultur und verankern ein gemeinsames Verständnis von Werten im Führungsverhalten. Da die Führungskräfte aber auch Multiplikatoren für alle unsere Mitarbeiter sind, wird unsere Unternehmenskultur über sie gleichzeitig an der Basis wachsen.

Die Mitarbeiter und ihr Know-how sind eine wesentliche Stärke der SOLARWORLD – und damit sind die Menschen, die bei uns arbeiten, unsere wichtigste Ressource. Sind sie zufrieden mit ihrem Arbeitsplatz und ihren Aufgaben, dann werden sie besonders effizient und produktiv arbeiten. Daher nehmen wir das Feedback der Mitarbeiter sehr ernst und befragen sie regelmäßig über ihre Zufriedenheit. Bisher lag der Schwerpunkt solcher Befragungen und Studien in Deutschland – nun wollen wir unseren US-amerikanischen Standort in Hillsboro stärker in den Fokus rücken. Dort waren zum Jahresende 2009 551

Menschen beschäftigt – also rund 28 Prozent der gesamten Konzernbelegschaft. Im Rahmen des „Oregon Business Magazine Best Employers Survey“ werden wir voraussichtlich Ende 2010 an einer Expertenumfrage teilnehmen. In den kommenden Jahren wollen wir die Umfrageergebnisse nutzen, um Stärken und Schwächen zu ermitteln und daraus Maßnahmen abzuleiten, mit denen wir die Zufriedenheit unserer Mitarbeiter stabilisieren und erhöhen können – und so letztendlich auch die starke Position der SOLARWORLD sichern und ausbauen.

ERWARTETE ERTRAGS- UND FINANZLAGE

VORAUSSICHTLICHE UMSATZ- UND ERGEBNISENTWICKLUNG. Wir werden 2010 unsere Produktionsmenge planmäßig um mehr als 30 Prozent steigern, d.h. unsere Wachstumsgeschwindigkeit wird beibehalten. Unsere Investitionen in den Kapazitätsausbau, in Forschung und Entwicklung sowie die Bekanntheit der Marke SOLARWORLD werden wir intensivieren; auch hierbei sind unsere hohe Eigenkapitalquote[g] und Liquidität ein großer Wettbewerbsvorteil. Vor dem Hintergrund der zum Berichtszeitpunkt schwebenden gesetzlichen Rahmenbedingungen im Kernmarkt Deutschland planen wir, das Umsatzniveau des Vorjahrs von 1 Mrd. € nachhaltig zu überschreiten.

Dabei wird es weiterhin zu einer Verlagerung von Wafermengen aus Langfristverträgen hin zur Veredelung zu Solarmodulen oder -bausätzen kommen. Beim Jahresergebnis wird ausschlaggebend sein, welche Preisdegression auf der Kostenseite aufgefangen werden muss und kann.

ZUKÜNFTIGE DIVIDENDE UND AUSSCHÜTTUNG. Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung am 20. Mai 2010 aufgrund der soliden Ergebnisentwicklung vorschlagen, für das Geschäftsjahr 2009 eine Dividende von 16 (Vorjahr: 15) Cent je Aktie auszuschütten. Über die Verwendung des Bilanzgewinns aus dem Einzelabschluss der Aktiengesellschaft für das Geschäftsjahr 2009 mit einer Ausschüttungssumme von 17,88 Mio. € für die 111,72 Mio. dividendenberechtigten Stückaktien wird die kommende Hauptversammlung beschließen. Unsere aktionärsorientierte Dividendenpolitik wird durch Ergebnisabführungsverträge mit den wesentlichen deutschen Tochtergesellschaften auf ein breites Fundament gestellt.

Nach Beschlussfassung zur Ausschüttung einer Dividende[g] wird der verbleibende Bilanzgewinn der SOLARWORLD AG in Höhe von 89,6 Mio. € in die Gewinnrücklage eingestellt werden. Darüber wird die Eigenkapitalbasis des SOLARWORLD Konzerns zur Finanzierung weiterer Investitionsvorhaben gesichert.

Die SOLARWORLD AG wird aus heutiger Sicht auch mit Blick in die weitere Zukunft ihre konstante Dividendenpolitik fortsetzen – unter der Prämisse eines entsprechenden Bilanzgewinns sowie unter Abwägung der Liquiditätsentwicklung und erforderlicher Investitionen. *Hauptversammlung 2009 beschließt Deckelung der Vorstandsgehälter und Dividende • S. 066 //*

GEPLANTE FINANZIERUNGSMASSNAHMEN. Im Januar 2010 hat die SOLARWORLD AG eine Anleihe mit einem Volumen von 400 Mio. € am Kapitalmarkt platziert. Unter Berücksichtigung dieser Maßnahmen, der vorhan-

denen Liquidität und der nachhaltigen Ertragskraft der SOLARWORLD verfügen wir aus heutiger Sicht über genügend Finanzmittel um unsere kurz- und mittelfristigen Wachstumsziele zu finanzieren und gleichzeitig jederzeit eine strategische Liquiditätsreserve vorzuhalten.

GEPLANTE INVESTITIONEN. Der weltweite Ausbau der Produktionskapazitäten wird 2010 planmäßig fortgeführt. Der überwiegende Teil der Investitionsausgaben wird wie im Vorjahr auf die Standorte in Freiberg/Deutschland sowie Hillsboro/USA entfallen. In Freiberg werden wir den Ausbau der dortigen Waferproduktion fortführen und gleichzeitig die Kapazität der Modulproduktion bis Ende 2010/Anfang 2011 auf rund 450 MW ausbauen. In Hillsboro wird der Ausbau der dortigen Produktionskapazität der integrierten Zell- und Waferfertigung fortgeführt und der Ausbau der Modulproduktion auf 350 MW vorangetrieben. Die Kapazität der Modulproduktion unseres Joint Ventures[g] in Südkorea wird ebenfalls im Laufe des Jahrs 2010 weiter erhöht.

Der Aufbau des zentralen Forschungs- und Technologiezentrums am Standort Freiberg wird im Jahr 2010 planmäßig abgeschlossen.

Wir rechnen derzeit mit einem konzernweiten Investitionsvolumen 2010 von bis zu 300 Mio. €.

VORAUSSICHTLICHE ENTWICKLUNG DER LIQUIDITÄT. Zum 31. Dezember 2009 betrug die freie Liquidität (flüssige Mittel und sonstige finanzielle Vermögensgegenstände) 509,7 (31. Dezember 2008: 836,1) Mio. €. Aus der Platzierung einer Anleihe zu Beginn 2010 sind der SOLARWORLD AG darüber hinaus weitere liquide Mittel in Höhe von 400 Mio. € zugeflossen.

GESAMTAUSSAGE DES VORSTANDS ZUR ZUKÜNFTIGEN KONZERNENTWICKLUNG

Wir sehen auch zukünftig ein Marktumfeld, in dem wir langfristig wachsen können. Als einer der weltweit führenden Produzenten und Anbieter von Solarstromtechnologien mit einer starken Marke haben wir uns wettbewerbsfähig positioniert. Als vollintegriertes[g] Unternehmen sehen wir uns in der Lage, dem zunehmenden Preis- und Margendruck durch die geplante EEG-Novellierung in Deutschland sowie dem weltweit steigenden Wettbewerb über Kostensenkungen und technologischen Fortschritt entlang der kompletten Wertschöpfungskette[g] entgegenzutreten. Unserer Strategie folgend werden wir unsere Position in unseren Kernmärkten weiter ausbauen, aber auch verstärkt neue Wachstumsregionen erschließen.

KONZERN-ABSCHLUSS

149 KONZERNABSCHLUSS
149 GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG
150 GESAMTERGEBNISRECHNUNG
151 BILANZ
152 KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG
153 KAPITALFLUSSRECHNUNG
154 ANHANG
209 BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS
210 VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

Verweis auf Textstelle • *Seite //*
Verweis auf Grafiknummer • *Seite //*
www.internetverweis.com
Verweis zu Nachhaltigkeitsindex • *Seite //*
Verweis auf Solare Weltkarte • *Einleger //*
Verweis auf Begriff im Glossar[g]

INHALT

149 KONZERNABSCHLUSS
149 GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG
150 GESAMTERGEBNISRECHNUNG
151 BILANZ
152 KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG
153 KAPITALFLUSSRECHNUNG

154 ANHANG
154 ALLGEMEINE ANGABEN
165 BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE
176 ERLÄUTERUNGEN ZU EINZELNEN POSTEN DER GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG
182 SEGMENTBERICHTERSTATTUNG
186 ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ
196 SONSTIGE ERLÄUTERUNGEN
209 BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS
210 VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

KONZERNABSCHLUSS

VOM 1. JANUAR 2009 BIS ZUM 31. DEZEMBER 2009

(56) GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG // IN T€

		Anhang	2009	2008
1.	Umsatzerlöse	22, 24, 37	**1.012.575**	900.311
2.	Bestandsveränderung Erzeugnisse	10, 22	**48.830**	15.160
3.	Aktivierte Eigenleistungen	25	**3.117**	7.740
4.	Sonstige betriebliche Erträge	6, 22, 26, 34	**50.653**	26.123
5.	Materialaufwand	27	**-691.062**	-454.060
6.	Personalaufwand	28	**-99.783**	-90.130
7.	Abschreibungen	7, 8, 29, 37, 38	**-63.659**	-55.166
8.	Sonstige betriebliche Aufwendungen	6, 22, 30, 34	**-108.865**	-86.718
9.	Operatives Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten	37	**151.806**	263.260
10.	Ergebnis aus at Equity bewerteten Anteilen	9, 32	**-4.579**	-8.612
11.	Zins- und andere Finanzerträge	22,32	**29.844**	41.438
12.	Zins- und andere Finanzaufwendungen	22,32	**-55.206**	-49.046
13.	Sonstiges Finanzergebnis	6,22,32	**9.887**	-58.371
14.	Finanzergebnis		**-20.054**	-74.591
15.	Ergebnis vor Ertragsteuern aus fortgeführten Aktivitäten		**131.752**	188.668
16.	Ertragsteuern	23,33	**-72.779**	-53.422
17.	Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten		**58.973**	135.246
18.	Ergebnis nach Steuern aus nicht fortgeführten Aktivitäten	35	**0**	13.432
19.	Konzerngewinn		**58.973**	148.678
20.	Ergebnis je Aktie	36		
	a) Gewichteter Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Aktien (in 1.000)		**111.720**	111.720
	b) Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten (in €)		**0,53**	1,21
	c) Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (in €)		**0,00**	0,12
	d) Konzerngewinn (in €)		**0,53**	1,33

(57) GESAMTERGEBNISRECHNUNG // IN T€

	2009	2008
Konzerngewinn	**58.973**	148.679
Ergebnisneutrale Bestandteile des Periodenerfolgs		
Netto-Ergebnis aus der Absicherung von Cashflows		
In der laufenden Periode entstandene Gewinne/Verluste	**-12.662**	12.839
Umgliederungsbeträge in die Gewinn- und Verlustrechnung	**497**	-4.363
	-12.165	8.476
Ertragsteuereffekte	**3.866**	-2.630
	-8.299	5.846
Währungsumrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	**-9.243**	10.359
Netto-Ergebnis aus zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten		
In der laufenden Periode entstandene Gewinne/Verluste	**0**	290
Umgliederungsbeträge in die Gewinn- und Verlustrechnung	**-290**	0
	-290	290
Ertragsteuereffekte	**4**	-4
	-286	286
Ergebnisneutrale Bestandteile des Periodenerfolgs nach Steuern	**-17.828**	16.491
Gesamtperiodenerfolg nach Steuern	**41.145**	165.170

(58) BILANZ ZUM 31. DEZEMBER 2009 // IN T€

Aktiva	Anhang	31.12.2009	31.12.2008
A • Langfristige Vermögenswerte		**881.824**	666.884
I. Immaterielle Vermögenswerte	7, 38, 39	**37.297**	33.861
II. Sachanlagen	8, 38, 40	**787.536**	575.406
III. At Equity bewertete Anteile	9, 41	**50.243**	30.544
IV. Sonstige finanzielle Vermögenswerte	13, 42	**849**	0
V. Aktive latente Steuern	23, 33, 43	**5.899**	27.073
B • Kurzfristige Vermögenswerte		**1.334.390**	1.453.166
I. Vorräte	10, 44	**598.154**	523.766
II. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	11, 45, 61	**211.401**	71.219
III. Ertragsteuerforderungen	23, 46	**2.157**	914
IV. Übrige Forderungen und Vermögenswerte	12, 47	**12.987**	21.164
V. Sonstige finanzielle Vermögenswerte	13, 17, 48, 61	**81.602**	404.414
VI. Flüssige Mittel	14, 49, 61, 62	**428.089**	431.689
C • Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte	15, 50	**836**	572
		2.217.050	2.120.622

Passiva	Anhang	31.12.2009	31.12.2008
A • Eigenkapital	51	**865.462**	841.075
I. Gezeichnetes Kapital		**111.720**	111.720
II. Kapitalrücklage		**296.489**	296.489
III. Sonstige Rücklagen		**-11.517**	6.311
IV. Kumulierte Ergebnisse		**468.770**	426.555
B • Langfristige Schulden		**1.119.411**	1.093.559
I. Langfristige Finanzschulden	16, 17, 52, 61	**750.584**	675.406
II. Abgegrenzte Investitionszuwendungen	18, 53	**68.279**	78.842
III. Langfristige Rückstellungen	19, 20, 54	**24.023**	23.242
IV. Übrige langfristige Schulden	21, 56	**250.662**	292.485
V. Passive latente Steuern	23, 33, 57	**25.863**	23.584
C • Kurzfristige Schulden		**232.177**	185.988
I. Kurzfristige Finanzschulden	6,16,17,52,61	**38.915**	28.714
II. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	16, 55, 61	**83.943**	70.413
III. Ertragsteuerschulden	23, 58	**25.218**	20.219
IV. Kurzfristige Rückstellungen	20, 54	**5.426**	5.716
V. Übrige kurzfristige Schulden	6, 21, 56	**78.675**	60.926
		2.217.050	2.120.622

(59) KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG // IN T€

			Sonstige Rücklagen				
Tz. 4, 51	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Umrechnungsrücklage	Rücklage aus der Absicherung von Cashflows**	Rücklage für zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte*	Kumulierte Ergebnisse	Gesamt
Stand 31.12.2007	111.720	296.489	-13.482	3.302	0	293.517	691.546
Dividendenausschüttung						-15.641	-15.641
Gesamtperiodenerfolg			10.359	5.846	286	148.679	165.170
Stand 31.12.2008	111.720	296.489	-3.123	9.148	286	426.555	841.075
Dividendenausschüttung						-16.758	-16.758
Gesamtperiodenerfolg			-9.243	-8.299	-286	58.973	41.145
Stand 31.12.2009	**111.720**	**296.489**	**-12.366**	**849**	**0**	**468.770**	**865.462**

* Im Folgenden „AfS-Rücklage“
**Im Folgenden „Sicherungsrücklage“

(60) KAPITALFLUSSRECHNUNG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2009 // IN T€

	Tz. 62	2009	2008
	Ergebnis vor Steuern	**131.752**	202.355
+	Abschreibungen	**63.659**	55.166
+	Finanzergebnis (ohne Wechselkursgewinne/-verluste)	**18.817**	72.144
+	Verlust aus Abgang Anlagevermögen	**608**	322
-	Auflösung abgegrenzter Investitionszuwendungen	**-10.461**	-10.210
-	Sonstige wesentliche zahlungsunwirksame Erträge	**-25.417**	-13.686
=	Cashflow aus dem operativen Ergebnis	**178.958**	306.091
+/-	Entwicklung geleisteter und erhaltener Anzahlungen (Saldo)	**10.148**	-10.790
-	Zunahme der Vorräte (ohne geleistete Anzahlungen)	**-67.969**	-42.459
+	Abnahme der Wertpapiere (klassifiziert als Trading)	**0**	17.041
-/+	Zunahme/Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	**-140.200**	39.855
+	Zunahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	**17.038**	19.530
+/-	Entwicklung übriges Nettovermögen	**-3.891**	-288
=	Cashflow aus operativer Tätigkeit	**-5.916**	328.980
+	Erhaltene Zinsen	**15.497**	31.623
-	Gezahlte Ertragsteuern	**-42.578**	-40.140
=	**Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit**	**-32.997**	320.463
-	Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen	**-318.415**	-269.515
+	Zufluss Investitionszuwendungen	**5.103**	29.042
+	Einzahlungen aus dem Verkauf von Anlagevermögen	**1.767**	8.602
+	Einzahlungen aus Finanzmittelanlagen	**320.112**	53.627
+	Einzahlungen aus dem Verkauf/Erwerb konsolidierter Unternehmen	**5.885**	12.996
=	**Cashflow aus der Investitionstätigkeit**	**14.452**	-165.248
+	Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzkrediten	**100.000**	78.711
-	Auszahlungen für die Rückzahlung von Finanzkrediten	**-18.601**	-28.228
-	Gezahlte Zinsen	**-39.746**	-33.008
-	Auszahlungen aufgrund von Ausschüttungen	**-16.758**	-15.641
=	**Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit**	**24.895**	1.834
+	Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds	**6.350**	157.049
+/-	Wechselkurs- und konsolidierungskreisbedingte Änderungen des Finanzmittelfonds	**-1.615**	725
+	Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	**423.354**	265.580
=	**Finanzmittelfonds am Ende der Periode**	**428.089**	423.354

ANHANG

ALLGEMEINE ANGABEN

1. GRUNDLAGEN, BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

Die SOLARWORLD AG ist eine börsennotierte Kapitalgesellschaft mit Sitz in Deutschland. Der Vorstand der SOLARWORLD AG hat den Konzernabschluss am 12. März 2010 aufgestellt und am selben Tag zur Veröffentlichung freigegeben.

Die SOLARWORLD AG hat ihren Konzernabschluss zum 31. Dezember 2009 in Anwendung von § 315a HGB nach den Vorschriften der am Abschlussstichtag gültigen und von der Europäischen Union anerkannten International Financial Reporting Standards (IFRS) des International Accounting Standards Board (IASB) sowie den Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) aufgestellt. Ergänzend wurden die nach § 315 Abs. 1 HGB zu beachtenden handelsrechtlichen Vorschriften berücksichtigt. Alle verpflichtend anzuwendenden Standards und Auslegungen wurden berücksichtigt. Noch nicht verpflichtend in Kraft getretene IFRS werden nicht angewendet.

Der Konzernabschluss wird in Euro aufgestellt. Sofern nichts anderes angegeben ist, werden sämtliche Werte entsprechend kaufmännischer Rundung auf Tausend (T€) auf- oder abgerundet.

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt. Die Bilanz wurde nach Fristigkeit gegliedert.

Hinsichtlich der angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wird auf die nachfolgende Darstellung der Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze verwiesen. Diese entsprechen grundsätzlich den im Vorjahr angewandten Methoden mit nachfolgend genannten Ausnahmen.

In 2009 erstmals verpflichtend anzuwendende Standards und Interpretationen

Für das Geschäftsjahr 2009 waren erstmals folgende Standards und Interpretationen bzw. wesentliche Änderungen anzuwenden:

→ IAS 1	»Darstellung des Abschlusses (überarbeitet)«
→ IAS 23	»Fremdkapitalkosten (überarbeitet)«
→ IAS 32	»Finanzinstrumente: Darstellung« und IAS 1 »Darstellung des Abschlusses« – Kündbare Finanzinstrumente und bei Liquidation entstehende Verpflichtungen«
→ Änderungen an IAS 39	»Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung« und IFRS 7 »Finanzinstrumente: Angaben« – Umgliederung finanzieller Vermögenswerte
→ Änderungen an IFRS 1	»Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards« und IAS 27 »Konzern und Einzelabschlüsse« – Anschaffungskosten von Anteilen an Tochterunternehmen, gemeinschaftlich geführten Unternehmen oder assoziierten Unternehmen
→ IFRS 2	»Anteilsbasierte Vergütung: Ausübungsbedingungen und Annulierungen«
→ IFRS 7	»Finanzinstrumente: Angaben«
→ IFRS 8	»Geschäftssegmente«
→ Verbesserungen zu IFRS (2008)	
→ IFRIC 9	»Neubeurteilung eingebetteter Derivate« und IAS 39 »Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung«
→ IFRIC 13	»Kundenbindungsprogramme«
→ IFRIC 15	»Verträge über die Errichtung von Immobilien«
→ IFRIC 16	»Absicherungen einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetriebnführung«

IFRIC 13 findet in Ermangelung von Kundenbindungsprogrammen keine Anwendung auf die SOLARWORLD AG. Des Weiteren werden IFRIC 15 und IFRIC 16 keine Anwendung finden. Zudem sind die Änderungen des IFRS 1 nicht mehr auf die SOLARWORLD AG anwendbar. Weiterhin finden die Änderungen des IFRS 2 keine Anwendung, da keine anteilsbasierten Vergütungsprogramme vorhanden sind.

Die Änderungen zu IAS 1 »Darstellung des Abschlusses (überarbeitet)« wurden am 6. September 2007 veröffentlicht, am 17. Dezember 2008 in EU-Recht übernommen und sind auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen. Der überarbeitete Standard verlangt separate Darstellungen für Eigenkapitalveränderungen, die aus Transaktionen mit den Anteilseignern in ihrer Eigenschaft als Anteilseigner entstehen, und anderen Eigenkapitalveränderungen. Die Eigenkapitalveränderungsrechnung umfasst folglich lediglich Details zu Geschäftsvorfällen mit Anteilseignern, während andere Eigenkapitalveränderungen in Summe in Form einer Überleitung für einzelne Eigenkapitalbestandteile gezeigt werden. Zudem führt der Standard eine Gesamtergebnisrechnung ein, in der sämtliche in der Gewinn- und Verlustrechnung erfassten Ertrags- und Aufwandsposten sowie alle erfolgsneutral im Eigenkapital erfassten Ergebnisbestandteile entweder in einer einzigen Aufstellung oder in zwei miteinander verbundenen Aufstellungen dargestellt werden. Der Konzern hat entschieden, zwei getrennte Aufstellungen vorzulegen. Als weitere wesentliche Änderung enthält der überarbeitete IAS 1 die Verpflichtung zur Offenlegung einer Eröffnungsbilanz für die erste von einer rückwirkenden Bilanzierungsänderung betroffenen Periode. Wir verweisen hierzu auf unsere Ausführungen in Tz. 6.

Die Änderungen zu IAS 23 wurden am 29. März 2007 veröffentlicht, am 10. Dezember 2008 in EU-Recht übernommen und sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen. Entsprechend den Übergangsvorschriften ist der Standard prospektiv anzuwenden. Für qualifizierte Vermögenswerte, deren Aktivierungszeitpunkt vor dem 1. Januar 2009 liegt, besteht somit keine verpflichtende Anwendung. Die Änderungen eliminieren das Wahlrecht, Fremdkapitalzinsen im Rahmen der Anschaffung oder Herstellung von qualifizierten Vermögenswerten unmittelbar als Aufwand zu erfassen. Ein qualifizierter Vermögenswert ist gemäß IAS 23.5 definiert als ein Vermögenswert, für den ein beträchtlicher Zeitraum erforderlich ist, um ihn in seinen beabsichtigten gebrauchs- oder verkaufsfähigen Zustand zu versetzen. Die SOLARWORLD AG aktiviert direkt zurechenbare Fremdkapitalkosten als Teil der Anschaffungs- oder Herstellungskosten, sofern sich die Herstellung von Vermögenswerten des immateriellen Vermögens oder des Sachanlagevermögens planmäßig über einen Zeitraum von mindestens einem Jahr erstreckt. Im Geschäftsjahr 2009 wurden resultierend aus dieser Standardänderung keine Fremdkapitalkosten aktiviert.

Die Änderungen zu IAS 32 und IAS 1 wurden am 14. Februar 2008 veröffentlicht, am 21. Januar 2009 in EU-Recht übernommen und sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen. Die Änderungen der Standards erlauben in begrenztem Umfang Ausnahmen, die eine Klassifizierung kündbarer Finanzinstrumente als Eigenkapital gestatten, sofern sie bestimmte Kriterien erfüllen. Die Anwendung dieser Änderungen ergab keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Am 27. November 2008 veröffentlichte das IASB eine überarbeitete Fassung der am 13. Oktober 2008 veröffentlichten »Änderungen an IAS 39 Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung und IFRS 7 Finanzinstrumente: Angaben – Umgliederung finanzieller Vermögenswerte«. Die Änderungen wurden am 9. September 2009 in EU-Recht übernommen. Die am 13. Oktober 2008 herausgegebenen Änderungen betrafen die Umklassifizierung einiger Finanzinstrumente und waren zum 1. Juli 2008 anzuwenden. Der Hintergrund der erneuten Überarbeitung ist die Klarstellung des Anwendungszeitpunktes der zum 13. Oktober 2008 veröffentlichten Änderungen. Hiernach treten Umklassifzierungen, die am oder nach dem 1. November 2008 vorgenommen werden, ab dem Zeitpunkt der Umklassifizierung in Kraft und dürfen nicht zurückbezogen werden. Werden die Umklassifizierungsregelungen vor dem 1. November 2008 angewendet, können diese bis zum 1. Juli 2008 oder einem späteren Datum zurückgezogen werden. Allerdings können die Umklassifizierungen nicht vor dem 1. Juli 2008 angewendet werden.

Die am 6. März 2009 veröffentlichte Änderung zu IFRS 7 wurde am 27. November 2009 in EU-Recht übernommen und tritt für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen, in Kraft. Im ersten Jahr der Anwendung sind noch keine Vergleichsangaben notwendig. Der geänderte Standard sieht zusätzliche Angaben über die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte und das Liquiditätsrisiko vor. Die Änderung verlangt eine quantitative Analyse der Ermittlung von beizulegenden Zeitwerten auf Grundlage einer dreistufigen Hierarchie für jede Klasse von Finanzinstrumenten, die zum beizulegenden Zeitwert erfasst werden. Zusätzlich ist nun bei Bewertungen zum beizulegenden Zeitwert der Stufe 3 eine Überleitung zwischen Anfangs- auf Endsaldo vorgeschrieben sowie die Angabe wesentlicher Umgliederungen zwischen den Stufen 1 und 2 der Ermittlungshierarchie. Mit der Änderung werden ferner die Anforderungen für Angaben von Liquiditätsrisiken in Bezug auf Geschäftsvorfälle, die sich auf Derivate beziehen, und von für Zwecke des

Liquiditätsmanagements eingesetzten Vermögenswerten klargestellt. Die Angaben zur Ermittlung von beizulegenden Zeitwerten werden in Tz. 61 dargestellt.

IFRS 8 wurde am 30. November 2006 veröffentlicht, am 21. November 2007 in EU-Recht übernommen und ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen. IFRS 8 ersetzt IAS 14 »Segmentberichterstattung« und ist nahezu identisch mit SFAS 131 (US GAAP). Das bisherige primäre und sekundäre Berichtsformat, welches nach Geschäftssegmenten und geographischen Segmenten unterscheidet, wird aufgegeben und in ein einziges Berichtsformat überführt, welches Segmente auf Basis der Informationen abbildet, nach denen das Management das Unternehmen steuert. Darüber hinaus sind für jedes berichtspflichtige Segment Überleitungsrechnungen von den Segmentzahlen auf die Konzernzahlen erforderlich. Daneben sind Angaben zu geographischen Bereichen, zu Produkten und zu wesentlichen Kunden zu machen. Die Regelungen des IFRS 8 werden von der SOLARWORLD AG ab dem Geschäftsjahr 2009 abgebildet. Wir verweisen dazu auf unsere Ausführungen in Tz. 37.

Am 22. Mai 2008 veröffentlichte das IASB im Rahmen seines ersten Annual Improvement Projekts Änderungen zu einer Reihe bestehender IFRS. Eine Übernahme in EU-Recht erfolgte am 23. Januar 2009. Die Änderungen umfassen sowohl Anpassungen von Formulierungen in einzelnen IFRS zur Klarstellung der bestehenden Regelungen, als auch Änderungen verschiedener IFRS mit Auswirkung auf den Ansatz, die Bewertung und den Ausweis von Geschäftsvorfällen. Die meisten der Änderungen treten für Geschäftsjahre in Kraft, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen. Folgende Inhalte des Sammelstandards zu den Verbesserungen zu IFRS haben grundsätzlich Relevanz für die SOLARWORLD AG:

- IAS 1 »Darstellung des Abschlusses«: In Übereinstimmung mit IAS 39 »Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung« werden als zu Handelszwecken gehalten klassifizierte Vermögenswerte und Schulden in der Bilanz nicht automatisch als kurzfristig klassifiziert. Daraus ergeben sich keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss.
- IAS 16 »Sachanlagen«: Der Begriff »Nettoveräußerungspreis« wird durch den Ausdruck »beizulegender Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten« ersetzt. Daraus ergeben sich keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.
- IAS 28 »Anteile an assoziierten Unternehmen«: Ein Anteil an einem assoziierten Unternehmen stellt für Zwecke der Durchführung eines Wertminderungstests einen separaten Vermögenswert dar. Aus diesem Grund werden Wertminderungen dem im Beteiligungsansatz enthaltenen Geschäfts- oder Firmenwert nicht mehr gesondert zugeordnet. Daraus ergeben sich keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss.
- IAS 36 »Wertminderung von Vermögenswerten«: In Fällen, in denen der beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten auf Basis eines Discounted-Cashflow-Modells ermittelt wird, sind zusätzliche Angaben zum Diskontierungssatz erforderlich, entsprechend den Pflichtangaben wenn ein Discounted-Cashflow-Modell zur Ermittlung des »Nutzungswerts« herangezogen wird. Die erforderlichen Angaben nimmt der Konzern vor.
- IAS 10 »Ereignisse nach dem Bilanzstichtag«: Es wird klargestellt, dass nach Ende der Berichtsperiode beschlossene Dividenden keine Verpflichtungen darstellen. Daraus ergeben sich keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.
- IAS 39 »Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung«: Derivate können nach der erstmaligen Erfassung aufgrund von veränderten Umständen als »erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet« designiert oder aus dieser Kategorie entfernt werden, weil es sich hierbei nicht um eine Umwidmung im Sinne des IAS 39.50 handelt. In IAS 39.73 wurde der Hinweis auf ein »Segment« in Bezug auf die Feststellung gestrichen, ob ein Instrument die Kriterien eines Sicherungsinstruments erfüllt. Die Verwendung eines neu berechneten Effektivzinssatzes wird vorgeschrieben, wenn ein finanzieller Vermögenswert gemäß IAS 39.50B, 50C oder 50E neu eingestuft wird und das Unternehmen in der Folge seine Schätzungen bezüglich der künftigen Mittelzuflüsse erhöht. Aus den Sachverhalten ergeben sich keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

Die Änderungen an IFRIC 9 und IAS 39 wurden am 12. März 2009 vom IASB veröffentlicht und am 30. November 2009 in EU-Recht übernommen. Die Absicht war eine Klarstellung zur Bilanzierung von eingebetteten Derivaten bei Umklassifizierungen von Finanzinstrumenten. Danach ist zu prüfen, ob ein in einen Basisvertrag eingebettetes Derivat zu separieren ist und dementsprechend separat im Abschluss erfasst werden muss, wenn das gesamte hybride Finanzinstrument aufgrund der Anwendung der Änderungen an IAS 39 vom Oktober 2008 aus der Kategorie »erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert« umgegliedert wird. Ausschlaggebend für die Prüfung sind die Verhältnisse zu dem Zeitpunkt,

als das Unternehmen erstmals Vertragspartner des Finanzinstruments geworden ist, oder, sofern später erfolgt, zu dem Zeitpunkt, bei dem Vertragskonditionen mit wesentlichen Auswirkungen auf die Cashflows geändert wurden. Ergibt die Prüfung zwar die Notwendigkeit einer Separierung des Derivates, aber ist dessen beizulegender Zeitwert nicht verlässlich bestimmbar, so verbleibt das gesamte hybride Instrument in der Kategorie »erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert«. Dies gilt auch dann, wenn das Unternehmen die Prüfung nicht durchführen kann. Die Änderungen sind rückwirkend auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 30. Juni 2009 enden. Aus dieser Änderung ergeben sich keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

Noch nicht verpflichtend anzuwendende Standards und Interpretationen

Die SOLARWORLD AG hat im Geschäftsjahr 2009 keine noch nicht verpflichtend anzuwendenden Standards vorzeitig angewendet. Die potenziellen Auswirkungen folgender Standards und Interpretationen schätzen wir nach derzeitigem Kenntnisstand als geringfügig ein:

→ IFRS 3	»Unternehmenszusammenschlüsse (überarbeitet)« und IAS 27 »Konzern- und Einzelabschlüsse (überarbeitet)« einschließlich der Folgeänderungen in IFRS 7, IAS 21, IAS 28, IAS 31 und IAS 39
→ Änderung an IAS 32	»Finanzinstrumente: Darstellung«
→ IAS 39	»Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung: Geeignete Grundgeschäfte«
→ IFRIC 12	»Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen«
→ IFRIC 17	»Sachdividenden an Eigentümer«
→ IFRIC 18	»Übertragung von Vermögenswerten durch einen Kunden«

Die Überarbeitung von IFRS 3 erfolgte zusammen mit einer Änderung von IAS 27 im Rahmen der zweiten Phase des Projekts Business Combinations. Die Überarbeitung von IFRS 3 sowie die Änderungen zu IAS 27 wurden am 10. Januar 2008 veröffentlicht, am 3. Juni 2009 in EU-Recht übernommen und sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2009 beginnen. IFRS 3 (überarbeitet) führt wesentliche Änderungen bezüglich der Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen ein, die nach dem Anwendungszeitpunkt stattfinden. Es ergeben sich Auswirkungen auf die Bewertung von Anteilen ohne beherrschenden Einfluss, die Bilanzierung von Transaktionskosten, die erstmalige Erfassung und die Folgebewertung einer bedingten Gegenleistung sowie sukzessive Unternehmenserwerbe. IAS 27 (überarbeitet) schreibt vor, dass eine Veränderung der Beteiligungshöhe an einem Tochterunternehmen, die nicht zum Verlust der Beherrschung führt, als Transaktion mit Anteilseignern in ihrer Eigenschaft als Anteilseigner bilanziert wird. Aus einer solchen Transaktion kann daher weder ein Geschäfts- oder Firmenwert noch ein Gewinn oder Verlust resultieren. Außerdem wurden Vorschriften zur Verteilung von Verlusten auf Anteilseigner des Mutterunternehmens und die Anteile ohne beherrschenden Einfluss und die Bilanzierungsregelungen für Transaktionen, die zu einem Beherrschungsverlust führen, geändert. Die Neuregelungen aus IFRS 3 (überarbeitet) und IAS 27 (überarbeitet) werden sich auf künftige Erwerbe oder Verluste der Beherrschung an Tochterunternehmen und Transaktionen mit Anteilen ohne beherrschenden Einfluss auswirken.

Am 8. Oktober 2009 hat das IASB eine Änderung zu IAS 32 veröffentlicht, welche am 23. Dezember 2009 in EU-Recht übernommen wurde und auf Geschäftsjahre anzuwenden ist, die am oder nach dem 1. Februar 2010 beginnen. Diese betrifft die Bilanzierung beim Emittenten von Bezugsrechten, Optionen und Optionsscheinen in Fremdwährung auf den Erwerb einer festen Anzahl von Eigenkapitalinstrumenten. Die Änderung findet auf den SOLARWORLD Konzern keine Anwendung.

Die Änderungen zu IAS 39 wurden am 31. Juli 2008 veröffentlicht und sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2009 beginnen. Die Übernahme in EU-Recht fand am 15. September 2009 statt. Es wird klargestellt, dass es zulässig ist, lediglich einen Teil der Änderungen des beizulegenden Zeitwerts oder der Cashflow-Schwankungen eines Finanzinstruments als Grundgeschäft zu designieren. Dies umfasst auch die Designation von Inflationsrisiken als gesichertes Risiko bzw. Teile davon in bestimmten Fällen. Die Auswirkungen auf den Konzernabschluss hängen davon ab, inwieweit der Konzern in Zukunft Sicherungsmaßnahmen durchführt und hierfür Hedge Accounting anwendet.

IFRIC 12 und IFRIC 17 haben keine Relevanz für den SOLARWORLD Konzern.

IFRIC 18 wurde am 29. Januar 2009 veröffentlicht, am 27. November 2009 in EU-Recht übernommen und tritt für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Juli 2009 beginnen, in Kraft. Gegenstand des IFRIC 18 sind allgemeine Hinweise zur Bilanzierung der Übertragung eines Vermögenswerts durch einen Kunden. Hier ist nach Ansicht des IASB besonders der Energiesektor betroffen. Die Interpretation stellt klar, wie mit Vereinbarungen im Rahmen der IFRS zu verfahren ist, bei denen einem Unternehmen vom Kunden Vermögenswerte übertragen werden (Objekt, Anlage oder Betriebsmittel), die in einem solchen Verwendungszweck stehen, diesen Kunden entweder mit einem Leitungsnetz zu verbinden oder eine permanente Versorgung mit Gütern oder Dienstleistungen gewährleisten. Davon angesprochen sind ebenso Fälle, in denen Barmittel gewährt werden, die dem Erwerb oder der Herstellung besagter Vermögenswerte durch das Unternehmen dienen. Zusammengefasst wird erläutert, wann bzw. unter welchen Umständen ein Vermögenswert vorliegt, der erstmalige Ansatz sowie die Bewertung, die Identifizierung der jeweilig bestimmbaren Dienstleistungen im Austausch für den übertragenen Vermögenswert, die Frage des Zeitpunkts der Umsatzrealisierung und wie die Übertragung von Zahlungsmitteln durch Kunden bilanziert werden soll. Die Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns werden derzeit geprüft.

Folgende Rechnungslegungsstandards wurden in 2009 verabschiedet, jedoch bis zum 31.Dezember 2009 noch nicht von der EU in europäisches Recht übernommen:

- Verbesserungen an den IFRS (2009)
- IAS 24 »Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen (überarbeitet)«
- Änderungen an IFRS 1 »Befreiungen für erstmalige Anwender«
- Änderungen an IFRS 2 »Anteilsbasierte Vergütung mit Barausgleich im Konzern«
- IFRS 9 »Finanzinstrumente: Klassifizierung und Bewertung«
- Änderungen an IFRIC 14 »Vorauszahlungen im Rahmen von Mindestfinanzierungsvorschriften«
- IFRIC 19 »Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten durch Eigenkapitalinstrumente«

Am 16. April 2009 veröffentlichte das IASB die Annual Improvements 2007 – 2009, die die Änderungen von zehn IFRS und zwei Interpretationen vorsehen. Die Mehrheit der Änderungen tritt für Berichtsjahre in Kraft, die am oder nach dem 1. Januar 2010 beginnen. Folgende ausgewählte Inhalte des Sammelstandards zu den Verbesserungen der IFRS können grundsätzlich Relevanz auf die SOLARWORLD AG entwickeln:

- IAS 1 »Darstellung des Abschlusses«
- IAS 7 »Aufstellung der Zahlungsströme«
- IAS 17 »Leasingverhältnisse«
- IAS 18 »Erlöse«
- IAS 36 »Wertminderungen von Vermögenswerten«
- IAS 38 »Immaterielle Vermögenswerte«
- IAS 39 »Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung«
- IFRS 5 »Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und aufgegebene Geschäftsbereiche«
- IFRS 8 »Geschäftssegmente«
- IFRIC 9 »Erneute Beurteilung eingebetteter Derivate«

IAS 1 »Darstellung des Abschlusses«: Bisher hatte ein Unternehmen gem. IAS 1.69 eine Verbindlichkeit als kurzfristig einzustufen, wenn es kein uneingeschränktes Recht hat, die Erfüllung der Verpflichtung um mindestens zwölf Monate nach dem Abschlussstichtag zu verschieben. Besteht nun aber für den Inhaber einer Wandelschuldverschreibung zu jederzeit die Möglichkeit, diese in Eigenkapital umzuwandeln, müsste die Schuldkomponente der Wandelschuldverschreibung immer als kurzfristig ausgewiesen werden, auch dann, wenn die Tilgung (bei Nichtausübung des Wandlungsrechts) erst nach zwölf Monaten nach dem Bilanzstichtag zu erfolgen hat. Um dies zu verhindern wurde in IAS 1.69 der Hinweis aufgenommen, dass etwaig bestehende Optionen einer Gegenpartei einen Ausgleich von Verbindlichkeiten durch die Ausgabe von Eigenkapitalinstrumenten zu verlangen, keinen Einfluss auf die Einstufung dieser Verbindlichkeiten als kurz- oder langfristig haben. Die Auswirkungen dieser Änderung auf den Konzernabschluss werden als gering eingestuft.

IAS 7 »Aufstellung der Zahlungsströme«: Durch die Verbesserungen 2009 wurde klargestellt, dass künftig nur noch die Ausgaben im Cashflow aus Investitionstätigkeit erfasst werden dürfen, die zu einem in der Bilanz erfassten Vermögenswert führen. Bisher wurden in der Praxis auch Ausgaben, die mit dem Ziel der Generierung zukünftiger Cashflows getätigt wurden, also ohne zu einem bilanzierungsfähigen Vermögenswert zu führen, von einigen Unternehmen im Cashflow aus Investitionstätigkeit ausgewiesen, von anderen hingegen als Cashflow aus Geschäftstätigkeit. Dieses betrifft vor allem die Ausgaben für Exploration und Evaluierung (IFRS 6), aber auch Ausgaben für Werbung, Aus- und Weiterbildung sowie Forschungs- und Entwicklungskosten. Diese Änderung hat keine Relevanz für den SOLARWORLD Konzernabschluss.

IAS 17 »Leasingverhältnisse«: Obwohl sich die Bilanzierung von Leasingverhältnissen mittelfristig grundlegend ändern wird, haben die Verbesserungen Änderungen der IAS 17.14 sowie 17.15 mitgebracht. Dabei handelt es sich weitestgehend um Ausführungen zu der Klassifizierung von Leasingverhältnissen über Immobilien. Zudem wurden die neuen Klassifizierungskriterien durch den neu eingeführten IAS 17.15A auf Leasingverhältnisse über Grundstücke erweitert. Die Folgen aus der Änderung des IAS 17 werden für die SOLARWORLD AG als gering eingestuft.

IAS 18: »Erlöse«: Das IASB hat Leitlinien zur Beurteilung, ob ein Unternehmen als Auftraggeber oder Vermittler handelt, in den Appendix zum IAS 18 angefügt. Die zu berücksichtigenden Kriterien sind: Trägt das Unternehmen die wesentliche Verantwortung für die Erfüllung des Geschäfts? Trägt das Unternehmen das Bestandsrisiko? Verfügt das Unternehmen über einen Ermessensspielraum bei der Preisgestaltung? Trägt das Unternehmen das Ausfallrisiko? Der Konzern analysiert gegenwärtig seine Geschäftsbeziehungen im Hinblick auf diese Kriterien. Wesentliche Auswirkungen werden nicht erwartet.

IAS 36 »Wertminderungen von Vermögenswerten«: Die Änderung des IAS 36 stellt klar, dass eine zahlungsmittelgenerierende Einheit, zu der ein im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworbener Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet wird, nicht größer sein darf als ein Geschäftssegment im Sinne von IFRS 8 vor der Aggregation nach den dort genannten Kriterien. Die Änderung hat keine Auswirkung auf den Konzern, da der Wertminderungstest an die neuen Segmente angepasst wurde. Wir verweisen dazu auch auf unsere Ausführungen in Tz. 7.

IAS 38 »Immaterielle Vermögenswerte«: Die Änderungen haben klargestellt, dass ein bei einem Unternehmenszusammenschluss erworbener immaterieller Vermögenswert möglicherweise nur in Verbindung mit einem zugehörigen Vertrag, identifizierbaren Vermögenswert oder einer Verbindlichkeit separierbar ist. In diesem Fall ist der immaterielle Vermögenswert getrennt vom Geschäfts- oder Firmenwert und in Verbindung mit dem zugehörigen Vermögenswert bzw. der zugehörigen Verbindlichkeit anzusetzen. Zudem wurde festgehalten, dass eine Gruppe von sich ergänzenden immateriellen Vermögenswerten, deren wirtschaftliche Nutzungsdauer ähnlich ist, als ein einzelner Vermögenswert angesetzt werden darf. Des Weiteren wurde erläutert, dass die genannten Methoden zur indirekten Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts immaterieller Vermögenswerte nur mögliche Beispiele und keine abschließende Aufzählung von Wertermittlungsverfahren sind. Nach jetzigem Kenntnisstand ergeben sich aus dieser Änderung keine Auswirkungen auf den SOLARWORLD Konzern.

IFRS 5 »Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und aufgegebene Geschäftsbereiche«: Es wird klargestellt, dass für langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen, die als zur Veräußerung gehalten klassifiziert sind, und aufgegebene Geschäftsbereiche allein nur die Angabepflichten des IFRS 5 einschlägig sind. Die in anderen IFRS vorgesehenen Angabepflichten sind nur dann zu beachten, wenn die jeweiligen Standards oder Interpretationen diese Angaben ausdrücklich für Vermögenswerte nach IFRS 5 und aufgegebene Geschäftsbereiche fordern. Diese Klarstellung führte zur folgenden Änderung von IFRS 8.

IFRS 8 »Geschäftssegmente«: Ergebnis der jährlichen Arbeiten an den IFRS war auch, dass im Rahmen der Segmentberichterstattung die Angabe zu den Segmentvermögenswerten nur dann zu erfolgen hat, wenn diese Angabe Gegenstand der regelmäßigen Berichterstattung an den Hauptentscheidungsträger des SOLARWORLD Konzerns ist. Zuvor waren die Angaben verpflichtender Bestandteil, auch wenn solche Informationen dem Hauptentscheidungsträger des Unternehmens nicht zur Verfügung gestellt werden. Da weder Segmentschulden noch Segmentvermögenswerte Informationen sind, die dem Hauptentscheidungsträger des SOLARWORLD Konzerns im Rahmen der intern vorliegenden Reportings zur Verfügung gestellt werden, wird unter der Voraussetzung, dass sich daran nichts ändert, darüber ab 2010 nicht mehr berichtet werden.

IFRIC 9 »Neubeurteilung eingebetteter Derivate«: Im Rahmen der Verbesserungen an den IFRS wurde beschlossen, nicht nur Verträge, die im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses im Sinne des IFRS 3 erworben wurden, explizit aus dem Anwendungsbereich des IFRIC 9 auszunehmen, sondern auch Verträge, die im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen unter Beteiligung von Unternehmen oder Geschäftsbetrieben unter gemeinsamer Beherrschung oder bei Begründung eines Joint Ventures übergehen. Diese Änderung hat nach heutiger Sicht keine Auswirkung auf den SOLARWORLD Konzern.

Das IASB hat am 4. November 2009 den geänderten IAS 24 veröffentlicht. Die Änderungen erleichtern die Angabepflichten für Unternehmen unter staatlicher Kontrolle oder bedeutender staatlicher Einflussnahme. Weiterhin wurde die Definition eines nahe stehenden Unternehmens oder einer nahe stehenden Person verdeutlicht. Die Änderungen treten für Berichtsperioden in Kraft, die am oder nach dem 1. Januar 2011 beginnen. Es ergeben sich keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss der SOLARWORLD AG.

Der geänderte IFRS 1 hat keine Relevanz mehr für den SOLARWORLD Konzern. Des Weiteren hat der geänderte IFRS 2 vom heutigen Standpunkt aus gesehen keine Auswirkungen auf den SOLARWORLD Konzernabschluss.

Der am 12. November 2009 veröffentliche IFRS 9 ist der erste Teil des Projekts, den Standard IAS 39 zu ersetzen. Die bisherigen vier Bewertungskategorien sollen künftig durch die Kategorien »fortgeführte Anschaffungskosten« und »beizulegender Zeitwert« ersetzt werden. Eine Einstufung eines Finanzinstrumentes in die Kategorie »fortgeführte Anschaffungskosten« richtet sich dabei sowohl nach dem Geschäftsmodell des Unternehmens als auch nach den Produktmerkmalen des einzelnen Finanzinstruments. Eine Nichterfüllung der Kriterien führt zur erfolgswirksamen Erfassung zum beizulegenden Zeitwert. Ausnahmsweise dürfen ausgewählte Eigenkapitalinstrumente erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden. Jegliche Änderungen im Zeitwert sind allerdings im Eigenkapital einzufrieren und werden nicht mehr erfolgswirksam. Die Änderungen sind anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen und werden auch Auswirkungen auf die Bewertung der Finanzinstrumente der SOLARWORLD AG haben.

Die Änderung des IFRIC 14 ist am 26. November 2009 veröffentlicht worden und betrifft den Fall, wenn ein Unternehmen Mindestdotierungsverpflichtungen unterliegt und zur Erfüllung dieser Verpflichtungen Beitragsvorauszahlungen leistet. Die Änderung erlaubt dann, diesen Vorteil aus der Vorauszahlung als Vermögenswert anzusetzen. Die Änderungen treten für Berichtsperioden in Kraft, die am oder nach dem 1. Januar 2011 beginnen. Aus heutiger Sicht ergeben sich keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des SOLARWORLD Konzerns.

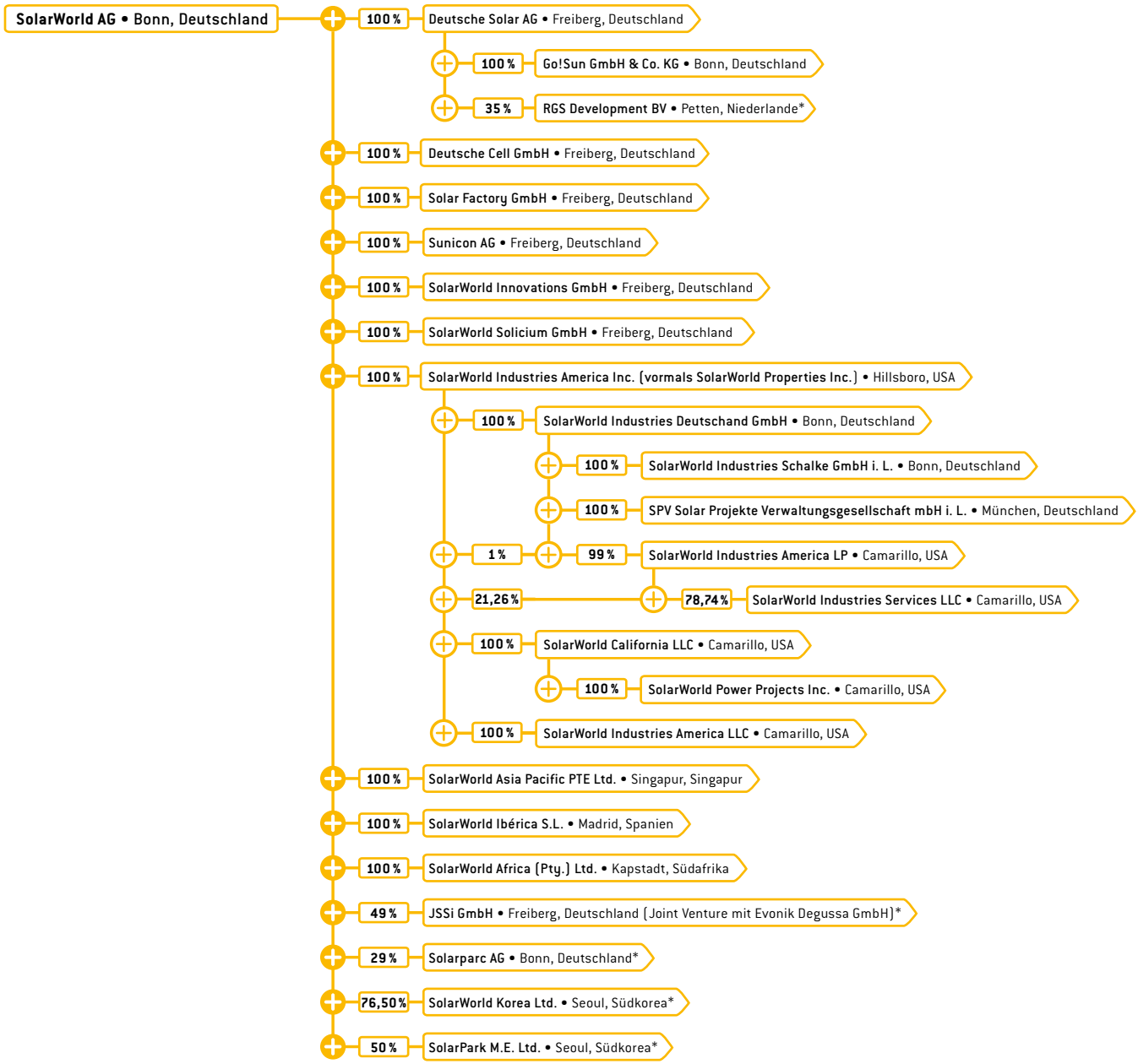
IFRIC 19 ist am 26. November 2009 veröffentlicht worden und erläutert die Anwendung der IFRS für den Fall, dass ein Unternehmen teilweise oder vollständig eine finanzielle Verbindlichkeit durch Ausgabe von Aktien oder anderen Eigenkapitalinstrumenten tilgt. Die Interpretation tritt für Berichtsperioden in Kraft, die am oder nach dem 1. Juli 2010 beginnen. Auswirkungen für die SOLARWORLD AG ergeben sich nicht.

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 erlangt, vollkonsolidiert. Die Konsolidierung endet, sobald die Beherrschung durch die SOLARWORLD AG nicht mehr besteht. Joint Ventures werden nach der Equity-Methode bilanziert.

Am 31. Dezember 2009 gehörten dem SOLARWORLD Konzern folgende Gesellschaften in der hier dargestellten Struktur an:

(61) SOLARWORLD KONZERN ZUM 31. DEZEMBER 2009



* Konsolidierung at Equity

Die DEUTSCHE SOLAR AG, DEUTSCHE CELL GMBH, SOLAR FACTORY GMBH, SUNICON AG sowie SOLARWORLD INNOVATIONS GMBH machen von den Offenlegungs- und Aufstellungserleichterungen des § 264 Abs. 3 HGB Gebrauch.

Zum 1. Januar 2009 wurden die US-Gesellschaften gesellschafts- und steuerrechtlich sowie in Bezug auf die jeweiligen Tätigkeitsbereiche neu aufgestellt. Damit wird in der SOLARWORLD INDUSTRIES AMERICA INC. (vormals: SOLARWORLD PROPERTIES INC.) als operativ tätigem Mutterunternehmen das US-Geschäft in einem Teilkonzern gebündelt und gleichzeitig eine steuerliche Einheit in den USA geschaffen.

Am 15. Juli 2009 wurden die restlichen 50 Prozent der Anteile an der SOLARWORLD SOLICIUM GMBH zu einem Kaufpreis von 1 € erworben. Die Gesellschaft wurde daher erstmalig voll konsolidiert. Der sich aus der Erstkonsolidierung ergebende negative Unterschiedsbetrag in Höhe von T€ 112 wurde erfolgswirksam in den sonstigen betrieblichen Erträgen erfasst. Die im Rahmen der Erstkonsolidierung zugegangenen Vermögensgegenstände und Schulden sowie die seit dem Erwerbszeitpunkt erwirtschafteten Erträge und Aufwendungen der SOLARWORLD SOLICIUM GMBH sind aus Konzernsicht unwesentlich. Als größte bilanzielle Position wies die Gesellschaft zum Erstkonsolidierungszeitpunkt liquide Mittel in Höhe von T€ 221 aus.

Als 100-prozentige Tochter der SOLARWORLD CALIFORNIA LLC wurde am 29. April 2009 die SOLARWORLD POWER PROJECTS INC. gegründet. Die Gesellschaft wird die Entwicklung von Großprojekten im wichtigen Zukunftsmarkt USA betreuen und in 2010 ihre Geschäftstätigkeit aufnehmen.

Im Dezember 2009 wurde die 35-prozentige Beteiligung an der GÄLLIVARE PHOTOVOLTAIC AB (GPV), Gällivare/Schweden, für 1 € verkauft. Im Geschäftsjahr entfiel ein negativer Ergebnisbeitrag in Höhe von T€ 4.933 auf die Anteile an der GPV, die im »Ergebnis aus at Equity bewerteten Anteilen« ausgewiesen sind.

Die SOLARWORLD AG hat im Rahmen einer Kapitalerhöhung am 29. Juli 2009 neue Anteile an dem Joint Venture SOLARWORLD KOREA LTD. erworben, wodurch sich die Anteilsquote auf 76,5 Prozent erhöht hat. Der Joint Venture Partner hat jedoch das Recht, 26,5 Prozent der Anteile an der Gesellschaft innerhalb eines Jahrs zu einem festgelegten Preis zu erwerben, um die paritätische Anteilsquote wieder herzustellen. Deswegen und aufgrund der sonstigen vertraglichen Gestaltung des Joint Ventures wird die SOLARWORLD Korea Ltd. zum 31. Dezember 2009 weiterhin at Equity konsolidiert.

Am 10. Dezember 2008 wurde zwischen der SolarPark Engineering Ltd., Seoul/Südkorea, und der SOLARWORLD AG ein Joint Venture-Vertrag geschlossen, durch den die SOLARWORLD AG am 9. Januar 2009 50 Prozent der Anteile an der SOLARPARK M.E. LTD. erworben hat. Das Joint Venture wurde mit dem Erwerb als at Equity Beteiligung konsolidiert. Im Geschäftsjahr 2009 entfällt auf die SOLARPARK M.E. LTD. ein positiver Ergebnisbeitrag in Höhe von T€ 336.

3. KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE

Die in die Konsolidierung einbezogenen Abschlüsse der in- und ausländischen Unternehmen werden für den Konzernabschluss auf einheitliche Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden übergeleitet. Die Abschlüsse der Tochterunternehmen werden für die gleiche Berichtsperiode aufgestellt wie der Abschluss des Mutterunternehmens. Alle konzerninternen Salden, Erträge und Aufwendungen sowie unrealisierte Gewinne und Verluste und Dividenden aus konzerninternen Transaktionen werden in voller Höhe eliminiert.

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.

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 erwirt-

schaften 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. Der für einen ausländischen Geschäftsbetrieb in der Rücklage erfasste Betrag wird bei der Veräußerung dieses ausländischen Geschäftsbetriebs in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert.

Folgende Wechselkurse waren für die Währungsumrechnung maßgebend:

		Stichtagskurs		Durchschnittskurs	
1 € =		**2009**	**2008**	**2009**	**2008**
USA	USD	**1,44**	1,39	**1,40**	1,47
Schweden	SEK	**10,25**	9,44	**10,59**	9,26
Südafrika	ZAR	**10,67**	13,07	**11,52**	12,09
Korea	KRW	**1.666,97**	1.839,00	**1.770,04**	1.788,65*

* Durchschnittskurs Okt.-Dez. 2008

5. WESENTLICHE ERMESSENSENTSCHEIDUNGEN, SCHÄTZUNGEN UND ANNAHMEN DES MANAGEMENTS

Die Erstellung des Konzernabschlusses unter Beachtung der IFRS erfordert bei einigen Positionen, dass Ermessensentscheidungen, Schätzungen und 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. Durch die mit diesen Annahmen und Schätzungen verbundene Unsicherheit könnten Ergebnisse entstehen, die in zukünftigen Perioden zu erheblichen Anpassungen des Buchwerts der betroffenen Vermögenswerte oder Schulden führen.

Folgende wesentliche Ermessensentscheidungen wurden bei der Anwendung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden des Konzerns in 2009 getroffen:

Der SOLARWORLD Konzern hat Liefer- und Abnahmeverträge abgeschlossen, die bei wirtschaftlicher Betrachtungsweise als Lohnfertigung anzusehen sind und daher entsprechend bilanziert wurden.

Erhaltene und geleistete Anzahlungen beinhalten insbesondere Anzahlungen im Zusammenhang mit langfristig geschlossenen Verkaufskontrakten über Siliziumwafer sowie ebenfalls langfristig geschlossenen Einkaufskontrakten über Rohsilizium. Diese Anzahlungen sind vertraglich unverzinslich. Da die Kontrakte jedoch bei wirtschaftlicher Betrachtungsweise eine Finanzierungskomponente enthalten, werden sie mit dem impliziten oder laufzeitkongruenten Zinssatz aufgezinst.

Die wesentlichsten Annahmen und Schätzungen beziehen sich auf die Beurteilung der Werthaltigkeit des Firmenwerts, die Nutzbarkeit von aktiven latenten Steuern, die ertragswirksame Auflösung von erhaltenen Anzahlungen, die konzerneinheitliche Festlegung wirtschaftlicher Nutzungsdauern für Sachanlagen, die Bewertung von Finanzinstrumenten 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 sowohl die zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernabschlusses vorliegenden Umstände als auch die als realistisch unterstellte zukünftige Entwicklung des globalen und branchenbezogenen Umfelds zugrunde gelegt.

Die Werthaltigkeitstests des Konzerns in Bezug auf den Firmenwert basieren auf Berechnungen, bei denen die Discounted-Cashflow-Methode angewendet wird. Die Cashflows werden aus dem Finanzplan der nächsten fünf Jahre abgeleitet, wobei noch nicht in Umsetzung befindliche künftige Erweiterungsinvestitionen, die die Ertragskraft der getesteten zahlungsmittelgenerierenden Einheit erhöhen werden, nicht enthalten sind. Der erzielbare Betrag ist stark abhängig von dem im Rahmen der Discounted-Cashflow-Methode verwendeten Diskontierungssatz sowie von den erwarteten künftigen Mittelzuflüssen und der für Zwecke der Extrapolation verwendeten Wachstumsrate. Die Grundannahmen zur Bestimmung des erzielbaren Betrags für die zahlungsmittelgenerierende Einheit werden in der Tz. 7 genauer erläutert.

Für steuerliche Verlustvorträge werden latente Steueransprüche nur angesetzt, wenn ihre Realisierung mittelfristig (innerhalb der nächsten fünf Jahre) wahrscheinlich ist. Weist eine steuerliche Einheit in der jüngeren Vergangenheit eine Verlusthistorie auf, werden latente Steueransprüche aus Verlustvorträgen dieser Einheit nur angesetzt, wenn ausreichend zu versteuernde temporäre Differenzen oder substantielle Hinweise für deren Realisierung vorliegen. Bei der Ermittlung der Höhe der latenten Steueransprüche, die aktiviert werden können, sind wesentliche Annahmen und Schätzungen des Managements bezüglich des erwarteten Eintrittszeitpunkts und der Höhe des künftig zu versteuernden Einkommens sowie der zukünftigen Steuerplanungsstrategien erforderlich. Weitere Informationen hierzu sind in Tz. 33 enthalten.

Sofern der beizulegende Zeitwert von in der Bilanz erfassten finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten nicht mithilfe von Daten eines aktiven Markts bestimmt werden kann, wird er unter Verwendung von Bewertungsverfahren einschließlich der Discounted-Cashflow-Methode ermittelt. Die in das Modell eingehenden Größen stützen sich, soweit möglich, auf beobachtbare Marktdaten. Ist dies nicht möglich, stellt die Bestimmung der beizulegenden Zeitwerte in gewissem Maße eine Ermessensentscheidung dar. Die Ermessensentscheidungen betreffen Parameter wie Liquiditätsrisiko, Kreditrisiko und Volatilität. Änderungen der Annahmen bezüglich dieser Faktoren könnten sich auf den erfassten beizulegenden Zeitwert der Finanzinstrumente auswirken. Für weitere Erläuterungen wird auf Tz. 61 verwiesen.

Der Aufwand aus leistungsorientierten Plänen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses sowie der Barwert der Pensionsverpflichtung wird anhand von versicherungsmathematischen Berechnungen ermittelt. Die versicherungsmathematische Bewertung erfolgt auf der Grundlage von Annahmen zu Abzinsungssätzen, künftigen Lohn- und Gehaltssteigerungen, Sterblichkeit und den künftigen Rentensteigerungen. Aufgrund der Komplexität der Bewertung, der zugrunde liegenden Annahmen und ihrer Langfristigkeit reagiert eine leistungsorientierte Verpflichtung höchst sensibel auf Änderungen dieser Annahmen. Alle Annahmen werden zu jedem Abschlussstichtag überprüft. Bei der Ermittlung des angemessenen Diskontierungssatzes orientiert sich das Management an den Zinssätzen von Unternehmensanleihen mit mindestens guter Bonität. Die Sterberate basiert auf öffentlich zugänglichen Sterbetafeln. Künftige Lohn- und Gehalts- sowie Rentensteigerungen basieren auf erwarteten künftigen Inflationsraten. Weitere Details zu den verwendeten Annahmen werden in Tz. 19 und 54 erläutert.

Hinsichtlich der konkreten Ausprägung getroffener Annahmen im Zusammenhang mit der Ermittlung weiterer Rückstellungen wird auf die Tz. 20 und 54 verwiesen.

BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

6. AUSWEISÄNDERUNGEN

Um das operative Ergebnis bereinigt um Wechselkursgewinne und -verluste darzustellen, hat sich der Konzern in 2009 entschieden, das Wechselkursergebnis in der Gewinn- und Verlustrechnung in der Position »Sonstiges Finanzergebnis« auszuweisen. Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst.

T€	4. Sonstige betriebliche Erträge	8. Sonstige betriebliche Aufwendungen	9. Operatives Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten	13. Sonstiges Finanzergebnis	14. Finanz-ergebnis
Vorjahreswert	36.841	-99.883	260.813	-55.924	-72.144
Umgliederung von Wechsel kursgewinnen/-verlusten	-10.718	13.165	2.447	-2.447	-2.447
Angepasster Vorjahreswert	26.123	-86.718	263.260	-58.371	-74.591

Des Weiteren werden im Unterschied zum Vorjahr im Zusammenhang mit Lohnfertigungsbeziehungen stehende Sicherheitsleistungen nicht mehr in den übrigen kurzfristigen Schulden ausgewiesen, sondern in den kurzfristigen Finanzschulden. Die Vorjahreszahlen in der Bilanz wurden entsprechend angepasst. Da in 2007 noch keine derartigen Sicherheitsleistungen bestanden, war keine Anpassung der Eröffnungsbilanz zum 1. Januar 2008 erforderlich.

T€	C. I. Kurzfristige Finanzschulden	C. V. Übrige kurzfristige Schulden
Vorjahreswert	24.137	65.503
Umgliederung von Verbindlichkeiten aus Sicherheitsleistungen von Lohnfertigern	4.577	-4.577
Angepasster Vorjahreswert	28.714	60.926

Wir verweisen auch auf unsere Erläuterungen in Tz. 52.

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.

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

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 2009 erneut ergeben, dass die Werthaltigkeit des ausgewiesenen Firmenwerts gegeben ist.

Für Zwecke des Impairment-Tests wurde der Buchwert des Firmenwerts der betroffenen zahlungsmittelgenerierenden Einheit (Cash Generating Unit, CGU) »Produktion Deutschland« zugeordnet, welche dem Segment »Produktion Deutschland« entspricht. Die Neuzuordnung wurde aufgrund der Anpassung der Segmentstruktur erforderlich und folgt der strategischen Ausrichtung des Konzerns, die eine voll integrierte Produktion mit dem Endprodukt »Solarmodul« vorsieht.

Vor und mangels Abwertung auch nach Durchführung des Werthaltigkeitstests betrug bzw. beträgt der Buchwert des der CGU »Produktion Deutschland« zugeordneten Firmenwerts T€ 29.587 (i. Vj. T€ 29.587).

Die erzielbaren Beträge wurden als beizulegender Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten bestimmt. Die Ermittlung erfolgte mittels Discounted-Cashflow-Verfahren. Zur Bestimmung des erzielbaren Betrags wurden die Cashflow-Prognosen herangezogen, die auf den neuesten, vom Management genehmigten Planungen beruhen. 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 »Produktion Deutschland« basieren die Prognosen auf den folgenden grundlegenden Annahmen:

- Kurz- und mittelfristig sinkende Rohstoffpreise (Silizium).
- Ausbau der Produktionskapazitäten und Anstieg der Wafer-Produktionsmenge bis auf 1.000 MW bzw. der Modul-Produktionsmenge bis auf 450 MW; Grundlage dieser Annahme ist der derzeitige Ausbauplan der Kapazitäten am Standort Freiberg sowie die Markterwartungen bzw. bereits bestehende Lieferverträge.
- Jährlicher Rückgang der Absatzmarktpreise im einstelligen Prozentbereich; Grundlage dieser Annahme sind einschlägige Marktstudien Dritter.

Die Cashflow-Prognosen für die CGU »Produktion Deutschland« wurden aus den detaillierten Planungsrechnungen der Gesellschaft für einen Zeitraum von fünf Jahren abgeleitet. Für den darüber hinaus gehenden Zeitraum wurde basierend auf dem letzten Detailprognosejahr eine Extrapolation vorgenommen. Hierbei wurde eine Wachstumsrate von 2,5 (i.Vj. 2,5) Prozent gemäß den langfristigen Wachstumsannahmen externer Studien für die SOLARWORLD AG unterstellt.

Zur Berechnung des erzielbaren Betrags wurden die zukünftigen Cashflows der CGU »Produktion Deutschland« mit einem risikoadjustierten Diskontierungszinssatz nach Steuern von rund 9,1 (i. Vj. 9,4) Prozent abgezinst. Dieser Zinssatz wird 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 Einzelkosten sowie angemessene Teile der notwendigen Material- und Fertigungsgemeinkosten. Des Weiteren gehören zu den Herstellungskosten die fertigungsbedingten Abschreibungen sowie die fertigungsbezogenen anteiligen Kosten für die betriebliche Altersversorgung und die freiwilligen sozialen Leistungen des Unternehmens. Kosten der Verwaltung werden berücksichtigt, sofern sie der Herstellung zugerechnet werden können. Die Anschaffungs- und Herstellungskosten beinhalten zudem neben dem Kaufpreis nach Abzug von Rabatten, Boni und Skonti alle direkt zurechenbaren Kosten, die anfallen, um den Vermögenswert zu dem Standort und in den erforderlichen, vom Management beabsichtigten betriebsbereiten Zustand zu bringen.

Fremdkapitalkosten, die direkt dem Erwerb, dem Bau oder der Herstellung eines qualifizierten Vermögenswerts zugeordnet werden können, für den ein Zeitraum von mindestens einem Jahr erforderlich ist, um ihn in seinen beabsichtigten gebrauchs- oder verkaufsfähigen Zustand zu versetzen, werden als Teil der Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten des entsprechenden Vermögenswerts aktiviert. Alle sonstigen Fremdkapitalkosten werden in der Periode als Aufwand erfasst, in der sie angefallen sind. Fremdkapitalkosten sind Zinsen und sonstige Kosten, die einem Unternehmen im Zusammenhang mit der Aufnahme von Fremdkapital entstehen. Der Konzern aktiviert grundsätzlich Fremdkapitalkosten für sämtliche qualifizierten Vermögenswerte, bei denen der Bau am oder nach dem 1. Januar 2009 aufgenommen wurde. Fremdkapitalkosten im Zusammenhang mit Bauprojekten, die vor dem 1. Januar 2009 begonnen wurden, erfasst der Konzern weiterhin als Aufwand. Im Geschäftsjahr 2009 wurden keine qualifizierten Vermögenswerte identifiziert, so dass alle Fremdkapitalkosten aufwandswirksam wurden.

Wenn wesentliche Teile von Sachanlagen in regelmäßigen Abständen ausgetauscht werden müssen, erfasst der Konzern solche Teile als gesonderte Vermögenswerte mit spezifischer Nutzungsdauer bzw. Abschreibung. Bei Durchführung

einer Großinspektion werden entsprechend die Kosten im Buchwert der Sachanlagen als Ersatz aktiviert, sofern die Ansatzkriterien erfüllt sind. Alle anderen Wartungs- und Instandhaltungskosten werden sofort erfolgswirksam erfasst.

Der Barwert der erwarteten Kosten für die Entsorgung des Vermögenswerts nach dessen Nutzung ist in den Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten des entsprechenden Vermögenswerts enthalten, wenn die Ansatzkriterien für eine Rückstellung erfüllt sind. Für detailliertere Informationen zur Bewertung der Rückstellung für Rückbauverpflichtungen wird auf Tz. 54 verwiesen.

Hinsichtlich der in diesem Zusammenhang aktivierten Eigenleistungen wird auf Tz. 25 verwiesen.

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. 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.

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 ergaben sich im Geschäftsjahr keine Wertminderungshinweise.

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

Die Restwerte, Nutzungsdauern und Abschreibungsmethoden der Vermögenswerte werden am Ende eines jeden Geschäftsjahrs überprüft und bei Bedarf prospektiv angepasst.

9. AT EQUITY BEWERTETE ANTEILE

Die Anteile des Konzerns an assoziierten Unternehmen werden nach der Equity-Methode bilanziert. Des Weiteren macht der Konzern von dem Wahlrecht gemäß IAS 31.38 Gebrauch und bilanziert seine Anteile an gemeinschaftlich geführten Unternehmen (Joint Venture) ebenfalls nach der Equity-Methode.

Die nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen werden in der Bilanz zu Anschaffungskosten unter Berücksichtigung der nach dem Erwerb eingetretenen Änderungen des Anteils des Konzerns am Reinvermögen der Beteiligung, der beim Erwerb aufgedeckten stillen Reserven und Lasten sowie der anteiligen nicht realisierten Zwischenergebnisse aus Transaktionen mit der Beteiligungsgesellschaft erfasst. Der mit einer Beteiligung verbundene Geschäfts- oder Firmenwert ist im Buchwert des Anteils enthalten und wird weder planmäßig abgeschrieben noch einem gesonderten Wertminderungstest unterzogen.

Die Gewinn- und Verlustrechnung enthält in der Position »Ergebnis aus at Equity bewerteten Anteilen« den Anteil des Konzerns am Erfolg der Beteiligung inklusive der Effekte aus der Fortschreibung der aufgedeckten stillen Reserven und Lasten. Hierbei handelt es sich um den den Anteilseignern der Beteiligung zurechenbaren Gewinn und somit um den Gewinn nach Steuern und Minderheitsanteilen an den Tochterunternehmen der Beteiligung. Unmittelbar im Eigenkapital der Beteiligung ausgewiesene Änderungen werden vom Konzern in Höhe seines Anteils ebenfalls direkt im Eigenkapital erfasst. Nicht realisierte Zwischenergebnisse aus Transaktionen zwischen der Beteiligung und dem Konzern werden entsprechend dem Anteil an der Beteiligung ebenfalls über die Position »Ergebnis aus at Equity bewerteten Anteilen« eliminiert.

Die Abschlüsse der Beteiligungen werden zum gleichen Bilanzstichtag aufgestellt wie der Abschluss des Mutterunternehmens. Soweit erforderlich, werden Anpassungen an konzerneinheitliche Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden vorgenommen.

Nach Anwendung der Equity-Methode ermittelt der Konzern, ob es erforderlich ist, einen zusätzlichen Wertminderungsaufwand für die Anteile des Konzerns zu erfassen. Der Konzern ermittelt an jedem Bilanzstichtag, ob objektive Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass der Anteil an einer Beteiligung wertgemindert sein könnte. Ist dies der Fall, so wird die Differenz zwischen dem erzielbaren Betrag des Anteils an der Beteiligung und dem Buchwert des Anteils als Wertminderungsaufwand erfolgswirksam erfasst.

10. VORRÄTE

Unter den Vorräten sind die Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, unfertige und fertige eigene Erzeugnisse, Handelswaren sowie geleistete Anzahlungen auf Vorräte ausgewiesen. Der Ansatz der erworbenen Vorratsgegenstände erfolgt zu Anschaffungskosten, die in Abhängigkeit von der Art der Vorratsgegenstände zum Teil auf Basis von Durchschnittskosten und zum Teil nach der First-in-First-out- (FiFo-) Methode ermittelt werden. Der Ansatz der selbst erstellten Vorratsgegenstände erfolgt zu Herstellungskosten. Die Herstellungskosten enthalten neben den Einzelkosten angemessene Teile der notwendigen Material- und Fertigungsgemeinkosten, basierend auf einer normalen Kapazitätsauslastung der Produktionsanlagen. Zudem beinhalten sie fertigungsbedingte Abschreibungen, die direkt dem Herstellungsprozess zugeordnet werden können sowie, soweit fertigungsbezogen, die anteiligen Kosten für die betriebliche Altersversorgung und für freiwillige soziale Leistungen des Unternehmens. Kosten der Verwaltung werden berücksichtigt, soweit sie der Produktion zuzurechnen sind. Fremdkapitalkosten werden nicht berücksichtigt, da Vorräte aus Konzernsicht nicht als qualifizierte Vermögensgegenstände gelten.

Die Bewertung zum Bilanzstichtag erfolgt zum jeweils niedrigeren Betrag aus Anschaffungs-/Herstellungskosten einerseits und realisierbarem Nettoveräußerungspreis andererseits. Letzterer ist der geschätzte, im normalen Geschäftsgang erzielbare Verkaufserlös des Endproduktes abzüglich der geschätzten Kosten bis zur Fertigstellung und der geschätzten notwendigen Vertriebskosten.

Aufgrund der Produktionsgegebenheiten von Unternehmen und Branche werden in den Erläuterungen zu den Vorräten in Tz. 44 fertige Erzeugnisse mit Handelswaren zusammengefasst.

Die unter den Vorräten ausgewiesenen geleisteten Anzahlungen wurden teilweise in US-Dollar geleistet. Da es sich hierbei nicht um monetäre Posten im Sinne von IAS 21.16 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, erfolgt eine Aufzinsung mit dem fristenkongruenten oder impliziten Zinssatz.

11. FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Die Bilanzierung der Kundenforderungen erfolgt zum Nennwert. Bestehen an der Einbringlichkeit 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 Stichtagskurs 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 und 24.

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.

13. SONSTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Finanzielle Vermögenswerte im Sinne von IAS 39 werden entweder als finanzielle Vermögenswerte, die »erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet« werden, als »bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen«, als »zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte«, als »Kredite und Forderungen« oder als Derivate, die als Sicherungsinstrument designiert wurden und als solche effektiv sind, klassifiziert. Der Konzern legt die Klassifizierung seiner finanziellen Vermögenswerte mit dem erstmaligen Ansatz fest. Finanzielle Vermögenswerte werden bei der erstmaligen Erfassung 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« kategorisiert wurden.

Die Folgebewertung von finanziellen Vermögenswerten hängt von deren Kategorisierung ab.

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

Sie werden als »zu Handelszwecken gehalten« kategorisiert, wenn sie mit der Absicht erworben wurden, sie kurzfristig wieder zu verkaufen. Diese Kategorie umfasst zudem vom Konzern abgeschlossene derivative Finanzinstrumente, die nicht als Sicherungsinstrumente in Sicherungsbeziehungen gemäß IAS 39 designiert sind.

Finanzielle Vermögenswerte 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 AG gesteuert.

»Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete« finanzielle Vermögenswerte werden mit den beizulegenden Zeitwerten angesetzt. Jeder aus der Bewertung resultierende Gewinn oder Verlust wird erfolgswirksam im Finanzergebnis erfasst. Der erfasste Nettogewinn oder -verlust schließt etwaige Dividenden und Zinsen des finanziellen Vermögenswerts mit ein.

Der beizulegende Zeitwert von Finanzinstrumenten, die auf aktiven Märkten gehandelt werden, wird durch den am Bilanzstichtag notierten Marktpreis ohne Abzug der Transaktionskosten bestimmt. Der beizulegende Zeitwert von Finanzinstrumenten, die auf keinem aktiven Markt gehandelt werden, wird unter Anwendung geeigneter Bewertungsverfahren ermittelt. Für weitere Erläuterungen zu den angewandten Bewertungsverfahren wird auf Tz. 61 verwiesen.

Finanzielle Vermögenswerte, die als »Kredite und Forderungen« kategorisiert wurden, sind nicht-derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbaren Zahlungen, die nicht auf einem aktiven Markt notiert sind. Nach ihrer erstmaligen Erfassung werden solche finanziellen Vermögenswerte im Rahmen einer Folgebewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode und abzüglich etwaiger Wertminderungen bewertet.

Bei finanziellen Vermögenswerten, die als »zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte« klassifiziert wurden, handelt es sich um Finanzinstrumente, die für einen unbestimmten Zeitraum gehalten werden sollen und die als Reaktion auf Liquiditätsbedarf oder Änderungen der Marktbedingungen verkauft werden können. Nach der erstmaligen Bewertung werden »zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte« in den folgenden Perioden zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Nicht realisierte Gewinne oder Verluste werden in der AfS-Rücklage erfasst. Wenn ein solcher Vermögenswert ausgebucht wird, wird der kumulierte Gewinn oder Verlust in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert.

Die SOLARWORLD AG hat unter Beachtung von IFRIC 14 und IAS 19 unter den übrigen sonstigen finanziellen Vermögenswerten Rückdeckungsversicherungen aktiviert, die der Insolvenzsicherung der Altersteilzeitverpflichtungen dienen. Der Wertansatz erfolgte auf Basis der Angaben der Versicherungsgesellschaft zum Aktivwert und in Höhe des Betrags, zu dem der Versicherungswert die Altersteilzeitverbindlichkeiten übersteigt (Planvermögensüberschuss).

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 als »Kredite und Forderungen« klassifiziert und nach der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten abzüglich etwaiger Wertminderungen bewertet.

Für Zwecke der Kapitalflussrechnung umfassen Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente Kassenbestände und kurzfristige Einlagen abzüglich in Anspruch genommener Kontokorrentkredite.

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 Buchwerts liegt. Im Fall einer späteren Erhöhung des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten ist die zuvor erfasste Wertminderung rückgängig zu machen. Die Zuschreibung ist auf die zuvor für die betreffenden Vermögenswerte erfassten Wertminderungen begrenzt.

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.

16. FINANZSCHULDEN UND VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

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.

In der Folgebilanzierung erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten betreffen in der Regel derivative Finanzinstrumente. Wir verweisen diesbezüglich auf die nachfolgende Tz. 17.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige originäre finanzielle Verbindlichkeiten wie z.B. verzinsliche Darlehen werden in der Folgebilanzierung grundsätzlich nach der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Gewinne und Verluste werden erfolgswirksam erfasst, wenn die Verbindlichkeiten ausgebucht werden sowie im Rahmen der Amortisation mittels der Effektivzinsmethode.

Vom Konzern ausgereichte Finanzgarantien sind Verträge, die zur Leistung von Zahlungen verpflichten, die den Garantienehmer für einen Verlust entschädigen, der entsteht, weil ein bestimmter Schuldner seinen Zahlungsverpflichtungen gemäß den Bedingungen eines Schuldinstruments nicht fristgemäß nachkommt. Die Finanzgarantien werden bei erstmaliger Erfassung als Verbindlichkeit zum beizulegenden Zeitwert angesetzt, abzüglich der mit der Ausreichung der Garantie direkt verbundenen Transaktionskosten. Anschließend erfolgt die Bewertung der Verbindlichkeit mit der bestmöglichen Schätzung der zur Erfüllung der gegenwärtigen Verpflichtung zum Bilanzstichtag erforderlichen Aufwendungen oder dem höheren angesetzten Betrag abzüglich der kumulierten Amortisationen.

17. DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE UND HEDGING

Der SOLARWORLD Konzern setzt derivative Finanzinstrumente zur Absicherung der aus operativen Tätigkeiten, Finanztransaktionen und Investitionen resultierenden Zins- und Währungsrisiken ein.

Diese Finanzinstrumente werden erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet und als zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten klassifiziert, wenn sie für Zwecke der Veräußerung in der nahen Zukunft erworben oder nicht als Sicherungsinstrumente in Sicherungsbeziehungen gemäß IAS 39 designiert werden. Gewinne oder Verluste aus finanziellen Verbindlichkeiten, die zu Handelszwecken gehalten werden, werden erfolgswirksam erfasst.

Derivative Finanzinstrumente, die nicht als Sicherungsinstrumente designiert und als solche effektiv sind, werden auf der Grundlage einer Beurteilung der Tatsachen und Umstände als kurzfristig oder langfristig klassifiziert oder in einen kurzfristigen und einen langfristigen Teil aufgeteilt.

Der SOLARWORLD Konzern wendet Vorschriften zu Sicherungsmaßnahmen gemäß IAS 39 (Hedge Accounting) zur Sicherung von zukünftigen Zahlungsströmen (Cashflow Hedges) an.

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 Sicherungszusammenhang als solcher bilanziert.

Zu Beginn der Sicherungsbeziehung wird die Beziehung zwischen Grund- und Sicherungsgeschäft einschließlich der Risikomanagementziele dokumentiert. Des Weiteren wird bei Eingehen der Sicherungsbeziehung als auch in deren Verlauf regelmäßig dokumentiert, ob das designierte Sicherungsinstrument hinsichtlich der Kompensation der Änderung der Cashflows des Grundgeschäfts in hohem Maße effektiv ist.

Der effektive Teil der Änderung des beizulegenden Zeitwerts eines Derivates oder eines originären Finanzinstruments, das im Rahmen eines Cashflow Hedges als Sicherungsinstrument designiert worden ist, wird im Eigenkapital erfasst. Der auf den ineffektiven Teil entfallende Gewinn oder Verlust wird sofort erfolgswirksam im »sonstigen Finanzergebnis« ausgewiesen.

Im Eigenkapital erfasste Beträge werden in der Periode in die Gewinn- und Verlustrechnung überführt, in der auch das Grundgeschäft des Cashflow Hedges ergebniswirksam wird. Der Ausweis in der Gewinn- und Verlustrechnung erfolgt in demselben Posten, in dem auch das Grundgeschäft ausgewiesen wird. Führt jedoch eine abgesicherte erwartete Transaktion zur Erfassung eines nicht finanziellen Vermögenswerts 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 Vermögenswerts 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.

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. Wir verweisen auf Tz. 61.

18. ABGEGRENZTE INVESTITIONSZUWENDUNGEN

Die vereinnahmten Investitionszuwendungen werden in Anwendung von IAS 20 abgegrenzt und über die Nutzungsdauer der betreffenden Anlagegegenstände ertragswirksam aufgelöst. Somit wird dieser Posten über die Perioden der Nutzungsdauer der bezuschussten Sachanlagen verteilt und erhöht die Vorsteuerergebnisse zukünftiger Geschäftsjahre sukzessive. 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.

Ebenfalls unter IAS 20 subsumiert werden Einnahmen aus Steuergutschriften für getätigte Investitionen (Investment Tax Credits). Ansprüche auf Steuergutschriften werden bilanziert, sofern eine angemessene Sicherheit dafür besteht, dass die wesentlichen Voraussetzungen für den Erhalt erfüllt werden und die Erteilung erfolgt. Die Bewertung der Ansprüche erfolgt mit dem Barwert.

19. ALTERSVERSORGUNG

Die betriebliche Altersversorgung im Konzern erfolgt überwiegend beitragsorientiert. 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.

Bei einem Tochterunternehmen der SOLARWORLD AG besteht ein leistungsorientierter Altersversorgungsplan (Defined Benefit Plan), für den eine Insolvenzsicherung über den Pensionssicherungsverein erfolgt. Planvermögen liegt nicht vor. Die Bewertung dieser Pensionsrückstellungen erfolgt nach der in IAS 19 vorgeschriebenen Methode der laufenden Einmalprämien (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 zum Ende der vorherigen Berichtsperiode 10 Prozent der Verpflichtung zu diesem Zeitpunkt übersteigt. Der in den Pensionsaufwendungen enthaltene Zinsanteil wird in den »Zins- und anderen Finanzaufwendungen« erfasst.

Der als Schuld aus einem leistungsorientierten Plan zu erfassende Betrag umfasst den Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung (unter Anwendung eines Diskontierungszinssatzes auf Grundlage erstrangiger, festverzinslicher Industrieanleihen) abzüglich des noch nicht erfassten nachzuverrechnenden Dienstzeitaufwands und der noch nicht erfassten versicherungsmathematischen Verluste (zuzüglich Gewinne).

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 Barwerts des erwarteten Vermögensabflusses erfasst. Zu weiteren Details verweisen wir auf unsere Ausführungen in Tz. 54.

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 sowie für Personalverpflichtungen 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 im Sinne von IAS 21.16 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, werden sie mit dem laufzeitkongruenten oder impliziten Zinssatz aufgezinst.

Im Zusammenhang mit den abgegrenzten Verbindlichkeiten für die gewinnorientierte Mitarbeiterbeteiligung wurden in 2009 im Rahmen eines »Treuhandvertrags zum Insolvenzschutz« Einzahlungen auf ein Treuhandkonto geleistet, die die Verpflichtungen aus den Geschäftsjahren 2008 und früher betreffen. Da diese Verpflichtungen als andere langfristig fällige Leistungen an Arbeitnehmer gemäß IAS 19.126 (d) anzusehen sind, hat im Rahmen der Bewertung gemäß IAS 19.128 eine Saldierung des Barwerts der Verpflichtungen am Abschlussstichtag mit dem beizulegenden Zeitwert des als Planvermögen anzusehenden Treuhandkontos zu erfolgen. Planvermögen umfasst Vermögen, das durch einen langfristig ausgelegten Fonds zur Erfüllung von Leistungen an Arbeitnehmer gehalten wird. Planvermögen ist vor dem Zugriff von Gläubigern des Konzerns geschützt und kann nicht direkt an den Konzern gezahlt werden. Die Saldierung ist zum Bilanzstichtag sowohl im kurzfristigen als auch im langfristigen Bereich erfolgt.

22. ERTRAGS- UND AUFWANDSREALISIERUNG

Erträge werden erfasst, wenn es wahrscheinlich ist, dass der wirtschaftliche Nutzen dem Konzern zufließen wird und die Höhe der Erträge verlässlich bestimmt werden kann. Erträge werden zum beizulegenden Zeitwert des erhaltenen oder zu beanspruchenden Entgelts abzüglich gewährter Skonti und Rabatte sowie der Umsatzsteuer oder anderer Abgaben bewertet.

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 11.30 (a) 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.

Im Zusammenhang mit langfristigen Verkaufskontrakten für Siliziumwafer erhaltene Anzahlungen werden ertragswirksam aufgelöst, wenn der SOLARWORLD Konzern keine Verpflichtung mehr zur Anrechnung auf zukünftige Lieferungen hat und eine Anrechnung auch faktisch nicht in Erwägung zieht.

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.

Bei allen zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten Finanzinstrumenten sowie den verzinslichen als zur Veräußerung verfügbar eingestuften finanziellen Vermögenswerten werden Zinserträge und Zinsaufwendungen anhand des Effektivzinssatzes erfasst; dabei handelt es sich um den Kalkulationszinssatz, mit dem die geschätzten künftigen Ein- und Auszahlungen über die erwartete Laufzeit des Finanzinstruments oder gegebenenfalls eine kürzere Periode exakt auf den Nettobuchwert des finanziellen Vermögenswerts oder der finanziellen Verbindlichkeit abgezinst werden. Zinserträge bzw. -aufwendungen werden in der Gewinn- und Verlustrechnung als Teil der Zins- und anderen Finanzerträge bzw. Zins- und anderen Finanzaufwendungen ausgewiesen und periodengerecht abgegrenzt.

23. STEUERN

Tatsächliche Ertragsteuern

Die tatsächlichen Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden für die laufende und frühere Perioden werden mit dem Betrag bemessen, in dessen Höhe eine Erstattung von der Steuerbehörde bzw. eine Zahlung an die Steuerbehörde erwartet wird. Der Berechnung des Betrags werden die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die zum Abschlussstichtag in den Ländern gelten, in denen der Konzern tätig ist und zu versteuerndes Einkommen erzielt.

Latente Steuern

Die Bildung latenter Steuern erfolgt unter Anwendung der Liability-Methode auf zum Abschlussstichtag bestehende temporäre Differenzen zwischen dem Wertansatz eines Vermögenswerts bzw. einer Schuld in der Bilanz und dem Steuerbilanzwert.

Latente Steuerschulden werden für alle zu versteuernden temporären Differenzen erfasst, mit Ausnahme von:

- latenten Steuerschulden aus dem erstmaligen Ansatz eines Geschäfts- oder Firmenwerts
- latenten Steuerschulden aus zu versteuernden temporären Differenzen, die im Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen und Anteilen an Gemeinschaftsunternehmen stehen, wenn der zeitliche Verlauf der Umkehrung der temporären Differenzen gesteuert werden kann und es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Unterschiede in absehbarer Zeit nicht umkehren werden.

Latente Steueransprüche werden für alle abzugsfähigen temporären Unterschiede, noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge und nicht genutzten Steuergutschriften in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, gegen das die abzugsfähigen temporären Differenzen und die noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge und Steuergutschriften verwendet werden können, mit Ausnahme von latenten Steueransprüchen aus abzugsfähigen temporären Differenzen, die im Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen und Anteilen an Gemeinschaftsunternehmen stehen, wenn es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Unterschiede in absehbarer Zeit nicht umkehren werden oder kein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das die temporären Differenzen verwendet werden können.

Der Buchwert der latenten Steueransprüche wird an jedem Abschlussstichtag überprüft und in dem Umfang reduziert, in dem es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass ein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das der latente Steueranspruch zumindest teilweise verwendet werden kann. Nicht angesetzte latente Steueransprüche werden an jedem Abschlussstichtag überprüft und in dem Umfang angesetzt, in dem es wahrscheinlich geworden ist, dass ein künftig zu versteuerndes Ergebnis die Realisierung des latenten Steueranspruchs ermöglicht.

Latente Steueransprüche und -schulden werden anhand der Steuersätze bemessen, die in der Periode, in der ein Vermögenswert realisiert wird oder eine Schuld erfüllt wird, voraussichtlich Gültigkeit erlangen werden. Dabei werden die Steuersätze (und Steuergesetze) zugrunde gelegt, die zum Abschlussstichtag gelten. Zukünftige Steuersatzänderungen werden berücksichtigt, sofern am Abschlussstichtag materielle Wirksamkeitsvoraussetzungen im Rahmen eines Gesetzgebungsverfahrens erfüllt sind.

Latente Steuern, die sich auf Posten beziehen, die nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst werden, werden in Übereinstimmung mit dem zugrunde liegenden Geschäftsvorfall direkt im Eigenkapital erfasst.

Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden werden miteinander verrechnet, wenn der Konzern einen einklagbaren Anspruch zur Aufrechnung der tatsächlichen Steuererstattungsansprüche gegen tatsächliche Steuerschulden hat und diese sich auf Ertragsteuern des gleichen Steuersubjekts beziehen, die von der gleichen Steuerbehörde erhoben werden.

Umsatzsteuer

Erträge, Aufwendungen und Vermögenswerte werden nach Abzug der Umsatzsteuer erfasst. Eine Ausnahme bilden folgende Fälle:

- Wenn die beim Kauf von Vermögenswerten oder der Inanspruchnahme von Dienstleistungen angefallene Umsatzsteuer nicht von der Steuerbehörde zurückgefordert werden kann, wird die Umsatzsteuer als Teil der Herstellungskosten des Vermögenswerts bzw. als Teil der Aufwendungen erfasst.

- Forderungen und Verbindlichkeiten werden mitsamt dem darin enthaltenen Umsatzsteuerbetrag angesetzt.

Der Umsatzsteuerbetrag, der von der Steuerbehörde zu erstatten oder an diese abzuführen ist, wird in der Bilanz unter den »Übrigen Forderungen und Vermögenswerten« bzw. »Übrigen Schulden« erfasst.

ERLÄUTERUNGEN ZU EINZELNEN POSTEN DER GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

24. UMSATZERLÖSE

Die Umsätze und ihre Aufteilung auf Unternehmensbereiche und Regionen sind aus der Segmentberichterstattung (Tz. 37) in diesem Konzernanhang ersichtlich. Die Konzernumsätze betreffen die folgenden Produkte und Leistungen:

in T€	2009	2008
Modul- und Bausatzverkauf (Eigen- und Fremdproduktion)	**674.377**	653.882
Projekterlöse	**86.132**	11.187
Zellen/Wafer	**247.543**	232.615
Sonstige Umsatzerlöse	**4.523**	2.627
	1.012.575	900.311

Die Projekterlöse resultieren im Wesentlichen aus der Errichtung von Großsolaranlagen.

Zum Bilanzstichtag bestehen noch laufende Projekte, deren Umsatzerlöse nach der Percentage-of-Completion-Methode gemäß IAS 11 periodisch abgegrenzt wurden. Zum Bilanzstichtag ergeben sich daraus folgende Verbindlichkeiten (i.Vj. Forderungen), die aus Geschäftsvorfällen in 2009 und Vorjahren resultieren:

in T€	31.12.2009	31.12.2008
Summe der angefallenen Kosten und ausgewiesenen Gewinne (abzüglich etwaiger ausgewiesener Verluste)	**6.246**	12.736
Erhaltene Anzahlungen	**-6.439**	-8.377
	-193	4.359
Forderungen aus Auftragsfertigung (Tz. 45)	**0**	4.359
Verbindlichkeiten aus Auftragsfertigung (Tz.55)	**-193**	0

Die sonstigen Umsatzerlöse enthalten im Wesentlichen Erlöse aus Siliziumverarbeitung und Stromeinspeisung.

25. AKTIVIERTE EIGENLEISTUNGEN

Die aktivierten Eigenleistungen betreffen zum einen die Errichtung von Photovoltaikanlagen, die von der zum Konsolidierungskreis gehörenden GO!SUN GMBH & CO. KG und der SOLAR FACTORY GMBH betrieben werden.

Des Weiteren enthält diese Position Eigenleistungen im Zusammenhang mit der Versetzung neuer Produktionsanlagen in einen betriebsbereiten Zustand.

26. SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

in T€	2009	2008
Auflösung erhaltener Anzahlungen	**25.417**	0
Auflösung abgegrenzter Investitionszuwendungen	**10.461**	10.210
Auflösung von Rückstellungen und Verbindlichkeiten	**5.120**	1.496
Erträge aus sonstigen Lieferungen und Leistungen	**2.159**	2.366
Ertrag aus Aufwandszuschüssen für Forschung und Entwicklung	**1.813**	2.353
Schadensersatzleistungen	**1.147**	0
Ertrag aus sonstigen Aufwandszuschüssen	**0**	6.608
Übrige sonstige betriebliche Erträge	**4.536**	3.090
	50.653	26.123

Der Ertrag aus der Auflösung erhaltener Anzahlungen resultiert aus dem Wegfall der Verpflichtung, erhaltene Anzahlungen für Waferlieferungen auf zukünftige Lieferungen anzurechnen. Die Erträge ergeben sich in Höhe von T€ 14.319 aus dem vollständigen Wegfall der Verpflichtung gegenüber einem Kunden und in Höhe von T€ 11.098 aus Minderabnahmen fest vereinbarter Waferlieferungen für das Kalenderjahr 2009.

Die Auflösung von Rückstellungen und Verbindlichkeiten resultierten im Wesentlichen aus der außergerichtlichen Beilegung von Rechtsstreitigkeiten.

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.

27. MATERIALAUFWAND

in T€	2009	2008
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	**597.584**	395.540
Aufwendungen für bezogene Leistungen	**93.478**	58.520
	691.062	454.060

28. PERSONALAUFWAND

in T€	2009	2008
Löhne und Gehälter	**84.361**	74.814
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung	**15.422**	15.316
	99.783	90.130

29. ABSCHREIBUNGEN

Die Zusammensetzung der Abschreibungen ergibt sich aus dem Anlagenspiegel.

30. SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

in T€	2009	2008
Fremdpersonaleinsatz	**19.861**	14.900
Instandhaltungsaufwendungen	**16.693**	13.683
Werbe- und Reisekosten	**16.195**	9.629
Vertriebsaufwendungen	**9.114**	8.549
Versicherungen	**5.490**	3.945
Aufwand aus der Zuführung zur Gewährleistungsrückstellung	**4.340**	2.936
Mieten und Pachten	**4.284**	4.041
Datenverarbeitungsleistungen	**3.774**	2.317
Rechts-, Beratungs- und Prüfungskosten	**3.588**	4.032
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen (Fremdleistungen)	**3.183**	2.180
Wertberichtigungen auf Forderungen und Forderungsverluste	**2.523**	1.024
Abwasser und Abfallbeseitigung	**1.699**	1.254
Telefon, Porto, Internet	**1.303**	862
Externe Dienstleistungen	**840**	570
Umzugskosten	**774**	125
Aufwand aus der Zuführung zu anderen Rückstellungen	**412**	4.162
Übrige sonstige betriebliche Aufwendungen	**14.792**	12.509
	108.865	86.718

31. AUFWENDUNGEN FÜR FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Im Geschäftsjahr entfielen auf die Forschungs- und Entwicklungstätigkeit des SOLARWORLD Konzerns Aufwendungen in Höhe von insgesamt T€ 11.958 (i.Vj. T€ 13.024). Der überwiegende Teil dieser Aufwendungen resultiert aus Personalaufwendungen.

32. FINANZERGEBNIS

a) Ergebnis aus at Equity bewerteten Anteilen

in T€	2009	2008
Erträge aus at Equity bewerteten Anteilen	**5.856**	1.376
Aufwendungen aus at Equity bewerteten Anteilen	**-10.435**	-9.988
	-4.579	-8.612

b) Zins- und andere Finanzerträge

in T€	2009	2008
Zinserträge	**10.608**	24.491
Andere Finanzerträge	**19.236**	16.947
	29.844	41.438

Die Zinserträge enthalten Zinsen aus verzinslichen Wertpapieren, Termingeldern und sonstigen Bankguthaben, die als »Kredite und Forderungen« oder als »zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte« kategorisiert sind.

Andere Finanzerträge enthalten überwiegend Erträge aus der Aufzinsung von geleisteten Anzahlungen.

c) Zins- und andere Finanzaufwendungen

in T€	2009	2008
Zinsaufwendungen	**38.671**	38.250
Andere Finanzaufwendungen	**16.535**	10.796
	55.206	49.046

Die Zinsaufwendungen enthalten ausschließlich Zinsen für finanzielle Verbindlichkeiten, die als »zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet« kategorisiert sind. Sie resultieren im Wesentlichen aus Bankdarlehen, aus den von der SOLARWORLD AG emittierten Fremdkapitalinstrumenten sowie aus verzinslichen Verbindlichkeiten des SOLARWORLD Konzerns gegenüber seinen Mitarbeitern im Rahmen eines Programms zur gewinnorientierten Mitarbeitervergütung.

Andere Finanzaufwendungen enthalten im Wesentlichen Aufwendungen aus der Aufzinsung von erhaltenen Anzahlungen sowie Bereitstellungszinsen.

d) Sonstiges Finanzergebnis

in T€	2009	2008
Nettogewinne und -verluste aus		
designiert als zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerten	**11.095**	-56.221
zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Vermögenswerten	**29**	297
	11.124	-55.924
Ergebnis aus Wechselkursgewinnen/-verlusten		
Wechselkursgewinne	**16.062**	10.718
Wechsekursverluste	**-17.299**	-13.165
	-1.237	-2.447
	9.887	-58.371

Das Nettoergebnis der Kategorie »designiert als zum beizulegenden Zeitwert bewertet« ist in Höhe von rund € 4 Mio. (i.Vj. € -30 Mio.) auf Veränderungen des Bonitätsrisikos zurückzuführen.

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.

33. ERTRAGSTEUERN

Der ausgewiesene Steueraufwand ohne nicht fortgeführte Aktivitäten setzt sich wie folgt zusammen:

in T€	2009	2008
Tatsächlicher Steueraufwand (+) Inland	**46.180**	56.079
Tatsächlicher Steueraufwand (+) Ausland	**14**	759
Tatsächlicher Steueraufwand (+) gesamt	**46.194**	56.838
Latenter Steueraufwand (+) Inland	**6.003**	5.038
Latenter Steueraufwand (+) / -ertrag (-) Ausland	**20.582**	-8.454
Latenter Steueraufwand (+) / -ertrag (-) gesamt	**26.585**	-3.416
Ausgewiesener Steueraufwand (+) gesamt	**72.779**	53.422

Als Ertragsteuern sind die in den einzelnen Ländern gezahlten oder geschuldeten Steuern auf das Einkommen und den Ertrag sowie die latenten Steuerabgrenzungen ausgewiesen.

In den US-Gesellschaften sind im abgelaufenen Jahr sowie in den Vorjahren steuerliche Verluste angefallen. Diese waren anfänglich Restrukturierungsmaßnahmen und in der Folge dem Aufbau neuer Produktionsanlagen in Camarillo und einer neuen, größeren Produktionsstätte in Hillsboro geschuldet. Auf Basis der strategischen Ausrichtung des Konzerns, der Markterwartungen und der aktuellen Planung der US-Gesellschaften ist unverändert von der Realisierung der aus diesen Verlusten resultierenden latenten Steueransprüche auszugehen. Allerdings stellt IAS 12 an die Aktivierung latenter Steuern im Falle von Verlusten in der jüngeren Vergangenheit hohe Anforderungen. Da aufgrund der Auswirkungen der Finanzkrise und des schwierigen Marktumfeldes im Bereich der Photovoltaik das für 2009 ursprünglich erwartete Ergebnis der US-Gesellschaften unterschritten wurde, haben wir für die steuerlichen Verlustvorträge aus dem Jahr 2009 keine aktiven latenten Steuern mehr gebildet (potenziell T€ 12.633) und die bereits im Vorjahr gebildeten latenten Steuern in Höhe von rund T€ 19.814 wertberichtigt.

Die in den US-Gesellschaften angefallenen steuerlichen Verluste belaufen sich im Hinblick auf die »Federal Tax« (Ertragsteuer des Bundes) auf umgerechnet rund € 86 Mio. Sie können mindestens bis ins Jahr 2024 mit steuerlichen Gewinnen verrechnet werden und verfallen dann sukzessive in den Jahren 2025 bis 2029. Auf diese Verlustvorträge entfallen latente Steueransprüche in Höhe von rund € 27 Mio. Im Hinblick auf die »State Tax« (Ertragsteuer der Bundesstaaten) belaufen sich die steuerlichen Verlustvorträge auf rund € 74 Mio. Sie können mindestens bis ins Jahr 2016 mit steuerlichen Gewinnen verrechnet werden. In Höhe von rund € 28 Mio. verfallen sie dann sukzessive in den Jahren 2017 bis 2019. Im Übrigen verfallen sie sukzessive in den Jahren 2022 bis 2029. Insgesamt entfallen auf diese Verlustvorträge latente Steueransprüche in Höhe von rund € 6 Mio.

Im Übrigen bestehen im Konzern nur geringfügige steuerliche Verlustvorträge.

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

	Aktive latente Steuern		Passive latente Steuern	
in T€	2009	2008	2009	2008
Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	**1.550**	1.655	**25.609**	15.919
Kurzfristige Vermögenswerte	**8.663**	3.676	**11.053**	8.549
Abgegrenzte Investitionszuwendungen	**5.272**	3.745	**0**	0
Übrige langfristige Schulden	**3.481**	3.750	**2.873**	6.007
Kurzfristige Schulden	**895**	1.227	**521**	56
Steuerlich nutzbare Verlustvorträge	**231**	19.967	**0**	0
	20.092	34.020	**40.056**	30.531
Saldierung	**-14.193**	-6.947	**-14.193**	-6.947
Bilanziell ausgewiesene latente Steuern	**5.899**	27.073	**25.863**	23.584

Zum Bilanzstichtag wurden im Zusammenhang mit der Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen latente Steueransprüche in Höhe von T€ 349 (i.Vj. T€ 282) und latente Steuerverpflichtungen in Höhe von T€ 709 (i.Vj. T€ 4.508) erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst.

Zum 31. Dezember 2009 wurden wie auch im Vorjahr gemäß IAS 12.39 keine latenten Steuerschulden auf temporäre Differenzen im Zusammenhang mit Anteilen an Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen sowie an Gemeinschaftsunternehmen erfasst. Die entsprechenden temporären Differenzen belaufen sich auf insgesamt T€ 12.979 (i.Vj. 13.614).

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

in T€	2009	2008
Ergebnis vor Ertragsteuern	**131.752**	188.669
Erwarteter Ertragsteuersatz (inkl. Gewerbesteuer)	**30,0%**	30,0%
Erwarteter Ertragsteueraufwand (+)	**39.526**	56.601
Wertberichtigung auf bestehende latente Steuern auf Verlustvorträge	**19.814**	0
Nicht gebildete latente Steuern auf neue Verlustvorträge	**12.916**	0
Abweichende in- und ausländische Steuerbelastung	**-1.621**	-2.280
Steuerminderungen aufgrund steuerfreier Erträge	**-1.436**	-5.227
Steuern aus nichtabzugsfähigen Aufwendungen	**2.778**	1.850
Periodenfremde tatsächliche Steuern	**1.146**	-371
Sonstige Abweichungen des Steueraufwands	**-344**	2.849
Ausgewiesener Ertragsteueraufwand (+)	**72.779**	53.422
Effektiver Ertragsteuersatz	**55,2%**	28,3%

34. WESENTLICHE PERIODENFREMDE AUFWENDUNGEN UND ERTRÄGE

Wie im Vorjahr lagen wesentliche periodenfremde Aufwendungen und Erträge im Geschäftsjahr 2009 nicht vor.

35. ERGEBNIS NACH STEUERN AUS NICHT FORTGEFÜHRTEN AKTIVITÄTEN

Das in der Gewinn- und Verlustrechnung gesondert ausgewiesene Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten gliedert sich wie folgt:

in T€	2009	2008
Gewinn aus der Veräußerung nicht fortgeführter Aktivitäten	**0**	13.686
Ergebnis vor Steuern	**0**	13.686
Zurechenbarer Ertragsteueraufwand	**0**	-254
Ergebnis nach Steuern aus nicht fortgeführten Aktivitäten	**0**	13.432

Die auf die nicht fortgeführten Aktivitäten entfallenden Cashflows sind in Tz. 62 dargestellt.

36. ERGEBNIS JE AKTIE

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

37. SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

a) Segmentangaben

Ab dem 1. Januar 2009 ersetzt IFRS 8 »Geschäftssegmente« IAS 14 »Segmentberichterstattung«. Unter Anwendung des »full management approach« wurden die folgenden vier berichtspflichtigen Geschäftssegmente identifiziert, die die bisherigen Segmente »Wafer«, »Zelle«, »Modul« und »Handel« ablösen:

- Produktion Deutschland,
- Produktion USA,
- Handel,
- Sonstiges.

Hintergrund ist die bei der SOLARWORLD AG vorherrschende interne Organisations-, Berichts- und Steuerungsstruktur, die das Endprodukt »Solarmodul« produktions- und handelsseitig in den Mittelpunkt stellt. Übergeordnetes Konzernziel ist es, die vorhandenen Synergie- und Effizienzpotenziale der gesamten Wertschöpfungskette zu heben und so strategische Wettbewerbsvorteile für das Endprodukt »Solarmodul« erzielen zu können.

Zur Bildung der genannten berichtspflichtigen Geschäftssegmente wurden keine Geschäftssegmente zusammengefasst.

Die beiden Produktionssegmente schließen jeweils regional zusammenhängende und voll integrierte Produktionsaktivitäten in Deutschland und den USA zusammen und beinhalten jeweils die Produktionsbereiche der gesamten Wertschöpfungskette.

Das operative Segment »Handel« umfasst den weltweiten Vertrieb von Solarmodulen.

In das Segment »Sonstiges« gehen verschiedene Geschäftstätigkeiten des Konzerns ein, deren finanzieller Einfluss in 2009 nicht wesentlich für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns war.

Das EBIT der Geschäftseinheiten wird vom Management getrennt überwacht, um Entscheidungen über die Verteilung der Ressourcen zu fällen und um die Ertragskraft der Einheiten zu bestimmen.

Die Verrechnungspreise zwischen den Geschäftssegmenten werden anhand der marktüblichen Konditionen unter fremden Dritten ermittelt.

Die nachfolgend dargestellten Segmentumsätze und -ergebnisse beziehen sich ausschließlich auf die fortgeführten Aktivitäten. Hinsichtlich der nicht fortgeführten Aktivitäten verweisen wir auf Tz. 35.

Die Vergleichszahlen des Vorjahrs wurden an die neue Segmentstruktur angepasst. Änderungen von Bewertungsmethoden haben sich im Vergleich zu 2008 nicht ergeben.

INFORMATIONEN ÜBER GESCHÄFTSSEGMENTE FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2009 // IN MIO. €

	Produktion Deutschland	Produktion USA	Handel	Sonstiges	Eliminierung	Konsolidiert
Umsätze						
Externe Umsätze	415	39	759	2	-202	
Intersegment Umsätze	365	179	3	7	-554	
Umsätze gesamt	780	218	762	9	-756	1.013
Ergebnis						
Betriebsergebnis (EBIT)	165	-15	10	-1	-7	152
Finanzergebnis						-20
Ergebnis vor Ertragsteuern						132
Ertragsteuern						-73
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten						59
Planmäßige Abschreibungen	40	22	1	1	0	64
Wesentliche zahlungsunwirksame Posten	25	0	0	0	0	25
Vermögen						
Immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	441	309	10	36	29	825
Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	154	112	7	20	0	293

INFORMATIONEN ÜBER GESCHÄFTSSEGMENTE FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2008 // IN MIO. €

	Produktion Deutschland	Produktion USA	Handel	Sonstiges	Eliminierung	Konsolidiert
Umsätze						
Externe Umsätze	281	1	653	13	-48	
Intersegment Umsätze	364	152	4	4	-524	
Umsätze gesamt	645	153	657	17	-572	900
Ergebnis						
Segmentergebnis	216	-18	50	7	2	257
neutrales Ergebnis						6
Betriebsergebnis (EBIT)						263
Finanzergebnis						-74
Ergebnis vor Ertragsteuern						189
Ertragsteuern						-54
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten						135
Planmäßige Abschreibungen	38	16	1	0		55
Vermögen						
Immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	330	230	4	16	29	609
Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	102	155	2	13	0	272

Die Eliminierungsspalte enthält im Bereich der externen Umsatzerlöse Eliminierungen im Zusammenhang mit Lohnfertigungstransaktionen, im Bereich der Intersegment-Umsätze Eliminierungen aus der Aufwands- und Ertragskonsolidierung.

Die Überleitung der Summe der Segmentergebnisse auf das Konzernergebnis erklärt sich im Wesentlichen durch Buchungen im Zusammenhang mit der Zwischenergebniseliminierung sowie durch sonstige ertragswirksame Konsolidierungsbuchungen.

Die Anpassung der immateriellen Vermögensgegenstände und der Sachanlagen der einzelnen Segmente zwecks Überleitung auf das Konzernvermögen erklärt sich durch die Aktivierung eines Firmenwerts im Zusammenhang mit dem Erwerb der DEUTSCHE SOLAR AG im Geschäftsjahr 2000 auf Konzernebene.

Die Umsatzerlöse des Segments »Sonstiges« setzen sich im Wesentlichen wie folgt zusammen:

in Mio. €	2009	2008
Externe Projekterlöse und Modulverkäufe	**1**	13
Forschungs- und Entwicklungsleistungen (konzernintern)	**7**	4
Erlöse aus Stromeinspeisung	**1**	0
	9	17

b) Angaben auf Unternehmensebene

Hinsichtlich des Aufrisses der Umsatzerlöse nach Produkten verweisen wir auf unsere Angaben in Tz. 24.

Es gibt keinen externen Kunden, der mehr als zehn Prozent der Umsatzerlöse des SOLARWORLD Konzerns auf sich vereint.

	Umsatzerlöse		Immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	
in Mio. €	**2009**	**2008**	**2009**	**2008**
Deutschland	**716**	414	**516**	379
Übriges Europa	**180**	294	**0**	0
Asien	**75**	108	**0**	0
USA	**33**	73	**309**	230
Sonstige	**9**	11	**0**	0
	1.013	900	**825**	609

ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

38. ENTWICKLUNG DER IMMATERIELLEN VERMÖGENSWERTE UND SACHANLAGEN

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

		Anschaffungs- und Herstellungsk			
in T€		Stand 01.01.2009	Umbuchung	Zugang	Abgang
I.	**Immaterielle Vermögenswerte**				
	1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	12.267	527	4.246	16
	2. Geschäfts- oder Firmenwerte	34.547	0	250	0
	3. Geleistete Anzahlungen	116	-221	495	0
		46.930	306	4.991	16
II.	**Sachanlagen**				
	1. Grundstücke und Gebäude	139.003	53.545	61.876	121
	2. Technische Anlagen und Maschinen	417.871	75.793	70.049	11.874
	3. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	17.415	426	6.253	611
	4. Anlagen im Bau und geleistete Anzahlungen	165.409	-130.070	150.013	107
		739.698	-306	288.191	12.713
		786.628	0	293.182	12.729

		Anschaffungs- und Herstellungsk			
in T€		Stand 01.01.2008	Umbuchung	Zugang	Abgang
I.	**Immaterielle Vermögenswerte**				
	1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	10.219	152	1.869	77
	2. Geschäfts- oder Firmenwerte	34.882	0	0	335
	3. Geleistete Anzahlungen	0	-133	249	0
		45.101	19	2.118	412
II.	**Sachanlagen**				
	1. Grundstücke und Gebäude	122.190	441	15.846	2.407
	2. Technische Anlagen und Maschinen	306.943	16.861	106.898	17.736
	3. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	14.453	-1.544	4.523	217
	4. Anlagen im Bau und geleistete Anzahlungen	33.753	-15.777	142.208	22
		477.339	-19	269.475	20.382
		522.440	0	271.593	20.794

kosten		Abschreibungen						Buchwerte	
Währungs-differenz	Stand 31.12.2009	Stand 01.01.2009	Umbuchung	Zugang	Abgang	Währungs-differenz	Stand 31.12.2009	Stand 31.12.2009	Stand 31.12.2008
-87	**16.937**	8.109	1	1.563	16	-40	**9.617**	**7.320**	4.158
0	**34.797**	4.960	0	250	0	0	**5.210**	**29.587**	29.587
0	**390**	0	0	0	0	0	**0**	**390**	116
-87	**52.124**	13.069	1	1.813	16	-40	**14.827**	**37.297**	33.861
-3.213	**251.090**	21.038	86	10.002	0	-374	**30.752**	**220.338**	117.965
-5.971	**545.868**	134.369	-76	48.875	8.789	-984	**173.395**	**372.473**	283.502
-227	**23.256**	8.885	-11	2.969	510	-163	**11.170**	**12.086**	8.530
-2.606	**182.639**	0	0	0	0	0	**0**	**182.639**	165.409
-12.017	**1.002.853**	164.292	-1	61.846	9.299	-1.521	**215.317**	**787.536**	575.406
-12.104	**1.054.977**	177.361	0	63.659	9.315	-1.561	**230.144**	**824.833**	609.267

kosten		Abschreibungen						Buchwerte	
Währungs-differenz	Stand 31.12.2008	Stand 01.01.2008	Umbuchung	Zugang	Abgang	Währungs-differenz	Stand 31.12.2008	Stand 31.12.2008	Stand 31.12.2007
104	**12.267**	7.131	0	1.012	73	39	**8.109**	**4.158**	3.088
0	**34.547**	5.295	0	0	335	0	**4.960**	**29.587**	29.587
0	**116**	0	0	0	0	0	**0**	**116**	0
104	**46.930**	12.426	0	1.012	408	39	**13.069**	**33.861**	32.675
2.933	**139.003**	16.598	-1.762	8.257	2.259	204	**21.038**	**117.965**	105.592
4.905	**417.871**	103.100	3.253	43.570	16.024	470	**134.369**	**283.502**	203.843
200	**17.415**	8.039	-1.491	2.327	75	85	**8.885**	**8.530**	6.414
5.247	**165.409**	0	0	0	0	0	**0**	**165.409**	33.753
13.285	**739.698**	127.737	0	54.154	18.358	759	**164.292**	**575.406**	349.602
13.389	**786.629**	140.163	0	55.166	18.766	798	**177.361**	**609.267**	382.277

39. IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Der unter den immateriellen Vermögenswerten ausgewiesene Geschäfts- und Firmenwert resultiert aus dem Erwerb der DEUTSCHE SOLAR AG im Jahr 2000. Der Firmenwert ist der Cash Generating Unit (CGU) »Produktion Deutschland« zugeordnet. Wir verweisen auf Tz. 7.

40. SACHANLAGEN

Zu aktivierende geleaste Sachanlagen bestanden am Bilanzstichtag nicht.

41. AT EQUITY BEWERTETE ANTEILE

in T€	31.12.2009	31.12.2008
SolarWorld Korea Ltd.	**26.428**	4.683
JSSi GmbH	**12.318**	11.166
Solarparc AG	**8.375**	8.285
RGS Development B.V.	**1.941**	1.261
SolarPark M.E. Ltd	**1.181**	0
Gällivare PhotoVoltaic AB	**0**	4.564
SolarWorld Solicium GmbH	**0**	585
	50.243	30.544

Die Beteiligung an der börsennotierten SOLARPARC AG 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 aus dem Börsenkurs der SOLARPARC AG abgeleitete beizulegende Zeitwert der Anteile an der SOLARPARC AG belief sich am Bilanzstichtag auf T€ 12.915 (i. Vj. T€ 8.285).

Die Beteiligung an der JSSI GMBH besteht durch die SOLARWORLD AG. Es handelt sich um eine 49-prozentige Beteiligung am Vermögen und am Ergebnis. Zusammen mit der EVONIK-Degussa GmbH hat die Gesellschaft ein Produktionsverfahren für Solarsilizium entwickelt, auf dessen Basis sie dieses nunmehr produziert.

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.

Die Beteiligung an der SOLARWORLD KOREA LTD. hält die SOLARWORLD AG. Es handelt sich um eine 76,5-prozentige Beteiligung am Vermögen und am Ergebnis. Die Gesellschaft betreibt eine Modulfabrik.

Die Beteiligung an der SolarPark M.E. Ltd. hält die SOLARWORLD AG. Es handelt sich um eine 50-prozentige Beteiligung am Vermögen und am Ergebnis. Die Gesellschaft hat bisher im Wesentlichen Produktionsanlagen für die Modulfertigung konzeptioniert und gebaut.

Bei den Beteiligungen an der JSSI GMBH, RGS DEVELOPMENT B.V., SOLARPARK M.E. LTD. und SOLARWORLD KOREA LTD. 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 Tz. 64.

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

in T€	31.12.2009	31.12.2008
Anteiliges Vermögen	**201.236**	62.397
davon kurzfrisitg	**144.415**	27.022
davon langfrisitig	**56.821**	35.375
Anteilige Schulden	**151.826**	34.479
davon kurzfrisitg	**131.931**	10.945
davon langfrisitig	**19.895**	23.534
Anteilige Umsatzerlöse	**138.130**	26.969
Anteilige Jahresergebnisse	**576**	-4.562

42. LANGFRISTIGE SONSTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Die übrigen finanziellen Vermögenswerte enthalten im Wesentlichen als langfristig eingestufte Beträge für Rückdeckungsversicherungen in Höhe von T€ 849 (i.Vj. T€ 0), die gemäß IFRIC 14 und IAS 19 bilanziert wurden. Die Rückdeckungsversicherungen wurden im Zusammenhang mit Altersteilzeitverpflichtungen abgeschlossen und zum Stichtag mit den daraus entstandenen Erfüllungsrückständen saldiert. Der kurzfristige Teil ist in den kurzfristigen sonstigen finanziellen Vermögenswerten ausgewiesen (siehe Tz. 48).

43. AKTIVE LATENTE STEUERN

Die Entwicklung des Postens ist bei der Erläuterung des Steueraufwands (Tz. 33) dargestellt.

44. VORRÄTE

in T€	31.12.2009	31.12.2008
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	**74.485**	56.521
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	**61.216**	39.156
Fertige Erzeugnisse und Waren	**78.164**	50.220
Geleistete Anzahlungen	**384.289**	377.869
	598.154	523.766

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

Im Geschäftsjahr wurden Wertminderungen von Vorräten in Höhe von T€ 5.276 im Aufwand erfasst.

Die geleisteten Anzahlungen enthalten einen Teilbetrag von T€ 329.647 (i.Vj. T€ 333.972), der erst nach mehr als 12 Monaten nach dem Bilanzstichtag mit Rohstofflieferungen zu verrechnen sein wird.

45. FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

in T€	31.12.2009	31.12.2008
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	**211.401**	66.860
Forderungen aus Auftragsfertigung	**0**	4.359
	211.401	71.219

Die Altersstruktur der Forderungen ergibt sich aus folgender Tabelle:

in T€	31.12.2009	31.12.2008
Nicht überfällig und nicht wertgemindert	**181.280**	60.431
Überfällig und nicht wertgemindert		
- bis 30 Tage	**10.712**	6.528
- zwischen 31 und 60 Tagen	**4.458**	2.034
- zwischen 61 und 90 Tagen	**5.263**	234
- zwischen 91 und 180 Tagen	**2.945**	1.230
- zwischen 181 und 360 Tagen	**6.543**	737
- über 360 Tage	**200**	3
Wertgemindert	**0**	22
	211.401	71.219

Für die nicht wertgeminderten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen lagen keine Anzeichen eines Wertberichtigungsbedarfs vor oder es waren aufgrund von bestehenden Sicherheiten keine Wertberichtigungen zu bilden. Die im Block »zwischen 61 und 90 Tagen« enthaltenen Forderungen wurden innerhalb des Aufstellungszeitraums um mehr als die Hälfte beglichen. Der Großteil der »zwischen 91 bis 360 Tagen« enthaltenen Forderungen resultiert aus Waferverkäufen, die überwiegend aus Langfristverträgen stammen. Hinsichtlich diesbezüglicher Ausfallrisiken verweisen wir auf Tz. 61 d).

Die Wertberichtigungen haben sich wie folgt entwickelt:

in T€	31.12.2009	31.12.2008
Stand zum 01.01.	**1.239**	629
Verbrauch	**-240**	-47
Nettozuführungen/-auflösungen	**1.426**	739
Währungsumrechnung	**52**	-82
Stand zum 31.12.	**2.477**	1.239

46. 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. ÜBRIGE FORDERUNGEN UND VERMÖGENSWERTE

in T€	31.12.2009	31.12.2008
Umsatzsteuerforderungen	**3.124**	5.808
Sonstige geleistete Anzahlungen	**2.970**	103
Rechnungsabgrenzungsposten	**2.835**	1.869
Erstattung Stromsteuer	**1.718**	1.699
Restforderung Verkauf GPV	**0**	5.775
Ansprüche auf Steuergutschriften	**0**	4.822
Sonstiges	**2.340**	1.088
	12.987	21.164

Die in den übrigen Forderungen und Vermögenswerten enthaltenen finanziellen Vermögenswerte weisen keine wesentlichen Überfälligkeiten aus.

48. SONSTIGE KURZFRISTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

in T€	31.12.2009	31.12.2008
Renten- und rentenähnliche Anlagen	**56.458**	303.569
Geldmarkt- und geldmarktähnliche Anlagen	**21.888**	89.638
Ausleihungen an nahestehende Unternehmen	**3.000**	1.796
Derivative Finanzinstrumente davon in Sicherungsbeziehung: T€ 0 (i.Vj. T€ 6.924)	**0**	6.924
Übrige finanzielle Vermögenswerte	**256**	2.487
	81.602	404.414

In Bezug auf die Geldmarkt- und Rentenanlagen verweisen wir hinsichtlich der Anlagestrategie, Bewertung und Risiken auf unsere Angaben zu Finanzinstrumenten unter der Tz. 5, 13 und 61.

Die übrigen finanziellen Vermögenswerte enthalten im Wesentlichen Beträge für Rückdeckungsversicherungen in Höhe von T€ 179 (Vj. T€ 1.051), die gemäß IFRIC 14 und IAS 19 bilanziert wurden. Wir verweisen dazu auch auf unsere Ausführungen in Tz. 61.

49. 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.

50. ZUR VERÄUSSERUNG BESTIMMTE VERMÖGENSWERTE UND SCHULDEN

Die zur Veräußerung bestimmten Sachanlagen in Höhe von T€ 836 (Vj. T€ 572) betreffen diverse Anlagen, die nicht mehr im Produktions- bzw. Forschungsprozess eingesetzt und kurzfristig veräußert werden sollen. Für die zur Veräußerung bestimmten Vermögenswerte wurden Wertminderungen und Verluste in Höhe von T€ 415 (Vj. T€ 1.332) erfasst. Der verbleibende Wert entspricht den erwarteten Nettoveräußerungspreisen und ergibt sich aus Marktbeobachtungen hinsichtlich gebrauchter technisch ähnlicher Maschinen. Wertminderungen und Verluste werden in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen.

51. EIGENKAPITAL

Gezeichnetes Kapital

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

Genehmigtes Kapital

In der Hauptversammlung vom 24. Mai 2006 wurde der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital um insgesamt € 5.472.500,00 bis zum 31. Dezember 2010 zu erhöhen.

In der Hauptversammlung vom 24. Mai 2007 wurde der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital um insgesamt € 20.947.500,00 bis zum 31. Dezember 2011 zu erhöhen.

In der Hauptversammlung vom 21. Mai 2008 wurde der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital bis zum 31. Dezember 2012 um insgesamt € 27.930.000 zu erhöhen.

Bedingtes Kapital

Die SOLARWORLD AG verfügt über kein bedingtes Kapital.

Eigene Aktien

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 20. Mai 2009 wurde der Vorstand zum Erwerb eigener Aktien ermächtigt. Die Ermächtigung ist gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG bis zum Ablauf des 20. November 2010 befristet und auf bis zu zehn Prozent des Grundkapitals beschränkt. Die mit Beschluss der Hauptversammlung vom 21. Mai 2008 erteilte Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien wurde mit Eintritt der Wirksamkeit der neuen Ermächtigung aufgehoben.

Sonstige Rücklagen

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

SICHERUNGSRÜCKLAGE UND AFS-RÜCKLAGE. Diese Rücklage enthält in Höhe von T€ 849 (i. Vj. T€ 9.148) Gewinne und Verluste aus Sicherungsbeziehungen, die im Rahmen von Cashflow Hedges als effektiv eingestuft wurden. Aus der Veränderung des beizulegenden Zeitwerts der zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswerte besteht zum Stichtag keine AfS-Rücklage mehr (i.Vj. T€ 286). In Bezug auf mit der Sicherungsrücklage verrechnete latente Steuern verweisen wir auf Tz. 33.

Dividendenvorschlag

Für das Geschäftsjahr 2009 schlägt der Vorstand die Ausschüttung einer Dividende von € 0,16 je Aktie vor. Die Zahlung dieser Dividende ist abhängig von der Zustimmung der Hauptversammlung im Mai 2010. Bei Genehmigung durch die Aktionäre wird sich die Ausschüttung auf rund € 17,9 Mio. belaufen.

52. LANG- UND KURZFRISTIGE FINANZSCHULDEN

in T€	31.12.2009	31.12.2008
Emittierte Schuldscheindarlehen	**404.569**	407.888
Bankdarlehen	**227.594**	153.401
Emittierte Senior Notes (US-Private Placement)	**121.720**	126.045
Sicherheitsleistungen von Lohnfertigern	**13.589**	4.577
Derivative Finanzinstrumente davon in Sicherungsbeziehung: T€ 10.057 (i.Vj. T€ 1.100)	**12.289**	2.407
Anleihen	**8.978**	9.042
Sonstiges	**760**	760
	789.499	704.120

Für die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten haften die Konzerngesellschaften aus üblichen Sicherungsübereignungen von Sachanlagen und Vorräten sowie durch die Einräumung von Grundschulden in Höhe von € 18,7 Mio. (i. Vj. € 24,3 Mio.).

Sicherheitsleistungen von Lohnfertigern sind zum Stichtag von Lohnfertigern erhaltene Zahlungen für weiterzuverarbeitende SOLARWORLD Produkte, die diese erst nach erfolgter Weiterverarbeitung zurückerhalten.

Die sonstigen Finanzschulden enthalten einen Betrag in Höhe von T€ 66 (i. Vj. T€ 42) für eine von der SOLARWORLD AG begebene Finanzgarantie.

53. ABGEGRENZTE INVESTITIONSZUWENDUNGEN

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

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

54. LANG- UND KURZFRISTIGE RÜCKSTELLUNGEN

in T€	Stand 01.01.2009	Inanspruch-nahme	Auflösung	Zuführung	Währungs-umrechnung	Stand 31.12.2009
Gewährleistung	**11.484**	655	19	4.646	-59	**15.397**
Pensionen	**7.912**	338	0	421	0	**7.995**
Rückbauverpflichtungen	**5.046**	496	104	172	-151	**4.467**
Drohende Verluste aus schwebenden Geschäften	**1.378**	600	1	0	-36	**741**
Übrige Rückstellungen	**3.138**	1.660	1.045	412	4	**849**
	28.958	3.749	1.169	5.651	-242	**29.449**

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 wird in Höhe von 0,25 Prozent sämtlicher Modulumsatzerlöse des SOLARWORLD Konzerns gebildet. Aufgrund der Langfristigkeit der Rückstellung (die Leistungsgarantie wird für 25 Jahre gewährt) wird die Rückstellung mit einem laufzeitkongruenten Zinssatz aufgezinst. Daraus ergeben sich im Geschäftsjahr Zinsaufwendungen in Höhe von T€ 306 (i.Vj. T€ 200), die in Tz. 32 c) in den anderen Finanzaufwendungen ausgewiesen sind.

Die Rückstellung für Rückbauverpflichtungen betrifft Mietereinbauten, die nach Ablauf des Pachtzeitraums vom SOLARWORLD Konzern entfernt werden müssen. Aufgrund der Langfristigkeit der Rückstellung wird die Rückstellung mit einem laufzeitkongruenten Zinssatz aufgezinst. Daraus ergeben sich im Geschäftsjahr Zinsaufwendungen in Höhe von T€ 172 (i.Vj. T€ 171), die in Tz. 32 c) in den anderen Finanzaufwendungen ausgewiesen sind.

Die übrigen Rückstellungen enthalten Rückstellungen für Prozessrisiken in Höhe von T€ 508 (i.Vj. T€ 2.555). Diese beinhalten mögliche Inanspruchnahmen aus anhängigen Rechtsstreitigkeiten.

Die Rückstellungen für drohende Verluste aus schwebenden Geschäften beinhalten erwartete Verluste aus Miet- und Dienstleistungsverträgen.

Pensionsrückstellungen

Die Rückstellungen für Pensionen beinhalten die Zusagen für eine betriebliche Altersversorgung an Mitarbeiter des Konzerns auf Basis unmittelbarer Direktzusagen. Die erdienten Pensionsansprüche sind endgehaltsabhängig.

Bei der Berechnung der DBO (defined benefit obligation) wurden einheitlich folgende Bewertungsparameter zugrunde gelegt:

	31.12.2009	**31.12.2008**
Rechnungszins	**5,5%**	5,5%
Gehaltstrend	**2,5%**	2,5%
Rententrend	**2,0%**	2,0%

Für Sterblichkeit und Invalidität wurden die Heubeck-Richttafeln RT 2005 G verwendet.

Die Überleitung der DBO zur Bilanz ergibt sich wie folgt:

in T€	31.12.2009	31.12.2008
Bewertete Verpflichtung	**7.470**	7.407
Ungetilgte versicherungsmathematische Gewinne (+)	**525**	505
Pensionsrückstellung	**7.995**	7.912

In der Folge ist die Entwicklung der DBO wiedergegeben:

in T€	2009	2008
Verpflichtungsumfang am 01.01.	**7.407**	7.419
Zinsaufwand	**407**	401
Laufender Dienstzeitaufwand	**14**	35
Rentenzahlungen und sonstige Inanspruchnahmen	**-338**	-267
Plankürzung	**0**	-48
Neue versicherungsmathematische Gewinne (-)	**-20**	-133
Verpflichtungsumfang am 31.12.	**7.470**	7.407

Folgende DBO-Beträge wurden für die laufende und die vorangegangenen Berichtsperioden für leistungsorientierte Pläne angesetzt:

in T€	2009	2008	2007	2006	2005
Verpflichtungsumfang am 31.12	**7.470**	7.407	7.419	8.200	0

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

in T€	2009	2008
Stand am 01.01.	**505**	404
Zuführung	**20**	133
Plankürzung	**0**	-32
Stand am 31.12.	**525**	505

55. VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

in T€	31.12.2009	31.12.2008
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	**83.750**	70.413
Verbindlichkeiten aus Auftragsfertigung	**193**	0
	83.943	70.413

56. ÜBRIGE LANG- UND KURZFRISTIGE SCHULDEN

in T€	31.12.2009	31.12.2008
Erhaltene Anzahlungen	**275.965**	286.976
Sonstige Personalverpflichtungen	**14.095**	11.880
Ausstehende Rechnungen	**12.520**	7.675
Gewinnorientierte Mitarbeitervergütung	**8.951**	34.244
Umsatzsteuer	**7.404**	5.585
Eingeforderte Einlagen	**938**	1.424
Sonstige	**9.464**	5.627
	329.337	353.411

Der Rückgang der Verpflichtungen aus gewinnorientierter Mitarbeitervergütung resultiert vor allem aus der erstmals in 2009 für Vorjahre vorgenommenen Insolvenzsicherung, welche in voller Höhe (20.093 T€) mit den korrespondierenden Verpflichtungen saldiert wurde. Die ausgewiesene Verpflichtung beinhaltet nun nur noch den Teil der gewinnorientierten Mitarbeitervergütung, der aus dem Geschäftsjahr 2009 resultiert sowie die Sozialversicherungsbeiträge auf die in früheren Geschäftsjahren entstandenen Verpflichtungen. Wir verweisen hierzu auch auf unsere Erläuterungen in Tz. 21. Der Zinsaufwand aus der Verzinsung der Verbindlichkeiten für die gewinnorientierte Mitarbeitervergütung beträgt im Geschäftsjahr T€ 1.758 (i.Vj. T€ 2.049) und ist in Tz. 32 c) in den Zinsaufwendungen ausgewiesen.

57. 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 (Tz. 33) dargestellt.

58. 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 LP in der Zukunft potenziell erwirtschafteten steuerlichen Gewinne einer von der amerikanischen Besteuerung unabhängigen zusätzlichen Belastung mit deutscher Körperschaftsteuer zuzüglich Solidaritätszuschlag. Hieraus können für den SOLARWORLD Konzern zukünftig Steuerzahlungen in Höhe von maximal T€ 19.244 (i. Vj. T€ 19.244) entstehen. Tatsächliche oder latente Steuerschulden waren hierfür nicht zu bilden, da sich diese Steuerzahlungen weder auf die laufende oder auf frühere Perioden beziehen noch aus temporären Differenzen resultieren.

SONSTIGE ERLÄUTERUNGEN

59. SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

in Mio. €	31.12.2009	31.12.2008
Bestellobligo aus Rohstoff- und Lizenzverträgen		
- bis zu 1 Jahr	**343**	264
- zwischen 1 Jahr und 5 Jahren	**1.228**	1.307
- länger als 5 Jahre	**1.046**	894
Bestellobligo aus Investitionen in das Sachanlagevermögen		
- bis zu 1 Jahr	**158**	116
- zwischen 1 Jahr und 5 Jahren	**0**	0
- länger als 5 Jahre	**0**	0
Verpflichtungen aus mehrjährigen Mietverträgen		
- bis zu 1 Jahr	**4**	3
- zwischen 1 Jahr und 5 Jahren	**7**	9
- länger als 5 Jahre	**3**	5
	2.789	2.598

60. ERFOLGSUNSICHERHEITEN UND EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

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

61. FINANZINSTRUMENTE

a) Steuerung der Kapitalstruktur

Eine ausführliche Darstellung der Grundsätze und Ziele in Bezug auf die Steuerung der Kapitalstruktur des Konzerns ist in dem nach deutschem Recht zeitgleich mit diesem Jahresabschluss aufgestellten und veröffentlichten Konzernlagebericht bei den Ausführungen zur Finanzlage enthalten.

b) Grundsätze und Ziele des Finanzrisikomanagements

Die SOLARWORLD AG unterliegt als international agierender Konzern im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit hinsichtlich ihrer Vermögenswerte, Verbindlichkeiten und zukünftigen bereits fixierten und geplanten Transaktionen Markt-, Liquiditäts- und Ausfallrisiken. Ziel des finanziellen Risikomanagements ist es, diese Risiken durch die laufenden operativen und finanzwirtschaftlichen Aktivitäten zu begrenzen.

Die Grundzüge der Finanzpolitik werden regelmäßig im Vorstand und mit den jeweiligen Tochtergesellschaften abgestimmt. Je nach Einschätzung des Risikos, der Planbarkeit von zukünftigen Transaktionen sowie der jeweiligen Marktlage werden ausgewählte derivative und nicht derivative Finanzinstrumente eingesetzt, um Risiken zu begrenzen oder kontrolliert einzugehen. Grundsätzlich werden jedoch nur die Risiken besichert, die Auswirkungen auf den Cashflow

des Konzerns haben. Die Umsetzung der Finanzpolitik sowie das laufende Risikomanagement wird durch die jeweiligen Fachabteilungen gesteuert, die hierüber regelmäßig an den Vorstand berichten.

Derivative Finanzinstrumente werden regelmäßig nur als Sicherungsinstrumente genutzt und nicht zu Handels- oder Spekulationszwecken eingesetzt. Zur Minderung des Ausfallrisikos werden Sicherungsgeschäfte nur mit führenden Finanzinstituten mit einem Kreditrating im Investment Grade Bereich abgeschlossen.

In Bezug auf die Anlage liquider Mittel ist es das Ziel des SOLARWORLD Konzerns, eine Rendite geringfügig über dem Geldmarktniveau zu erreichen. Der SOLARWORLD Konzern investiert daher freie liquide Mittel grundsätzlich in Finanzanlageprodukte in Form von Sichteinlagen (Termin- und Tagesgelder) bei Finanzinstituten, Investmentfonds, Schuldscheinen und Zertifikaten. Um die Risiken aus der Veränderung von Marktpreisen zu begrenzen, beschränken sich die Investitionen auf Finanzanlageprodukte, die hinsichtlich ihrer Risikostruktur dem Geld- oder Rentenmarkt zugeordnet werden können. Weiterhin wird durch die zentrale Steuerung und breite Diversifikation der Geldanlagen in Bezug auf verschiedene Marktrisiken und Schuldner der Bildung von Risiko-Konzentrationen entgegengewirkt. Zur Minderung des Ausfallrisikos werden Schuldscheine und Zertifikate nur von führenden Finanzinstituten mit einem Kreditrating im Investment Grade Bereich erworben.

c) Marktrisiken

In Bezug auf die Marktrisiken ist der SOLARWORLD Konzern insbesondere Risiken aus der Veränderung der Wechselkurse und der Zinssätze ausgesetzt.

Zur Darstellung von Marktrisiken verlangt IFRS 7 Sensitivitätsanalysen, welche die Auswirkungen hypothetischer Änderungen von relevanten Risikovariablen auf Ergebnis und Eigenkapital zeigen. Die periodischen Auswirkungen werden bestimmt, indem die hypothetischen Änderungen der Risikovariablen auf den Bestand der Finanzinstrumente zum Abschlussstichtag bezogen werden. Dabei wird auf der Grundlage bestehender Sicherungsbeziehungen unterstellt, dass die Nettoverschuldung, das Verhältnis von fester und variabler Verzinsung von Schulden und Derivaten und der Anteil von Finanzinstrumenten in Fremdwährung konstant bleiben.

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.

Zinsrisiken bestehen für den SOLARWORLD Konzern sowohl auf der Fremdkapital- als auch auf der Einlagenseite. Daher erfolgt die Analyse der Zinsrisiken auf Basis der Nettoverschuldung, wobei unterstellt wird, dass sich die Zinsen für variabel verzinsliches Fremdkapital und variabel verzinsliche Einlagen gleichermaßen verändern. Weiterhin werden nur solche verzinslichen Finanzinstrumente in die Analyse einbezogen, deren Zinsniveau ausschließlich von der Marktzinsentwicklung abhängig ist. Im Vorjahr wurde in die Analyse nur die Fremdkapitalseite einbezogen.

Währungsrisiken
Die Währungsrisiken des SOLARWORLD Konzerns resultieren im Wesentlichen aus Finanzierungsmaßnahmen und aus der operativen Geschäftstätigkeit. 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 in der Zukunft wird jedoch 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 Bereich der operativen Geschäftstätigkeit wickeln die einzelnen Konzernunternehmen ihre Aktivitäten überwiegend in ihrer jeweiligen funktionalen Währung ab. Im Übrigen 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 Langfristverträgen für die Beschaffung von Rohstoffen. Zum Bilanzstichtag bestanden für diese Transaktionen wie auch im Vorjahr keine bzw. nur geringfügige Sicherungsbeziehungen.

Die wesentlichen originären Finanzinstrumente sind bis auf einen Teil der flüssigen Mittel 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 Derivateeinsatz in die funktionale Währung überführt. Daher können diesbezüglich nur unwesentliche 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 im Eigenkapital.

Wenn der Euro gegenüber dem US-Dollar um zehn Prozent aufwertet (abwertet), ergäbe sich ein negativer (positiver) Effekt auf das Ergebnis vor Steuern von T€ 2.579 (i. Vj. T€ 1.435). Die Sicherungsrücklage würde ohne Berücksichtigung von Steuern bei einer entsprechenden Aufwertung um T€ 1.906 (i.Vj T€ 3.017) höher, bei einer entsprechenden Abwertung um T€ 1.559 (i.Vj. T€ 9.457) niedriger ausfallen. Das Risiko des Konzerns im Hinblick auf Wechselkursänderungen ist bei allen anderen Währungen nicht wesentlich.

Zinsrisiken
Der Konzern steuert sein Zinsrisiko auf der Fremdkapitalseite durch ein jeweils den Marktverhältnissen angepasstes Portfolio von fest und variabel verzinslichem Fremdkapital. Hierfür schließt der SOLARWORLD Konzern Zinsswaps ab, mit denen festverzinsliche und variabel verzinsliche Beträge mit Vertragspartnern getauscht werden. Zum Bilanzstichtag waren unter Berücksichtigung bestehender Zinsswaps rund 84 (i.Vj. 95) Prozent des Fremdkapitals des Konzerns festverzinslich. Durch den hohen Bestand an Liquidität ist der SOLARWORLD Konzern auch auf der Einlagenseite einem Zinsrisiko ausgesetzt, da die freien liquiden Mittel weitestgehend kurzfristig angelegt sind.

Wenn sich das Marktzinsniveau um 50 Basispunkte erhöht (reduziert), ergäbe sich ein positiver (negativer) Effekt auf das Ergebnis vor Steuern von T€ 1.550 (i.Vj. T€ 1.997). Die Sicherungsrücklage würde ohne Berücksichtigung von Steuern bei einer entsprechenden Erhöhung um T€ 270 (i.Vj T€ 403) höher, bei einer entsprechenden Reduzierung um T€ 277 (i.Vj. T€ 273) niedriger ausfallen.

Sonstige Preisrisiken
Der SOLARWORLD Konzern besitzt Wertpapiere, die diversen Preisänderungsrisiken ausgesetzt sind. Die Wertpapiere werden im Wesentlichen zum beizulegenden Zeitwert bilanziert, sodass sich Marktpreisänderungen entweder direkt im Ergebnis oder im Eigenkapital niederschlagen.

Wenn das Markpreisniveau der im Portfolio enthaltenen Wertpapiere sich um insgesamt fünf Prozent erhöhen (reduzieren) würde, ergäbe sich ein positiver (negativer) Effekt auf das Ergebnis vor Steuern von T€ 2.365 (i.Vj. T€ 3.994) und die AfS-Rücklage würde ohne Berücksichtigung von Steuern um T€ 252 (i.Vj. T€ 3.482) höher (niedriger) ausfallen.

d) Ausfallrisiken

Zum Bilanzstichtag verfügt der SOLARWORLD Konzern noch über verbriefte Forderungen gegenüber Finanzinstituten in Höhe von nominal € 50 Mio. Die Kreditratings dieser Finanzinstitute liegt bei Aa1 (Quelle: Moody's). Im Übrigen hat der SOLARWORLD Konzern freie Liquidität überwiegend in Sichteinlagen bei deutschen Finanzinstituten angelegt. Das Ausfallrisiko wird daher diesbezüglich als eher gering eingeschätzt.

Für alle Lieferungen an konzernexterne Kunden gilt, dass in Abhängigkeit von Art und Höhe der jeweiligen Leistung Sicherheiten verlangt, Kreditauskünfte/Referenzen eingeholt oder historische Daten aus der bisherigen Geschäftsbeziehung, insbesondere zum Zahlungsverhalten, zur Vermeidung von Zahlungsausfällen genutzt werden.

Um das Ausfallrisiko weiterhin zu begrenzen, sind Forderungen aus konzernexternen Modulverkäufen überwiegend durch Kreditversicherungen abgesichert. Das Ausfallrisiko wird daher diesbezüglich als eher gering eingeschätzt.

In Bezug auf Forderungen aus Waferverkäufen, die überwiegend aus Langfristverträgen stammen, bestehen keine Kreditversicherungen, da diese Kunden umfangreiche Anzahlungen geleistet haben, die insbesondere im Insolvenzfall nicht rückzahlbar sind. Das diesbezüglich bestehende Ausfallrisiko ist damit wirtschaftlich abgesichert.

Im Übrigen ergibt sich das maximale Ausfallrisiko aus den Buchwerten.

e) Liquiditätsrisiken

Liquiditätsrisiken entstehen für den SOLARWORLD Konzern durch die Verpflichtung, Verbindlichkeiten vollständig und rechtzeitig zu tilgen. Aufgabe des Cash- und Liquiditätsmangements ist es daher, jederzeit 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.

Verträge im Zusammenhang mit Fremdkapitalmitteln in Höhe von € 697 Mio. enthalten Regelungen, die den Gläubigern das Recht einräumen, im Falle der Nichteinhaltung bestimmter Unternehmenskennzahlen (Covenants), die vorzeitige Rückzahlung der Darlehen zu verlangen. Die hierfür relevanten Kennzahlen werden laufend überwacht und an den Vorstand berichtet. Bei den Kennzahlen handelt es sich im Wesentlichen um Kennzahlen zum Verschuldungsgrad und zum Eigenkapital. Diese Kennzahlen wurden im Geschäftsjahr regelmäßig deutlich übertroffen, und es liegen keine Anzeichen vor, dass diese in Zukunft nicht erreicht werden könnten. Darüber hinaus haben die Gläubiger das im Bericht zu § 315 Abs. 4 HGB näher erläuterte Recht, die vorzeitige Rückzahlung der Darlehen zu verlangen, falls bei der SOLARWORLD AG ein Kontrollwechsel eintritt.

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 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 2009 fixierten Zinssätze herangezogen. Bei Zahlungsströmen in Fremdwährung wird für die Zukunft der Wechselkurs des Bilanzstichtages unterstellt.

Undiskontierte Cashflows zum 31.12.2009 in T€	Gesamt	2010	2011	2012	2013	2014	2015 ff.
Emittierte Schuldscheindarlehen	**526.791**	21.371	21.371	21.371	21.371	197.178	244.129
Emittierte Senior Notes (US-Privat Placement)	**159.849**	7.224	7.224	7.224	84.970	2.645	50.562
zugehöriges derivatives Finanzinstrument	**9.179**	-456	-456	-456	6.970	-169	3.746
Anleihen	**9.386**	601	8.785	0	0	0	0
Bankdarlehen	**259.055**	26.464	46.994	57.687	48.080	77.877	1.953
zugehöriges derivatives Finanzinstrument	**1.999**	927	576	352	144	0	0
Derivative Finanzinstrumente ohne Bezug zu finanziellen Verbindlichkeiten	**2.232**	2.232	0	0	0	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	**83.943**	83.943	0	0	0	0	0
Übrige Schulden	**9.714**	2.888	1.585	4.884	357	0	0
	1.062.148	**145.194**	**86.079**	**91.062**	**161.892**	**277.531**	**300.390**

Undiskontierte Cashflows zum 31.12.2008 in T€	Gesamt	2009	2010	2011	2012	2013	2014 ff.
Emittierte Schuldscheindarlehen	553.136	21.271	21.215	21.222	21.257	21.236	446.935
Emittierte Senior Notes (US-Privat Placement)	172.933	7.478	7.478	7.478	7.478	87.955	55.066
zugehöriges derivatives Finanzinstrument	2.852	-710	-710	-710	-710	3.984	1.708
Anleihen	10.457	605	605	9.247	0	0	0
Bankdarlehen	109.435	33.649	23.669	19.134	17.951	9.391	5.641
zugehöriges derivatives Finanzinstrument	1.157	452	327	203	124	51	0
Derivative Finanzinstrumente ohne Bezug zu finanziellen Verbindlichkeiten	1.307	1.307	0	0	0	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	70.413	70.413	0	0	0	0	0
Übrige Schulden	39.432	11.946	5.237	13.243	8.632	374	0
	961.122	146.411	57.821	69.817	54.732	122.991	509.350

f) 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:

Aktiva 31.12.2009	Bewertungskategorien IAS 39		
in T€	Designiert als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	Kredite und Forderungen	zur Veräußerung verfügba
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		211.401	
Übrige Forderungen und Vermögenswerte		169	
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	47.396	28.928	5.02
Flüssige Mittel		428.089	
	47.396	668.587	5.02

Aktiva 31.12.2008	Bewertungskategorien IAS 39		
in T€	Designiert als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	Kredite und Forderungen	zur Veräußerung verfügba
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		71.219	
Übrige Forderungen und Vermögenswerte		6.042	
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	79.884	246.905	69.65
Flüssige Mittel		431.689	
	79.884	755.855	69.65

Passiva 31.12.2009	Bewertungskategorien IAS 39		
in T€	Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	zu Handelszwecken gehalten	Derivate in Sicherungsbeziehungen
Finanzschulden	777.210	2.232	10.057
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	83.943		
Übrige Schulden	8.951		
	870.104	2.232	10.057

Passiva 31.12.2008	Bewertungskategorien IAS 39		
in T€	Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	Zu Handelszwecken gehalten	Derivate in Sicherungsbeziehungen
Finanzschulden	701.713	1.307	1.100
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	70.413		
Übrige Schulden	29.667		
	801.793	1.307	1.100

g r	Derivate in Sicherungs-beziehungen	Summe Buchwerte	Summe beizulegender Zeitwerte	Nicht im Anwendungsbereich von IFRS 7	Gesamt Buchwerte
		211.401	**211.401**		**211.401**
		169	**169**	12.818	**12.987**
2	0	**81.346**	**84.046**	1.105	**82.451**
		428.089	**428.089**		**428.089**
2	0	**721.005**	**723.705**	13.923	**734.928**

g r	Derivate in Sicherungs-beziehungen	Summe Buchwerte	Summe beizulegender Zeitwerte	Nicht im Anwendungsbereich von IFRS 7	Gesamt Buchwerte
		71.219	**71.219**		**71.219**
		6.042	**6.042**	15.122	**21.164**
0	6.924	**403.363**	**402.921**	1.051	**404.414**
		431.689	**431.689**		**431.689**
0	6.924	**912.313**	**911.871**	16.173	**928.486**

				Restlaufzeiten		
Summe Buchwerte	Summe beizulegender Zeitwert	Nicht im Anwendungs bereich von IFRS 7	Gesamt Buchwerte	bis 1 Jahr	zwischen 1 und 5 Jahre	über 5 Jahre
789.499	**804.746**		**789.499**	38.915	485.289	265.295
83.943	**83.943**		**83.943**	83.943		
8.951	**8.951**	320.386	**329.337**	78.675	141.899	108.763
882.393	**897.640**	320.386	**1.202.779**	201.533	627.188	374.058

				Restlaufzeiten		
Summe Buchwerte	Summe beizulegender Zeitwert	Nicht im Anwendungs bereich von IFRS 7	Gesamt Buchwerte	bis 1 Jahr	zwischen 1 und 5 Jahre	über 5 Jahre
704.120	**716.755**		**704.120**	28.714	48.078	627.328
70.413	**70.413**		**70.413**	70.413		
29.667	**29.667**	323.744	**353.411**	60.926	183.899	108.586
804.200	**816.835**	323.744	**1.127.944**	160.053	231.977	735.914

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen enthalten Forderungen aus Auftragsfertigung in Höhe von T€ 0 (i.Vj. T€ 4.359). Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen enthalten Verbindlichkeiten aus Auftragsfertigung in Höhe von T€ 193 (i.Vj. T€ 0).

Der beizulegende Zeitwert der finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Verbindlichkeiten ist mit dem Betrag angegeben, zu dem das betreffende Instrument in einer gegenwärtigen Transaktion (ausgenommen erzwungene Veräußerung oder Liquidation) zwischen vertragswilligen Geschäftspartnern getauscht werden könnte. Die zur Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte angewandten Methoden und Annahmen stellen sich wie folgt dar:

- 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 finanzielle Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern aus einem Programm zur gewinnorientierten Mitarbeitervergütung enthalten. Die Verbindlichkeiten sind variabel verzinslich. Daher entspricht der beizulegende Zeitwert zum Bilanzstichtag dem Buchwert.
- Der beizulegende Zeitwert der sonstigen finanziellen Vermögenswerte wird, sofern verfügbar, auf der Grundlage von Börsenpreisen auf aktiven Märkten ermittelt.
- Der beizulegende Zeitwert der nicht notierten sonstigen finanziellen Vermögenswerte wird unter Anwendung geeigneter Bewertungsverfahren geschätzt.
- In den sonstigen finanziellen Vermögenswerten sind Anteile an einem Investmentfonds enthalten, die als designiert zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte klassifiziert sind. Für diesen Fonds sind die Auszahlung des Rückgabepreises sowie dessen Errechnung und Veröffentlichung zum Bilanzstichtag und bis zum Aufstellungszeitpunkt vorübergehend ausgesetzt. Auch für große Teile der im Portfolio des Fonds enthaltenen Wertpapiere war bis zum Aufstellungszeitpunkt kein aktiver Markt vorhanden. Darüber hinaus standen für die Bewertung der Fondsanteile unter Anwendung der Discounted-Cashflow Methode keine validen Marktdaten zur Verfügung. Der beizulegende Zeitwert dieses Fonds basiert daher auf einer von der Fondsgesellschaft ermittelten indikativen Bewertung. Diese Bewertung wiederum basiert auf von den Lead-Managern der jeweiligen im Portfolio enthaltenen Wertpapiere festgesetzten Einzelkursen, auf Einzelkursen von Dritten (Brokern) und anerkannten Modellrechnungen. Zur Validierung dieses Werts wurde die Entwicklung eines vergleichbaren Fonds, für den Rückgabekurse gestellt werden, herangezogen. Ebenso wurde die Entwicklung des indikativen Werts der Fondsgesellschaft nach Abschlussstichtag gewürdigt. Unter Berücksichtigung dieser Analysen wurden die Fondsanteile zum Bilanzstichtag mit T€ 21.888 (Vj. T€ 23.238) bewertet, was der indikativen Bewertung der Fondsgesellschaft entspricht. Die Reduzierung des Buchwerts resultiert ausschließlich aus in 2009 erfolgten Substanz- und Ertragsausschüttungen in Höhe von T€ 6.006.
- Der beizulegende Zeitwert von nicht notierten Schuldverschreibungen, Anleihen und Bankdarlehen wird durch Diskontierung der künftigen Cashflows unter Verwendung von derzeit für Fremdkapital zu vergleichbaren Konditionen, Kreditrisiken und Restlaufzeiten anzusetzenden Zinssätzen geschätzt. Für das Kreditrisiko der SOLARWORLD wurde durchgängig eine Credit Spread von 220 Basispunkten (i.Vj. 200) angenommen.
- Der beizulegende Zeitwert derivativer Finanzinstrumente, für die am Markt beobachtbare Input-Parameter verfügbar sind, wird durch Diskontierung der künftigen Cashflows unter Verwendung dieser Input-Parameter geschätzt. Die verwendeten Input-Parameter betreffen Zinsstrukturkurven sowie Devisen-Kassa- und Terminkurse. Mit einer Ausnahme wurden alle derivativen Finanzinstrumente unter Anwendung dieses Bewertungsverfahrens bewertet.
- Die Finanzschulden enthalten ein derivatives Finanzinstrument das unserem Joint-Venture-Partner das Recht zum Kauf von 26,5 Prozent der Anteile an der SOLARWORLD Korea Ltd. zu einem festgelegten Preis einräumt (Kauf-Option). Die Bewertung dieses Derivates erfolgte auf Basis der Bewertung der Gesellschaft im Rahmen einer im Juli 2009 vorgenommenen Kapitalerhöhung und unter Berücksichtigung signifikanter Wertänderungen seit diesem Zeitpunkt. Die Option wurde am 11. Februar 2010 ausgeübt.

Die zum Bilanzstichtag zum beizulegenden Zeitwert bilanzierten Finanzinstrumente können folgender Hierarchie zur Bestimmung und zum Ausweis beizulegender Zeitwerte von Finanzinstrumenten zugeordnet werden:

Stufe 1: Notierte (unangepasste) Preise auf aktiven Märkten für gleichartige Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten.

Stufe 2: Verfahren, bei denen sämtliche Input-Parameter, die sich wesentlich auf den erfassten beizulegenden Zeitwert auswirken, entweder direkt oder indirekt beobachtbar sind.

Stufe 3: Verfahren, die Input Parameter verwenden, die sich wesentlich auf den erfassten beizulegenden Zeitwert auswirken und nicht auf beobachtbaren Marktdaten basieren.

in T€	Summe 31.12.2009	Stufe 1	Sufe 2	Stufe 3
Zum beizulegen Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte				
als solche designiert	**47.396**	0	25.508	21.888
zur Veräußerung verfügbar	**5.022**	5.022	0	0
Zum beizulegen Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten				
zu Handelszwecken gehalten	**-2.232**	0	0	-2.232
Derivate in Sicherungsbeziehungen	**-10.057**	0	-10.057	0
	40.129	5.022	15.451	19.656

Die in der Stufe 3 enthaltenen Finanzinstrumente haben sich im Geschäftsjahr wie folgt entwickelt:

in T€	2009
Stand 1.1.	**24.538**
Im sonstigen Finanzergebnis erfasste Gewinne	6.161
Verkauf	-5.037
Ausschüttungen	-6.006
Stand 31.12.	**19.656**

Auf die noch am Bilanzstichtag gehaltenen Finanzinstrumente, die der Stufe 3 zugeordnet wurden, entfällt für 2009 ein Gewinn in Höhe von T€ 2.423, der im sonstigen Finanzergebnis enthalten ist.

g) Nettogewinne und -verluste nach Bewertungskategorien

Die Nettogewinne und -verluste der Bewertungskategorien »designiert als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete« und »zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte« sind in Tz. 32 im sonstigen Finanzergebnis ersichtlich. Sie enthalten neben Ergebnissen aus der Marktbewertung auch Zins-, Dividenden- und Währungseffekte.

Die Nettogewinne und -verluste der Bewertungskategorie »Kredite und Forderungen« beinhalten neben den im Folgenden genannten Währungskursverlusten im Wesentlichen Wertberichtigungen in Höhe von T€ 2.523 (i.Vj. T€ 1.024). Letztere sind in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten.

In Bezug auf die Bewertungskategorien »Kredite und Forderungen« und »zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten« sind in den Nettogewinnen und -verlusten auch Verluste aus Währungseffekten zu berücksichtigen, die aus Wirtschaftlichkeitsgründen nicht aufgeteilt wurden. Im Saldo ergaben sich hieraus im Geschäftsjahr Währungskursverluste in Höhe von T€ 1.237 (i.Vj. T€ 2.447). Diese sind im sonstigen Finanzergebnis ausgewiesen.

Neben einem Teil der genannten Währungskursverluste waren im Nettoergebnis der »zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten finanziellen Verbindlichkeiten« im Vorjahr Erträge aus der Rückzahlung von finanziellen Verbindlichkeiten in Höhe von T€ 1.429 zu berücksichtigen. Letztere waren in den »anderen Finanzerträgen« enthalten.

Der Nettoverlust der Bewertungskategorien »Kredite und Forderungen« sowie »zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten« beläuft sich somit auf insgesamt T€ 3.760 (i.Vj. T€ 2.042).

Hinsichtlich der »zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte« wurden neben erfolgswirksamen Zinserträgen in Höhe von T€ 27 (i.Vj. T€ 409) im Geschäftsjahr keine Zuführungen zur AfS-Rücklage erfasst (i.Vj. T€ 286).

h) Sicherungsmaßnahmen

Zur Sicherung des Zahlungsstromrisikos eines variabel verzinslichen Darlehens hat der SOLARWORLD Konzern einen Zinsswap (»Zahle fix – Empfange variabel«) mit einem aktuellen Nominalvolumen in Höhe von T€ 29.000 (i.Vj. 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€ -1.168 (i.Vj. T€ -1.100).

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€ -8.889 (i.Vj. T€ 6.924).

Der Nachweis der prospektiven Effektivität wird mittels der Critical Terms Match Methode 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 effektiven Sicherungsbeziehung ausgegangen werden kann. Zum Bilanzstichtag wurde daher im Eigenkapital ein nicht realisierter Gewinn in Höhe von T€ 849 (i.Vj. T€ 9.148) erfasst.

62. 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€	2009	2008
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	**0**	0
Cashflow aus Investitionstätigkeit	**5.775**	12.996
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	**0**	0
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds	**5.775**	12.996

Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit

Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit wurde nach der indirekten Methode aufgestellt. Das Ergebnis vor Steuern als Ausgangswert wird zunächst um die wesentlichen nicht zahlungswirksamen Erträge und Aufwendungen korrigiert. Hieraus ergibt sich der Cashflow aus dem operativen Ergebnis. Im Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit sind die Veränderungen des Nettoumlaufvermögens berücksichtigt.

Die in der Cashflow-Rechnung ausgewiesenen nicht zahlungswirksamen Erträge des Geschäftsjahrs betreffen die Erträge aus der Auflösung erhaltener Anzahlungen. Wir verweisen dazu auch auf unsere Erläuterungen in Tz. 26. Die nicht zahlungswirksamen Erträge des Vorjahrs stellen den Gewinn aus der Veräußerung nicht fortgeführter Aktivitäten dar. Dieser resultierte aus dem Verkauf von 65 Prozent der damaligen Tochtergesellschaft GPV.

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 Geschäftsjahrs stellen sich wie folgt dar:

in T€	2009	2008
Zu- (+) / Abnahme (-) der erhaltenen Anzahlungen	**5.371**	108.425
Zu- (-) / Abnahme (+) der geleisteten Anzahlungen	**4.777**	-119.215
Entwicklung des Cashflows	**10.148**	-10.790

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

Cashflow aus Investitionstätigkeit

Im Cashflow aus Investitionstätigkeit sind Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen dargestellt sowie die hierfür erhaltenen Investitionszuwendungen. Des Weiteren sind darin Ein- bzw. Auszahlungen im Zusammenhang mit Finanzmittelanlagen sowie Einzahlungen aus einer Restkaufpreiszahlung aus dem Verkauf der Anteile an der Tochtergesellschaft GPV enthalten (siehe oben). Durch den Erwerb von 50 Prozent der Anteile an der SOLARWORLD SOLICIUM GMBH hat der SOLARWORLD Konzern unter Berücksichtigung des geleisteten Kaufpreises T€ 110 liquide Mittel erhalten.

Cashflow aus Finanzierungstätigkeit

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit berücksichtigt die Erhöhung der Finanzverschuldung. 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€ 428.089 (i. Vj. T€ 431.689) und unter den kurzfristigen Finanzschulden ausgewiesenen täglich fälligen Verbindlichkeiten in Höhe von T€ 0 (i. Vj. T€ 8.335). Dabei werden T€ 111 (i.Vj. T€ 0) aufgrund der Erstkonsolidierung der SOLARWORLD SOLICIUM GMBH als konsolidierungskreisbedingte Änderung des Finanzmittelfonds berücksichtigt.

63. EVENTUALSCHULDEN

Die SOLARWORLD AG hat gegenüber der Deutsche Bank AG eine selbstschuldnerische Bürgschaft in Höhe von T€ 12.667 für die Solarparc AG abgegeben.

64. ANGABEN ÜBER BEZIEHUNGEN ZU NAHE STEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

Im Berichtsjahr 2009 lagen folgende wesentliche Transaktionen mit nahe stehenden Personen oder Unternehmen vor:

Von Mitgliedern der Familie Asbeck wurden Verwaltungs- und Gewerbeimmobilien in Bonn mit einem jährlichen Pachtzins von insgesamt € 1 Mio. (i.Vj. € 0,6 Mio.) angemietet. Zum Bilanzstichtag weist die SOLARWORLD AG Verbindlichkeiten in Höhe von T€ 30 (i.Vj. T€ 30) aus. An Frank H. Asbeck wurden Modullieferungen und sonstige Leistungen in Höhe von T€ 145 (i.Vj. T€ 391) erbracht. Zum Bilanzstichtag waren hieraus noch Forderungen in Höhe von T€ 129 (i.Vj. T€ 391) offen.

Gegenüber der Solarparc Vilshofen GmbH bestehen zum Stichtag Restforderungen in Höhe von T€ 100 (i.Vj. € 4,8 Mio.) aus Sicherheitseinbehalten. Die Gesellschaft wurde im Januar 2009 durch die SOLARPARC AG an die Solar Holding Beteiligungsgesellschaft mbH verkauft, deren mehrheitlicher Gesellschafter Frank H. Asbeck ist.

An die Solarparc Gruppe wurden im Geschäftsjahr Modullieferungen und Projektleistungen mit einem Auftragsvolumen von € 97,1 Mio. (i.Vj. € 4 Mio. an die Solarparc Vilshofen GmbH) erbracht. Da der überwiegende Teil erst im 4. Quartal 2009 abgerechnet wurde, sind zum Stichtag noch € 95,8 Mio. (i.Vj. € 5,5 Mio., davon € 4,8 Mio. gegenüber der Solarparc Vilshofen GmbH) an Forderungen offen. Des Weiteren hat der SOLARWORLD Konzern Betriebsführungs- und Planungsleistungen in Höhe von T€ 273 (i.Vj. T€ 203) von der Solarparc AG erhalten. Daraus bestehen zum Stichtag noch Verbindlich-

keiten in Höhe von T€ 6 (i.Vj. T€ 0). Zudem hat der SOLARWORLD Konzern sonstige Dienstleistungen in Höhe von T€ 37 (i.Vj. T€ 9) an den SOLARPARC Konzern erbracht, woraus zum Stichtag noch T€ 1 (i.Vj. T€ 0) an Forderungen offen sind.

Für die Zwischenfinanzierung eines Projekts hat die SOLARWORLD AG gegenüber der Deutsche Bank AG für die SOLARPARC AG eine selbstschuldnerische Bürgschaft in Höhe von T€ 12.667 (i.Vj. T€ 12.667) abgegeben, für die sie im Geschäftsjahr T€ 128 (i.Vj. T€ 108) an Avalprovisionen vereinnahmt hat. Des Weiteren hat die SOLARWORLD AG im Geschäftsjahr Darlehen in Höhe von insgesamt € 6 Mio. an die SOLARPARC AG gewährt, von denen zum 31. Dezember 2009 noch Darlehen in Höhe von € 3 Mio. ungetilgt sind. In diesem Zusammenhang sind Zinserträge in Höhe von T€ 61 (i.Vj. T€ 218) angefallen.

Die SOLARWORLD AG hatte in 2008 einen kurzfristigen Kredit an ein Gemeinschaftsunternehmen gewährt. Dieser wurde bis zum Stichtag komplett getilgt (i.Vj. T€ 1.796) und führte in 2009 zu Zinserträgen in Höhe von T€ 111 (i.Vj. T€ 10).

Der SOLARWORLD Konzern hat Waren, Anlagevermögen, Lohnfertigungsleistungen sowie sonstige Dienstleistungen im Volumen von T€ 11.023 (i.Vj. T€ 4.761) an Gemeinschaftsunternehmen verkauft bzw. erbracht. Aus diesen Geschäftsvorfällen bestehen zum Stichtag Forderungen in Höhe von T€ 2.398 (i.Vj. T€ 1.138).

Von Gemeinschaftsunternehmen wurden Waren, Anlagevermögen, Lohnfertigungsleistungen und sonstige Dienstleistungen in einem Volumen von T€ 76.554 (i.Vj. T€ 6.173) eingekauft. Unter Berücksichtigung der Bilanzierung von Liefer- und Abnahmeverträgen, die wirtschaftlich eine Lohnfertigungsbeziehung darstellen (siehe Tz. 5), bestehen zum Stichtag Gesamtverbindlichkeiten in Höhe von T€ 8.815 (i.Vj. T€ 343) und geleistete Anzahlungen in Höhe von T€ 955 (i.Vj. T€ 11.400). Zivilrechtlich bestehen aus den Transaktionen zum Bilanzstichtag Verbindlichkeiten in Höhe von T€ 18.885 (i.Vj. T€ 343) sowie Forderungen in Höhe von T€ 16.194 (i.Vj. T€ 0). Des Weiteren sind zivilrechtliche Ansprüche aus geleisteten Anzahlungen in Höhe von T€ 15.165 (i.Vj. T€ 11.400) offen.

Aus Einlageverpflichtungen gegenüber einem Gemeinschaftsunternehmen bestehen Verbindlichkeiten in Höhe von € 1 Mio. (i.Vj. € 1,4 Mio.).

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 2009 einen Honorargesamtbetrag von 0,7 Mio. € (i.Vj. 0,6 Mio. €) erhalten.

Die Vergütung der Vorstände ist in Tz. 66 aufgeführt bzw. im Lagebericht im Vergütungsbericht dargestellt.

Alle Geschäfte wurden zu fremdüblichen Bedingungen abgewickelt.

65. MITARBEITER

Die durchschnittliche Zahl der Beschäftigten betrug 1.858 (i. Vj. 1.591) und teilt sich wie folgt auf die betrieblichen Funktionsbereiche bzw. Segmente auf:

Anzahl	2009	2008
Produktion Deutschland	**1.007**	879
Produktion Deutschland	**603**	507
Handel	**187**	155
Sonstige	**61**	50
	1.858	1.591

Zum 31. Dezember 2009 betrug die Mitarbeiterzahl 2.000 (i. Vj. 1.825) inklusive 86 Auszubildende (i.Vj. 83).

66. VORSTÄNDE UND AUFSICHTSRAT

Die Mitglieder des Vorstands erhielten für die Wahrnehmung ihrer Aufgaben im Mutterunternehmen und in den Tochterunternehmen im Geschäftsjahr 2009 eine Gesamtvergütung von T€ 2.719 (i. Vj. T€ 2.704). Darin sind variable Vergütungsanteile in Höhe von T€ 1.882 (i. Vj. T€ 1.850) enthalten.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhielten für die Wahrnehmung ihrer Aufgaben im Mutterunternehmen und in den Tochterunternehmen im Geschäftsjahr 2009 Vergütungen einschließlich Kostenerstattungen in Höhe von insgesamt T€ 297 (i. Vj. T€ 293), jeweils zuzüglich gesetzlicher Umsatzsteuer. Darin sind variable Vergütungsanteile in Höhe von netto T€ 119 (i. Vj. T€ 114) enthalten.

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

In den Vorstand der Gesellschaft sind wie im Vorjahr 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 (i. Vj. 25,00) Prozent der Anteile an der SOLARWORLD AG.

Dem Aufsichtsrat gehören wie im Vorjahr folgende Personen an:

- Dr. Claus Recktenwald (Vorsitzender), Rechtsanwalt und Partner der Sozietät Schmitz Knoth Rechtsanwälte, Bonn
- Dr. Georg Gansen (stellvertretender Vorsitzender), Rechtsanwalt/Syndikus der Deutsche Post AG, Bonn
- Dr. Alexander von Bossel, LL.M (Edinb.); Rechtsanwalt und Partner bei CMS Hasche Sigle, Partnerschaft von Rechtsanwälten und Steuerberatern, Köln

Der Vorstandsvorsitzende Frank H. Asbeck ist Vorsitzender des Aufsichtsrats der DEUTSCHE SOLAR AG sowie der SUNICON AG.

Der Aufsichtsratsvorsitzende Dr. Claus Recktenwald ist Aufsichtsratsvorsitzender der SOLARPARC AG, stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender der DEUTSCHE SOLAR AG, stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender der SUNICON AG, Aufsichtsratsmitglied der VEMAG Verlags- und Medien Aktiengesellschaft, Köln, Aufsichtsratsmitglied der Wanderer-Werke AG, Augsburg, (bis November 2009) sowie Beiratsmitglied der Grünenthal GmbH, Aachen (seit Januar 2010).

Der stellvertretende Aufsichtsratsvorsitzende Dr. Georg Gansen ist jeweils auch stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender der SOLARPARC AG, der DEUTSCHE SOLAR AG sowie der SUNICON AG.

Das Aufsichtsratsmitglied Dr. Alexander von Bossel ist auch Mitglied des Aufsichtsrats der SOLARPARC AG.

67. ABSCHLUSSPRÜFERHONORARE

Das von dem Abschlussprüfer des Konzernabschlusses, die BDO Deutsche Warentreuhand AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg/Bonn, im Konzerngeschäftsjahr 2009 berechnete Gesamthonorar einschließlich Kostenerstattungen beträgt für:

a) Abschlussprüfungsleistungen T€ 563 (i. Vj. T€ 500)
b) andere Bestätigungsleistungen T€ 6 (i. Vj. T€ 11)
c) Steuerberatungsleistungen T€ 2 (i. Vj. T€ 13)
d) sonstige Leistungen T€ 117 (i. Vj. T€ 4)

68. CORPORATE GOVERNANCE

Aufsichtsrat und Vorstand haben am 24. November 2009 bzw. 14. Dezember 2009 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 SOLARWORLD AG *www.solarworld.de/investorrelations/entsprechenserklaerung//* veröffentlicht.

Bonn, den 12. März 2010

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

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Wir haben den von der SOLARWORLD AG, Bonn, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gesamtergebnisrechnung, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2009 bis zum 31. Dezember 2009 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 12. März 2010

BDO Deutsche Warentreuhand
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dr. Gorny
Wirtschaftsprüfer

ppa. Ahrend
Wirtschaftsprüfer

VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss 2009 ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des SOLARWORLD Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht 2009 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 12. März 2010

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

BERICHTERSTATTUNG ZUR NACHHALTIGEN UNTERNEHMENSFÜHRUNG

213 VORWORT DES VORSTANDS
215 NACHHALTIGKEIT: ANLAGE ZUM KONZERNBERICHT FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2009
216 OFFENLEGUNG (GLOBAL REPORTING INITIATIVE, GLOBAL COMPACT, DVFA)
224 STRATEGIE UND MANAGEMENT
242 LEISTUNGSINDIKATOREN
258 BESCHEINIGUNG ÜBER DIE BERICHTERSTATTUNG ZUR NACHHALTIGEN UNTERNEHMENSFÜHRUNG DER SOLARWORLD AG FÜR DAS KALENDERJAHR 2009

Verweis auf Textstelle • Seite //
Verweis auf Grafiknummer • Seite //
www.internetverweis.com
Verweis zu Nachhaltigkeitsindex • Seite //
Verweis auf Solare Weltkarte • Einleger //
Verweis auf Begriff im Glossar[g]

INHALT

BERICHTERSTATTUNG ZUR NACHHALTIGEN UNTERNEHMENSFÜHRUNG

213 VORWORT DES VORSTANDS

215 NACHHALTIGKEIT:
ANLAGE ZUM KONZERNBERICHT FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2009

215 FACTS: NACHHALTIGKEIT
215 FACTS: SOLARWORLD SETZT STANDARDS
216 OFFENLEGUNG (GLOBAL REPORTING INITIATIVE, GLOBAL COMPACT, DVFA)
216 GLOBAL REPORTING INITIATIVE (EINSTUFUNG UND INDEX)
216 GRI-ANWENDUNGSRAHMEN
217 GRI-INDEX
219 GLOBAL COMPACT (FORTSCHRITTSMITTEILUNG)
221 KPI's FOR ESG (KERNLEISTUNGSINDIKATOREN DER DVFA)
224 STRATEGIE UND MANAGEMENT
224 POTENZIAL: ENERGIE SCHAFFT GRUNDLAGEN FÜR ENTWICKLUNG
227 WESENTLICHKEITSMATRIX
228 BERICHTSGRENZE
235 STAKEHOLDER
242 LEISTUNGSINDIKATOREN
242 ÖKONOMISCHE LEISTUNGSINDIKATOREN
244 ÖKOLOGISCHE LEISTUNGSINDIKATOREN
246 FACTS: POSITIVE CO_{2EQ}-BILANZ
246 KLIMASCHUTZ
249 SOZIALE LEISTUNGSINDIKATOREN
258 BESCHEINIGUNG ÜBER DIE BERICHTERSTATTUNG ZUR NACHHALTIGEN UNTERNEHMENSFÜHRUNG DER SOLARWORLD AG FÜR DAS KALENDERJAHR 2009

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

Vorwort des Vorstands

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

als internationaler Konzern legen wir seit jeher besonderen Wert auf nachhaltiges Management. Es ist ein Grundprinzip der SOLARWORLD – daher binden wir die Berichterstattung zur Nachhaltigkeitsleistung seit 2007 in unsere Konzernberichte ein. Für uns ist es die logische Konsequenz daraus, dass wir den Nachhaltigkeitsgedanken voll in unsere Unternehmensstrategie integriert haben.
Konzernlagebericht • *S. 031 //*

Doch warum ist es so wichtig, sich eingehend mit nachhaltigem Management zu beschäftigen und was macht das Besondere aus? Bei einer nachhaltigen Entwicklung können die gegenwärtigen Generationen ihre Bedürfnisse befriedigen, ohne die Möglichkeiten der zukünftigen Generationen zu gefährden. Aber auch unter den heute lebenden Generationen, z.B. zwischen armen und reichen Ländern, sind Chancengleichheit und gerechte Verteilung Kernthemen der Nachhaltigkeitsdebatte. Nachhaltigkeit lässt sich anhand von drei Dimensionen strukturieren: der ökonomischen, der ökologischen und der sozialen Dimension. Alle drei sind eng miteinander verzahnt, so dass sie stets im Zusammenhang, integriert zu betrachten sind.

Nur eine solch umfassende Sichtweise ermöglicht es, Chancen und Risiken bereits im Vorhinein besser einzuschätzen. Wir sind daher überzeugt, dass ein breit gefächertes Nachhaltigkeitsmanagement künftig entscheidende Innovations- und Wettbewerbsvorteile bringen wird – und das nicht nur in Industrieländern, sondern auch in Entwicklungs- und Schwellenländern. Für uns werden auch diese Regionen zunehmend an Bedeutung gewinnen.

2009 haben wir unser konzernweites Nachhaltigkeitsmanagementsystem weiter ausgebaut. Die Solarenergie ist unsere Antwort auf Klimawandel und Ressourcenverknappung – sie ist unsere Kernkompetenz und hier setzen wir seit Jahren technische Standards. Doch auch darüber hinaus wollen wir unser Handeln konsequent an nachhaltigen Grundsätzen ausrichten. In unserer Berichterstattung zur nachhaltigen Unternehmensführung können Sie diese Entwicklung verfolgen.

Auch hier setzen wir Standards: Seit 2007 verwenden wir den GRI-Berichtsrahmen und wie in den Vorjahren erreichten wir 2009 wieder das Berichtsniveau A+, bestätigt von der GRI sowie vom Wirtschaftsprüfer. Damit ist die SOLARWORLD seit 2007 das einzige Solarunternehmen weltweit, das diesen Berichtsstandard erfüllt. Seit 2008 berichtet die SOLARWORLD außerdem entlang der Nachhaltigkeitskennzahlen der Deutsche Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management (DVFA) und ist damit das erste Unternehmen weltweit, das diese Kriterien in die Berichterstattung aufgenommen hat. Die DVFA-Kriterien werden kontinuierlich weiterentwickelt; wir beteiligen uns aktiv an dieser Diskussion und berücksichtigen die Fortschritte in unseren Berichten. Außerdem unterzeichnete die SOLARWORLD als weltweit erstes reines Solarunternehmen am 16. Oktober 2009 den Global Compact der Vereinten Nationen. Wir unterstützen die zehn Prinzipien des Global Compact im Bereich Menschenrechte, Arbeitsrechte, Umweltschutz und Anti-Korruption und möchten die Umsetzung der Prinzipien in unserem Einflussbereich fördern. Den jährlichen Fortschrittsbericht integrieren wir in unsere Konzernberichterstattung – genau wie die Berichterstattung zur Nachhaltigkeitsleistung.

Unsere Vision und Strategie haben wir Ihnen im Konzernlagebericht ausführlich beschrieben. *Vision • S. 002//* Mit unserer Nachhaltigkeitsstrategie widmen wir uns den Themen Qualitäts- und Umweltmanagement sowie gesellschaftspolitisches Engagement. *Verknüpfung von Managementinstrumenten • S. 044// Solar2World – Not-For-Profit-Engagement verstärkt • S. 087//* Dabei sind wir uns stets bewusst: Das Fundament für unser nachhaltiges Management ist der ökonomische Erfolg – er verleiht uns sicheren Stand und die nötige Handlungsfreiheit.

Gemeinsam mit meinen Vorstandskollegen lade ich Sie ein, sich Ihr eigenes Bild zu machen von den Leistungen und Herausforderungen, die im Berichtsjahr 2009 die Entwicklung des SOLARWORLD Konzerns geprägt haben. Wir sind offen für Ihre Kommentare und Anregungen und möchten Sie ermutigen, über *sustainability@solarworld.de* einen Dialog mit uns aufzunehmen. Wir freuen uns auf Ihr Feedback!

Besuchen Sie auch unsere Webseite. Dort finden Sie detaillierte Informationen zu unserem gesellschaftspolitischen Engagement. *www.solarworld.de/nachhaltigkeit*

Mit sonnigen Grüßen

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

NACHHALTIGKEIT: ANLAGE ZUM KONZERNBERICHT FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2009

BE INDEPENDENT | BE SUSTAINABLE | BE SUCCESSFUL

FACTS: NACHHALTIGKEIT

- Ökonomisch, ökologisch und sozial nachhaltig; heute und in Zukunft
- Kernbestandteil unserer Geschäftstätigkeit Vision • S. 002 //
- Kein Automatismus: Es reicht nicht aus, Solarproduzent zu sein, weil Nachhaltigkeit alle Unternehmensbereiche und die Auswirkungen auf die Gesellschaft betrifft.
- Strategische Ziele, die ökonomische, ökologische und soziale Faktoren gemeinsam berücksichtigen Ökologische und soziale Aspekte einbeziehen • S. 040 //
- Beitrag zur regionalen Entwicklung weltweit Off-Grid-Technologie erschließt neue Märkte • S. 130 // Solar2World – Not-For-Profit-Engagement verstärkt • S. 087 //

FACTS: SOLARWORLD SETZT STANDARDS

- Als weltweit erstes reines Solarunternehmen Unterzeichnung des Global Compact der Vereinten Nationen (16.10.2009) Global Compact (Fortschrittsmitteilung) • S. 219 / /
- Als weltweit erstes Unternehmen Berichterstattung nach den KPI's der DVFA (seit Konzernbericht 2008) KPI's for ESG (Kernleistungsindikatoren der DVFA) • S. 221 //
- Als weltweit erstes Unternehmen der Solarbrache Berichterstattung über Nachhaltigkeitsleistung erstens integriert in den Konzernbericht und zweitens zertifiziert: GRI A+ (seit Konzernbericht 2007) Offenlegung (Global Reporting Initiative, Global Compact, DVFA) • S. 216 //

OFFENLEGUNG (GLOBAL REPORTING INITIATIVE, GLOBAL COMPACT, DVFA)

GLOBAL REPORTING INITIATIVE (EINSTUFUNG UND INDEX)

BE INDEPENDENT | BE SUSTAINABLE | BE SUCCESSFUL

(61) 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, 4.11–4.15	FALLS DER BERICHT EXTERN BESTÄTIGT WURDE	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	BERICHTEN SIE ÜBER : dieselben Anforderungen wie für Ebene B	FALLS DER BERICHT EXTERN BESTÄTIGT WURDE
	G3 Offenlegung des Managementansatzes (OUTPUT)	Eine Offenlegung des Managementansatzes erfolgt nicht		Der Managementansatz wird für jede Indikatorenkategorie offengelegt.		Der Managementansatz wird für jede Indikatorenkategorie offengelegt.	
	G3 Leistungs-indikatoren und Leistungsindikatoren in Sector Supplements (OUTPUT)	Angaben zu mindestens 10 G3-Kernindikatoren: Dabei sollte sowohl aus dem ökonomischen, als auch aus dem ökologischen Bereich sowie aus dem sozial / gesellschaftlichen Bereich jeweils mindestens ein Indikator enthalten sein.		Angaben zu mindestens 20 G3-Kernindikatoren: Dabei sollte aus dem ökonomischen, dem ökologischen sowie aus dem Bereich Menschenrechte, Arbeit, Gesellschaft und Produktverant-wortung jeweils ein Indikator enthalten sein.		Angaben zu jedem G3-Kernindikator und zu jedem Sector Supplement-Indikator*: Unter Berücksichtigung des Wesentlichkeitsprinzips sollte entweder: a) der Indikator dar-gestellt oder b) erläutert werden, warum dazu keine Angaben gemacht werden können.	

* sofern es für die Branche eine endgültige Version gibt

SCHRITT 1
Selbsteinstufung.

SCHRITT 2
Die Berichtsteile „KPI's for ESG (Kernleistungsindikatoren der DVFA)" sowie „Leistungsindikatoren" wurden von der BDO Deutsche Warentreuhand AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft einer prüferischen Durchsicht unterzogen. Dabei stützt sich die BDO Deutsche Warentreuhand AG auch auf Informationen der Auditierung nach ISO 9001 und 14001. Sofern nicht anders gekennzeichnet beziehen sich die Informationen nach GRI auf den SolarWorld Konzern.

SCHRITT 3
Die GRI hat bestätigt, dass unsere Berichterstattung der Anwendungsebene A+ genügt.

(62) GRI-INDEX

Offenlegung nach dem GRI-Standard		Seite/Info	Status
1.1	Erklärung des höchsten Entscheidungsträgers	224	●
1.2	Wichtigste Auswirkungen, Risiken und Chancen	224	●
2.1	Name der Organisation	2	●
2.2	Marken, Produkt, Dienstleistungen	050	●
2.3	Organisationsstruktur	047	●
2.4	Hauptsitz der Organisation	047	●
2.5	Länder der Geschäftstätigkeit	050	●
2.6	Eigentümerstruktur	066	●
2.7	Märkte	051	●
2.8	Größe der Organisation	097, 105	●
2.9	Wesentliche Veränderungen der Größe, Struktur oder Eigentumsverhältnisse	047, 111, 139	●
2.10	Preise	226	●
3.1	Berichtszeitraum	226	●
3.2	Veröffentlichung des letzten Berichts, falls vorhanden	227	●
3.3	Berichtszyklus (jährlich, halbjährlich usw.)	227	●
3.4	Ansprechpartner für Fragen zum Bericht und seinem Inhalt	227	●
3.5	Vorgehensweise bei der Bestimmung des Berichtsinhalts	227	●
3.6	Berichtsgrenze	227	●
3.7	Beschränkungen des Berichtsumfangs	227	●
3.8	Joint Ventures, Tochterunternehmen, gepachtete Anlagen und Outsourcing	228	●
3.9	Datenerfassung	228	●
3.10	Neue Darstellung von Informationen aus alten Berichten	229	●
3.11	Veränderungen des Umfangs, der Berichtsgrenzen oder Messmethoden	229	●
3.12	GRI-Index	diese Tabelle	●
3.13	Bestätigung durch Dritte	229	●
4.1	Führungsstruktur der Organisation	229	●
4.2	Angabe, ob der Vorsitzende des höchsten Leitungsorgans gleichzeitig Geschäftsführer ist	229	●
4.3	Angaben für Organisationen ohne Aufsichtsrat	n.z.	●
4.4	Mechanismen für Empfehlungen oder Anweisungen an das höchste Leitungsorgan	229	●
4.5	Zusammenhang zwischen der Bezahlung der Mitglieder des höchsten Leitungsorgans, der leitenden Angestellten sowie der Mitglieder der Geschäftsführung und der Unternehmensleistung	229	●
4.6	Mechanismen zur Vermeidung von Interessenkonflikten innerhalb des höchsten Leitungsorgans	229	●
4.7	Qualifikation und Erfahrung der Mitglieder des höchsten Leitungsorgans in Bezug auf Nachhaltigkeitsthemen	230	●
4.8	Leitbilder, Verhaltenskodex und Prinzipien	230	●
4.9	Verfahren des höchsten Leitungsorgans zur Überwachung der Nachhaltigkeitsleistung	230	●
4.10	Verfahren zur Bewertung der Nachhaltigkeitsleistung des höchsten Leitungsorgans selbst	230	●
4.11	Vorsorgeprinzip	231	●
4.12	Externe Vereinbarungen, Prinzipien oder Initiativen	231	●
4.13	Mitgliedschaften	232	●
4.14	Stakeholder-Gruppen	234	●
4.15	Auswahl der Stakeholder	235	●
4.16	Einbeziehung von Stakeholdern	235	●
4.17	Fragen und Bedenken von Stakeholdern	237	●
5.	Managementansatz EC, EN, LA, HR, SO, PR	237	●
	Ökonomie		
EC1	Unmittelbar erzeugter und ausgeschütteter wirtschaftlicher Wert	242	○ 1, 3
EC2	Finanzielle Folgen des Klimawandels	242	●
EC3	Umfang der betrieblichen sozialen Zuwendungen	243	○ 2
EC4	Finanzielle Zuwendungen der öffentlichen Hand	243	●
EC5	Eintrittsgehälter im Verhältnis zum lokalen Mindestlohn	Zusatzindikator	Data
EC6	Standortbezogene Auswahl von Zulieferern	243	●
EC7	Standortbezogene Auswahl von Personal	243	●
EC8	Infrastrukturinvestitionen und Dienstleistungen, die vorrangig im öffentlichen Interesse erfolgen	244	●
EC9	Indirekte wirtschaftliche Auswirkungen	Zusatzindikator	n.w.
	Ökologie		
EN1	Eingesetzte Materialien	244	○ 3
EN2	Recyclingmaterial	244	○ 2,3
EN3	Direkter Primärenergieverbrauch	245	○ 1
EN4	Indirekter Primärenergieverbrauch	245	○ 1,2
EN5	Energieeinsparung	Zusatzindikator	Daten
EN6	Initiativen für Energieeffizienz und erneuerbare Energien	Zusatzindikator	Daten
EN7	Initiativen zur Verringerung des indirekten Energieverbrauchs und erzielte Einsparungen	Zusatzindikator	Daten
EN8	Gesamtwasserentnahme	245	○ 1
EN9	Auswirkungen des Wasserverbrauchs	Zusatzindikator	n.w.
EN10	Rückgewonnenes und wiederverwendetes Wasser	Zusatzindikator	n.w.
EN11	Grundstücke in oder an der Grenze von Schutzgebieten oder Gebieten mit hohem Biodiversitätswert	245	●
EN12	Auswirkungen auf die Biodiversität	246	●
EN13	Geschützte oder wiederhergestellte natürliche Lebensräume	Zusatzindikator	n.w.

Offenlegung nach dem GRI-Standard		Seite/Info	Status
EN14	Strategien zum Schutz der Biodiversität	Zusatzindikator	n.w.
EN15	Gefährdete Arten	Zusatzindikator	n.w.
EN16	Treibhausgasemissionen	247	●
EN17	Andere Treibhausgasemissionen	247	○ 2
EN18	Initiativen zur Verringerung der Treibhausgasemissionen	Zusatzindikator	Daten
EN19	Emissionen Ozon abbauender Stoffe	247	●
EN20	NO_x, SO_x und andere Luftemissionen	247	●
EN21	Abwassereinleitungen	248	○ 1, 2
EN22	Abfall nach Art und Entsorgungsmethode	248	○ 1, 2
EN23	Wesentliche Freisetzungen	248	●
EN24	Gefährliche Abfälle nach der Baseler Konvention	Zusatzindikator	n.z.
EN25	Auswirkungen von Abwassereinleitungen auf die Biodiversität	Zusatzindikator	n.z.
EN26	Initiativen zur Minimierung von Umweltauswirkungen	248	●
EN27	Verpackungsmaterial	248	○ 2
EN28	Sanktionen wegen Umweltverstößen	249	●
EN29	Umweltauswirkungen des Transports	Zusatzindikator	Daten
EN30	Umweltschutzausgaben	Zusatzindikator	Daten
	Gesellschaft/Soziales		
LA1	Gesamtbelegschaft nach Beschäftigungsart, Arbeitsvertrag und Region	249	○ 3
LA2	Mitarbeiterfluktuation	250	○ 2, 3
LA3	Leistungen für Vollzeitbeschäftigte	Zusatzindikator	Daten
LA4	Mitarbeiter, die unter Kollektivvereinbarungen fallen	250	●
LA5	Mitteilungsfrist(en) in Bezug auf wesentliche betriebliche Veränderungen	250	●
LA6	In Arbeitsschutzausschüssen vertretene Mitarbeiter	Zusatzindikator	n.w.
LA7	Verletzungen, Berufskrankheiten, Ausfalltage, Abwesenheit sowie Todesfälle	251	○ 3
LA8	Beratung und Schulung zu ernsthaften Krankheiten	252	●
LA9	Arbeitsschutzthemen in Vereinbarungen mit Gewerkschaften	Zusatzindikator	n.w.
LA10	Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter	252	○ 2
LA11	Programme für Wissensmanagement und lebenslanges Lernen	Zusatzindikator	n.w.
LA12	Leistungsbeurteilung und Entwicklungsplanung von Mitarbeitern	Zusatzindikator	Daten
LA13	Zusammensetzung der leitenden Organe	252	○ 2, 3
LA14	Verhältnis des Grundgehalts von Frauen und Männern	253	○ 2, 3
HR1	Investitionsvereinbarungen	254	●
HR2	Prüfung der Zulieferer und Auftragnehmer zu Menschenrechtsaspekten	255	●
HR3	Schulungen zu Menschenrechtsaspekten	Zusatzindikator	n.z.
HR4	Vorfälle von Diskriminierung	255	●
HR5	Vereinigungsfreiheit und Kollektivverhandlungen	255	○ 2
HR6	Kinderarbeit	255	○ 2
HR7	Zwangs- oder Pflichtarbeit	255	○ 2

Offenlegung nach dem GRI-Standard		Seite/Info	Status
HR8	Schulung des Sicherheitspersonals	Zusatzindikator	n.z.
HR9	Verletzung der Rechte von Ureinwohnern	Zusatzindikator	n.z.
SO1	Auswirkungen auf das Gemeinwesen	255	○ 2
SO2	Korruptionsrisiken	255	●
SO3	Schulungen zur Antikorruptionspolitik	255	●
SO4	Korruptionsvorfälle und ergriffene Maßnahmen	256	●
SO5	Lobbying	256	●
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	256	●
PR1	Auswirkungen auf die Gesundheit und Sicherheit der Kunden	256	●
PR2	Verstöße gegen Gesundheits- und Sicherheitsstandards	Zusatzindikator	n.z.
PR3	Produktinformationen	256	●
PR4	Verstöße gegen Standards zur Kennzeichnung von Produkten	Zusatzindikator	n.z.
PR5	Kundenzufriedenheit	Zusatzindikator, ESG 11-1 S. 222	Daten
PR6	Standards in Bezug auf Werbung	257	●
PR7	Verstöße gegen Marketingstandards	Zusatzindikator	n.z.
PR8	Verletzung des Schutzes der Kundendaten	Zusatzindikator	n.z.
PR9	Sanktionen wegen Produkt- und Dienstleistungsauflagen	257	●
+	Bescheinigung	258	●
+	Keine passenden Sector Supplements vorhanden		n.z.

LEGENDE

● Vollkommen berichtet

○ Teilweise berichtet

Daten Daten nicht vorhanden

n.w. Nicht wesentlich

n.z. Nicht zutreffend

n.a. Nicht angegeben

1) **Begründung Typ 1:** Der Leistungsindikator ist nicht wesentlich oder nicht anwendbar. Es wird erläutert, warum der Leistungsindikator unwesentlich ist mit Bezug auf Tests und Konzepte des Wesentlichkeitsprinzips. Es wird erklärt, weshalb Unwesentlichkeit im Bezug auf Geschäftsprozesse vorliegt und weshalb die Unternehmensaktivitäten in diesem speziellen Bereich keine Auswirkungen haben.

2) **Begründung Typ 2:** Informationen zu den Leistungsindikatoren liegen nicht vor. Die Barrieren der Datenerhebung sowie Verbesserungspläne werden erläutert. Der Zeithorizont für die Umsetzung der Verbesserungen wird spezifiziert (kurzfristig, mittelfristig und langfristig).

3) **Begründung Typ 3:** Informationen zu den Leistungsindikatoren sind nicht erlaubt (geschützt). Es wird dargelegt, inwiefern die Daten nicht berichtet werden dürfen, d.h. ob die Datenerfassung/-offenlegung gesetzlich verboten ist oder ob der Leistungsindikator eine vertrauliche Geschäftsinformation darstellt.

e) Daten, die in der Berichterstattung mit einem „e“ gekennzeichnet sind, sind Schätzwerte.

GLOBAL COMPACT (FORTSCHRITTSMITTEILUNG)

Diese Fortschrittsmittleilung umfasst die Unterstützungserklärung für den Global Compact *Vorwort des Vorstands • S. 213//*, die Beschreibung der praktischen Maßnahmen zur Umsetzung der zehn Prinzipien des Global Compact im Berichtsjahr 2009 sowie die Messung der Ergebnisse unter der Verwendung der GRI-Leistungsindikatoren.

(63) ÜBERSICHT ZUR FORTSCHRITTSMITTEILUNG (GLOBAL COMPACT)

Themenbereiche	Prinzipien des Global Compact
Menschenrechte	Prinzip 1: Unternehmen sollen den Schutz der internationalen Menschenrechte unterstützen und achten. Prinzip 2: Unternehmen sollen sicherstellen, dass sie sich nicht an Menschenrechtsverletzungen mitschuldig machen.
Arbeitsnormen	Prinzip 3: Unternehmen sollen die Vereinigungsfreiheit und die wirksame Anerkennung des Rechts auf Kollektivverhandlungen wahren. Prinzip 4: Unternehmen sollen für die Beseitigung aller Formen der Zwangsarbeit eintreten. Prinzip 5: Unternehmen sollen für die Abschaffung der Kinderarbeit eintreten. Prinzip 6: Unternehmen sollen für die Beseitigung von Diskriminierung bei Anstellung und Beschäftigung eintreten.
Umweltschutz	Prinzip 7: Unternehmen sollen im Umgang mit Umweltproblemen einen vorsorgenden Ansatz unterstützen. Prinzip 8: Unternehmen sollen Initiativen ergreifen, um ein größeres Verantwortungsbewusstsein für die Umwelt zu erzeugen. Prinzip 9: Unternehmen sollen die Entwicklung und Verbreitung umweltfreundlicher Technologien fördern.
Korruptions-bekämpfung	Prinzip 10: Unternehmen sollen gegen alle Arten der Korruption eintreten, einschließlich Erpressung und Bestechung.

Prinzipien	Selbstverpflichtung: Zitate
Prinzip 1, 2, 6	Leitlinie 1: „Wir stehen für menschenwürdige Behandlung und Chancengleichheit.“
Prinzip 7	Leitlinie 2: „Wir produzieren umweltschonend und wenden die bestmöglichen Prozess- und Produktstandards an.“
Prinzip 7	Leitlinie 3: „Mit den vorhandenen Ressourcen gehen wir verantwortungsvoll und sparsam um.“
Prinzip 1 und 2	Leitlinie 4: „Gesundheitliche Beeinträchtigungen und Risiken durch Prozesse und Produkte der SolarWorld werden bestmöglich vermieden.“
Prinzip 10	Leitlinie 5: „Fairer Wettbewerb ist die Grundlage unserer Geschäftstätigkeit: Bestechung und Korruption sind rechtswidrig und werden nicht toleriert.“
Prinzip 1-10, insbesondere Prinzip 4 und 5	Leitlinie 10: „Wir unterstützen den Global Compact der Vereinten Nationen – insbesondere das Verbot von Kinderarbeit und Zwangsarbeit – und fordern dessen Einhaltung auch von unseren Lieferanten und Geschäftspartnern.“
Prinzip 1 und 2	Verhaltenskodex*: „Wir respektieren die Rechte und die Würde aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.“
Prinzip 3	Verhaltenskodex*: „Die SolarWorld wahrt die Vereinigungsfreiheit und erkennt das Recht auf Kollektivverhandlungen an. Diese am jeweiligen Standort geltenden gesetzlichen, tariflichen und betrieblichen Regelungen werden konsequent eingehalten. Die Geschäftsführung an den jeweiligen Standorten garantiert die Einhaltung der Regelungen und legt die lokale Unternehmenspolitik diesbezüglich fest.“
Prinzip 4 und 5	Verhaltenskodex*: „Zwangs- und Kinderarbeit ist per Gesetz in den meisten Ländern sowie weltweit bei der SolarWorld strengstens untersagt.“
Prinzip 6	Verhaltenskodex*: „Niemand darf beim SolarWorld Konzern Diskriminierung ausgesetzt sein. Dies gilt auch für die Auswahl von Vertrags- und Geschäftspartnern. […]“
Prinzip 7-9	Verhaltenskodex*: „Der SolarWorld Konzern legt ein besonderes Augenmerk auf den Schutz der Umwelt. Es ist unser erklärtes Ziel, den Klima- und Ressourcenschutz aktiv voranzutreiben. Wir verpflichten uns daher, in vollem Umfang die geltenden Rechtsvorschriften einzuhalten. Außerdem bemühen wir uns, negative Auswirkungen auf die Umwelt, die sich aus unseren Aktivitäten ergeben können, möglichst gering zu halten und fortlaufend zu verringern. […]“
Prinzip 10	Verhaltenskodex*: „Der SolarWorld Konzern stimmt den 1999 veröffentlichten ICC-Verhaltensrichtlinien zur Bekämpfung der Korruption im Geschäftsverkehr und dem OECD-Abkommen von 1997 zu. […]“

* Verabschiedung für 2010 geplant. Prüfung durch Betriebsrat noch ausstehend.

Prinzipien	Systeme	Erläuterung/Querverweise
Prinzip 1-10	Werte und Leitlinien	www.solarworld.de/Werte-und-Leitlinien
Prinzip 1-10	Lieferantenkodex	4.8 • S. 230// 5 • S. 237//
Prinzip 1 und 2	Gesundheits- und Sicherheitsmanagement	5 • S. 237// LA7 • S. 251//
Prinzip 1 und 2	Keine Nutzung privater Sicherheitsdienste	5 • S. 237//
Prinzip 3	Verbands- und gewerkschaftsneutrale Leitlinien und Verfahren	5 • S. 237// HR5 • S. 255//
Prinzip 3	Voraussetzungen, um Verbands- oder Gewerkschaftsfunktionen auszuüben	5 • S. 237// HR5 • S. 255//
Prinzip 4	Entlohnung stets über lokalem Mindestlohn	Standard gilt konzernweit
Prinzip 4	Maximale reguläre Wochenarbeitszeit von 40 Stunden, Lohnzulagen für Überstunden	Standard gilt konzernweit
Prinzip 5	Beachtung des Mindestarbeitsalters, auch bei der Auswahl von Lieferanten	Mindestalter 15 Jahre (Verweis: ILO Konvention 138(7)) bzw. lokal höheres Mindestalter, Standard gilt konzernweit
Prinzip 6	Anwendung der Standards des Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetzes (AGG)	Standard gilt konzernweit (freiwillig)
Prinzip 7-9	Umweltmanagement	5 • S. 237// EN1-28 • S. 244//
Prinzip 1-7, 10	Hohe gesetzliche Standards in Deutschland und den USA	5 • S. 237// EC7 • S. 243// EN20 • S. 247// EN27 • S. 248// LA7 • S. 251// HR5 • S. 255// PR3 • S. 256// PR6 • S. 257// PR9 • S. 257//
Prinzip 10	Compliance Officer	Die SolarWorld verfügt über einen Compliance Officer.

Prinzipien	Maßnahmen in 2009	Erläuterung/Querverweise
Prinzip 1-10	Finalisierung des Verhaltenskodex	4.8 • S. 230// 5 • S. 237//
Prinzip 1-10	Verabschiedung des Lieferantenkodex durch den Vorstand	4.8 • S. 230// 5 • S. 237//
Prinzip 1-10	Einrichtung eines Kontaktformulars auf der Homepage, das auch die anonyme Übermittlung von Nachrichten ermöglicht, somit auch für „Whistle-Blowing“ nutzbar ist.	www.solarworld.de/Stakeholder 4.16 • S. 235//
Prinzip 1-10	Nachhaltige Konzernführung	4.1 • S. 229// 4.8 • S. 230//
Prinzip 3	Vereinbarungen mit Gewerkschaften	5 • S. 237// HR5 • S. 255//
Prinzip 7-9	Beteiligung an einer branchenweiten Zusammenarbeit zum Thema Life-Cycle-Analysis	4.16 • S. 235//
Prinzip 7	Vorsorgeprinzip	4.11 • S. 231//
Prinzip 8	PR-Aktivitäten zur Bewusstseinsschärfung	„Klima-Marketing“ (z.B. Spiegel-Beilage), Forschungsförderung, Beitrag zur regionalen Entwicklung (Solar2World)
Prinzip 9	Kontinuierlich, weil ausschließliches Geschäftsfeld = Solarenergie	Konzernbericht 2009
Prinzip 9	Technische Innovationen in Forschung & Entwicklung (reiner Solarkonzern)	Konzernlagebericht • S. 031//
Prinzip 9	Solar2World Projekte	Konzernlagebericht • S. 031//

Prinzipien	Leistung (siehe GRI-Leistungsindikatoren)	Erläuterung/Querverweise
Prinzip 1	LA4, LA7-8, LA13-14, HR1-2, HR4-7, SO5, PR1	Soziale Leistungsindikatoren • S. 249//

Prinzipien	Leistung (siehe GRI-Leistungsindikatoren)	Erläuterung/Querverweise
Prinzip 2	HR1-2, HR4-7, SO5	Soziale Leistungsindikatoren • S. 249//
Prinzip 3	LA4-5, HR1-2, HR5, SO5	Soziale Leistungsindikatoren • S. 249//
Prinzip 4	HR1-2, HR7, SO5	Soziale Leistungsindikatoren • S. 249//
Prinzip 5	HR1-2, HR6, SO5	Soziale Leistungsindikatoren • S. 249//
Prinzip 6	EC7, LA2, LA13-14, HR1-2, HR4, SO5	Ökonomische Leistungsindikatoren • S. 242// Soziale Leistungsindikatoren • S. 249//
Prinzip 7	EC2, EN18, EN26, SO5	Ökonomische Leistungsindikatoren • S. 242// Ökologische Leistungsindikatoren • S. 244// Soziale Leistungsindikatoren • S. 249//
Prinzip 8	EN1-4, EN8, EN11-12, EN16-17, EN19-23, EN26-28, SO5, PR3	Ökologische Leistungsindikatoren • S. 244// Soziale Leistungsindikatoren • S. 249//
Prinzip 9	EN2, EN 26-27, SO5	Ökologische Leistungsindikatoren • S. 244// Soziale Leistungsindikatoren • S. 249//
Prinzip 10	SO2-5	Soziale Leistungsindikatoren • S. 249//

KPI's FOR ESG (KERNLEISTUNGSINDIKATOREN DER DVFA)

Die Deutsche Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management (DVFA) Commission on Non-Financials (CNF) arbeitet seit 2006 an der Entwicklung von Kennzahlen (Key Performance Indicators) zur Integration von extra- und nicht-finanziellen Leistungsindikatoren zu ESG (Environmental, Social, Governance), Nachhaltigkeit, Corporate Governance und Risiko-Management in die klassische Unternehmensbewertung und Anlageentscheidung. Wir beteiligen uns aktiv an dieser Diskussion und nehmen zum zweiten Mal die DVFA-Kriterien (Stand 2008) in unsere Berichterstattung auf. Bis heute liegen die Daten noch nicht für alle Indikatoren vor, aber der Fortschritt wird jährlich gezeigt.

(64) KERNLEISTUNGSINDIKATOREN DER DVFA

Allgemeine Kernleistungsindikatoren für Umwelt, Soziales und Unternehmensführung (KPI's for ESG)

Prio	Indikator	Name	Beschreibung	2008	2009	2010	Kommentar
1	ESG 1-1	Gesamtenergieverbrauch	Gesamtenergieverbrauch (Primär- und Sekundärquellen) in MWh	269.600e	368.002e	↑	Wie im Jahr zuvor wird ein Wachstum ähnlichen Ausmaßes (unterproportional zur Produktionssteigerung) erwartet.
1	ESG 1-2	Energieintensität	Gesamtenergieverbrauch in MWh/Umsatz in €	300	363e	↓	Starker Anstieg der Produktion, Produktionszahlen werden nicht offengelegt, Preisverfall von rund 30% im Modul- und Bausatzmarkt im Jahr 2009.
1	ESG 2-3	Erneuerbare Energie	Investitionen in den Verbrauch erneuerbarer Energien anteilig an den Gesamtinvestitionen	100%	100%	100%	Aufgrund des Geschäftsfelds haben alle Investitionen einen Bezug zur Verwendung erneuerbarer Energien.
1	ESG 3-1	Arbeitskräftefluktuation	Anteil der ausgeschiedenen Mitarbeiter pro Jahr	3,6%	9,3%	↓	Es wird bisher nicht zwischen Voll- und Teilzeit differenziert. (Es wurden im Bericht 2008 absolute Zahlen angegeben)

Allgemeine Kernleistungsindikatoren für Umwelt, Soziales und Unternehmensführung (KPI's for ESG)

Prio	Indikator	Name	Beschreibung	2008	2009	2010	Kommentar
1	ESG 4-2	Training & Qualifikation	Durchschnittliche Trainingsausgaben/ Mitarbeiter (in €)	382,13	356,53	↑	Ausgaben für Schulungen bei externen Anbietern werden bisher nicht einbezogen.
1	ESG 5-2	Altersstruktur der Belegschaft	Anteil der Belegschaft, die in den nächsten 5 Jahren nach Berichtszeitraum in den Ruhestand eintritt	n.a.	2e%	↔	Schätzung (Basis: Mitarbeiter im Alter 60+): 20 Mitarbeiter an den deutschen Standorten, 27 an den US-Standorten, keine Mitarbeiter an den Standorten Spanien, Singapur und Südafrika.
1	ESG 6-1	Abwesenheitsrate	Anzahl entgangener Arbeitsstunden/ Mitarbeiter	2,5%	3,4%	↓	Ursache für Anstieg bisher nicht bekannt.
1	ESG 7-1	Verlegung von Arbeitsplätzen aufgrund von Restrukturierung	Gesamtkosten der Verlegung in T€ inklusive Entschädigungszahlungen, Abfindungen, Auslagerung, Einstellungen, Training, Beratung	n.a.	427	↔	Diese Daten werden noch nicht in dieser aggregierten Form ermittelt, aber es liegen die Werte für 2009 in den USA vor (u.a. Abfindungen, Auslagerung, erweiterte Krankenversicherung).
1	ESG 8-1	Spenden an politische Parteien	Spenden an politische Parteien in T€	45	40	↔	SolarWorld nimmt zur Förderung der erneuerbaren Energien sowie des Klima- und Ressourcenschutzes gesellschaftlich Einfluss. In diesem Zusammenhang unterstützen wir auch finanziell Einzelpersonen, Parteien und Verbände, die sich für erneuerbare Energien einsetzen.
1	ESG 9-1	Wettbewerbsfeindliches Verhalten, Anti-Trust, Monopolverhalten	Ausgaben und Bußgelder für Klagen und Gerichtsverfahren in Bezug auf wettbewerbsfeindliches Verhalten, Anti-Trust, Monopolverhalten	n.a.	0	↔	
1	ESG 10-1	Korruption	Anteil von Geschäftstätigkeit in Regionen mit Korruptionsindex unter 6,0	16e%	31%	↑	2009 erstmalig inklusive Wafer: Wafer: 53%, Handel: 7%
1	ESG 11-1	Kundenzufriedenheit	Anteil zufriedener Kunden an Gesamtkundschaft	n.a.	> 85%	↑	Aggregierte Zahl (Handel) Die Zufriedenheitsanalyse (Wafer) wird im Sommer 2010 vorliegen.
1	ESG 12-1	Ertrag aus neuen Produkten	Ertragsanteil von Produkten mit einem Lebenszyklus unter 12 Monaten	n.a.	35%	↔	

Spezifische Kernleistungsindikatoren für Umwelt, Soziales und Unternehmensführung (KPI's for ESG)

Prio	Indikator	Name	Beschreibung	2008	2009	2010	Kommentar
1	ESG 13-8	CO_{2eq}-Emissionen	CDP-Definition (in CO_{2eq})	96.310e	139.278e	↑	Schätzwert. Bei starkem Produktionsanstieg im Jahr 2009.
1	ESG 14-8	NO_x-, SO_x-Emissionen aller Produktionsstandorte; Gesamtunternehmen	GRI-Definition (in Tonnen)	2,05e	3,5e	↑	Schätzwert. Bei starkem Produktionsanstieg im Jahr 2009.
1	ESG 15-1	Abfall	Gesamtproduktionsabfall (in Tonnen)	9.383e	13.010e	↑	Schätzwert, nur absolut ausgewiesen, denn Produktionszahlen werden nicht offengelegt (starker Produktionsanstieg im Jahr 2009).
1	ESG 16-2	Umweltverträglichkeit	Anteil der ISO 14001 zertifizierten Standorte (gewichtet mit der Durchschnittskapazität)	74%	64%	↑	USA noch nicht zertifiziert wegen im Vergleich geringer Produktions-/Handelsvolumina (starker Produktionsanstieg im Jahr 2009).

Spezifische Kernleistungsindikatoren für Umwelt, Soziales und Unternehmensführung (KPI's for ESG)

Prio	Indikator	Name	Beschreibung	2008	2009	2010	Kommentar
1	ESG 17-1	Auswirkung am Ende des Lebenszyklus	Anteil des wiedergewonnenen Materials durch Recycling von Produkten am Ende des Lebenszyklus	Ca. 0%	Ca. 0%	↔	Produkte sind voll recyclefähig; Ziel: Maximierung der Materialrückgewinnung für neue PV-Produkte. Bisheriges Recycling von SolarWorld-Modulen, sog. „scrap", nicht wesentlich aufgrund der verlässlichen, langlebigen Technologie (bisher sehr geringe Rücklaufmengen im Verhältnis zur neu produzierten Ware). Nutzung von recyceltem Material (Produktions- und Halbleiterabfälle) in der Produktion, sog. „reject", ca. 20% des Siliziumverbrauchs, Mitglied im PV Cycle
1	ESG 18-1	Vielfalt	Anteil Mitarbeiterinnen an allen Mitarbeitern	19%	22%	↔	Frauenquote sank zwischen 2007 und 2008 aufgrund der Verlagerung der Wafer- und Zellproduktion in den USA von Camarillo (Solar- und Halbleitermarkt mit hohem Frauenanteil) nach Hillsboro (Solar- und Halbleitermarkt mit niedrigem Frauenanteil); mittlerweile konzernweiter Frauenanteil wieder dem Niveau von 2007 angenähert
2	ESG 23-1	Lieferantenvereinbarung und Lieferanten, die auf Übereinstimmung mit den ESG-Kriterien überprüft wurden	Anteil auf Übereinstimmung mit den ESG-Kriterien überprüfter Lieferanten an Gesamtzahl der Lieferanten	n.a.	n.a.	↑	Lieferantenvereinbarung existiert seit Ende 2009 und wird im Jahr 2010 in die Verträge aufgenommen.
2	ESG 24-2	Gesundheits- und Sicherheitsaspekte der Produkte	Anteil von Produktrückrufaktionen aus Sicherheits- oder Gesundheitsgründen an den insgesamt verkauften Produkten	0	0	↔	
2	ESG 25-1	Zahlungen für Rechtsstreitigkeiten	Gesamtzahlungen für Rechtsstreitigkeiten in T€	n.a.	17e	↔	Betrag gerundet. Außergewöhnlicher Einfluss: Markenrechtsstreit in den USA (Zahlungen für den Rechtsstreit nicht sauber trennbar von Zahlungen für Vergleich, daher nicht einbezogen).
2	ESG 26-1	Dimension laufender Rechtsverfahren	Streitwert der Rechtsverfahren in T€	n.a.	42e	↔	Betrag gerundet. Aktivprozesse, Widerklagen und Verfahren ohne Streitwertfestsetzung werden nicht berücksichtigt.
1	ESG 27-1	F&E-Ausgaben	Gesamte F&E-Aufwendungen (in Mio. €)	13,0	11,8	↔	
2	ESG 28-1	Patente	Anzahl Erfindungsmeldungen in den letzten 12 Monaten	18	28	↑	Unsere Steuerungsgröße ist die Anzahl an Erfindungsmeldungen und nicht die Anzahl der registrierten Patente (Wert für 2008 wurde entsprechend angepasst).
2	ESG 30-2	Kundenbindung	Durchschnittliche Kundenbindung in Jahren	n.a.	6e	↔	In der Vergangenheit kaum Kunden verloren, sondern kontinuierlich hinzugewonnen; seit 11 Jahren am Markt, Anzahl der Fachpartner um 20% auf ca. 500 in 2009 gesteigert.

DIE DVFA

Die DVFA gilt seit Jahren als Standardsetter für Industriestandards, wie beispielsweise den DGFR (Deutsche Grundsätze für Finanz-Research), den Grundsätzen für effektive Finanzkommunikation oder auch der Rating- und Validierungsstandards.

STRATEGIE UND MANAGEMENT

/ 1.1 / ERKLÄRUNG DES HÖCHSTEN ENTSCHEIDUNGSTRÄGERS

Vorwort des Vorstands • S. 213 //

/ 1.2 / WICHTIGSTE AUSWIRKUNGEN, RISIKEN UND CHANCEN

ABSCHNITT 1: HAUPTAUSWIRKUNGEN DER SOLARWORLD AUF DIE NACHHALTIGKEIT UND DIE FOLGEN FÜR STAKEHOLDER

Die Kraft der Sonne – sie steht allen Menschen weltweit zur Verfügung. In menschlichen Zeiträumen gedacht, stellt die Sonnenstrahlung eine unendliche Energiequelle dar. Die Herstellung der Systeme zur Energiegewinnung benötigt nur einen Bruchteil der Energie, die das System wiederum während seiner Lebenszeit erzeugt:

(65) POTENZIAL: ENERGIE SCHAFFT GRUNDLAGEN FÜR ENTWICKLUNG

RIESIGE ENERGIEQUELLEN:
SOLARE EINSTRAHLUNG IN SÜDAFRIKA (PRO QM IM JAHR)
Quelle: SolarWorld // Vergleich Deutschland: 900 KWh

2.075 KWH

KURZE ENERGIERÜCKLAUFZEIT:
AUSGLEICH DER EINGESETZTEN ENERGIE IN DER MODULPRODUKTION
(für Südafrika) Quelle: Universität Petten (2002), Universität Heidelberg (2003), SolarWorld

< 1 JAHR

Die Nutzung ist ungefährlich, die Produktion verlässlich. Solarenergie im Verbund mit weiteren erneuerbaren Energiequellen ist daher die Antwort auf die globale Energieknappheit und den fortschreitenden Klimawandel. Die SOLARWORLD hat direkten Einfluss auf den Fortschritt von Solarenergie und somit auf das Leben von Millionen Menschen weltweit.

(66) AUSWIRKUNGEN DER SOLARWORLD AG

Ökonomische Aspekte Profitabilität als Grundvoraussetzung für nachhaltiges Wirtschaften; Kundenorientierung (Preis-Leistungsverhältnis, Garantien, Liefertreue, Service); Einhaltung von Qualitätsstandards; Beitrag zur technologischen Fortentwicklung
Ökologische Aspekte Berücksichtigung von Umweltaspekten im operativen Geschäft; kontrollierte Ressourcennutzung; Einsatz für Ressourcen- und Klimaschutz; Recycling
Soziale Aspekte Schaffung von Arbeitsplätzen; Gestaltung von Arbeitsbedingungen; Qualifizierung im Unternehmen; Altersvorsorge
Gute Unternehmensführung Gesetzeskonformes Verhalten; Wahrung der Arbeitnehmerrechte; faire Geschäftsbeziehungen, Zuverlässigkeit; solide Anlage für Investoren (Transparenz, Richtigkeit der Angaben und gute Corporate Governance); fairer Wettbewerb

⑥⑦ MÖGLICHE FOLGEN FÜR STAKEHOLDER

Chancen	Stakeholder	Priorität	Gründe
Gute Zukunftsaussichten in einem Wachstumsmarkt	Mitarbeiter	mittel	Abgrenzung von Wettbewerbern und anderen Branchen
Teilhabe an Veränderungen in Richtung einer nachhaltigen gesellschaftlichen Entwicklung	Mitarbeiter	hoch	Stärkt Mitarbeitermotivation und -identifikation mit der eigenen Arbeit
Finanzielle Beteiligung am Unternehmenserfolg	Mitarbeiter	mittel	Identifikation mit der Unternehmensentwicklung (Gefühl der Wertschätzung in guten Zeiten, Solidarität in schlechten Zeiten)
Garantierte Produktqualität	Kunden	mittel	Langfristige Investition
Wachstum und Sicherheit durch gefestigte Geschäftsbeziehungen mit der SolarWorld (kompetenter Qualitätshersteller mit langjähriger Expertise)	Kunden, Lieferanten	mittel	Wettbewerbsdruck zunehmend, langfristige Netzwerke als intangible Ressourcen
Ethisch vertretbare Geschäftspraktiken	Kunden, Lieferanten	mittel	Abgrenzung von Wettbewerbern, Vorbeugung von Vorfällen und Verfahren, Schutz des Unternehmensimages
Verlässlicher Finanzpartner	Shareholder, Banken, Gläubiger, Lieferanten, Kunden	hoch	Abgrenzung von Wettbewerbern, Schutz des Eigentums
Mögliche Berücksichtigung in Nachhaltigkeitsfonds	Shareholder	hoch	Für langfristige Investitionen, über die Jahre kontinuierlich und stark wachsend

Risiken	Stakeholder	Priorität	Gründe
Potenzielle Kündigung des Arbeitsverhältnisses seitens des Unternehmens	Mitarbeiter	gering	wenig Mitarbeiter aufgrund des Markt- und Unternehmenswachstums betroffen
Berufsbedingte Krankheiten, Unfälle	Mitarbeiter	mittel	Gesundheits- und Sicherheitsmanagement vermindert Unfälle; ernste berufsbedingte Krankheiten wurden nicht gemeldet (Meldung freiwillig)
Permanente Umbruchprozesse, Schnelllebigkeit	Mitarbeiter	mittel	richtiges Maß treffen, damit die Arbeitnehmer produktiv arbeiten
Sanktionen bei Vertragsrücktritt, Nichterfüllung/Schlechterfüllung	Kunden, Lieferanten	mittel	Intakte Kunden- und Lieferantennetzwerke als wertvolle Ressource; Investition in langfristige, gute Geschäftsbeziehungen
Nachfrageüberhang: Unterversorgung und hohe Preise	Kunden	gering	Engpasskonstellation am Markt nicht mehr vorhanden
Angebotsüberhang: Überangebot und Preissturz	Lieferanten	mittel	Verschärfung der gesetzlichen Rahmenbedingungen, Verschärfung des Wettbewerbs, Konsolidierung am Markt zu erwarten
Schlechte Kapitalmarktperformance, Kurseinbrüche	Shareholder (Aktionäre, Investoren, indirekt Analysten und Broker)	mittel	Insbesondere durch Verschärfung der gesetzlichen Rahmenbedingungen, nervöse Reaktion der Analysten und Aktionäre auf Unternehmensnachrichten
Finanzielle Instabilität, Sanktionen gegen das Unternehmen	Shareholder, Banken, Gläubiger	gering	Solide Unternehmensführung, Anwendung der konzernweiten Unternehmensethik und des Verhaltenskodex, Null-Toleranz
Belästigung z.B. durch Lärm und Lichtabstrahlung in direkter Nähe der Produktionsstätten	Anwohner/ lokale Bevölkerung	mittel	Produktionslärm nicht komplett vermeidbar, stets Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen, Austausch mit den Anwohnern bei Nachbarschaftstreffen und gemeinsame Erarbeitung von Maßnahmen z.B. zur Reduzierung von Lärm und Lichtabstrahlung

Leistungen im Berichtszeitraum sowie Programme zur Leistungsverbesserung 2010+. ⑧ *Zielerreichung 2009 und Ziele 2010+* • *S. 038 //*

ABSCHNITT 2: AUSWIRKUNG VON NACHHALTIGKEITSTRENDS, -RISIKEN UND -CHANCEN AUF DIE LANGFRISTIGE ENTWICKLUNG UND FINANZIELLE LEISTUNG DER SOLARWORLD AG

Informationen zu den Unternehmensrisiken, Unternehmenschancen, der Erreichung der Ziele für 2009 sowie zu den Zielen 2010+ als auch zu den Governance Mechanismen finden Sie im Lagebericht. *Bericht zur voraussichtlichen Entwicklung mit ihren wesentlichen Chancen und Risiken • S. 114// Erklärung zur Unternehmensführung der Gesellschaft • S. 053// ⑧ Zielerreichung 2009 und Ziele 2010+ • S. 038//*

/ 2.10 / PREISE

Im Berichtszeitraum erhaltene Preise und Auszeichnungen:

DEUTSCHLANDS BESTE ARBEITGEBER 2009 (GREAT PLACE TO WORK INSTITUTE DEUTSCHLAND), PLATZ 55 (VORJAHR: PLATZ 57)

Bei der zweiten Teilnahme an der Studie konnte die SOLARWORLD einen guten 55. Platz erringen. Die Liste „Deutschlands Beste Arbeitgeber“ wurde nach standardisierten Bewertungskriterien (Mitarbeiterbefragung Great Place to Work Trust-Index sowie ein Kultur Audit bei Personalverantwortlichen) ermittelt. Die Teilnahme ist freiwillig. Beteiligen kann sich jedes deutsche oder ausländische Unternehmen sowie jede öffentliche oder private Organisation ab einer Mindestgröße von 50 Mitarbeitern in Deutschland.

DIE BESTEN GESCHÄFTSBERICHTE (MANAGER MAGAZIN), PLATZ 2 (TECDAX)

Bei der jährlichen Prämierung der besten Geschäftsberichte des manager magazins haben wir unseren zweiten Platz im TecDAX verteidigt. Nach einem dritten Platz 2007 und einem siebten in 2006 behaupten wir uns seit 2008 auf dieser Position. Die Jury unter der wissenschaftlichen Leitung von Professor Jörg Baetge von der Universität Münster hat die Berichte der größten deutschen Unternehmen nach den Kriterien Inhalt, Gestaltung und Sprache geprüft.

DELOITTE TECHNOLOGY FAST 50 AWARD (DELOITTE), PLATZ 34 (VORJAHR: 17)

Auch 2009 gehörte die SOLARWORLD AG wieder zu den wachstumsstärksten deutschen Technologieunternehmen. Am 21. Oktober wurde der Konzern mit seiner 5-Jahres-Wachstumsrate von 350,3 Prozent in Hamburg von der Wirtschaftberatungsgesellschaft Deloitte als eines von 50 Unternehmen aus den Bereichen Technologie, Kommunikation und Life Science mit dem ‚Technology Fast 50‘ Award ausgezeichnet. Die Juroren honorierten mit dem Preis in 2009 die kumulierten prozentualen Umsatzwachstumsraten der letzten fünf Geschäftsjahre und die individuelle Wachstums- und Erfolgsgeschichte. Der Preis wurde in Kooperation mit dem Wirtschaftsmagazin Capital, der Deutsche Börse AG und der Deutsche Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management (DVFA) verliehen.

IÖW/FUTURE-RANKING DER KMU-NACHHALTIGKEITSBERICHTE, PLATZ 2 (KMU MIT > 250 BESCHÄFTIGTEN)

Erstmals 2009 führten das Berliner Institut für ökologische Wirtschaftsforschung (IÖW) und future e.V. ein Ranking der Berichte von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) durch. SOLARWORLD belegte in der Kategorie der KMU mit mehr als 250 Beschäftigten den 2. Platz. Die Schirmherrschaft wurde von Bundesminister Olaf Scholz und Dr. Volker Hauff, Vorsitzender des Rats für Nachhaltige Entwicklung, übernommen.

JUNGE KARRIERE, FAIR COMPANY

Die SOLARWORLD gehört zu den 1400 Unternehmen, die Junge Karriere als „Fair Company“ identifiziert hat. Für Junge Karriere verhalten sich Fair Companies folgendermaßen: Sie substituieren keine Vollzeitstellen durch Praktikanten, vermeintliche Volontäre, Hospitanten o.ä., sie vertrösten keinen Hochschulabsolventen mit einem Praktikum, der sich auf eine feste Stelle beworben hat, sie ködern keinen Praktikanten mit der vagen Aussicht auf eine anschließende Vollzeitstelle, sie bieten Praktika vornehmlich zur beruflichen Orientierung während der Ausbildungsphase, und sie zahlen Praktikanten eine adäquate Aufwandsentschädigung.

/ 3.1 / BERICHTSZEITRAUM

Kalenderjahr 2009 (01.01.2009-31.12.2009) = Geschäftsjahr 2009

/ 3.2 / VERÖFFENTLICHUNG DES LETZTEN BERICHTS

Kalenderjahr 2008 (01.01.2008-31.12.2008)

/ 3.3 / ZYKLUS

Jährlich

/ 3.4 / ANSPRECHPARTNER FÜR FRAGEN ZUM BERICHT UND SEINEM INHALT

IR-Abteilung

/ 3.5 / VORGEHENSWEISE BEI DER BESTIMMUNG DES BERICHTSINHALTS

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 bzw. sind nicht zutreffend.

Die folgende Graphik zeigt, dass die Themen, die für die Gesellschaft und das Unternehmen gleichermaßen hohe Priorität haben, im Lagebericht dargelegt werden. Angaben zu den übrigen Punkten enthält diese Anlage zum Konzernbericht für das Geschäftsjahr 2009.

(68) WESENTLICHKEITSMATRIX

PRIORITÄTEN: Wir haben 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, die Transparenz unserer Berichterstattung nach GRI weiterhin zu steigern. Auch was die Joint Ventures betrifft, liegen uns noch nicht Daten in ausreichender statistischer Tiefe vor. Dies soll mittelfristig verstärkt in Kooperation mit den Joint Venture Partnern verfolgt werden.

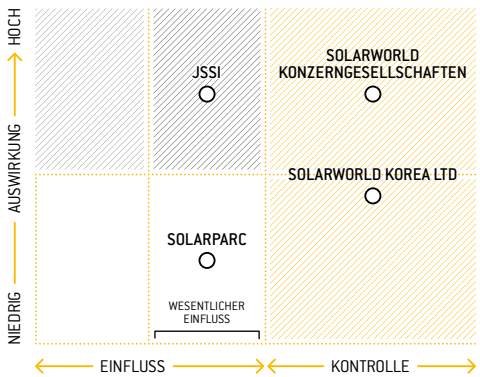
STAKEHOLDER: Die Hauptstakeholdergruppen, die diesen Bericht verwenden werden, sind Investoren (Aktionäre, institutionelle Investoren, Analysten als Intermediäre). Des Weiteren informiert der Bericht Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie Kunden (Großhandel, Installateure, ferner Endkunden) und Lieferanten des SOLARWORLD Konzerns. Darüber hinaus dient der Bericht allen sonstigen Stakeholdern sowie der interessierten Öffentlichkeit als Informationsquelle.

/ 3.6 / BERICHTSGRENZE

Die generelle Berichtsgrenze umfasst alle Organisationseinheiten, über die wir Kontrolle ausüben und auf die wir signifikanten Einfluss haben, d.h. alle SOLARWORLD Konzerngesellschaften. Vorgelagerte und nachgelagerte Stufen der Wertschöpfungskette außerhalb des SOLARWORLD Konzerns werden wegen mangelnder Kontrolle und unzureichendem Einfluss nur begrenzt einbezogen. Der Managementansatz bildet neben den Konzerngesellschaften auch die SOLARWORLD KOREA LTD. ab. Die strategischen Informationen dieses Berichts beziehen sich zudem auch auf die JOINT SOLAR SILICON (JSSI) VERWALTUNGS-GMBH sowie die SOLARPARC AG (siehe auch Konzernbericht der SOLARPARC AG 2009). Im Falle abweichender Berichtsgrenzen werden diese für den entsprechenden Punkt der GRI kenntlich gemacht.

Tochterunternehmen und gepachtete Anlagen werden grundsätzlich einbezogen. Joint Ventures werden nur einbezogen, wenn wir über diese Einheiten operative Kontrolle und erheblichen strategischen Einfluss bezüglich eines Indikators ausüben. Ausgelagerte Tätigkeiten (Outsourcing) werden nicht einbezogen (z.B. Logistikunternehmen). Die Berichtsgrenzen wurden im Vergleich zum Vorjahr so weit wie möglich konstant gehalten, damit die Vergleichbarkeit der Berichtszeiträume und der Angaben für verschiedene Organisationen gewährleistet werden konnte. Abweichungen sind gekennzeichnet. Die Ergebnisse sind repräsentativ für den Konzern bzw. werden dahingehend interpretiert.

(69) BERICHTSGRENZE



Kontrolle ist die Fähigkeit, die finanziellen und operativen Entscheidungen eines Unternehmens zu steuern und Leistungen zu erhalten („The power to govern the financial and operating policies of an enterprise so as to obtain benefits from its activities.“, GRI). Ein signifikanter Einfluss ist die Fähigkeit, an der finanziellen und operativen Entscheidungsfindung eines Unternehmens teilzuhaben, jedoch ohne Kontrolle auszuüben („The power to participate in the financial and operating policy decisions of the entity but is not control over those policies.“, GRI).

/ 3.7 / BESCHRÄNKUNGEN DES BERICHTSUMFANGS

Beschränkungen der Bandbreite sind derzeit durch die dargelegten Gründe *3.5 Prioritäten • S. 227 //* gegeben. Weitere Details werden je Indikator hervorgehoben.

/ 3.8 / JOINT VENTURES, TOCHTERUNTERNEHMEN, GEPACHTETE ANLAGEN UND OUTSOURCING

Siehe 3.6.

/ 3.9 / DATENERFASSUNG

Bei der Berichterstattung wurden die GRI-Indikatorprotokolle angewendet.

/ 3.10 / NEUE DARSTELLUNG VON INFORMATIONEN AUS ALTEN BERICHTEN

Wir haben die grundlegende Darstellung des Vorjahrs nicht angepasst, aber berichtete Zahlen aktualisiert, wenn akkuratere Werte vorlagen.

/ 3.11 / VERÄNDERUNGEN DES UMFANGS, DER BERICHTSGRENZEN ODER MESSMETHODEN

- Höhere Datenbreite bzw. -tiefe, insbesondere bei den Leistungsindikatoren LA1, LA2, LA7, LA10, LA13, LA14
- LA7: Standardisierung der Erhebungsmethode (meldepflichtiger Unfall, wenn Ausfallzeit mind. 3 Tage)
- Ausführlichere Berichterstattung über SOLARWORLD KOREA LTD., insbesondere hinsichtlich ökologischer Indikatoren (EN)
- Fortschrittsmitteilung entlang der zehn Prinzipien des Global Compacts

/ 3.13 / BESTÄTIGUNG DURCH DRITTE

Der vorliegende Bericht wurde, wie auch der Konzernlagebericht und -abschluss, durch die BDO Deutsche Warentreuhand AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft einer prüferischen Durchsicht unterzogen. *Bescheinigung über die Berichterstattung zur nachhaltigen Unternehmensführung der SolarWorld AG für das Kalenderjahr 2009 • S. 258//*

/ 4.5 / ZUSAMMENHANG ZWISCHEN DER BEZAHLUNG DER MITGLIEDER DES HÖCHSTEN LEITUNGSORGANS, DER LEITENDEN ANGESTELLTEN SOWIE DER MITGLIEDER DER GESCHÄFTSFÜHRUNG UND DER UNTERNEHMENSLEISTUNG

Die Bezahlung der Mitglieder des Vorstands, der leitenden Angestellten und der Mitglieder der Geschäftsführung basiert auf individuellen Zielvereinbarungen. Durch unser integriertes Nachhaltigkeitsmanagement *Unternehmenssteuerung und Kontrolle • S. 040//* werden so auch Nachhaltigkeitsaspekte erfasst, aber es existiert dafür keine gesonderte Vergütungskomponente. *Vergütungsbericht • S. 056//*

/ 4.6 / MECHANISMEN ZUR VERMEIDUNG VON INTERESSENKONFLIKTEN INNERHALB DES HÖCHSTEN LEITUNGSORGANS

Neben dem Strategy Council wurde 2007 ein Ethics Council gegründet, in dem Themen einer nachhaltigen und ethischen Unternehmensführung behandelt werden. *Unternehmenssteuerung und Kontrolle • S. 040// Erklärung zur Unternehmensführung der Gesellschaft • S. 053// 4.16 • S. 235// SO1 • S. 255//* Des Weiteren sollen nach Verabschiedung des Verhaltenskodex *4.8 • S. 230//* im Jahr 2010 SOLARWORLD Vertrauenspersonen bestellt werden, die auch im Falle von Interessenkonflikten eingeschaltet werden können. Dies war ursprünglich für 2009 vorgesehen, aber verzögerte sich aufgrund der umfangreichen internen Abstimmungsprozesse und Prüfungen des Dokuments nach verschiedenen Rechtsprechungen. Anfang 2010 wird der Verhaltenskodex dem Freiberger Betriebsrat vorgelegt. Sobald dieser das Dokument annimmt, kann es offiziell konzernweit eingeführt werden.

/ 4.7 / QUALIFIKATION UND ERFAHRUNG DER MITGLIEDER DES HÖCHSTEN LEITUNGSORGANS IN BEZUG AUF NACHHALTIGKEITSTHEMEN

Der Vorstandsvorsitzende, Frank H. Asbeck, ist Diplomingenieur der Agrarwissenschaften. Er führte bereits vor der Gründung der SOLARWORLD AG Entwicklungsprojekte in Afrika durch. Er ist Gründungsmitglied der Grünen. Herr Dipl.-Kfm. tech. Philipp Koecke wechselte nach mehrjähriger Tätigkeit in der Finanz- und Kreditwirtschaft zur SOLARWORLD AG. Herr Dipl.-Ing. Boris Klebensberger ist bereits gegen Ende seines Studiums bei der SOLARWORLD AG eingestiegen und hat sich seither intensiv u.a. mit Verbesserungen der Produktionsprozesse beschäftigt. Herr Dipl.-Wirtschaftsing. Frank Henn greift auf langjährige Erfahrung im Vertrieb in multinationalen Unternehmen zurück.

/ 4.8 / LEITBILDER, VERHALTENSKODEX UND PRINZIPIEN

Unsere Vision, unsere Werte, unsere Leitlinien, unser Verhaltenskodex sowie unsere Strategie spiegeln unsere Leitbilder in Hinblick auf ökonomische, ökologische und gesellschaftliche/soziale Aspekte wider. Diese Leitbilder gelten konzernweit und werden über unsere Managementinstrumente *Verknüfung von Managementinstrumenten • S. 044//* und direktes Vorleben durch die Führungskräfte umgesetzt. *Vision • S. 002// Strategie und Handeln • S. 033// Mitarbeiter 2009 • S. 105//*

Der Verhaltenskodex wird Anfang 2010 dem Betriebsrat in Freiberg zur Abstimmung vorgelegt. Dies ist seit 2008 auch gesetzlich vorgeschrieben (Beschluss des Bundesarbeitsgerichts (BAG) vom 22.7.2008 hinsichtlich §87 des Betriebsverfassungsgesetz (BetrVG)). Nach Zustimmung des Betriebsrats wird der Kodex offiziell eingeführt und kommuniziert. Der Verhaltenskodex stellt einen freiwilligen konzernweiten Verhaltensstandard auf Basis des geltenden internationalen und nationalen Rechts dar, der unser Handeln in Bereichen regelt, in denen wirtschaftliche und rechtliche Rahmenbedingungen nicht formuliert sind oder aus Sicht der SOLARWORLD nicht ausreichen. Die Themen sollen schrittweise in die betriebliche Aus- und Weiterbildung aufgenommen werden. Der interne Abstimmungsprozess stellte sich 2008 und 2009 aufwändiger als ursprünglich erwartet heraus. Daher konnten wir unser selbstgesetztes Ziel, den Kodex 2009 einzuführen, nicht erreichen. Dennoch sind wir der Meinung, dass es sinnvoller war, dieses Ziel zu „opfern“ und stattdessen der internen Abstimmung die notwendige Zeit einzuräumen.

Wir werden uns darüber hinaus bemühen, auch unsere Geschäfts- und Vertragspartner zur Einhaltung ähnlicher Standards zu bewegen. In diesem Kontext haben wir 2009 den SOLARWORLD Lieferantenkodex verabschiedet.

Außerdem hat SOLARWORLD 2009 den Global Compact der Vereinten Nationen unterzeichnet und setzt sich für die Umsetzung der zehn Prinzipien ein, z.B. über die explizite Berücksichtigung der Prinzipien im Verhaltenskodex.

/ 4.9 / VERFAHREN DES HÖCHSTEN LEITUNGSORGANS ZUR ÜBERWACHUNG DER NACHHALTIGKEITSLEISTUNG

Seit 2007 führen wir ökonomische, ökologische und soziale Aspekte systematisch über unsere Managementinstrumente zusammen, um diese gemeinsam zu betrachten. Die SOLARWORLD Scorecard bildet diese konzernweiten Kennzahlen ab. Die Zertifizierung nach ISO 14001 fand an den Standorten Bonn und Freiberg 2008 erstmalig statt; 2010 sollen die weiteren Standorte und das Joint Venture in Südkorea folgen. Chancen und Risiken werden über unser Risikomanagement einbezogen. Der Verhaltenskodex wird voraussichtlich 2010 verabschiedet. *4.6 • S. 229//* Die Nachhaltigkeitsleistung wird jährlich ermittelt und seit 2007 nach dem Berichtsrahmen der GRI offengelegt. Erstmalig veröffentlichen wir mit diesem Bericht eine Fortschrittsmitteilung bezüglich der Umsetzung der Global Compact Prinzipien. *Mitarbeiter 2009 • S. 105// Bericht zur voraussichtlichen Entwicklung mit ihren wesentlichen Chancen und Risiken • S. 114//*

/ 4.10 / VERFAHREN ZUR BEWERTUNG DER NACHHALTIGKEITSLEISTUNG DES HÖCHSTEN LEITUNGSORGANS SELBST

Die Leistungsbewertung der Mitglieder des Vorstands beruht auf individuellen Leistungsvereinbarungen. Durch unser integriertes Nachhaltigkeitsmanagement *Unternehmenssteuerung und Kontrolle • S. 040//* werden so auch Nachhaltigkeitsaspekte erfasst, aber es existiert dafür keine gesonderte Leistungsbeurteilung. *Erklärung zur Unternehmensführung der Gesellschaft • S. 053//*

/ 4.11 / VORSORGEPRINZIP

Das Vorsorgeprinzip ist in unserem Unternehmen über unser Risikomanagement, unser Qualitäts- und Umweltmanagement, unser Nachhaltigkeitsmanagement sowie die interne Revision institutionalisiert. Wenn die Gefahr schwerer oder irreversibler Schäden besteht, dürfen Unsicherheiten in der wissenschaftlichen Bewertung nicht als Grund dafür dienen, kostenwirksame Maßnahmen zur Vermeidung von Umweltschäden auf einen späteren Zeitpunkt zu verschieben. Zudem wird diese Grundorientierung durch unsere freiwillige Offenlegung wie die Berichterstattung nach GRI oder die Beteiligung am Carbon Disclosure Project (CDP) unterstrichen. *Unternehmenssteuerung und Kontrolle • S. 040 // Bericht zur voraussichtlichen Entwicklung mit ihren wesentlichen Chancen und Risiken • S. 114 //*

/ 4.12 / EXTERNE VEREINBARUNGEN, PRINZIPIEN ODER INITIATIVEN

(20) EXTERNE VEREINBARUNGEN, PRINZIPIEN ODER INITIATIVEN

Prinzipien/Vereinbarungen/Initiativen	Zeitraum	Standorte	Gegründet/unter Einbeziehung von	Motivation
Prinzipien des Global Compact	Seit 2009	Konzern	Vereinte Nationen	freiwillig
Anwendung des ISO-Standards 14001	Seit 2008	Bonn, Freiberg	ISO	freiwillig
Arbeit am Verhaltenskodex	Seit 2007	Konzern	Mitarbeiter	freiwillig
Berichterstattung entlang der GRI	Seit 2007	Konzern	Weltweiter Multi-Stakeholder-Dialog	freiwillig
PV Cycle *Siliziumherstellung und Recycling gebündelt • S. 077 //*	Seit 2007	Konzern	Zell- und Modulproduzenten	freiwillig
NetJets Climate Initiative *1.2 • S. 224 // EN17 • S. 247 //*	Seit 2007	Konzern	NetJets	freiwillig
Teilnahme am Carbon Disclosure Project (CDP)	Seit 2005	Konzern	Institutionelle Investoren	freiwillig
Anwendung des ISO-Standards 14001	Seit 2005	Freiberg (Solar Factory)	ISO	freiwillig
Anwendung des ISO-Standards 9001	Seit 2003	Bonn, Freiberg, Madrid, USA	ISO	freiwillig

/ 4.13 / MITGLIEDSCHAFTEN

(71) FREIWILLIGE MITGLIEDSCHAFT IN VERBÄNDEN/INTERESSENVERTRETUNGEN

Organisation	Seit	Mitglied	Funktion
SEMI (Semiconductor Equipment and Materials Institute)	1978	SolarWorld Industries America*/ Jim Moreland	Mitglied Silicon Wafer Committee
Camarillo Chamber of Commerce	1980	SolarWorld Industries America*/ Janet Gagnon	Mitglied und Bronze Sponsor
VCEDA (Ventura County Economic Development Association)	1989	SolarWorld Industries America*/ Janet Gagnon	Mitglied
FlaSEIA (Florida Solar Energy Industries Association)	1989	SolarWorld California LLC*/ 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*/ Steve Hunter (seit 1988)	Mitglied
ANSI (American National Standards Institute)	1997	SolarWorld Industries America*/ Paul Norum (seit 2006)	Mitglied
IEC (International Electrotechnical Commission) Technical Committee 82	1997	SolarWorld Industries America*/ Paul Norum (seit 2008)	US TAG (Technical Advisory Group)
UL/PV section	1997	SolarWorld Industries America*	Beiratsmitglied
IEEE (International Electrical and Electronics Engineers)	1998	SolarWorld Industries America*/ Paul Norum (seit 2006)	Mitglied des PV Standards Committee
SESHA (Semiconductor, Environmental, Safety and Health Association)	1998	SolarWorld Industries America*/ Sergio Vasquez	Mitglied
NFPA (National Fire Prevention Association)	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
access e.V.	1999	Deutsche Solar AG	Mitglied
FSEC (Florida Solar Energy Center)	2000	SolarWorld California LLC*/ Peter DeNapoli	Vorstandsmitglied
Freiberger Interessengemeinschaft der Recylings- und Entsorgungsunternehmen (F.I.R.E.) e.V.	2002	Deutsche Solar AG	Mitglied
Dresdner Gesprächskreis der Wirtschaft und Wissenschaft e.V.	2002	Deutsche Solar AG	Mitglied
Solar Alliance	2003	SolarWorld California LLC*/Janet Gagnon	Vorstandsmitglied
InnoRegio Freiberg e.V.	2003	Deutsche Solar AG	Mitglied
Bundesverband Solarwirtschaft	2003	SolarWorld AG (zuvor Deutsche Solar)	Mitglied
Silicon Saxony e.V.	2003	Deutsche Solar AG	Mitglied
VIK (Verband der industriellen Energie- und Kraftwirtschaft)	2005	Deutsche Solar AG	Mitglied
SEBANE (Solar Energy Business Association of New England)	2005/ 2010	SolarWorld California LLC*/Janet Gagnon (unterbrochen und 2010 fortgesetzt)	Mitglied
VCREA (Ventura County Regional Energy Alliance)	2005	SolarWorld Industries America*/ Janet Gagnon	Beiratsmitglied des technischen Komitees
European Photovoltaic Industry Association (EPIA), Brüssel	2006	Boris Klebensberger	Vorstandsmitglied

Organisation	Seit	Mitglied	Funktion
Stiftung „Technische Universität Bergakademie Freiberg“	2006	Prof. Dr. Peter Woditsch	Mitglied des Stiftungsrates
Stifterverband für die deutsche Wissenschaft	2006	Prof. Dr. Peter 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 Industry Association)	2007	SolarWorld California LLC/Janet Gagnon	Vorstandsmitglied
OSEIA (Oregon Solar Industry Association)	2007	SolarWorld California LLC/Bob Beisner	Vorstandsmitglied
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 Industry Association)	2007	SolarWorld California LLC	Mitglied
PV Cycle	2008	Dr. Karsten Wambach	Präsident
Oregon University System Engineering & Technology Industry Council (ETIC)	2008	Bob Beisner	Vorstandsmitglied
Oregon Business Association	2008	SolarWorld Industries America/ Bob Beisner, Ben Santarris	Mitglieder
American Solar Energy Society	2008	SolarWorld California LLC	Mitglied
CALSEIA (California Solar Energy Industry Association)	2008	SolarWorld California LLC/Janet Gagnon	Mitglied
AriSEIA (Arizona Solar Energy Industry Association)	2008	SolarWorld California LLC/Janet Gagnon	Mitglied
MSEIA (Mid-Atlantic Solar Energy Industries Association)	2008	SolarWorld California LLC/Janet Gagnon	Mitglied
TREIA (Texas Renewable Energy Industries Association)	2008	SolarWorld California LLC/Janet Gagnon	Mitglied
HSEA (Hawaii Solar Energy Association)	2008	SolarWorld California LLC/Janet Gagnon	Mitglied
MDV-SEIA (Maryland DC Virginia Solar Energy Industry Association)	2008	SolarWorld California LLC/Janet Gagnon	Mitglied
Valley Industry and Commerce Association	2008	SolarWorld California LLC/Janet Gagnon	Mitglied
Solar Oregon	2008	SolarWorld California LLC/Janet Gagnon	Mitglied
Oregon BEST (Oregon Built Environment and Sustainable Technologies Center)	2008	Gordon Brinser	Vorstandsmitglied
Biodiversitäts Initiative der GTZ	2008	SolarWorld AG	Mitglied
Sitftungsrat der Stiftung Mittelsächsisches Theater	2008	Mario Behrendt (seit 2009, zuvor Prof. Dr. Peter Woditsch)	Mitglied
Energiebeirat der Stadt Freiberg	2009	Mario Behrendt	Mitglied
Global Compact der Vereinten Nationen	2009	SolarWorld AG	Mitglied
Deutsche Gesellschaft für Qualität	2009	Jörg Müller	Mitglied
SEMI (Semiconductor Equipment and Materials Institute)	2009	SolarWorld Industries America/ Jim Moreland	Mitglied PV Standards Commission
CoSEIA (Colorado Solar Energy Industries Association)	2009	SolarWorld California LLC/Janet Gagnon	Mitglied

Organisation	Seit	Mitglied	Funktion
Westside Economic Alliance	2009	SolarWorld Industries America/ Ben Santarris	Mitglied
SEPA (Single Euro Payments Area)	2010	SolarWorld California LLC/Janet Gagnon	Mitglied
Hochschulrat der Technischen Bergakademie Freiberg	2010	Mario Behrendt	Beratendes Mitglied
Deutsche Außenhandelskammer Südkorea	2010	SolarWorld Korea Ltd./ Jörg Walberer	Mitglied
SEMI (Semiconductor Equipment and Materials Institute) Europe	2010	Deutsche Cell GmbH	Mitglied
Organization for International Investment	2010	SolarWorld California LLC/Janet Gagnon	Mitglied
National Association of Manufacturers	2010	SolarWorld California LLC/Janet Gagnon	Mitglied
SiSoC (Silicon Solar Consortium)	2010	SolarWorld Industries America/ Ethan Good	Vorsitzender des Industry Advisory Board
Software Association of Oregon	2010	SolarWorld Industries America/ Ben Santarris	Mitglied

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

/ 4.14 / STAKEHOLDERGRUPPEN

Die Stakeholdergruppen, die die SOLARWORLD bei ihren Entscheidungen einbezieht, sind in erster Hinsicht Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, Kunden (Großhandel, Installateure, ferner Endkunden), Lieferanten des SOLARWORLD Konzerns, Banken/Gläubiger sowie Regierungen/Behörden. Shareholder (Aktionäre, Investoren) werden als Stakeholder berücksichtigt. Weitere Stakeholder, die ebenfalls einbezogen werden, sind Analysten und Broker als Intermediäre, Nichtregierungsorganisationen (NGOs), Konkurrenten, die lokale Bevölkerung, Verbände/Handelsgruppen, Belegschaftsvertretungen/ Arbeitnehmerverbände, die Presse sowie die interessierte Öffentlichkeit.

/ 4.15 / AUSWAHL DER STAKEHOLDER

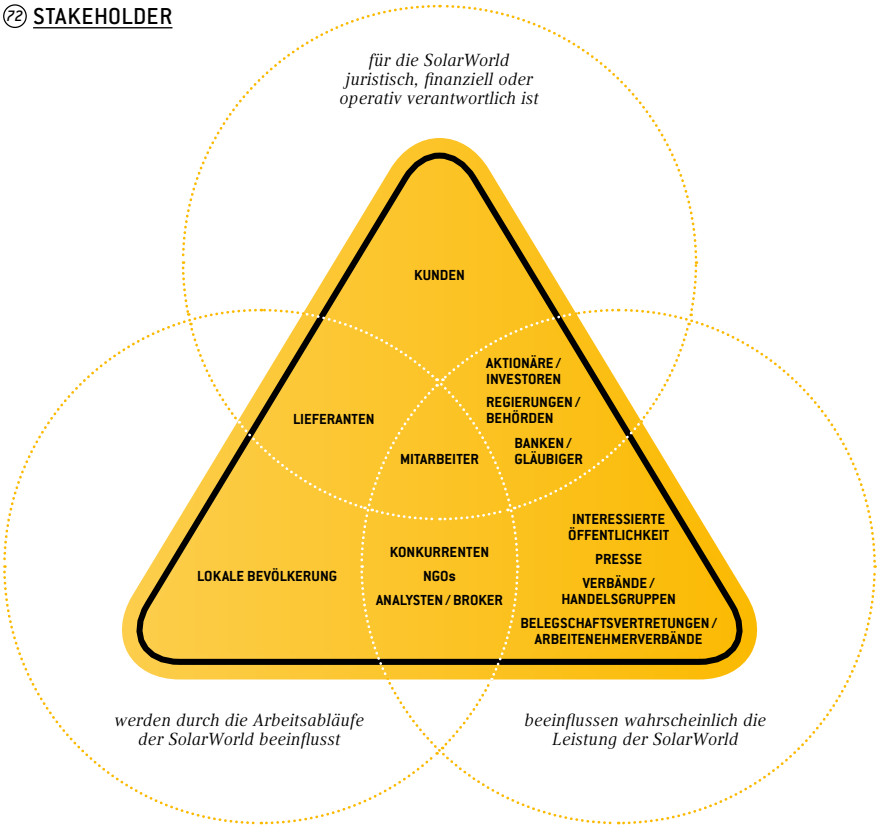
Zur Bestimmung der Stakeholdergruppen bezüglich unserer Aktivitäten orientieren wir uns an den folgenden Fragen*:

- Für wen tragen wir Verantwortung (juristisch/finanziell/operativ)?
- Wer ist von unseren Aktivitäten oder deren Auswirkungen direkt oder indirekt betroffen/abhängig?
- Wer kann die Umsetzung unserer Aktivitäten beeinflussen (behindern/fördern) oder darüber entscheiden?
- Mit wem stehen wir in engem Austausch oder unterhalten langfristige Beziehungen?
- Wer hat bezüglich Themen, die für uns relevant sind, Stellung bezogen?
- Welche Gruppierungen (gebildet nach demographischen oder anderen Eigenschaften) dürften sich für unsere Aktivitäten und deren Ergebnisse interessieren?

* Basierend auf Mason and Mitroff, 1981, und den Kriterien des AccountAbility Standards AA 1000 SES

Unsere Hauptstakeholder sind diejenigen, für die wir direkt Verantwortung tragen:

(72) STAKEHOLDER



Die oben aufgeführte Darstellung bietet einen Überblick über unsere Stakeholder entlang des Schemas des AA1000 Standards. Eine Stakeholderanalyse wurde 2009 entlang des AA1000 Stakeholder Engagement Standards durchgeführt, um zu prüfen, ob alle Stakeholder angemessen eingebunden werden. Der Prozessstandard wird von der gemeinnützigen Mitgliederorganisation „Institute of Social and Ethical AccountAbility" angeboten. Eine Zertifizierung wird von der SOLARWORLD zurzeit nicht angestrebt.

/ 4.16 / EINBEZIEHUNG VON STAKEHOLDERN

Die Bedürfnisse aller Stakeholdergruppen werden bereits derzeit einbezogen, und mit unterschiedlicher Tiefe analysiert. Für alle Stakeholdergruppen wird eine interne Analyse basierend auf im Unternehmen und in externen Studien vorhandenen Informationen durchgeführt. Regelmäßige Befragungen werden unter unseren Kunden* (Waferkunden, Großhändlern und Installateuren) *ESG 11-1 • S. 222//* *Mehrheit der Kunden bewertet Qualität und Sevice gut • S. 083//*, Lieferanten *Kritische Lieferantenauswahl zahlt sich aus – Supplier Capital • S. 080//* und unseren Mitarbeitern *SolarWorld zählt zu den besten Arbeitgebern Deutschlands • S. 111//* *Mitarbeiter – Zukünftige Entwicklung • S. 144//* durchgeführt. Mittelfristig soll dies auch mit weiteren Stakeholdergruppen geschehen. Außerdem stehen wir mit den Gemeinden an unseren Standorten in engem Kontakt. Durch unsere Mitgliedschaft in Verbänden und Interessenvertretungen sowie unsere Kooperationen mit wissenschaftlichen Einrichtungen stehen wir außerdem in einem regelmäßigen gesellschaftspolitischen Gedankenaustausch mit weiteren Stakeholdern. Wir tauschen uns zu den Themen Life-Cycle, Recycling und Nachhaltigkeit u.a. mit den Mitgliedern von PV Cycle, der EPIA, Silicon Valley Toxics Coalition (SVTC), sowie innerhalb der Solar Energy Industry Association (SEIA) aus. Über unsere Teilnahme an Paneldiskussionen bringen wir unsere Expertise ein z.B. in Philadelphia (Institute of Electrical and Electronics Engineers) und der SolarPower

in Anaheim sowie unserer Teilnahme an der Task 12 zum Thema Environmental Health And Safety der International Energy Agency Photovoltaic Power Systems. Bei unseren Solar2World-Projekten *www.solarworld.de/nachhaltigkeit* wird eng mit den Stakeholdern (z.B. Gemeinden und NGOs) vor Ort zusammengearbeitet, um Lösungen anzubieten, die der Bevölkerung den größtmöglichen Nutzen stiften und auch von der Bevölkerung selbst fortgeführt werden können. Somit sind die Bedürfnisse dem Unternehmen bekannt und können in die Entscheidungsfindung einbezogen werden.

* Endkunden können bisher nur ad-hoc befragt werden, da der Erhebungsaufwand noch sehr groß ist.

Für die Erstellung dieses Berichts wurde Expertenfeedback von Ratingagenturen und Nachhaltigkeitsexperten eingeholt. Außerdem stellen wir uns mit unserem Bericht den Abstimmungen für den zweiten „CR Reporting Award“ des Online-Verzeichnisses CorporateRegister.com *www.corporateregister.com* und des „GRI Readers’ Choice Awards 2010“ *http://awards.globalreporting.org*. Des Weiteren bieten wir allen Stakeholdern die Möglichkeit, über *placement@solarworld.de* sowie *sustainability@solarworld.de* jederzeit mit uns in Verbindung zu treten. Seit 2009 können uns Stakeholder alternativ über ein Kontaktformular auf der Webseite – auch anonym – eine Nachricht zukommen lassen.

Die Fortschrittsmitteilung entlang der zehn Prinzipien des Global Compact erfolgt über die Konzernberichterstattung und steht somit allen Stakeholdern zur Verfügung. Die Umsetzung der Prinzipien wird auch durch Initiativen der Stakeholder beeinflusst, z.B. über Netzwerke, die von/mit Stakeholdern aufgebaut werden oder Standards, die von Stakeholdern eingefordert werden.

(73) STAKEHOLDER

Hauptstakeholder	**Instrumente**
Mitarbeiter	Direkter Kontakt, Mitarbeiterbefragungen, Betriebsräte, betriebliches Vorschlagswesen
Speziell Bewerber	Direkter Kontakt, Unternehmenspräsentationen
Kunden (Großhandel, Installateure, ferner Endkunden)	Direkter Kontakt, jährliche Kundenbefragung
Lieferanten	Direkter Kontakt, Lieferantenbefragungen
Shareholder (Aktionäre, Investoren)	Direkter Kontakt, Feedback nach Road-Shows, Unternehmensnachrichten
Banken/Gläubiger	Direkter Kontakt
Anwohner/lokale Bevölkerung	Direkter Kontakt im Falle von geäußerten Anliegen oder Beschwerden; bei Solar2World-Projekten direkte Einbeziehung in das Projekt
Weitere Stakeholder	
Analysten/Broker	Direkter Kontakt, Feedback nach Road-Shows, Investorentage, Unternehmensnachrichten
Regierungen/Behörden	Direkter Kontakt, Interviews
Nichtregierungsorganisationen (NGOs)	Netzwerke, Diskussionsforen
Interessierte Öffentlichkeit	Berichterstattung, Unternehmensnachrichten
Belegschaftsvertretungen/ Arbeitnehmerverbände	Direkter Kontakt bei Verhandlungen
Verbände/Handelsgruppen	Direkter Kontakt über Netzwerke, Messen, etc.
Konkurrenten	Marktforschung, informelle Gespräche
Presse	Interviews, Pressemeldungen

/ 4.17 / FRAGEN UND BEDENKEN VON STAKEHOLDERN

Die SOLARWORLD engagiert sich für eine Rücknahmeverpflichtung der Solarindustrie in Europa. Eine vergleichbare Diskussion findet zurzeit in auch den USA statt. In diesem Zusammenhang tauscht sich die SOLARWORLD innerhalb der Solar Energy Industry Association (SEIA) sowie mit der Silicon Valley Toxics Coalition (SVTC) intensiv aus, um das Thema auch in den USA voranzubringen (Prinzip 7-9, Global Compact).

Im Berichtszeitraum gab es keine weiteren außergewöhnlichen Fragen und Bedenken hinsichtlich der Nachhaltigkeit unserer Geschäftstätigkeit, die nicht unter anderen Punkten der GRI Erwähnung finden.

/ 5. / MANAGEMENTANSATZ (EC, EN, LA, HR, SO, PR)

Durch die Einführung eines integrierten Managementsystems *Unternehmenssteuerung und Kontrolle • S. 040//* 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. *Vision • S. 002// Strategie und Handeln • S. 033// Unternehmenssteuerung und Kontrolle • S. 040//* Durch unseren ökonomischen Erfolg tragen wir zur Entwicklung der Volkswirtschaft bei, z.B. über die Schaffung von Arbeitsplätzen und die Förderung einer nachhaltigen, zukunftsfähigen Energieversorgung.

ÖKOLOGIE

Ökologische Aspekte kommen hauptsächlich über Prozesse, insbesondere die Produktion, zum Tragen. Eine verstärkte Einbeziehung der ökologischen Auswirkungen unserer Geschäftspartner ist unser Ziel. Wir schätzen bereits den Energieverbrauch entlang der gesamten Wertschöpfungskette, d.h. über unsere Unternehmensgrenzen hinaus. Durch die Verabschiedung unseres Lieferantenkodex haben wir einen weiteren Schritt in diese Richtung getan. Die Einbeziehung des breitgefächerten Kundenstamms von Großhändlern und Installateuren stellt noch eine große Herausforderung dar. Zur systematischen Berücksichtigung ökologischer Aspekte haben wir an den Standorten Bonn und Freiberg 2007 Umweltmanagementsysteme nach ISO 14001 eingeführt; 2010 sollten die weiteren Standorte und das Joint Venture in Südkorea folgen. *Verknüfung von Managementinstrumenten • S. 044//* 77% unserer Lieferanten sind nach ISO 9001 zertifiziert und 30% sind nach ISO 14001 zertifiziert. *Kritische Lieferantenauswahl zahlt sich aus – Supplier Capital • S. 080//* Abgesehen davon ist ein entscheidender Faktor selbstverständlich auch unser Produkt: die Solarenergie.

GESELLSCHAFT/SOZIALES

In unserem Verhaltenskodex legen wir unsere ethischen Grundprinzipien und Verhaltensregeln/-empfehlungen für alle Mitarbeiter und Vorstände dar. Dort definieren wir unsere Arbeitspraktiken, unser Vorgehen zur Wahrung der Menschenrechte, die Wahrnehmung unserer gesellschaftlichen Verantwortung sowie unserer Produktverantwortung.

(74) MANAGEMENTANSATZ

Dimension	Hauptaspekte
Ökonomie (EC)	• Wirtschaftliche Leistung *Konzernabschluss • S. 147// Wettbewerbsposition und Hauptabsatzmärkte • S. 051// Geschäftsverlauf im Jahr 2009 • S. 063//* • Mittelbare wirtschaftliche Auswirkungen werden über unsere Stakeholder-Analysen *4.15 • S. 235//* auch in unsere Entscheidungsfindung einbezogen. Aufgrund unseres nachhaltigen Produkts und unseres Wachstums (z.B. Schaffung von Arbeitsplätzen) sind die mittelbaren wirtschaftlichen Auswirkungen aus unserer Geschäftstätigkeit positiv zu beurteilen.

Dimension	Hauptaspekte
Ökologie (EN)	• Die Umweltthemen, insbesondere die Themen Energie, Wasser, Emissionen, Abwasser und Abfall, werden über unser Umweltmanagementsystem → *Verknüpfung von Managementinstrumenten* • *S. 044//* gesteuert. • Der Einsatz von Materialien wird über unser Beschaffungsmanagement → *Beschaffung* • *S. 079//* gesteuert. • Der Aspekt der Biodiversität wird bei der Planung neuer Produktionsstandorte einbezogen. Unsere Vertriebsstandorte liegen nicht in Regionen, wo die Artenvielfalt beeinträchtigt werden könnte. • Unsere Produkte und Dienstleistungen stehen im Einklang mit dem Nachhaltigkeitsgedanken. • Der größte Teil des Verpackungsmaterials wird recycelt. → *EN27* • *S. 248//* • Die Einhaltung von Rechtsvorschriften hat bei uns höchste Priorität. Dies ist auch in unserem Verhaltenskodex geregelt. • Der Transport wird von Logistikdienstleistern durchgeführt. Damit verbundene Umweltauswirkungen sollen in Zukunft stärker in die Berichterstattung einbezogen werden. • In unserem Lieferantenkodex werden unsere Geschäftspartner dazu verpflichtet, alle geltenden Umweltgesetze, -regelungen und -standards einzuhalten und ein effizientes System zur Identifizierung und Beseitigung potenzieller Umweltgefahren zu betreiben. Außerdem werden die Lieferanten dazu angehalten, ihre Subunternehmer und sonstigen Geschäftspartner zur Einhaltung dieser Standards zu bewegen.
Gesellschaft/Soziales (LA)	• Die Themen Beschäftigung, Arbeitnehmer-Arbeitgeber-Verhältnis, Aus- und Weiterbildung, Arbeitsschutz, Vielfalt und Chancengleichheit sind Teil der Personalstrategie. → *Mitarbeiter 2009* • *S. 105//* *Mitarbeiter – Zukünftige Entwicklung* • *S. 144//* • Der Bereich Arbeitsschutz ist ein Element des Qualitätsmanagements. → *Verknüpfung von Managementinstrumenten* • *S. 044//* • Die Themen Vielfalt und Chancengleichheit sind Elemente unseres Verhaltenskodex. • Arbeitsschutzbestimmungen, Vorkehrungen hinsichtlich Betriebsstörungen, gesetzmäßige Vergütung und Arbeitszeiten sowie ein Diskriminierungsverbot sind Teil unseres Lieferantenkodex. Außerdem werden die Lieferanten dazu angehalten, ihre Subunternehmer und sonstigen Geschäftspartner zur Einhaltung dieser Standards zu bewegen.
Gesellschaft/Soziales (HR)	• Die Themen Investitions- und Beschaffungspraktiken, Gleichbehandlung, Vereinigungsfreiheit und Recht auf Kollektivverhandlungen, sowie Abschaffung von Kinderarbeit und von Zwangs- und Pflichtarbeit werden in unserem Verhaltenskodex geregelt und sollen in Führungskräftetrainings aufgenommen werden. • Verbands- und gewerkschaftsneutrale Leitlinien und Verfahren: Die Wahrung des Rechts auf Vereinigungsfreiheit wird u.a. durch die Existenz eines Betriebsrates (aktuell 13 Betriebsräte), einer Jugend- und Auszubildendenvertretung, einer Schwerbehindertenvertretung und durch den mit der IG BCE abgeschlossenen Firmentarifvertrag (Gültigkeit für: Deutsche Solar AG, Deutsche Cell GmbH, Solar Factory GmbH und SolarWorld Innovations GmbH) deutlich. Selbstverständlich beachten wir in diesem Zusammenhang alle gesetzlichen Regelungen (insbesondere das Betriebsverfassungsgesetz). Durch gesetzliche, tarifliche und betriebliche Regelungen (beispielsweise Betriebsvereinbarung zu Stellenausschreibungen) sind transparente Prozesse bei Bewerberauswahl, Einstellung, Versetzung, Beförderung und Entlassung sichergestellt. • Voraussetzungen, um Verbands- oder Gewerkschaftsfunktionen auszuüben: Es wird stets eine kooperative Zusammenarbeit mit dem Betriebsrat angestrebt und die Betriebsratsarbeit bzw. Arbeit der anderen o.g. Gremien durch entsprechende Freistellung von der Arbeitsleistung, Bereitstellung der notwendigen Arbeitsmittel und Räume, Übernahme von Weiterbildungskosten etc. unterstützt. Neben dem Austausch im Tagesgeschäft existiert eine regelmäßige Meetingstruktur zwischen den Betriebsparteien und innerhalb der Betriebsratsgremien. Betriebsrat sowie Jugend- und Auszubildendenvertretung haben eigene Seiten/Bereiche im Intranet. Daneben können sich diese Gremien auch über die „Schwarzen Bretter“ (in allen Gebäuden am Standort Freiberg vorhanden) und per Email an die Mitarbeiter wenden. Auch der im Unternehmen vertretenen Gewerkschaft (IGBCE) werden entsprechende Informations- und Kommunikationsmöglichkeiten eingeräumt. Betriebsrat und Mitarbeiter tauschen Informationen selbstverständlich auch im Rahmen von Sprechstunden, Betriebsversammlungen und Befragungen aus. • Menschenrechtsklauseln wie auch die Abschaffung von Kinder- und Zwangsarbeit sind Teil unseres Lieferantenkodex. • Außerdem werden die Lieferanten dazu angehalten, ihre Subunternehmer und sonstigen Geschäftspartner zur Einhaltung dieser Standards zu bewegen. • Für Beschwerdeverfahren gilt der direkte Weg über die Vorgesetzten und/oder die Personalabteilung. Zur Wahrung der Anonymität soll es ab 2010 (zusammen mit der Verabschiedung des Verhaltenskodex urspr. für 2009 geplant) SolarWorld Vertrauenspersonen (Ombudsleute) geben.

Dimension	Hauptaspekte
Gesellschaft/Soziales (HR)	• Schulungen zu Sicherheitspraktiken in Bezug auf unsere Geschäftstätigkeit werden durchgeführt, aber es finden keine Schulungen von Sicherheitspersonal speziell in Bezug auf Menschenrechtsaspekte statt (dies ist auch nicht nötig, denn es wird kein privat bestelltes Sicherheitspersonal, abgesehen von Empfangspersonal, eingesetzt). • Wir respektieren die Rechte der Ureinwohner. Bisher haben sich keinerlei Konfliktkonstellationen ergeben.
Gesellschaft/Soziales (SO)	• Die Themen Gemeinwesen, Korruption, Politik, wettbewerbswidriges Verhalten sowie Einhaltung der Gesetze werden in unserem Verhaltenskodex geregelt. • Korruption wird auch über die Regelung zu unzulässigen Zahlungen und Bestechung in unserem Lieferantenkodex vorgebeugt. Außerdem werden die Lieferanten dazu angehalten, ihre Subunternehmer und sonstigen Geschäftspartner zur Einhaltung dieser Standards zu bewegen.
Gesellschaft/Soziales (PR)	• Die Themen Kundengesundheit und -sicherheit, Kennzeichnung von Produkten und Dienstleistungen, Werbung, Schutz von Kundendaten und Einhaltung von Gesetzesvorschriften werden in unserem Verhaltenskodex geregelt.

Dimension	Ziele und Leistung
Ökonomie (EC)	⑧ *Zielerreichung 2009 und Ziele 2010+* • *S. 038 //* ➔ *Konzernlagebericht* • *S. 031 //*
Ökologie (EN)	⑧ *Zielerreichung 2009 und Ziele 2010+* • *S. 038 //* ➔ *Verknüpfung von Managementinstrumenten* • *S. 044 //*
Gesellschaft/Soziales (LA)	⑧ *Zielerreichung 2009 und Ziele 2010+* • *S. 038 //* ➔ *Unternehmenssteuerung und Kontrolle* • *S. 040 //* *Mitarbeiter 2009* • *S. 105 //* *Mitarbeiter – Zukünftige Entwicklung* • *S. 144 //*
Gesellschaft/Soziales (HR) Gesellschaft/Soziales (SO) Gesellschaft/Soziales (PR)	⑧ *Zielerreichung 2009 und Ziele 2010+* • *S. 038 //* ➔ *Erklärung zur Unternehmensführung der Gesellschaft* • *S. 053 //*

Dimension	Richtlinien
Alle Dimensionen	• Lieferanten müssen den Lieferantenkodex der SolarWorld respektieren.
Ökonomie (EC)	• Werden im Rahmen unseres Qualitätsmanagements ➔ *Verknüpfung von Managementinstrumenten* • *S. 044 //* berücksichtigt. • Verhaltensregeln zu z.B. Korruptionsbekämpfung oder fairem Wettbewerb sind in unserem Verhaltenskodex dargelegt. Spezifische Richtlinien zur wirtschaftlichen Verpflichtung der SolarWorld liegen nicht vor.
Ökologie (EN)	• Werden im Rahmen unseres Umweltmanagementsystems ➔ *Verknüpfung von Managementinstrumenten* • *S. 044 //* berücksichtigt.
Gesellschaft/Soziales (LA) Gesellschaft/Soziales (HR) Gesellschaft/Soziales (SO) Gesellschaft/Soziales (PR)	• Sind im Rahmen unseres Verhaltenskodex definiert. Dieser greift auch die Punkte international anerkannter Standards auf, wie z.B. die der Vereinten Nationen, der ILO sowie der Wiener Erklärung.

Dimension	Verantwortung
Alle Dimensionen	1. Ebene – Vorstand, 2. Ebene – Geschäftsführer
Ökologie (EN)	3. Ebene – Bereichsleiter und Umweltmanager
Gesellschaft/Soziales (LA)	3. Ebene – Bereichsleiter und Qualitätsmanager
Gesellschaft/Soziales (HR)	
Gesellschaft/Soziales (SO)	3. Ebene – Bereichsleiter
Gesellschaft/Soziales (PR)	3. Ebene – Bereichsleiter und Umweltmanager

Dimension	Schulungen und bewusstseinsbildende Maßnahmen
Ökologie (EN)	• Werden durch das Qualitäts- und Umweltmanagement durchgeführt. Abgesehen davon ist aufgrund unserer Geschäftstätigkeit das Bewusstsein für ökologische Faktoren unter den Mitarbeitern tendenziell stark ausgeprägt.
Gesellschaft/Soziales (LA)	• Zum Arbeitsschutz werden bereits Schulungen durchgeführt. Die weiteren Themen sollen in Zukunft in Führungskräftetrainings aufgenommen werden.
Gesellschaft/Soziales (HR)	• Themen sollen in Zukunft in Führungskräftetrainings integriert werden.
Gesellschaft/Soziales (SO)	
Gesellschaft/Soziales (PR)	

Dimension	Monitoring und Nachverfolgung
Ökologie (EN)	• Das Monitoring erfolgt an den einzelnen Standorten. Unternehmensweite Umweltziele werden jährlich definiert und zum Jahresende überprüft. Konkrete Maßnahmen werden an den einzelnen Standorten festgelegt und umgesetzt. Die Standorte Freiberg und Bonn sind nach ISO 14001 zertifiziert. Verknüpfung von Managementinstrumenten • S. 044 // Weitere sollen 2010 folgen.
Gesellschaft/Soziales (LA)	• Das Monitoring erfolgt an den einzelnen Standorten. Mitarbeiterbefragungen finden regelmäßig statt. Daraus werden Maßnahmen durch den Vorstand und das Personalwesen abgeleitet.
Gesellschaft/Soziales (HR)	• Monitoring und Nachverfolgung erfolgen teilweise durch die Personalabteilungen und teilweise direkt auf der obersten Führungsebene.
Gesellschaft/Soziales (SO)	• Monitoring und Nachverfolgung erfolgen auf der obersten Führungsebene.
Gesellschaft/Soziales (PR)	• Monitoring und Nachverfolgung werden von den entsprechenden Abteilungen durchgeführt und an die oberste Führungsebene berichtet.

Dimension	Haupterfolge
Ökonomie (EC)	• SolarWorld erneut Sieger im Photon-Test. Qualität „Made by SolarWorld“ • S. 088 //
Ökologie (EN)	• HSSE-Management-System, abgestimmt auf die Anforderungen der ISO 14001, in den USA aufgebaut. • Anzahl an meldepflichtigen Unfällen reduziert LA7 • S. 251 // • Reduktion des Ressourcenverbrauchs in der Deutsche Cell (z.B. Senkung des Energieverbrauchs und des Abwasseraufkommens). • Tetrafluorocarbon (CF4) wird nicht mehr emittiert (Vorjahr: 0,44e Tonnen). EC1 • S. 242 // • Energieeffizienz der Holding stark verbessert: keine Verwendung fossiler Brennstoffe, Stromverbrauch gesenkt, eigene Erzeugung (PV) auf den Dachflächen, die ca. 50% des Verbrauchs deckt. Innovationsbericht 2009 • S. 090 //
Gesellschaft/Soziales (LA) Gesellschaft/Soziales (HR)	• Fortschritte in der Datenerhebung und Offenlegung (LA1, LA2, LA7, LA10, LA13, LA14). • „Deutschlands Beste Arbeitgeber 2010“ des Great Place to Work® Institute: Platz 55 (Vorjahr: 57) • Absolventenbarometer Platz 15 • Anteil geschulter Mitarbeiter: 89 (Vorjahr: 61) Prozent Mitarbeiter 2009 • S. 105 //
Gesellschaft/Soziales (SO) Gesellschaft/Soziales (PR)	Erklärung zur Unternehmensführung der Gesellschaft • S. 053 //

Dimension	Hauptversäumnisse
Alle Dimensionen	• Noch nicht bei allen Indikatoren umfassende Angaben möglich, da einige Daten noch nicht in der Form vorliegen.
Ökologie (EN)	• Anstieg des Ressourcenverbrauchs in der Deutsche Solar aufgrund der Produktionssteigerung
Gesellschaft/Soziales (LA)	• Mitarbeiterfluktuation wegen Umstrukturierungsmaßnahmen an unseren US-amerikanischen Standorten gestiegen: 9,3 (Vorjahr: 3,6) Prozent • Anstieg der Fehlzeitquote auf 3,4 (Vorjahr: 2,5) Prozent

Dimension	Zentrale Chancen und Risiken
Alle Dimensionen Ökonomie (EC)	→ *Bericht zur voraussichtlichen Entwicklung mit ihren wesentlichen Chancen und Risken* • *S. 114//*
Ökologie (EN)	• Chancen für Solarenergie erwachsen aus der Verknappung fossiler Rohstoffe und dem fortschreitenden Klimawandel → *EC2* • *S. 242//* • Risiken erwachsen vorwiegend aus den Umwelteinwirkungen der Produktion, sind aber im Vergleich mit anderen Branchen als gering zu bewerten. Sie werden über unser Umweltmanagement → *Verknüpfung von Managementinstrumenten* • *S. 044//* sowie über unser Gesundheits- und Sicherheitsmanagement abgebildet und kontrolliert.
Gesellschaft/Soziales (LA) Gesellschaft/Soziales (HR) Gesellschaft/Soziales (SO) Gesellschaft/Soziales (PR)	• Chancen erwachsen aus der Positionierung als verantwortlich handelnder Konzern im internationalen Wettbewerb. • Risiken entspringen vorwiegend der Produktion hinsichtlich Gesundheit und Sicherheit, sind aber im Vergleich mit anderen Branchen als gering zu bewerten. Weitere Risiken sind und der mögliche Verlust der Glaubwürdigkeit und u.U. Sanktionen bei Verletzung der Grundsätze.

Dimension	Wesentliche Veränderungen von Systemen und Strukturen während des Berichtszeitraums, um die Leistung zu verbessern
Ökonomie (EC)	→ *Konzernlagebericht* • *S. 033//*
Ökologie (EN)	• Verbessertes Recycling von Abfällen (gebrochener Quarz, genutzter Draht, Kunststofffolie, Abwasserschlamm, Holzabfälle). • Verbesserte Registrierung von Vorfällen (electronic incident report tracking system): Das System meldet Vorfälle (Bereich Sicherheit und Umwelt) direkt an das Management, dokumentiert den Vorfall und verfolgt die Gegenmaßnahmen nach. • Verbesserte Analysen zur Arbeitsplatzsicherheit (Job Safety Analyses): Das Tool dient der frühzeitigen Gefahrenerkennung, der Identifizierung der Arbeitsplatzrisiken, der Priorisierung der Risiken sowie der Einleitung vorbeugender Maßnahmen.
Gesellschaft/Soziales (LA) Gesellschaft/Soziales (HR) Gesellschaft/Soziales (SO)	→ *Mitarbeiter 2009* • *S. 105//* *Wesentliche Geschäftsereignisse 2009* • *S. 037//* *Geschäftsverlauf im Jahr 2009* • *S. 063//*
Gesellschaft/Soziales (PR)	→ *Erklärung zur Unternehmensführung der Gesellschaft* • *S. 053//*

Dimension	Wichtigste Strategien zur Umsetzung von Organisationsrichtlinien und zum Erreichen der geplanten Leistung
Ökonomie (EC)	• Total Productive Management → *Verknüpfung von Managementinstrumenten* • *S. 044//*
Ökologie (EN)	• Umweltziele ⑧ *Zielerreichung 2009 und Ziele 2010+* • *S. 038//*
Gesellschaft/Soziales (LA) Gesellschaft/Soziales (HR) Gesellschaft/Soziales (SO) Gesellschaft/Soziales (PR)	• Employer Branding ⑧ *Zielerreichung 2009 und Ziele 2010+* • *S. 038//* • Programm zur Führungskräfteentwicklung → *Mitarbeiter fördern, Talente entwickeln, Wachstum gestalten* • *S. 108//* • Unterzeichnung des Global Compact der Vereinten Nationen → *Vorwort des Vorstands* • *S. 213//* • Verabschiedung des Lieferantenkodex → *4.8* • *S. 230//*

Unsere Managementsysteme werden im Lagebericht → *Nachhaltige Steuerung und Kontrolle* • *S. 040//* weitergehend erläutert.

LEISTUNGSINDIKATOREN

Die Fehlerspanne (d.h. mögliche Ungenauigkeiten in Schätzungen oder Messfehler) unserer quantitativen Daten ist so gering, dass Stakeholder dadurch in ihrer Entscheidungsfindung nicht beeinträchtigt werden sollten. Eine quantitative statistische Fehlertoleranz kann nicht berechnet werden. Weitere Angaben zu den Verfahren werden jeweils bei den Schätzungen im Folgenden gemacht.

ÖKONOMISCHE LEISTUNGSINDIKATOREN

/ EC1 / KERN // UNMITTELBAR ERZEUGTER UND AUSGESCHÜTTETER WIRTSCHAFTLICHER WERT

(75) WERTBEITRAG

Direkt erzeugter monetärer Wert	Wert 2009	Wert 2008	Kommentar
a) Einnahmen	1.088.493 T€	959.260 T€** (urspr.: 969.978 T€)	Umsatzerlöse + sonstige betriebliche Erträge + Ergebnis aus at Equity bewerteten Anteilen + Zinserträge
Ausgeschütteter monetärer Wert			
b) Betriebskosten	-811.639 T€	-573.044 T€** (urspr.: -586.209 T€)	Bestandsveränderung Erzeugnisse + aktivierte Eigenleistungen + Materialaufwand + Abschreibungen + sonstige betriebliche Aufwendungen
c) Gehälter und betriebliche Leistungen	-99.783 T€	-90.130 T€	Personalaufwand
d) Zahlungen an Kapitalgeber	-45.319 T€	-107.417 T€** (urspr.: -104.970 T€)	Zinsaufwendungen + Nettoergebnis aus Finanzinstrumenten
e) Zahlungen an öffentliche Stellen	-46.193 T€	-56.838 T€***	Ertragsteuern (für die Aufteilung auf Inland und Ausland *Ertragsteuern • S. 180 //*)
f) Investitionen in das Gemeinwesen*	-264 T€	-277 T€	Spenden
Einbehaltener monetärer Wert	**85.295 T€**	**131.554 T€**	

* Geld- und Sachspenden (Spenden an politische Parteien werden nicht einbezogen)
** Wechselkursgewinne und -verluste nun im Finanzergebnis ausgewiesen
*** Redaktioneller Fehler (korrekt im Lagebericht 2008), daher auch Abweichung in der Summe von urspr.: 131.964 T€

Erläuterungen zu einzelnen Posten der Gewinn- und Verlustrechnung • S. 176 //

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 (Begründung Typ 1).

/ EC2 / KERN // FINANZIELLE FOLGEN DES KLIMAWANDELS

Wir berücksichtigen die Chancen und Risiken des Klimawandels für unsere Geschäftstätigkeit. *Erneuerbare Energien gewinnen an Bedeutung • S. 128 //* Chancen aus dem Auftrieb für erneuerbare Energien sind Wettbewerbsvorteile gegenüber herkömmlichen Energieformen. *Chancen • S. 128 //* 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 im Zuge von Dürreperioden und Überschwemmungen nicht mehr zu als bei anderen Unternehmen. Derzeitige Risiken sind durch unseren Versicherungsschutz weitgehend abgedeckt. *Einzelrisiken • S. 118 //*

/ EC3 / KERN // UMFANG DER BETRIEBLICHEN SOZIALEN ZUWENDUNGEN

In Deutschland bietet die SOLARWORLD AG eine betriebliche Altersvorsorge für Mitarbeiter in Form der Direktversicherung und der Pensionskasse, entweder arbeitgeberfinanziert oder mit Entgeltumwandlung (mit Zuschuss des Arbeitgebers), an. Für die Mitarbeiter, die am ehemaligen Standort München tätig waren, existieren Direktzusagen, die durch das Vermögen der Gesellschaft gedeckt sind. Die Verpflichtungen betragen in 2009 7.995 (Vorjahr: 7.912) T€.
Lang- und kurzfristige Rückstellungen • S. 192 //

In den USA existiert ein Programm zur Ansparung einer Altersversorgung, das SOLARWORLD 401k Programm. Bei diesem Programm zahlt das Unternehmen einen Arbeitgeberbeitrag von 0,50 US$ für jeden 1,00 US$, den der Mitarbeiter in seine Altersversorgung einzahlt – bis zu einem Höchstbetrag von 3% des jährlichen Grundgehalts. Alle 401k-Vorschriften der US-amerikanischen Steuergesetzgebung sind auf dieses Programm anwendbar, das von Diversified Investment Advisors verwaltet wird. Die Berechtigung, an diesem Programm teilzunehmen, beginnt nach 90 Tagen regulärer Beschäftigung; für alle berechtigten Mitarbeiter ist es ein freiwilliges Programm. Die Beteiligung am Programm variiert von Standort zu Standort, da sie absolut freiwillig ist. Zum Ende des Jahrs 2009 lag die Beteiligung bei 42% der regulären Mitarbeiter.

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.

/ EC4 / KERN // FINANZIELLE ZUWENDUNGEN DER ÖFFENTLICHEN HAND

Bedeutende Zuwendungen der öffentlichen Hand: Im Berichtszeitraum wurden Investitionszuschüsse von 10.461 (Vorjahr: 10.210) T€ und Forschungszuschüsse von 1.813 (Vorjahr: 2.353) T€ gewährt. Keine öffentliche Stelle hält Anteile an der SOLARWORLD AG.

/ EC6 / KERN // STANDORTBEZOGENE AUSWAHL VON ZULIEFERERN

Der Begriff „örtlich“ ist analog zu unseren Segmenten definiert. Es existiert keine Firmenrichtlinie, nach der Zulieferer vor Ort bevorzugt werden. Die geographische Lage spielt bei der Lieferantenauswahl eine sehr untergeordnete Rolle, da auf dem Equipment- und Rohstoffmarkt international gehandelt wird. Die meisten Zulieferer (je nach Produkt 95 Prozent oder mehr) sind zudem in Industrieländern ansässig. In Südkorea arbeiten wir in unserem Joint Venture SOLARWORLD KOREA LTD. mit einem örtlichen Equipment-Hersteller SOLAPARK ENGINEERING CO. LTD. zusammen. Bei unseren Solar2World-Projekten (not-for-profit) binden wir soweit möglich örtliche Partner (insbesondere für die Gestelltechnik und die Installation) ein.

/ EC7 / KERN // STANDORTBEZOGENE AUSWAHL VON PERSONAL

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) sowie unser konzernweiter Verhaltenskodex) bei der Stellenbesetzung weder vorgezogen noch benachteiligt werden.

Prozentsatz der lokalen leitenden Angestellten: Deutschland 100 (Vorjahr: 100) Prozent, USA 81 (Vorjahr: 83) Prozent, Spanien 100 (Vorjahr: 100) Prozent, Singapur 0 (Vorjahr: 100) Prozent und Südafrika 100 (Vorjahr: 100) Prozent. Die Definition „lokal“ folgt IAS 14, d.h. entspricht dem „wirtschaftlichen Umfeld“, ist also analog zu unseren Segmenten zu sehen. *Geographische Segmente • S. 156 //* Als „leitende Angestellte“ definieren wir an dieser Stelle Führungskräfte der ersten Ebene. Wir wenden nicht die Definition des Betriebs-Verfassungs-Gesetzes an, da diese nicht für den ganzen Konzern anwendbar wäre.

/ EC8 / KERN // INFRASTRUKTURINVESTITIONEN UND DIENSTLEISTUNGEN, DIE VORRANGIG IM ÖFFENTLICHEN INTERESSE ERFOLGEN

Bei unseren Solar2World-Projekten werden die lokalen Stakeholder (d.h. Gemeindemitglieder, die Nutzer) aktiv in die Konzeption einbezogen. Weitere Investitionen in die Infrastruktur und Dienstleistungen, die vorrangig im öffentlichen Interesse erfolgen, wurden nicht getätigt.

ÖKOLOGISCHE LEISTUNGSINDIKATOREN

ZUSAMMENFASSENDE ERKLÄRUNG ZU DEN FOLGENDEN UMWELTZAHLEN:

In der Deutsche Solar AG ist eine Erhöhung der Verbräuche zu erkennen. Verursacht wird diese Tendenz durch die gesteigerte Produktion und der damit verbundenen Zunahme an betriebenen Produktionsanlagen. Aus diesem Grund und wegen der damit verbundenen eingesetzten Hilfs- und Betriebsstoffe nimmt auch der Abfallanfall zu, da größere Mengen Verpackungsmaterialien, aber auch Lösemittel und Aufsaug- und Filtermaterialien etc. anfallen. In der Deutsche Cell findet ein rückläufiger Trend statt, der durch gesetzte Umweltziele zu erklären ist. Unter anderem gibt es Vorgaben, Energie aus dem Kühlkreislauf zurück zu gewinnen und den Energieverbrauch zu senken. Ein weiteres Umweltziel war die Senkung des Einsatzes von Hilfs- und Betriebsstoffen in der Produktion, welches sich erfolgreich auf den Indikator EN22 auswirkte. Auch beim Wasserverbrauch ist ein abnehmender Trend ersichtlich. Die Solar Factory hat einen gesteigerten direkten und indirekten Energieverbrauch zu verzeichnen, der aus der Kapazitätssteigerung der Produktion resultiert.

Am Standort Camarillo konnten die Verbräuche im Vergleich zu 2008 aufgrund von Veränderungen im Produktionsbereich reduziert werden: Die Wafer- und Zellfertigung wurde geschlossen und die Modulanlagen konsolidiert. Demgegenüber stiegen die Verbräuche am Standort Hillsboro aufgrund des Ausbaus des Standortes und des Produktionsanstiegs an.

Am Standort Bonn sind 2009 der Stromverbrauch pro Mitarbeiter und Arbeitstag sowie der Wasserverbrauch pro Mitarbeiter gesunken. Die neuen Gebäude der Holding nutzen keine fossilen Brennstoffe zum Heizen mehr. Auch die Menge Restabfall sank (im Vergleich zum Vorjahr um ein Drittel). Des Weiteren konnte die SOLARWORLD die Entsorgungskosten für in Verkehr gebrachte Verpackungen pro Modul durch einen neuen Entsorgungsvertrag um fast 50% senken.

/ EN1 / KERN // EINGESETZTE MATERIALIEN

Die genaue Angabe der eingesetzten Materialien nach Gewicht und Volumen ist nicht möglich, weil es sich um sensible Unternehmensinformationen handelt. Da auch unsere Produktionszahlen nicht veröffentlicht werden, können wir keine exakten Mengen beim Materialverbrauch offenlegen (Begründung Typ 3). Der Materialverbrauch besteht fast ausschließlich aus nicht erneuerbarem Material, ein Großteil ist aber recyclebar.

Wir verwenden folgende i.A. als gefährlich eingestufte Substanzen in unserer Produktion: Hydrogen Fluoride (HF), Lead (Pb), Nitric Acid (HNO3), Phosphorous Oxychloride (POCl3), Silane (SiH4), Sodium Hydroxide (NaOH), sowie minimale Menge Ammonia (NH3). Tetrafluorocarbon (CF4) wird nicht mehr emittiert (Vorjahr: 0,44 Tonnen).

/ EN2 / KERN // RECYCLINGMATERIAL

Die nominale Ätzkapazität unserer Recycling-Einheit SOLARMATERIAL zur Wiedergewinnung von Silizium beträgt zurzeit 1.700 Tonnen pro Jahr durch gezielte technische Verbesserungen und Beseitigung von Produktionsengpässen. Diese Kernkompetenz ist von hoher strategischer Relevanz. Aus dem Grund können wir keine exakten Mengen offenlegen *Beschaffung • S. 079 //*, da diese Informationen der Vertraulichkeit unterliegen (Begründung Typ 3). Außerdem lassen wir unser Verpackungsmaterial recyceln. *EN27 • S. 248 //* Sonstige Materialien, die im Zuge der Herstellung von solaren Produkten anfallen, werden von uns intern wiederverwertet, jedoch bisher nicht statistisch erfasst (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).

/ EN3 / KERN // DIREKTER PRIMÄRENERGIEVERBRAUCH

Der direkte Energieverbrauch betrifft Erdgas, Heizöl, Diesel sowie Benzin und betrug 2009 46.877e (Vorjahr: 36.313) MWh, d.h. 168.757.199e (Vorjahr: 130.726.800) MJ. Die Daten beziehen sich auf die Standorte in Deutschland (Freiberg und Bonn) und den USA (Camarillo und Hillsboro). Die Daten für die Vertriebsbüros in Spanien, Südafrika und Singapur lagen nicht vor, sind aber auch nicht wesentlich, d.h. von geringem Umfang (Begründung Typ 1). Für das CDP wurden diese Verbräuche auf Basis der Mitarbeiterzahl auf 24.167e (Vorjahr: 32.667e) kWh geschätzt. Eine Aktualisierung der Zahlen kann für die Berichterstattung im Rahmen des CDP (Mai 2010) erfolgen.

/ EN4 / KERN // INDIREKTER PRIMÄRENERGIEVERBRAUCH

Der indirekte Energieverbrauch aufgeschlüsselt betrug 321.020e (Vorjahr: 233.946) MWh, davon 320.355e (Vorjahr: 233.190e*) MWh in Form von Elektrizität und 665e (Vorjahr: 756) MWh in Form von Nahwärme. Die Daten beziehen sich auf die Standorte in Deutschland (Freiberg und Bonn) und den USA (Camarillo und Hillsboro), Spanien und Singapur. Die Daten für das Vertriebsbüro Südafrika lagen nicht vor (Bestandteil der dortigen Miete), sind aber auch nicht wesentlich, d.h. von geringem Umfang (Begründung Typ 1). Für das CDP wurden diese Emissionen auf Basis der Mitarbeiterzahl auf 73.043e (Vorjahr: 71.995e) kWh geschätzt. Eine Aktualisierung der Zahlen kann für die Berichterstattung im Rahmen des CDP (Mai 2010) erfolgen.

Für unser Joint Venture SOLARWORLD KOREA LTD. haben wir 2009 erstmalig Daten erhoben: Es wurden 5.291e MWh verbraucht (nicht in den Konzernzahlen enthalten).

Eine Schätzung der Megajoule (MJ) für die zur Herstellung der Sekundärenergie verbrauchte Primärenergie (basierend auf individuellem Brennstoffverbrauch, Standardangaben für Strom und Wärme oder Schätzungen) war aufgrund der Datenlage noch nicht möglich (Begründung Typ 2) und soll aber mittelfristig angegangen werden. Es wird zurzeit überprüft, wie ein ausschließlicher Bezug von Strom aus regenerativen Quellen langfristig bestmöglich umgesetzt werden kann. Der Anteil an erneuerbaren Energieträgern am eingekauften Strom beträgt 3,53e (Vorjahr: 10,17**) Prozent für den SOLARWORLD Konzern (ausgenommen die Vertriebsstandorte in Spanien, Südafrika und Singapur).

* Nur der auf die SolarWorld AG entfallende Anteil wurde geschätzt, da im Zusammenhang mit dem Umzug der Holding 2008 Rechnungen noch überprüft werden müssen.

** Dieses Jahr wurde der Anteil an erneuerbaren Energien erstmalig systematisch erhoben. Es liegen nur Angaben für den Standort Deutschland vor. Auf dieser Basis können wir unsere Schätzung für das Jahr 2008 von 69 Prozent (Konzernbericht 2008), die auf Basis der Energiemix-Daten erfolgte, nicht bestätigen.

/ EN8 / KERN // GESAMTWASSERENTNAHME

Die Gesamtwasserentnahme von 1.115.767e (Vorjahr: 845.961e) m^3 verteilt sich auf das Oberflächenwasser mit 481.931e (Vorjahr: 481.931e) m^3 und Wasser aus kommunaler Wasserversorgung mit 633.836e (Vorjahr: 364.030e) m^3. Im Jahre 2009 wurden 206.520e (Vorjahr: 121.162e) m^3 Wasser wiederverwendet, d.h. 7,28e (Vorjahr: 12,42e) Prozent der Gesamtwasserentnahme. Die Daten beziehen sich auf die Standorte in Deutschland (Freiberg und Bonn) und den USA (Camarillo und Hillsboro). Da die letzten Rechnungen für das Jahr 2009 noch nicht vorlagen, arbeiten wir mit einer Hochrechnung. Zum Zeitpunkt der Datenerhebung konnten einzelne Standorte auch für das Jahr 2008 noch keine offiziellen Zahlenwerte kommunizieren, und so musste auf Werte früherer Jahre zurückgegriffen werden. Die Daten für die Vertriebsbüros in Spanien, Südafrika und Singapur lagen nicht vor, sind aber auch nicht wesentlich, d.h. von geringem Umfang (Begründung Typ 1). In unserem Joint Venture JOINT SOLAR SILICON (Siliziumproduktion) wird Wasser vorwiegend zu Kühlzwecken in einem Kreislaufsystem verwendet. Für unser Joint Venture SOLARWORLD KOREA LTD. haben wir 2009 erstmalig Daten erhoben: Es wurden 5.649e m^3 Wasser entnommen (nicht in den Konzernzahlen enthalten).

/ EN11 / KERN // GRUNDSTÜCKE IN ODER AN DER GRENZE VON SCHUTZGEBIETEN ODER GEBIETEN MIT HOHEM BIODIVERSITÄTSWERT

Zu diesem Themenbereich hatten wir bereits im Bericht vom Jahr 2007 detailliert Auskunft erteilt. Es gibt keine Betriebsstätten, die in einem Schutzgebiet liegen, an ein Schutzgebiet angrenzen oder Gebiete mit hoher Biodiversität außerhalb von Schutzgebieten enthalten.

246 / EN12 / **KERN // AUSWIRKUNGEN AUF DIE BIODIVERSITÄT**

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.

BE INDEPENDENT | BE SUSTAINABLE | BE SUCCESSFUL

FACTS: POSITIVE CO_{2eq}-BILANZ

Unsere konzernweiten Treibhausgasemissionen erfassen wir systematisch und legen sie offen. Die kontinuierliche Verbesserung unserer Energie- und Materialeffizienz erlaubt uns, die Gesamtprozesse ganzheitlich im Sinne ökonomischer und ökologischer Aspekte zu verbessern. Innovationsbericht 2009 • S. 090 // Stellt man die durch unsere Module vermiedenen CO_{2eq}-Emissionen den durch unser Unternehmen verursachten CO_{2eq}-Emissionen gegenüber, ergibt sich für die SolarWorld eine positive CO_{2eq}-Bilanz.

- Vermiedene Emissionen übertreffen konzernweit verursachte Emissionen um das 33-Fache.
- Konzernweite CO_{2eq}-Emissionen: rund 139 (Vorjahr: 96*) Tausend tCO_{2eq}
- Einsparung durch 2009 verkaufte Solarstrommodule während der durchschnittlichen Modullebensdauer von 25 Jahren: rund 4,6 (Vorjahr: 3,1) Mio. tCO_{2eq}*
- Vermiedenen Kosten für Umweltschäden: rund 319 (Vorjahr: 220) Mio. €.

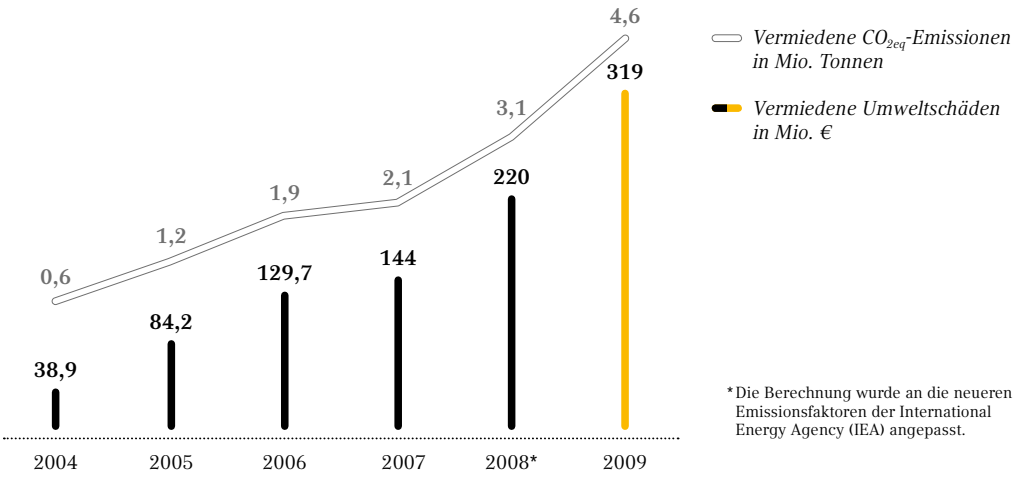
* Berechnung unter Zugrundelegung der Einstrahlungsverhältnisse und des Strommixes in Deutschland

Diese Bilanz umfasst allerdings lediglich die im Konzern anfallenden Treibhausgasemissionen. Für eine umfassende Analyse des Produktlebenszyklus müssten auch die Emissionen von Vorlieferanten und Dienstleistern einbezogen werden. Nach unseren Schätzungen machen die Emissionen der SolarWorld rund 35 Prozent der gesamten Emissionen im Produktlebenszyklus aus. Die der Lieferanten und Dienstleister entsprechend rund 65 Prozent.

Dem Thema Recycling kommt bei der Reduktion des Beitrags zur Klimaerwärmung eine wichtige Rolle zu: Beispielsweise konnte die SolarWorld durch Recycling im Jahre 2008 das Global Warming Potenzial um 14,977 tCO_{2eq} (37.4 tCO_{2eq}/MW) verringern (Daten für das Jahr 2009 liegen zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht vor).

(76) **KLIMASCHUTZ**

Quellen: Solarworld; International Energy Agency (IEA)



*Die Berechnung wurde an die neueren Emissionsfaktoren der International Energy Agency (IEA) angepasst.

/ EN16 / KERN // TREIBHAUSGASEMISSIONEN

Die Gesellschaften, die unter der vollen 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 Daten für den direkten Primärenergieverbrauch an den Vertriebsstandorten Spanien, Südafrika und Singapur wurden auf Basis der Mitarbeiterzahlen und der Verbrauchswerte am Vertriebsstandort Deutschland geschätzt. Die Daten für den indirekten Primärenergieverbrauch in Südafrika wurden auf Basis der Mitarbeiterzahlen und Verbrauchswerte am Vertriebsstandort Spanien geschätzt. Des Weiteren wurden die Emissionen der Fahrzeugflotte auf Basis der Vorjahreswerte (Kilometerstand) geschätzt. Die durch die Schätzungen und die Berechnungshilfen möglichen Fehlerquoten sind uns nicht bekannt.

Die vorläufige Summe direkter und indirekter Emissionen betrug somit 2009 139.278e (Vorjahr: 96.310,4e*) tCO_{2eq}. Eine Aktualisierung der Zahlen kann für die Berichterstattung im Rahmen des CDP (Mai 2010) erfolgen.

* Wie auch im Vorjahr wurde zur Extrapolation der Emissionen des Elektrizitätsmixes der aktuellste Wert der International Energy Agency (IEA) herangezogen. Der Wert für das Jahr 2008 wurde aktualisiert (Stand CDP, Mai 2009).

/ EN17 / KERN // ANDERE TREIBHAUSGASEMISSIONEN

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). Unsere Prüfung des Sachverhaltes hat ergeben, dass die Ermittlung dieser Daten äußerst aufwendig wäre. Es könnte zudem zu Doppelzählungen (double counting) kommen, da auch andere Unternehmen ihre Daten im Rahmen des CDP berichten. Diesen Punkt wollen wir langfristig weiterverfolgen, aber zunächst wollen wir uns vorwiegend darauf konzentrieren, unsere indirekten Treibhausgasemissionen (z.B. des Energieverbrauchs) zu reduzieren. Unsere Produkte selbst erzeugen keine Emissionen. Durch unsere 2009 abgesetzten Module/Systeme werden über eine Dauer von 25 Jahren 4,6e (Vorjahr: 3,1e*) Mio. tCO_{2eq}. eingespart. Die vermiedenen Umweltschäden betragen damit 319e (Vorjahr: 220e*) Mio. €. Eine Aktualisierung der Zahlen kann für die Berichterstattung im Rahmen des CDP (Mai 2010) erfolgen. Einen Teil unserer Emissionen kompensieren wir über unsere Beteiligung an der Climate Initiative von NetJets. Im Jahre 2009 machten diese Emissionen 240,68 (Vorjahr: 266,74) tCO_{2eq}. aus. Es wird zurzeit überprüft, wie wir die Emissionen (CO_{2eq}) aller geschäftlichen Flugreisen langfristig bestmöglich kompensieren können.

* Mit neuen Emissionsdaten ermittelt. Der aktuellste Wert lag bei der diesjährigen Berichterstattung deutlich höher, weshalb die Emissionsmenge [in tCO_{2eq}] für 2008 korrigiert wurde.

/ EN19 / KERN // EMISSIONEN OZON ABBAUENDER STOFFE

Es werden keine Ozon abbauenden Stoffe emittiert.

/ EN20 / KERN // NO_x, SO_x UND ANDERE LUFTEMISSIONEN

In den USA wurden 2009 3,3e (Vorjahr: 1,85e) Tonnen NO_x, 0,20e (Vorjahr: 0,20e) Tonnen SO_x, 10,16e (Vorjahr: 6,91e) Tonnen VOC, 0,22e (Vorjahr: 0,64e) Tonnen gefährliche Luftschadstoffe, 0,44e (Vorjahr: 0,34e) Tonnen Feinstaub (PM10) sowie 1,64e (Vorjahr: 1,13e) Tonnen sonstige Standardluftemissionen, die in der Gesetzgebung geregelt werden, emittiert. Diese Stoffe kommen nur in unserer US-Produktion vor und liegen unter den gesetzlichen Grenzwerten. Die Zahlen sind derzeit noch geschätzt. Die höheren Werte sind durch den starken Anstieg der Produktion bedingt. Im Folgejahr werden aus diesem Grund erneut erhöhte Werte erwartet. Zum Zeitpunkt der Datenerhebung konnten einzelne Standorte für die Jahre 2009 und 2008 noch keine offiziellen Zahlenwerte kommunizieren, und so musste auf Werte früherer Jahre zurückgegriffen werden.

/ EN21 / KERN // ABWASSEREINLEITUNGEN

Die gesamten Abwassereinleitungen betrugen 893.146e (Vorjahr: 820.449e) m^3. 886.710e (Vorjahr: 814.113e) m^3 wurden in die kommunale Kanalisation eingeleitet. Die Niederschlagswassermenge wird nicht gemessen. Nur in Deutschland wird auf Basis der bebauten Fläche eine Gebühr bezahlt. Daher können Statistiken 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) und den USA (Camarillo und Hillsboro). Die Zahlen sind derzeit noch geschätzt. Da die letzten Rechnungen für das Jahr 2009 noch nicht vorlagen, arbeiten wir mit einer Hochrechnung. Zum Zeitpunkt der Datenerhebung konnten einzelne Standorte auch für das Jahr 2008 noch keine offiziellen Zahlenwerte kommunizieren, und so musste auf Werte früherer Jahre zurückgegriffen werden. Die Daten für die Vertriebsbüros in Spanien, Südafrika und Singapur lagen nicht vor, sind aber auch nicht wesentlich, d.h. von geringem Umfang (Begründung Typ 1). Im Jahre 2009 wurden 206.520e (Vorjahr: 121.162e) m^3 Wasser wiederverwendet. *EN8 • S. 245 //* Daten zur genauen Aufbereitungsmethode, zur Wasserwiederverwendung durch andere Organisationen sowie zur Wasserqualität für die Gesamtabwassermenge an Abwasser/Prozesswasser (z.B. BSB (chemischer Sauerstoffbedarf), TSS (suspendierte Feststoffe)) werden bisher noch nicht erfasst, und Statistiken können somit nicht erstellt werden (Begründung Typ 2). Diesen Punkt wollen wir mittelfristig angehen.

/ EN22 / KERN // ABFALL NACH ENTSORGUNGSMETHODE

Das Gesamtgewicht des Abfalls betrug 13.010e (Vorjahr: 9.383e) Tonnen. Davon machten gefährliche Abfälle 2.806e (Vorjahr: 3.471e) Tonnen und nicht gefährliche Abfälle 10.204e (Vorjahr: 5.911e) Tonnen aus. 37e (Vorjahr: 10e) Prozent der nicht-gefährlichen Abfälle wurden konzernweit recycelt bzw. verwertet. Am Standort Camarillo werden 100% der gefährlichen Abfälle recycelt. Details zu sonstigen Entsorgungsmethoden werden bisher nicht erfasst und Statistiken können somit nicht erstellt werden (Begründung Typ 2). Diesen Punkt wollen wir mittelfristig angehen. Die Daten beziehen sich auf die Standorte in Deutschland (Freiberg und Bonn) und den USA (Camarillo und Hillsboro). Die Zahlen sind derzeit noch geschätzt. Da die letzten Rechnungen für das Jahr 2009 noch nicht vorlagen, arbeiten wir mit einer Hochrechnung. Zum Zeitpunkt der Datenerhebung konnten einzelne Standorte auch für das Jahr 2008 noch keine offiziellen Zahlenwerte kommunizieren, und so musste auf Werte früherer Jahre zurückgegriffen werden. Die Daten für die Vertriebsbüros in Spanien, Südafrika und Singapur lagen nicht vor, sind aber auch nicht wesentlich, d.h. von geringem Umfang (Begründung Typ 1). Für unser Joint Venture SOLARWORLD KOREA LTD. haben wir 2009 erstmalig Daten erhoben: Es fielen insgesamt 1.127e Tonnen an (nicht in den Konzernzahlen enthalten).

/ EN23 / KERN // WESENTLICHE FREISETZUNGEN

Im Berichtszeitraum kam es, wie auch im Vorjahr, nicht zu wesentlichen Freisetzungen (Chemikalien, Öle, Brennstoffe).

/ EN26 / KERN // INITIATIVEN ZUR MINIMIERUNG VON UMWELTAUSWIRKUNGEN

Die Produkte der SOLARWORLD haben keine wesentlichen Umweltauswirkungen i.S. von Materialeinsatz, Wasserverbrauch, Emissionen, Abwasser, Lärm oder Abfall. Die Module können am Ende ihrer Lebenszeit recycelt werden. Die versiegelte Fläche betrug konzernweit 392.697 (Vorjahr: 392.697) m^2. Auch für unser Joint Venture SOLARWORLD KOREA LTD. haben wir diese Daten erhoben: Die versiegelte Fläche betrug 82.397 m^2 (nicht in den Konzernzahlen enthalten).

/ EN27 / KERN // VERPACKUNGSMATERIAL

Die Zusammensetzung unseres Verpackungsmaterials hat sich 2009 geändert. Es besteht nun aus Holz, Pappe und Kunststoffen (Stapelecken, Umreifungsbänder, Stretchfolie). 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 2009 beträgt 872 (Vorjahr: 448) 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 // SANKTIONEN WEGEN UMWELTVERSTÖSSEN

Die SOLARWORLD erhielt, wie im Vorjahr, 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 // GESAMTBELEGSCHAFT NACH BESCHÄFTIGUNGSART, ARBEITSVERTRAG UND REGION

Die Gesamtbelegschaft betrug Ende 2008 1.825 (Vorjahr: 1.420) Mitarbeiter und 673 (Vorjahr: 534) Leiharbeiter.

Mit strategischem Personalmanagement nachhaltiges Wachstum sichern • S. 105 //

GESAMTBELEGSCHAFT NACH BESCHÄFTIGUNGSART, ARBEITSVERTRAG UND REGION

	Deutschland	USA	Spanien	Singapur	Südafrika	Konzern
Gesamtzahl Mitarbeiter (inkl. Leiharbeiter)	1888 (1625)	822 (855)	4 (5)	8 (10)	3 (3)	2725 (2498)
Gesamtzahl Mitarbeiter (ohne Leiharbeiter)	1341 (1198)	644 (609)	4 (5)	8 (10)	3 (3)	2000 (1825)
Mitarbeiter (ohne Azubis, ohne Vorstand)	1255 (1115)	644 (609)	4 (5)	8 (10)	3 (3)	1914 (1742)
Frauen	239 (207)	174 (128)	1 (1)	2 (3)	2 (2)	418 (341)
Männer	1016 (908)	470 (481)	3 (4)	6 (7)	1 (1)	1496 (1401)
Mitarbeiter in Teilzeit	35 (19)	1 (1)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	36 (20)
Frauen	26 (13)	1 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	27 (13)
Männer	9 (6)	0 (1)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	9 (7)
Mitarbeiter mit unbefristetem Vertrag/Festanstellung	1186 (1099e**)	0 (0)	4 (5)	8 (10)	3 (3)	1201 (1117)
Frauen	230 (204e**)	0 (0)	1 (1)	2 (3)	2 (2)	235 (210)
Männer	956 (895e**)	0 (0)	3 (4)	6 (7)	1 (1)	966 (907)

2008-Werte in Klammern
* Korrektur: Im Konzernbericht 2008 wurde die Zahl 11 berichtet.
** Werte für den Standort Bonn wurden geschätzt.

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).

Vergleicht man die Entwicklung der Mitarbeiterzahlen mit der der unbefristeten Verträge, fällt auf, dass letztere im Verhältnis stärker ansteigen. Aufgrund der veränderten Marktsituation sind neue Arbeitsverträge zum Teil vorerst mit einer zeitlichen Befristung versehen. Über Vertragsverlängerungen bzw. Entfristungen wird rechtzeitig vor Zeitablauf entschieden.

/ LA2 / KERN // MITARBEITERFLUKTUATION

Die Mitarbeiterfluktuation betrug konzernweit 9,3 (Vorjahr: 3,6) Prozent. *Mit strategischem Personalmanagement nachhaltiges Wachstum sichern • S. 105//*

(78) MITARBEITERFLUKTUATION

Austritte	Deutschland	USA	Spanien	Singapur	Südafrika	Konzern
arbeitnehmerseitig*	23 (18)	34 (44)	0 (1)	2 (2)	1 (0)	60 (65)
davon Frauen*	5 (2)	7 (19)	0 (0)	1 (1)	1 (0)	14 (22)
arbeitgeberseitig	17	108	0	0	0	125
davon Frauen	3	35	0	0	0	38

* Im Vorjahr wurden arbeitnehmerseitige und arbeitergeberseitige Austritte gemeinsam ausgewiesen (2008 berichtete Zahlen in Klammern).

Die hohe Zahl an arbeitnehmerseitigen Austritten, insbesondere in den USA, ist in erster Linie mit einer Umstrukturierung am Standort Camarillo verbunden.

Eine Aufgliederung nach 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 // MITARBEITER, DIE UNTER KOLLEKTIVVEREINBARUNGEN FALLEN

Beim SOLARWORLD Konzern werden 59 (Vorjahr: 54) Prozent aller Arbeitnehmer (d.h. 1.173 (Vorjahr: 982) Mitarbeiter), von Kollektivvereinbarungen erfasst.

(79) MITARBEITER UNTER KOLLEKTIVVEREINBARUNGEN

	Deutschland	USA	Spanien	Singapur	Südafrika	Konzern
Mitarbeiter unter Kollektivvereinbarungen	1147 (903)	26 (79)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	1173 (982)
Quote (bezogen auf Gesamtzahl Mitarbeiter (ohne Leiharbeiter))	86% (75%)	4% (13%)	0% (0%)	0% (0%)	0% (0%)	59% (54%)

2008-Werte in Klammern

/ LA5 / KERN // MITTEILUNGSFRIST(EN) IN BEZUG AUF WESENTLICHE BETRIEBLICHE VERÄNDERUNGEN

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. In den USA werden die Mitteilungenfristen z.B. durch den Worker Adjustment & Retraining Notification Act oder den National Labor Relations Act geregelt.

/ LA7 /

KERN // VERLETZUNGEN, BERUFSKRANKHEITEN, AUSFALLTAGE, ABWESENHEIT SOWIE TODESFÄLLE

Die Fehlzeitquote entspricht der „Abwesenheitsrate (AR)“. Wir messen nicht die „Ausfalltagequote (LDR)“, sondern die Ausfallzeit in Stunden. Die „Berufskrankheitsrate (ODR)“ darf aus Datenschutzgründen konzernweit nicht ermittelt werden. Für die Standorte in den USA darf auch nicht zwischen krankheitsbedingten und sonstigen Fehlzeiten unterschieden werden, 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 Fehlzeiten und Krankheitsdaten umfassen die Gesamtbelegschaft jedoch nicht selbständige Auftragnehmer, da die Daten für diese Mitarbeiter bisher nicht ermittelt werden. Arbeitsbedingte Todesfälle sind wie im Vorjahr nicht vorgekommen; dies gilt ebenso für die Joint Ventures der SOLARWORLD AG. Die „Verletzungsrate (IR)“ lässt sich nicht ermitteln, da die Unfälle für alle Beschäftigten dokumentiert werden (inklusive Leiharbeiter), aber sich die Sollarbeitszeit nur auf Mitarbeiter bezieht.

Mit strategischem Personalmanagement nachhaltiges Wachstum sichern • S. 105//

(80) VERLETZUNGEN, BERUFSKRANKHEITEN, AUSFALLTAGE, ABWESENHEIT SOWIE TODESFÄLLE

	Deutschland	USA	Spanien	Singapur	Südafrika	Konzern
Fehlzeitquote	4,1% (3,1%)	2,0% (1,5%)	1% (0%)	1% (2%)	4% (5%)	3,4% (2,5%)
Krankheitsbedingte Fehlzeiten im Kalenderjahr (in Stunden)	111.126 (71.502)	27.916** (19.469)**	72 (32)	160 (380)	248 (256)	139.522 (91.639)
Tatsächl. Sollarbeitszeit im Kalenderjahr (Gesamtbelegschaft, in Stunden)	2.739.026 (2.302.875)	1.371.656 (1.256.320)	8.850 (8.850)	20.280 (22.824)	6.048 (5.472)	4.145.860 (3.596.341)
Krankenquote (Anteil der Mitarbeiter, die im gesamten Geschäftsjahr mindestens einmalig erkrankt waren)	71% (59%)	100% (n.a.)	0% (40%)	0% (0%)	100% (100%)	80% (39%)
Anzahl der krankgemeldeten Mitarbeiter im Kalenderjahr	946 (707)	647 (n.a.)	0 (2)	5 (0)	3 (3)	1601 (712)
Unfallquote (pro 1000 Mitarbeiter, inkl. Leiharbeiter)	18,0‰* (6,2‰)*	6,0‰* (8,4‰)*	0‰ (0‰)	0‰ (0‰)	0‰ (0‰)	14,3‰* (8,4‰)*
Anzahl der meldepflichtigen Arbeitsunfälle (inkl. Leiharbeiter)	34 (10)	5* (7)*	0 (0)	0 (0)	0 (0)	39 (17)*
Unfallsbedingte Fehlzeiten im Kalenderjahr (in Std.) (ohne Leiharbeiter)	2.640 (3.816)	1.328 (4.656)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	3.968 (8.472)
Gesamte direkte Kosten für Mitarbeitergesundheit und -sicherheit im Kalenderjahr (in €)	247.441	97.134	862	2.300	0	347.737

2008-Werte in Klammern
* Standardisierung der Erhebungsmethode: Meldepflichtiger Unfall, wenn Ausfallzeit mind. 3 Tage; Größe bezogen auf Mitarbeiter inklusive Leiharbeiter.
** Fehlzeiten deklariert als krankheitsbedingte Fehlzeiten.

Der Krankenstand (Fehlzeitenquote) hat sich 2009 ungünstig entwickelt. Die hohen Fehlzeitenquoten werden vor allem durch eine nennenswerte Anzahl von Langzeiterkrankten sowie viele Kurzzeiterkrankungen verursacht. Verschiedene Analysen sowie die geführten Krankenrückkehrgespräche geben kaum Hinweise darauf, dass die direkten Krankheitsursachen direkt mit dem Unternehmen bzw. den Arbeitsbedingungen in Zusammenhang stehen. Zahlreiche Maßnahmen der betrieblichen Gesundheitsförderung, Arbeitssicherheit, Gesundheitsaufklärung und diverse Vorsorgeangebote (z.B. Grippeschutzimpfungen etc.) sollen präventiv Krankheiten vermeiden helfen. Welche konkreten Krankheitsbilder im

Einzelfall die Fehlzeiten verursachen, ist dem Arbeitgeber letztlich zeitnah nicht bekannt. In den USA wurde ein automatisiertes Zeiterfassungssystem eingeführt, weshalb die Daten nun umfassend erfasst werden. Diese höhere Präzision in der Erfassung kann ebenfalls den dokumentierten Krankenstand erhöht haben.

Bei den unfallsbedingten Fehlzeiten ist eine positive Entwicklung zu verzeichnen, da es weniger schwere Arbeitsunfälle gab und entsprechend kürzere Genesungszeiten. Dies ist auf fortlaufende Verbesserungen des Sicherheitsprogramms zurückzuführen (u.a. proaktive Risikoreduktion und verbessertes Management von Unfallverletzungen über Analysen zur Arbeitsplatzsicherheit, das Programm zur Analyse von Vorfällen und die Routinesicherheitsinspektionen).

/ LA8 / KERN // BERATUNG UND SCHULUNG ZU ERNSTHAFTEN KRANKHEITEN

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 // AUS- UND WEITERBILDUNG DER MITARBEITER

Die Daten liegen noch nicht unterteilt nach Beschäftigungskategorien (Hierarchieebene, Bereich) vor, da die Informationen bisher so nicht erfasst wurden (Begründung Typ 2). Diesen Punkt wollen wir mittelfristig angehen. Jedoch dokumentieren wir bereits folgende Daten:

- Weiterbildungsaufwand* pro Mitarbeiter [in €]: 356,53 (Vorjahr: 382,13)
- Weiterbildungsaufwand* insgesamt [in €]: 713.063 (Vorjahr: 697.387)
- Anzahl von Stunden für Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen: 39.307e** (Vorjahr: 11.907e**)
- Anzahl von Bildungs- und Weiterbildungsmaßnahmen: 798 (Vorjahr: 837).
- Anzahl von Mitarbeitern, die an Weiterbildungsmaßnahmen teilgenommen haben: 1.780 (Vorjahr: 1.108)
- Anteil geschulter Mitarbeiter pro Jahr [in %]: 89 (Vorjahr: 61)

* Wir definieren den Aufwand eng, indem wir nur die direkten Kosten (z.B. dokumentiert über Rechnungen) einbeziehen.
** Am Standort Freiberg wurden die Angaben zur Zeitdauer auf Basis der vorhandenen Informationen zu den einzelnen Maßnahmen geschätzt, da diese Daten bisher nicht systematisch erfasst werden. Die Stundenangabe ist absolut belastbar.

Im Jahr 2009 waren bei uns konzernweit 86 (Vorjahr: 83) Auszubildende (inklusive der Mitarbeiter, die ein „Duales Studium“ absolvieren) beschäftigt. *Verantwortung übernehmen – Ausbildungsplätze schaffen • S. 105 //*

Weiterbildung und Qualifizierung erfolgen bedarfsorientiert, und Schwankungen im Jahresvergleich sind üblich. Auch Personalaufbau 2009 hat zur Verdünnung der pro Kopf Qualifizierungskosten beigetragen. In den USA hat die Einstellung von Trainingskoordinatoren an den Produktionsstandorten dazu geführt, dass Schulungen, die zuvor über Dienstleister abgewickelt wurden, nun durch das Unternehmen über einen „Train-the-Trainer“-Ansatz selbst durchgeführt werden. Auf diese Weise konnten Kosten eingespart werden.

/ LA13 / KERN // ZUSAMMENSETZUNG DER LEITENDEN ORGANE

Vielfalt ist uns bei der SOLARWORLD wichtig. Wir 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 *www.solarworld.de/nachhaltigkeit*: 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 GRI erwünschten Form erfasst (Begründung Typ 2). Weitere Beschäftigungskategorien hinsichtlich der Bereiche, in denen Mitarbeiter tätig sind, wurden bisher nicht definiert. Diesen Punkt wollen wir mittelfristig angehen. Wir berichten entlang der Kategorien Geschlecht, Behinderung und Altersverteilung:

(81) VIELFALT

Der Konzernvorstand besteht aus vier Mitgliedern (männlich, Altersgruppe 30-50 Jahre), die keiner Minderheit angehören. In den USA gab es 2009 Mitarbeiter, die zu einer Minderheit gehören: insgesamt 275 Personen, davon 92 Frauen und 183 Männer. In Deutschland beschäftigten wir 2009 86 (Vorjahr: 83) Auszubildende, davon 14 Frauen, d.h. 16 (Vorjahr: 17) Prozent.

	Deutschland		USA		Spanien***		Singapur***		Südafrika		Konzern	
Vorstand/ Geschäftsführer*	14 (9)		4 (6)		1 (2)		2 (2)		2 (2)		20 (18)	
davon weiblich	0 (0)	0% (0%)	0 (0)	0% (0%)	0 (0)	0% (0%)	0 (0)	0% (0%)	0 (0)	0% (0%)	0 (0)	0% (0%)
1. Führungsebene	50 (34)		16 (18)		2 (2)		0 (1)		0 (1)		68 (56)	
davon weiblich	9 (4)	18% (12%)	4 (3)	25% (17%)	1 (1)	50% (50%)	0 (0)	0% (0%)	0 (0)	0% (0%)	14 (8)	21% (14%)
Führungskräfte weiterer Ebenen	105 (80)		55 (48)		0 (0)		0 (0)		1 (0)		161 (128)	
davon weiblich	6 (10)	6% (13%)	11 (10)	20% (21%)	0 (0)	0% (0%)	0 (0)	0% (0%)	0 (0)	0% (0%)	17 (20)	11% (16%)
Mitarbeiter ohne Führungsaufgaben	1100 (1001)		573 (543)		2 (3)		7 (9)		2 (2)		1684 (1558)	
davon weiblich	224 (193**)	20% (19%)	159 (115)	28% (21%)	0 (0)	0% (0%)	2 (3)	25% (0%)	2 (2)	100% (100%)	387 (313**)	23% (20%)
Mitarbeiter gesamt	1255 (1115)		644 (609)		4 (5)		8 (10)		3 (3)		1914 (1742)	
davon weiblich	239 (207**)	19% (19%)	173 (128)	27% (21%)	1 (1)	25% (20%)	2 (3)	25% (30%)	2 (2)	67% (67%)	417 (341**)	22% (20%)
Behinderte Mitarbeiter (Anzahl und Anteil an Gesamtbelegschaft)	17 (14)	1% (1%)	12 (15)	2% (2%)	0 (0)	0% (0%)	0 (0)	0% (0%)	0 (0)	0% (0%)	29 (29)	0% (2%)

Altersverteilung	Deutschland	USA	Spanien	Singapur	Südafrika	Konzern
Anteil Mitarbeiter < 30 Jahre	18%	3%	0%	0%	0%	21%
Anteil Mitarbeiter (30-40 Jahre)	22%	8%	0%	0%	0%	30%
Anteil Mitarbeiter (40-50 Jahre)	19%	10%	0%	0%	0%	30%
Anteil Mitarbeiter > 50 Jahre	9%	10%	0%	0%	0%	19%

2008-Werte soweit vorhanden in Klammern

* Ohne Mehrfachzählungen bei Personalunion (Korrekturen gegenüber letztem Jahr)

** Im Konzernbericht 2008 wurden bei den Mitarbeitern ohne Führungsaufgaben 187 Frauen für Deutschland ausgewiesen. Dieser Zahl lag ein Berechnungsfehler zugrunde. Somit wurden ebenfalls die Angaben hinsichtlich der Frauenanzahl an der gesamten Mitarbeiterzahl sowie die entsprechenden Konzernzahlen angepasst.

*** Redaktioneller Fehler im Konzernbericht 2008: Spaltenbeschriftung vertauscht.

/ LA14 / KERN // VERHÄLTNIS DES GRUNDGEHALTS VON FRAUEN UND MÄNNERN

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 59 (Vorjahr: 54) 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. Die Herausforderung dabei liegt

darin begründet, dass manche Funktionen sehr unterschiedlich sind und gemittelt über den gesamten Konzern der Vergleich nicht sehr aussagekräftig ist.

Wir haben 2009 den ersten Schritt unternommen, je Führungsebene die Bandbreite der Gehälter und den Durchschnitt, auch unterteilt nach Geschlechtern, zu erheben.

(82) VERHÄLTNIS DES GRUNDGEHALTS VON FRAUEN UND MÄNNERN

	Deutschland	USA
Führungskräfte (ohne Geschäftsführer und Vorstände)		
Spannbreite (insgesamt) [in €]	22.448 - 108.115	32.228 - 128.912
Spannbreite (Frauen) [in €]	33.896 - 78.000	44.403 - 84.296
Durchschnitt (insgesamt) [in €]	43.691	67.232
Durchschnitt (Frauen) [in €]	51.021	66.050
Nicht-Führungskräfte		
Spannbreite (insgesamt) [in €]	15.000 - 86.466	16.237 - 136.074
Spannbreite (Frauen) [in €]	15.000 - 73.459	16.237 - 75.199
Durchschnitt (insgesamt) [in €]	30.493	32.032
Durchschnitt (Frauen) [in €]	31.542	27.895

Aufgrund der Datenlage haben wir dieses Jahr als Bemessungsgrundlage das jährliche Bruttogrundgehalt inklusive Urlaubs- und Weihnachtsgeld (ohne variablen Vergütungsanteil) gewählt. Bei Stundenlohnmitarbeitern haben wir das Jahres(grund)entgelt (ohne Schichtzulagen, Schichtzuschläge) als Referenzwert angesetzt. Das Grundgehalt eignet sich aber mittelfristig nicht als Bemessungsbasis, da es nur einen Teil der Vergütung darstellt. Erfolgsabhängige Boni und Pensionsmodelle können insbesondere bei Führungskräften einen erheblichen Unterschied ausmachen. Jedoch werden die zusätzlichen Entgelte an manchen Standorten zeitversetzt erhoben und konnten somit noch nicht in diesen Bericht einfließen

Aus datenschutzrechtlichen Gründen können wir diese Angaben nicht für die kleinen Standorte mit wenigen Beschäftigten im Detail veröffentlichen: Die Spannbreite der Gehälter an den kleinen Standorten reicht von 10.937e bis 42.706e € und das Durchschnittsgehalt liegt bei 27.080e €. Wir arbeiten für diese Standorte an einer Erhebungsmethode, die die Vertraulickeit der persönlichen Daten wahrt.

Die Entgeltstrukturen unterscheiden sich in unterschiedlichem Umfang zwischen allen Standorten. Die großen Unterschiede zwischen Deutschland und USA lassen sich über die sehr unterschiedlichen Sozialversicherungssysteme erklären. In Deutschland (Allgemeines Gleichbehandlungsgesetz) sowie in den USA (Lilly Ledbetter Fair Pay Act) ist die Gleichberechtigung von Männern und Frauen gesetzlich geregelt. Bei der Spannbreite der Gehälter an den US-Standorten können Mitarbeiter ohne Führungsverantwortung durchaus ein höheres maximales Entgelt im Vergleich zu Mitarbeitern mit Führungsverantwortung beziehen: In den USA erzielen Mitarbeiter, die besondere Kenntnisse und Abschlüsse vorweisen und/oder bereits seit vielen Jahren für das Unternehmen tätig sind, recht hohe Gehälter, unabhängig davon, ob sie Führungsverantwortung haben oder nicht.

/ HR1 / KERN // INVESTITIONSVEREINBARUNGEN

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 // PRÜFUNG DER ZULIEFERER UND AUFTRAGNEHMER ZU MENSCHENRECHTS-ASPEKTEN

Eine systematische Prüfung unserer Zulieferer und Auftragnehmer unter Menschenrechtsaspekten fand in der Vergangenheit nicht statt (dies war bisher nicht von hoher Priorität, da ein Großteil unserer Zulieferer und Auftragnehmer in Industrieländern angesiedelt ist, wo strenge nationale Vorschriften gelten). In 2009 haben wir unseren Lieferantenkodex eingeführt, durch den Nachhaltigkeits- und Ethikstandards systematisch und explizit in unsere Kooperationsvereinbarungen aufgenommen werden sollen.

/ HR4 / KERN // VORFÄLLE VON DISKRIMINIERUNG

Im Berichtszeitraum sowie im Vorjahr wurden keine Vorfälle von Diskriminierung ermittelt.

/ HR5 / KERN // VEREINIGUNGSFREIHEIT UND KOLLEKTIVVERHANDLUNGEN

Laut Einschätzung der Personalabteilungen der einzelnen Standorte wurden keine Geschäftsaktivitäten identifiziert, bei denen die Vereinigungsfreiheit oder das Recht zu Kollektivverhandlungen erheblich gefährdet sein könnten. Ein formelles Verfahren zur Identifikation derartiger Geschäftsaktivitäten existiert bisher aber nicht (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 und den USA schützt die Arbeitnehmer gegen Einschränkungen ihrer Rechte. Am Standort in Südafrika arbeiten bisher nur 3 Mitarbeiter und am Standort in Singapur nur 8 Mitarbeiter, was eine starke Partizipation der einzelnen Mitarbeiter an den Entscheidungen der Geschäftsführung begünstigt.

/ HR6 / KERN // KINDERARBEIT

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.

/ HR7 / KERN // ZWANGS- ODER PFLICHTARBEIT

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.

/ SO1 / KERN // AUSWIRKUNGEN AUF DAS GEMEINWESEN

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. *4.16 • S. 235// 4.17 • S. 237//*

/ SO2 / KERN // KORRUPTIONSRISIKEN

Die Verantwortung liegt in der Hand der Vorstände und Geschäftsführer. 2009 haben wir den SOLARWORLD Verhaltenskodex erweitert und vertieft. Damit haben wir auch Ansätze zur Korruptionsprävention geregelt. Der Aufbau formeller Programme inklusive Schulungen ist eine mittel- bis langfristige Aufgabe, an der wir auch 2010 weiterarbeiten werden.

/ SO3 / KERN // SCHULUNGEN ZUR ANTIKORRUPTIONSPOLITIK

Bisher wurden keine Angestellten in Antikorruptionspolitik und -verfahrensweisen der Organisation geschult, da bisher keine formellen Programme oder systematischen Verfahrensweisen etabliert wurden. Dies verfolgen wir seit 2008, da diese Thematik aber an die Verabschiedung des Verhaltenskodex geknüpft ist, stellt dies ein mittelfristiges Projekt für dar.

/ SO4 / KERN // KORRUPTIONSVORFÄLLE UND ERGRIFFENE MASSNAHMEN

Im Berichtszeitraum sowie im Vorjahr wurden keine Korruptionsvorfälle ermittelt.

/ SO5 / KERN // LOBBYING

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 eine Erhöhung der jährlichen 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 // SANKTIONEN WEGEN VERSTOSSES GEGEN RECHTSVORSCHRIFTEN

Im Berichtszeitraum wurden keine wesentlichen Verstöße gegen Rechtsvorschriften ermittelt.

/ PR1 / KERN // AUSWIRKUNGEN AUF DIE GESUNDHEIT UND SICHERHEIT DER KUNDEN

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 // PRODUKTINFORMATIONEN

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 an Electronic Equipment) sind zurzeit in der EU in Diskussion. In den USA ist die Verwendung von Stoffen streng reglementiert. Die Zertifizierung der Produktsicherheit erfolgt über das UL-Listing. Wir verwenden nur Stoffe, die für unser Produkt dort freigeben sind. Folgende Informationen sind Teil der Kennzeichnung unserer Ware (d.h. für alle wesentlichen Produkte (100 Prozent)):

(83) PRODUKTINFORMATIONEN

Kriterien	Vorgehensweise	Kennzeichnung der Endprodukte (Modul/System)
Herkunft von Komponenten des Produkts	In die Bewertung der Umweltauswirkung beziehen wir auch den Vorprozess 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 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 // STANDARDS IN BEZUG AUF WERBUNG

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 SOLARWORLD Werten *www.solarworld.de/nachhaltigkeit*, 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 öffentlicher Auseinandersetzungen sind.

/ PR9 / KERN // SANKTIONEN WEGEN PRODUKT- UND DIENSTLEISTUNGSAUFLAGEN

Im Berichtszeitraum sowie im Vorjahr wurden keine Verstöße gegen Gesetzesvorschriften in Bezug auf die Zurverfügungstellung und Verwendung von Produkten und Dienstleistungen ermittelt.

BESCHEINIGUNG ÜBER DIE BERICHTERSTATTUNG ZUR NACHHALTIGEN UNTERNEHMENSFÜHRUNG DER SOLARWORLD AG FÜR DAS KALENDERJAHR 2009

An die SOLARWORLD AG, Bonn

Wir haben hinsichtlich des Berichtsteils „KPI's FOR ESG (Kernleistungsindikatoren)" sowie des Berichtsteils „Leistungsindikatoren" der Berichterstattung zur nachhaltigen Unternehmensführung 2009 der SolarWorld AG, Bonn, einen Auftrag zur prüferischen Durchsicht erhalten. Die Aufstellung der Berichterstattung zur nachhaltigen Unternehmensführung 2009 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 Vorstands der SOLARWORLD AG. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage unserer Arbeiten der Berichtsteile „KPI's FOR ESG (Kernleistungsindikatoren)" und „Leistungsindikatoren" eine Bescheinigung zur Berichterstattung zur nachhaltigen Unternehmensführung abzugeben.

Wir haben die prüferische Durchsicht der Berichtsteile „KPI's FOR ESG (Kernleistungsindikatoren)" und „Leistungsindikatoren" unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger prüferischer Durchsicht von Berichten im Bereich der Nachhaltigkeit durchgeführt. Danach ist die prüferische Durchsicht so zu planen und durchzuführen, dass wir bei kritischer Würdigung mit einer begrenzten Sicherheit ausschließen können, dass die Berichtsteile in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den zugrunde gelegten Kriterien des GRI-Leitfadens Version 3.0 der Global Reporting Initiative (Seite 7--17) aufgestellt worden ist. Eine prüferische Durchsicht beschränkt sich in erster Linie auf Befragungen von Mitarbeitern der Gesellschaft und auf analytische Beurteilungen und bietet deshalb nicht die durch eine Prüfung erreichbare Sicherheit.

Im Rahmen unserer prüferischen Durchsicht haben wir auf der Basis von Risiko- und Wesentlichkeitsbeurteilungen Nachweise eingeholt, um eine begrenzte Sicherheit zur Übereinstimmung der Berichtsteile „KPI's FOR ESG (Kernleistungsindikatoren)" sowie des Berichtsteils „Leistungsindikatoren" mit den Kriterien des GRI-Leitfadens Version 3.0 der Global Reporting Initiative (Seite 7-17) 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 unter anderem 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 der Berichterstattung zur nachhaltigen Unternehmensführung beauftragten Teams
- Befragung von Mitarbeitern anderer Konzernbereiche
- Nachvollzug des Prozesses zur Themenfindung für die Berichterstattung zur nachhaltigen Unternehmensführung 2009
- 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.

Auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht sind uns keine Sachverhalte bekannt geworden, die uns zu der Annahme veranlassen, dass die Berichtsteile „KPI's FOR ESG (Kernleistungsindikatoren)" und „Leistungsindikatoren" nicht in allen wesentlichen Belangen in Übereinstimmung mit den zugrunde gelegten Kriterien des GRI-Leitfadens Version 3.0 der Global Reporting Initiative (Seite 7-17) aufgestellt worden ist.

Bonn, den 12. März 2010

BDO Deutsche Warentreuhand Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dr. Gorny Wirtschaftsprüfer

ppa. Ahrend Wirtschaftsprüfer

ABCDE
FGHIJK
LMNOP
QRSTU
VWXYZ

GLOSSAR

Ⓐ **ABSCHREIBUNGEN** • Allmähliche Reduzierung des Werts eines Produktions- und Anlageguts durch die systematische Absetzung der Kosten über einen längeren Zeitraum.

AMMONIAKBESTÄNDIGKEIT • 2009 wies das Schweizer Prüfinstitut SGS durch einen Alterungstest die Ammoniakbeständigkeit der SolarWorld → *Module* nach. Getestet wurden alle verwendeten Materialien, insbesondere Rückfolie, Kabel, Stecker und Silikone. Die Ammoniakbeständigkeit von Modulen ist eine Voraussetzung für den dauerhaften und störungsfreien Einsatz von → *Solarstromanlagen* in der Landwirtschaft, z.B. auf den Dächern von Stallungen, wo sie häufig Ammoniakemissionen ausgesetzt sind.

AT EQUITY BETEILIGUNG • Beteiligungen an assoziierten Unternehmen mit mehr als 20 Prozent.

Ⓑ **BENCHMARK** • Maßstab zum Vergleich von Leistungsmerkmalen mehrerer Objekte oder Prozesse mit dem Ziel, diese zu verbessern.

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.

Ⓒ **CARBON DISCLOSURE PROJECT (CDP)** • Globale Zusammenarbeit von über 475 institutionellen Investoren mit einem Anlagekapital von mehr als 55 Billionen 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 → *CO_2-Emissionen*. Im Oktober 2009 erschien der vierte deutsche CDP-Bericht. SolarWorld nimmt seit 2006 regelmäßig an dem Projekt teil.

CASHFLOW • Geld-Überschuss, der aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit heraus erwirtschaftet wird; dient zur Beurteilung der Innenfinanzierungskraft eines Unternehmens.

CO_2-EMISSIONEN • → *Treibhausgasemissionen*

CO-ÄQUIVALENTE (CO_{2Eq}) • Beitrag eines Treibhausgases zum Treibhausgaseffekt. Das Treibhausgaspotenzial von → *Kohlendioxid (CO_2)* wird als Vergleichswert verwendet, um die mittlere Erwärmungswirkung verschiedener Treibhausgase über einen bestimmten Zeitraum einheitlich zu beschreiben.

COMPLIANCE • Einhaltung von Gesetzen, Richtlinien sowie freiwillig angewandter Kodizes in Unternehmen.

COMPLIANCE OFFICER • Ansprechpartner im Unternehmen für die konsequente Umsetzung und Einhaltung des → *Deutschen Corporate Governance Kodex*.

CORPORATE COMMUNICATION • Umfassende strategisch aufgebaute Unternehmenskommunikation nach innen und nach außen, die sich aus dem Leitbild und den Unternehmenszielen herleitet.

CORPORATE GOVERNANCE • → *Deutscher Corporate Governance Kodex (DCGK)*

CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT (CRM) • Bezeichnet die Gesamtheit der Kundenbetreuung von der Akquise über Kommunikation bis zur Vertragsabwicklung und Zufriedenheitsüberprüfung über Softwaresysteme. Dadurch lässt sich der Gesamtprozess systematischer gestalten.

Ⓓ **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. Notierung SolarWorld Aktie seit Start des Index 2006.

DAXGLOBAL SARASIN SUSTAINABILITY INDEX • Die Bank Sarasin hat ein Verfahren, die sogenannte Sarasin Sustainability Matrix, entwickelt, um neben der Finanzanalyse die Umwelt- und Sozialanalyse von Unternehmen bewerten zu können. Der von der Deutschen Börse berechnete Index bildet die 100 größten und liquidesten deutschen Unternehmen ab, die das Kriterium der → *Nachhaltigkeit* gemäß der Matrix erfüllen. Notierung SolarWorld Aktie seit Start des Index 2007.

DAXPLUS FAMILY • Performance deutscher und internationaler Unternehmen aus dem → *Prime Standard* der Frankfurter Wertpapierbörse, bei denen die Gründerfamilie mindestens einen 25-prozentigen Stimmrechtsanteil hat oder in Vorstand oder Aufsichtsrat sitzt und mindestens einen Stimmrechtsanteil von fünf Prozent hält. Aktuell enthält der Index 113 Unternehmen. Notierung SolarWorld Aktie seit Start des Index im Januar 2010.

DEUTSCHER CORPORATE GOVERNANCE KODEX (DCGK) • Mit dem Kodex sollen die in Deutschland geltenden Regeln für Unternehmensleitung und -überwachung transparent gemacht werden, um so das Vertrauen der internationalen und nationalen Anleger, der Kunden, der Mitarbeiter und der Öffentlichkeit in die Unternehmensführung deutscher Gesellschaften zu fördern. SolarWorld entspricht dem Kodex seit 2002.

DIVIDENDE • Teil des Gewinns einer Aktiengesellschaft, der jährlich an die Aktionäre ausgeschüttet wird. Die Ausschüttung dieses Gewinnanteils wird im Rahmen der Hauptversammlung beschlossen.

DOW JONES STOXX 600 • Aktienindex, der die 600 größten europäischen Unternehmen gemessen an der Kapitalisierung des Free-Floats umfasst. Notierung SolarWorld Aktie seit 2006.

Ⓔ **EBIT** • Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern wird gewöhnlich für die Beurteilung der Ertragssituation des Unternehmens, insbesondere im internationalen Vergleich herangezogen.

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.

EBIT-MARGE • Zeigt, wie viel Prozent des operativen Gewinns vor Zinsen, Steuern und Finanzergebnis ein Unternehmen pro Umsatzeinheit erwirtschaften konnte und gibt somit Auskunft über die Ertragskraft.

EBT • Ergebnis vor Steuern.

EIGENKAPITAL • Bilanzposition bestehend aus dem Grundkapital, den Rücklagen und den kumulierten Ergebnissen, welche dem Unternehmen u.a. für Finanzierungen zur Verfügung stehen.

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

EINSPEISEVERGÜTUNG • Durch das → *Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG)* für 20 Jahre gesicherter Vergütungssatz für die Einspeisung von Strom aus → *erneuerbaren Energien* in das öffentliche Netz.

EINSTEIN-AWARD • Von der SolarWorld AG verliehener Preis für Persönlichkeiten, die sich in besonderer Weise zur Nutzung der Solarenergie verdient gemacht haben.

ENERGIEDACH® • Marke der SolarWorld. Besondere Montageart, bei der durch die Einlegung rahmenloser → *Module* in ein Profilsystem keine zusätzliche Dacheindeckung benötigt wird. Besonders geeignet ist das TÜV-zertifizierte Dachintegrationssystem für Neubauten oder Dachsanierungen.

ENTSPRECHENSERKLÄRUNG • Erklärung von Vorstand und Aufsichtsrat nach § 161 AktG zur Umsetzung der Empfehlungen der Regierungskommission → *Deutscher Corporate Governance Kodex*.

ENVIRONMENTAL OPPORTUNITIES ALL-SHARE • → *FTSE-Index*

ERGEBNIS JE AKTIE • Konzernüberschuss dividiert durch die gewichtete Anzahl der Aktien.

ERNEUERBARE ENERGIEN • Energien aus nicht-erschöpfbaren Quellen wie u.a. Sonne, Wasser, Wind, Erdwärme und Biomasse.

ERNEUERBARE-ENERGIEN-GESETZ (EEG) • Regelt die Abnahme und die Vergütung von ausschließlich aus → *erneuerbaren Energien* gewonnenem Strom durch Versorgungsunternehmen, die Netze für die allgemeine Stromversorgung betreiben. Ziel ist es, den Anteil an erneuerbaren Energien an der Stromversorgung bis 2020 auf mindestens 30 Prozent und danach kontinuierlich weiter zu erhöhen.

EUROPEAN PHOTOVOLTAIC INDUSTRY ASSOCIATION (EPIA) • Der weltweit größte Verband für Unternehmen in der Photovoltaikbranche.

EUROPEAN RENEWABLE ENERGY INDEX (ERIX) • Der Index umfasst die führenden europäischen börsennotierten Unternehmen, die ihren Hauptumsatz in den Bereichen Solar, Wind, Wasser, Biomasse, Geothermie und Gezeitenkraft erzielen. Notierung SolarWorld Aktie seit Start des Index 2005.

Ⓕ **FTSE-INDEX** • Der FTSE Environmental Opportunities All-Share Index misst die Performance weltweiter Konzerne, die vorrangig im ökologischen Sektor tätig sind. Notierung SolarWorld Aktie seit Start des Index 2008.

Ⓖ **GERMAN ENTREPRENEURIAL INDEX (GEX)** • Index für im → *Prime Standard* eigentümergeführte Unternehmen (d.h. Vorstände, Aufsichtsratsmitglieder besitzen zwischen 25 und 75 Prozent der Stimmrechte). Der Börsengang liegt nicht länger als zehn Jahre zurück. Notierung SolarWorld Aktie seit Start des Index 2005.

GESTÜTZTE BEFRAGUNG • Umfrage zur Markenbekanntheit, bei der die Antworten und somit die Markennamen vorgegeben werden.

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (GUV) • Zeitabschnittsbezogene Gegenüberstellung von Erträgen und Aufwendungen eines Unternehmens.

GIGAWATT (GW) • Giga entspricht einer Milliarde = 1.000.000.000 → *Watt*

GLOBAL CHALLENGES INDEX (GCI) • Der Index umfasst Unternehmen, die sich sieben globalen Herausforderungen wie z.B. dem Klimawandel aktiv und verantwortungsvoll stellen. Der Index enthält 50 Titel weltweit tätiger Unternehmen. Notierung SolarWorld Aktie seit Start des Index 2007.

GLOBAL COMPACT (GC) • Auch „United Nations Global Compact“; deutsche Bezeichnung „Globaler Pakt der Vereinten Nationen“; wird zwischen Unternehmen und der UNO mit dem Ziel geschlossen, die Globalisierung ökologischer und sozialer zu gestalten.

GLOBAL REPORTING INITIATIVE (GRI) • Globales Multi-Stakeholder-Netzwerk von Experten zur Definition eines weltweiten Standards für die Erstellung von Nachhaltigkeitsberichten. Der GRI-Berichtsrahmen dient der systematischen Darstellung der ökonomischen, ökologischen und sozialen Leistung von Unternehmen, was Vergleiche zwischen den Unternehmen (→ *Benchmark*) ermöglichen und die Fortentwicklung im Zeitablauf transparent machen soll.

GOMAB • → *Mitarbeiterbeteiligungsmodell*

GROSSANLAGE • Große → *Solarstromanlagen*, die zumeist auf Freiflächen installiert sind. Vornehmlich handelt es sich um Anlagen, die mehr als 100 Kilowatt Leistung haben.

GRUNDKAPITAL • Summe der Nennwerte aller ausgegebenen Aktien eines Unternehmens.

Ⓗ **HAUPTWELLEN-BEFRAGUNG** • Befragung von Personen zur Markenbekanntheit während oder unmittelbar nach der Schaltung eines TV-Spots.

Ⓘ **IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE** • Die immateriellen Vermögenswerte (intangible assets) beinhalten u.a. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte, Lizenzen, Firmenwerte und Patente.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS (IAS) • Sammlung von Standards und Interpretationen, in denen die Regeln zur externen Berichterstattung von kapitalmarktorientierten Unternehmen aufgeführt sind.
INTERNATIONAL ELECTROTECHNICAL COMMISSION (IEC) • Internationales Normierungsgremium für Normen im Bereich der Elektrotechnik und Elektronik.
INTELLECTUAL PROPERTY (IP) • Geistiges Eigentum; bezeichnet geschütztes Wissen in Form von Schutzrechten. Das IP wird auch als Immaterialgüterrecht bezeichnet.
INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS (IFRS) • Sammlung von Standards und Interpretationen, in denen die Regeln zur externen Berichterstattung von kapitalmarktorientierten Unternehmen aufgeführt sind.
ISO 9001 • Internationale Qualitätsmanagementnorm, die anerkannte Anforderungen an ein Qualitätsmanagementsystem festlegt.
ISO 14001 • Internationale Umweltmanagementnorm, die anerkannte Anforderungen an ein Umweltmanagementsystem festlegt. Sie bezieht sich auf die mit Produktionsprozessen und Dienstleistungen verbundenen Fragen.
ISO-ZERTIFIZIERUNG • Normreihe, die beschreibt, welchen Anforderungen das Management eines Unternehmens genügen muss, um einen bestimmen Standard bei der Umsetzung des → *Qualitätsmanagements* (QM) zu entsprechen.

Ⓙ **JOINT VENTURE** • Wirtschaftliche Kooperation von Unternehmen mit dem Zweck der besseren Nutzung von Know-how und Ressourcen.
JUNIOR EINSTEIN-AWARD • → *Einstein-Award*
JSSI-VERFAHREN • Verfahren zur Gewinnung von polykristallinem Silizium, sogenanntem „Solarsilizium" der Marke → *Sunsil®*; Entwicklung, Herstellung und Vermarktung durch die JSSi GmbH (Joint Solar Silicon), einem → *Joint Venture* der Evonik Degussa GmbH (51 Prozent) und der SolarWorld AG (49 Prozent). Basis des Verfahrens ist das Gas Monosilan, aus dem in einem einzigartigen, patentierten Verfahren Silizium abgeschieden wird. Energie-Einsparung von bis zu 90 Prozent gegenüber herkömmlichen Verfahren. Veredlung von Sunsil® zu → *Sunbricks®*, Sunballs® und Sunpearls® durch die SolarWorld Tochter Sunicon AG.

Ⓚ **KAPITALFLUSSRECHNUNG** • Ermittlung und Darstellung der Ein- und Ausgaben, die ein Unternehmen innerhalb eines Zeitraums aus laufender Geschäftstätigkeit, Investitionstätigkeit und Finanzierungstätigkeit erwirtschaftet oder verbraucht hat.
KILOWATT (KW) • Kilo entspricht Eintausend = 1.000 → *Watt*.
KLD GLOBAL CLIMATE 100SM INDEX • Performance 100 internationaler Unternehmen, deren Aktivitäten das Potenzial haben, kurz- und langfristig die Ursachen des Klimawandels zu mindern, und somit Lösungen gegen die globale Erwärmung anzubieten. Notierung SolarWorld Aktie seit Start des Index 2005.
KOHLENDIOXID (CO_2) • Geruchloses, unsichtbares Gas aus Kohlenstoff und Sauerstoff; die Erhöhung seiner Konzentration in der Atmosphäre wird durch die Nutzung fossiler Energieträger hervorgerufen und trägt zur Klimaerwärmung bei.
KONSOLIDIERUNGSKREIS • Der Konsolidierungskreis bezeichnet die in den Konzernabschluss einzubeziehenden Unternehmungen. Grundsätzlich sind neben der Mutterunternehmung alle Tochterunternehmungen einzubeziehen, bei denen die Muttergesellschaft die Kontrolle ausübt.
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.

Ⓛ **LATENTE STEUERN** • Resultieren aus einer unterschiedlichen Steuerbelastung, wenn der steuerliche Gewinn vom handelsrechtlichen Ergebnis aufgrund steuerlicher Vorschriften abweicht.
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.

Ⓜ **M&A** • → *Mergers and Acquisitions*
MAC GLOBAL SOLAR ENERGY INDEX • Weltweiter Index, der die Leistung derzeit 30 stark wachsender Unternehmen der Solarbranche zeigt. Notierung SolarWorld Aktie seit Start des Index 2008.
MARGE • Differenz oder auch Marktspanne zwischen Produzenten- (Einstandspreis) und Verkaufspreis (Konsumentenpreis) eines handelbaren Produkts. Über die Marge können die in der Verarbeitung und Verteilung enthaltenen Fixkosten gedeckt werden.
MARKTKAPITALISIERUNG • Ergibt sich aus der Aktienanzahl multipliziert mit dem Kurs der Aktie.
MEGAWATT (MW) • Mega entspricht einer Million = 1.000.000 → *Watt*
MERGERS AND ACQUISITIONS (M&A) • Kauf und Zusammenführung von Unternehmen.
MERRILL LYNCH RENEWABLE ENERGY INDEX • Der Index umfasst 31 im Erneuerbare-Energien-Sektor tätige Unternehmen. Notierung SolarWorld Aktie seit 2007.
MITARBEITERBETEILIGUNGSMODELL • gewinnorientiertes Mitarbeiterbeteiligungsmodell (GOMAB) des SolarWorld Konzerns, das einen Ausschüttungsfaktor in der Gehaltsstruktur der Mitarbeiter etabliert. Dieser Faktor orientiert sich am Ergebnis der Einzelgesellschaften und des Konzerns.
MODUL • Das (Solar)modul besteht aus den miteinander verschalteten → *Zellen*. Durch die Versiegelung mit Silikon in einem Aluminiumrahmen und hinter Glas wird es witterungsbeständig.

MONOKRISTALLIN • Die bei der → *Kristallisation* herrschenden Bedingungen lassen das → *Solarsilizium* in einem einheitlichen, homogenen, zylinderförmigen Kristall erstarren.
MULTIKRISTALLIN • Die bei der → *Kristallisation* herrschenden Bedingungen lassen das → *Solarsilizium* in einem Siliziumblock erstarren, der aus mehreren kleineren Kristallen besteht und als Ganzes keine vollständige, regelmäßige Anordnung der Atome aufweist.

N

NACHHALTIGKEIT (SUSTAINABILITY) • 1. dauerhaft; beschreibt ein System, das langfristig fortdauert; 2. naturwissenschaftliches Konzept über die objektiven Grenzen der Umweltnutzung; 3. ethisch-normatives Konzept, dessen Kern die Frage nach Gerechtigkeit und Ausgewogenheit ist.
NACHHALTIGKEITSMANAGEMENT • Steuerung von ökologischen, sozialen und ökonomischen Wirkungen, um 1. eine nachhaltige Unternehmens- und Geschäftsentwicklung zu erreichen und 2. einen positiven Beitrag des Unternehmens zur nachhaltigen Entwicklung der gesamten Gesellschaft sicherzustellen.
NATUR-AKTIEN-INDEX (NAI) • Umfasst 30 internationale, ökologisch wirtschaftende Unternehmen, die nach besonders konsequenten Maßstäben als erfolgreiche Öko-Vorreiter ausgewählt werden. Notierung SolarWorld Aktie seit 2003.
NETZGEKOPPELTE SYSTEME • → *On-grid*
NETZPARITÄT • Kostengleichheit von Solarstrom und Haushaltstarifen. Ist erreicht, wenn Solarstrom günstiger ist als der Bezugspreis für den Haushaltsstrom aus der Steckdose.
NULLWELLEN-BEFRAGUNG • Befragung von Personen zur Markenbekanntheit vor Schaltung eines TV-Spots.

O

OECD (ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT) • Zusammenschluss von derzeit 30 Regierungen (gegründet 1961) mit dem Ziel, „Best Practice" hinsichtlich nachhaltiger Wirtschaftsentwicklung, Beschäftigung, Lebensstandard sowie finanzieller Stabilität zu identifizieren und Richtlinien zu erstellen. Zudem soll ein Beitrag zum Wachstum des Welthandels geleistet werden.
OFF-GRID • Solaranlagen, die nicht mit dem Stromnetz verbunden sind. Der erzeugte Strom wird netzunabhängig vor Ort direkt verbraucht oder gespeichert (sogenannte Insel-Anlage).
ON-GRID • Solaranlagen, die mit dem regionalen Stromnetz verbunden sind. Bei starker Stromproduktion (hohe Sonneneinstrahlung) wird Strom in das Netz eingespeist und im Bedarfsfall kann Strom aus dem Netz gezogen werden.
ÖKODAX • Bildet die Wertentwicklung der zehn liquidesten deutschen Unternehmen aus dem Prime IG Renewable Energy Index ab. Er umfasst Unternehmen aus der Erneuerbare-Energien-Branche. Notierung SolarWorld Aktie seit Start des Index 2007.

P

PHOTON PHOTOVOLTAIK AKTIEN INDEX (PPVX) • Weltweiter Index der Fachzeitschriften Photon und Öko-Invest, in dem Unternehmen gelistet sind, die über 50 Prozent des Vorjahresumsatzes mit Solarenergie machten. Notierung SolarWorld Aktie seit Start des Index 2001.
PHOTOVOLTAIK • Bezeichnet die direkte Umwandlung von Sonnenstrahlung in elektrische Energie.
PLUS-SORTIERUNG • Qualitätsmerkmal der SolarWorld Marke → *Sunmodule® Plus*; die Leistung der → *Module* wird einzeln vermessen und nur Module, die mindestens die Nennleistung erreichen, werden ausgeliefert. Bei der Installation entfallen somit das zeitintensive Messen der Leistung und dementsprechend das Sortieren der Module.
POLYKRISTALLIN • → *Multikristallin*
PRIMÄRENERGIEVERBRAUCH • Als Primärenergie bezeichnet man in der Energiewirtschaft die Energie, die mit den natürlich vorkommenden Energieformen oder Energiequellen zur Verfügung steht, etwa Kohle, Gas, Sonneneinstrahlung oder Wind. Der Primärenergieverbrauch ergibt sich aus dem Endenergieverbrauch und den Verlusten, die bei der Erzeugung der Endenergie aus der Primärenergie auftreten.
PRIME STANDARD • Listing-Segment der Frankfurter Wertpapierbörse für Unternehmen, die besonders hohe internationale Transparenzstandards erfüllen. Zulassungsvoraussetzung für den DAX, → *TecDAX*, MDAX oder SDAX.

Q

QUALITÄTSMANAGEMENT (QM) • 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.

R

RAMP-UP-PROZESS • Anlaufphase einer neuen Produktion.
RATING • Ratings dienen der Beurteilung der zukünftigen Fähigkeit eines Unternehmens zur pünktlichen und vollständigen Erfüllung seiner Zahlungsverpflichtungen und ergeben sich aus der Analyse quantitativer und qualitativer Faktoren.
(RE)ASSURANCE • Bestätigung von Sachverhalten im Rahmen des internen Kontrollsystems (IKS). Definierte Prozesse werden dabei sowohl auf ihre Einhaltung wie auch auf ihre Sinnhaftigkeit überprüft.
RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN • Bilanzposten, in dem Ausgaben oder Einnahmen verbucht werden, die vor dem Abschlusszeitpunkt (Bilanzstichtag) angefallen sind, aber erst nach dem Abschlusszeitpunkt zuzurechnen sind.
RENEWABLE ENERGY INDUSTRIAL INDEX (RENIXX WORLD) • Index der 30 weltweit wichtigsten Aktien von Unternehmen aus Windenergie, Solarenergie, Wasserkraft, Bioenergie, Geothermie und Brennstoffzellen. Notierung SolarWorld Aktie seit Start des Index 2006.
RECYCLING • Rückführung von gebrauchten Materialien in den Wirtschaftskreislauf und Verarbeitung zu neuen Produkten. Die Vorteile bestehen in der Verminderung der Abfallmenge und der Schonung der Rohstoffe.
RISIKOMANAGEMENT • Vorgehensweise zur Identifikation, Bewertung und Vermeidung/Verminderung von Risiken bzw. zur Ergreifung von entsprechenden Maßnahmen.

ROHS-RICHTLINIE (RESTRICTION OF HAZARDOUS SUBSTANCES) • EU-weite Regelung, die die Verwendung bestimmter Substanzen, wie z.B. 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.

RÜCKSTELLUNGEN • Bilanzposten, in dem Beträge für zukünftige ungewisse Verbindlichkeiten, die aber zum jetzigen Zeitpunkt bereits einschätzbar sind, zurückgestellt werden (z.B. Pensionszahlungen, Steuern).

Ⓢ **S&P GLOBAL CLEAN ENERGY INDEX** • Der Index umfasst 30 „Saubere-Energien-Unternehmen“ weltweit. Notierung SolarWorld Aktie seit Start des Index 2007.

SKALENEFFEKTE (ECONOMICS OF SCALE) • Die durch Massenproduktion entstehenden Skaleneffekte (Größenvorteile) spiegeln sich in der Senkung der Stückkosten wider.

SMART GRID • „Intelligentes“ Stromnetz, entsteht durch kommunikative Vernetzung und Steuerung von Stromerzeugern, Speichern, elektrischen Verbrauchern und Netzbetriebsmitteln. Damit wird eine Überwachung und Optimierung der miteinander verbundenen Bestandteile ermöglicht. Ziel ist die Sicherstellung der Energieversorgung auf Basis eines effizienten und zuverlässigen Systembetriebs.

SOLEX • → *World Solar Energy Index*

SOLARSILIZIUM • Als Solarsilizium (Solar Grade Silicon) werden Siliziumkristalle mit einem für Photovoltaikanwendungen ausreichend hohen Reinheitsgrad bezeichnet. 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.

SOLARSTROMANLAGE • Komplettsystem aus → *Modulen*, die durch den photovoltaischen Effekt Gleichstrom produzieren. Zur Einspeisung in das Stromnetz wandelt ein → *Wechselrichter* den produzierten Strom in Wechselstrom um.

SOLAR2WORLD • Unter dem Dach „Solar2World“ fasst der SolarWorld Konzern sein ethisches Engagement für Solartechnologie speziell in Schwellen- und Entwicklungsländern zusammen.

SOLARRACER • Von der SolarWorld in Kooperation mit der Hochschule Bochum speziell gefertigtes Rennauto („SolarWorld No. 1“), das ausschließlich mit Solarstrom betrieben wird. Angetrieben wird das Fahrzeug mit Hilfe eines hocheffizienten Solargenerators. *www.solarworldno1.de*

SOLARZELLE • → *Zelle*

SOLSIX® • → *Wafer*-Marke der SolarWorld.

SPOTMARKT • Allgemeine Bezeichnung für Märkte, auf denen die Zahlung des Kaufpreises direkt bei Lieferung erfolgt.

SPREAD • Bezeichnet die Differenz zwischen zwei einheitsgleichen Größen, die miteinander verglichen werden.

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.

STANDARDTESTBEDINGUNGEN • Bedingungen, bei der die Strom- und Spannungskennwerte einer → *Zelle* bzw. eines → *Moduls* gemessen werden (1.000 W/m², 25°C Zelltemperatur, Sonnenspektrum AM 1,5)

STRING • Parallelverschaltung von mehreren, elektrisch in Reihe geschalteten → *Zellen* in einem → *Modul*.

SUNBRICKS® • Markenprodukt der SolarWorld, entwickelt und produziert von der Tochter Sunicon AG; entsteht durch Verpressung des pulverförmigen → *Sunsils®* nach einem selbst entwickelten Verfahren. Das Silizium wird dadurch schmelzfähig und kann so zu → *Wafern* weiterverarbeitet werden. Alternative Produkte sind Sunballs® und Sunpearls®.

SUNCARPORT® • Unterstellschutz mit Solardach für das Auto der Marke SolarWorld. Solarstrom des Carports kann in Deutschland zu denselben Vergütungssätzen nach dem → *Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG)* wie bei Dachanlagen in das Netz eingespeist werden; zukünftig kann der Carport zudem als „Stromtankstelle“ für Elektro- oder Hybridfahrzeuge dienen.

SUNKIT® • Markenprodukt der SolarWorld; Bausatzsystem für solare Dachanlage, bestehend aus dem jeweils gewählten Modultyp, einem darauf abgestimmten → *Wechselrichter*, Montagegestell sowie Zubehör. Die Bausätze werden nach den aktuellen Standards und Normen berechnet sowie individuell entsprechend der jeweiligen Bausituation des Kunden konfektioniert.

SUNMODULE® PLUS • Markenprodukt der SolarWorld. Innovatives Modulkonzept, für das u.a. die → *Plus-Sortierung* kennzeichnend ist.

SUNSIL® • SolarWorld-Markenname für hochreines → *Solarsilizium*, das nach dem → *JSSi-Verfahren* hergestellt wird.

SUNTROL® • Produktreihe der Marke SolarWorld zur Kontrolle der Ertragsdaten einer Solaranlage; bestehend aus Anzeigendisplay, Datenlogger sowie dem Internetportal *www.suntrol-portal.com*

SUPPLIER CAPITAL • Immaterielle Werte, z.B. Lizenzen oder Verträge mit Zulieferern, die einen Wert darstellen.

SUSTAINABILITY BALANCED SCORECARD (SBSC) • Basiert auf der Balanced Scorecard von Kaplan/Norton (1992) und stellt ein kennzahlenbasiertes Steuerungsinstrument dar, das ökonomische, ökologische und soziale Faktoren systematisch berücksichtigt. Die Grundstruktur einer Balanced Scorecard umfasst neben der Finanzperspektive die Kundenperspektive, die Prozessperspektive sowie eine Innovations-, Potenzial- bzw. Mitarbeiterperspektive. Bei einer Sustainability Balanced Scorecard kann eine weitere Perspektive, die Gesellschaftsperspektive, hinzukommen. Das Instrument stellt über Steuerungsgrößen und dazugehörige → *Leistungstreiber* Ursache-Wirkungszusammenhänge dar und soll strukturelle Frühindikatoren liefern.

SYNERGIE • Effekt, der ausdrücken soll, dass bei optimaler Kombination von Einzelelementen, die sich ergebende Gesamtheit mehr ist, als die Summe der Einzelteile.

Ⓣ **TAKE-OR-PAY-VERPFLICHTUNG** • Vertrag, bei dem sich der Verkäufer verpflichtet, eine bestimmte Menge zu liefern und der Käufer sich verpflichtet, eine festgelegte Menge zu bezahlen, unabhängig davon, ob er diese Menge tatsächlich abnimmt.

TECDAX • Index mittelgroßer, deutscher Unternehmen aus der Technologie-Branche. Neben dem DAX, dem MDAX und dem SDAX gehört der TecDAX zum → *Prime Standard* der Deutschen Börse AG. Notierung SolarWorld Aktie seit 2004.

TOTAL PRODUCTIVE MANAGEMENT (TPM) • Konzept aus dem → *Qualitätsmanagement* (QM). Die übergeordneten Ziele sind die Erhöhung der Anlagenverfügbarkeit, die Minimierung von Verlusten, Integration von Mitarbeitern und die Vermeidung von Redundanzen.

TREIBHAUSGASEMISSIONEN • Treibhausgase stören das natürliche Gleichgewicht der Atmosphäre, was zu einem Klimawandel führen kann. Die wichtigsten von den Menschen verursachten Treibhausgase sind das → *Kohlendioxid (CO_2)* aus der Verbrennung fossiler Energieträger (ca. 60 Prozent) und das Methan aus der Landwirtschaft und Massentierhaltung (ca. 20 Prozent).

Ⓤ **UMWELTMANAGEMENT (UM)** • Versuch der Unternehmen, systematisch die von ihnen verursachten Umweltschäden zu reduzieren. Die Unternehmensstrategie sollte 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*.

UNGESTÜTZTE BEFRAGUNG • Bei der Umfrage zur Markenbekanntheit werden keine Antwortmöglichkeiten und somit Markennamen vorgegeben. Die Befragten müssen sich frei erinnern.

UNTERNEHMENSKULTUR • Die von den Mitgliedern eines Unternehmens hinsichtlich des Unternehmenszwecks gemeinsam getragenen Grundüberzeugungen, Werte und Einstellungen. Unternehmenskultur drückt z.B. aus, welche Wertvorstellungen das Management hat, die Art und Weise ihres Umgangs miteinander und mit ihren Mitarbeitern (Quelle: Bundeszentrale für politische Bildung).

Ⓥ **VOLLINTEGRATION** • Zusammenfassung von vor- und nachgelagerten Produktionsstufen eines Produkts unter der einheitlichen Unternehmensführung. Die SolarWorld deckt vom Rohstoff bis zum → *Modul* die komplette → *Wertschöpfungskette* ab.

Ⓦ **WAFER** • Dünne Scheiben aus → *Solarsilizium*, aus denen → *Solarzellen* gefertigt werden. Diese können sowohl → *mono-* als auch → *multikristallin* sein.

WATT • Internationale Maßeinheit der Leistung, benannt nach James Watt, Einheitszeichen „W“.

WECHSELRICHTER • Wandelt den durch die → *Solarzellen* erzeugten sogenannten Gleichstrom in netzkonformen Wechselstrom um, speichert Betriebsdaten und überwacht den Netzanschluss.

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.

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

WERTSCHÖPFUNGSKETTE (SUPPLY CHAIN) • Bezeichnung für die Wertsteigerung eines Produkts, die über jede einzelne Stufe der Produktionsprozesse erfolgt. Die Wertschöpfungsstufen der SolarWorld reichen vom → *Solarsilizium* bis zum → *Modul*.

WILDERHILL NEW ENERGY GLOBAL INNOVATION INDEX (NEX) • Der NEX beinhaltet Unternehmen weltweit, deren Geschäft auf die Erzeugung und Nutzung → *erneuerbarer Energien* und Energieeffizienz ausgerichtet ist. Notierung SolarWorld Aktie seit Start des Index 2006.

WIRKUNGSGRAD • Der Wirkungsgrad einer → *Zelle* bzw. eines → *Moduls* ist definiert als Leistung pro Fläche; gibt die Effektivität der Energieumwandlung wieder.

WORLD SOLAR ENERGY INDEX (SOLEX) • Der Index enthält die weltweit zehn größten Unternehmen aus der Solarbranche. Notierung SolarWorld Aktie seit Start des Index 2006.

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.

Ⓩ **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 über äußere Kontakte abgegriffen werden kann.

STICHWORTVERZEICHNIS

A
ANLAGEVERMÖGEN ... 102f, 153, 205f
AUFTRAGSENTWICKLUNG ... 98
AUFSICHTSRAT ... 23ff, 53ff, 207
AUFSICHTSRATSVERGÜTUNG ... 60ff
AUSLANDSQUOTE ... 98

B
BESTÄTIGUNGSVERMERK ... 27, 209
BETEILIGUNGEN ... 167f, 187
BEZIEHUNGEN ZU NAHE STEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN ... 158, 187

C
CARBON DISCLOSURE PROJECT (CDP) ... 39, 45, 67, 231
CASHFLOW ... 102, 153, 204
COMPLIANCE ... 53ff
CONTROLLING ... 47, 53f, 114, 116f
CORPORATE COMMUNICATION ... 47
CO_2-BILANZ ... 44f, 246
CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT (CRM) ... 42, 44

D
DEUTSCHER CORPORATE GOVERNANCE KODEX (DCGK) ... 53ff
DIVIDENDE ... 36, 64ff, 69, 145, 152, 191

E
EBIT ... 38, 40, 64, 98f, 183f
EBITDA ... 98
EBIT-MARGE ... 98
EIGENKAPITAL ... 100ff
EINSPEISEVERGÜTUNG ... 52, 111f, 136f, 141
ENTSPRECHENSERKLÄRUNG ... 53
ERGEBNIS JE AKTIE ... 149, 182
ERGEBNIS NACH STEUERN ... 149, 182
ERNEUERBARE-ENERGIEN-GESETZ (EEG) ... 34, 39, 52, 111f, 136f, 141f

G
GARANTIEBEDINGUNGEN ... 143
GEWINNORIENTIERTES MITARBEITER-BETEILIGUNGSMODELL (GOMAB) ... 108f
GLOBAL-REPORTING-INITIATIVE (GRI) ... 216
GROSSANLAGEN ... 48, 82, 136f

H
HAUPTVERSAMMLUNG ... 55, 57f, 66f

I
INTELLECTUAL PROPERTY (IP) ... 91, 96
INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS (IAS) ... 154ff
INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARD (IFRS) ... 49, 116, 154ff
INVESTOR RELATIONS ... 45, 67
ISO-ZERTIFIZIERUNG ... 39, 80

J
JOINT VENTURE ... 34, 48f, 50, 79, 112f, 139f

K
KUNDENZUFRIEDENHEIT ... 35, 41, 43, 83, 218

L
LEISTUNGSINDIKATOREN ... 244
LIEFERANTEN ... 80, 121ff, 223, 235f

M
MARKTKAPITALISIERUNG ... 65

N
NETZPARITÄT ... 51, 120, 130, 136

O
OFF-GRID ... 47, 50, 93, 130f, 142
ON-GRID ... 47, 50

P
PHOTON-TEST ... 88, 111
PRODUKTIONSKAPAZITÄTEN ... 79, 140

Q
QUALITÄTSMANAGEMENT (QM) ... 44

R
RATING ... 118
RECYCLING ... 77, 133

S
SEGMENT ... 49, 182f
SOLAR2WORLD ... 39, 87
SUPPLIER CAPITAL ... 80

T
TECDAX ... 65, 69
TOTAL PRODUCTIVE MANAGEMENT (TPM) ... 44, 110

U
UMWELTMANAGEMENT (UM) ... 44
UNTERNEHMENSKULTUR ... 106ff, 111, 144

V
VORSTAND ... 14, 40f, 53ff
VORSTANDSVERGÜTUNG ... 56ff

W
WORKING CAPITAL ... 103

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

A
- **ABS** — *Asset Back Securities*
- **AG** — *Aktiengesellschaft*
- **AKTG** — *Aktiengesetz*

B
- **BAFIN** — *Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht*
- **BIP** — *Bruttoinlandsprodukt*

C
- **CDP** — *Carbon Disclosure Project*
- **CEO** — *Chief Executive Officer*
- **CFO** — *Chief Financial Officer*
- **COO** — *Chief Operating Officer*
- **CRM** — *Customer Relationship Management*
- **CSO** — *Chief Sales Officer*

D
- **DCGK** — *Deutscher Corporate Governance Kodex*
- **DIW** — *Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung*
- **DVFA** — *Deutsche Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management*
- **D&O** — *Directors and Officers*

E
- **EBIT** — *Earnings Before Interests and Taxes*
- **EBITDA** — *Earnings Before Interests, Taxes, Depreciation and Amortization*
- **EBT** — *Earnings Before Taxes*
- **EEG** — *Erneuerbare-Energien-Gesetz*
- **EIA** — *Energy Information Administration*
- **EPIA** — *European Photovoltaic Industry Association*
- **ESG** — *Environmental, Social, Governance*

F
- **F&E** — *Forschung und Entwicklung*

G
- **GC** — *Global Compact*
- **GOMAB** — *Gewinnorientiertes Mitarbeiterbeteiligungsmodell*
- **GRI** — *Global Reporting Initiative*
- **GUV** — *Gewinn- und Verlustrechnung*
- **GW** — *Gigawatt*

H
- **HGB** — *Handelsgesetzbuch*
- **HSSE** — *Health, Safety, Security and Environment*

I
- **IAS** — *International Accounting Standards*
- **IEA** — *International Energy Agency*
- **IEC** — *International Electrotechnical Commission*
- **IFRS** — *International Financial Reporting Standards*
- **IKS** — *Internes Kontrollsystem*
- **ISO** — *International Organization for Standardization*
- **IT** — *Informationstechnik*

K
- **KPI** — *Kernleistungsindikator*
- **KW** — *Kilowatt*
- **KWH** — *Kilowatt pro Stunde*
- **KWP** — *Kilowatt-peak*

L
- **LLC** — *Limited Liability Company*
- **LTD.** — *Limited Company*

M
- **M&A** — *Merger and Acquisition*
- **MW** — *Megawatt*
- **MWP** — *Megawatt-peak*

O
- **OECD** — *Organization for Economic Cooperation and Development*
- **OPEC** — *Organization of Petroleum Exporting Countries*

P
- **PV** — *Photovoltaik*

Q
- **QM** — *Qualitätsmanagement*

R
- **ROHS** — *Restriction of Hazardous Substances*

S
- **SBSC** — *Sustainability Balanced Scorecard*
- **SRI** — *Socially Responsible Investing*

T
- **TPM** — *Total Productive Management*

U
- **UM** — *Umweltmanagement*
- **UL** — *Underwriters Laboratories Inc.*

W
- **WEEE** — *Waste Electrical and Electronical Equipment*
- **WPHG** — *Wertpapierhandelsgesetz*

DIESER KONZERNBERICHT LIEGT AUCH IN ENGLISCHER SPRACHE VOR. DIE DEUTSCHE UND DIE ENGLISCHE ONLINEVERSION FINDEN SIE AUF UNSERER HOMEPAGE UNTER KONZERNBERICHT2009.SOLARWORLD.DE. IM INTERNET STEHT AUCH EIN BARRIEREFREIES PDF DES KONZERNBERICHTS ZUR VERFÜGUNG.

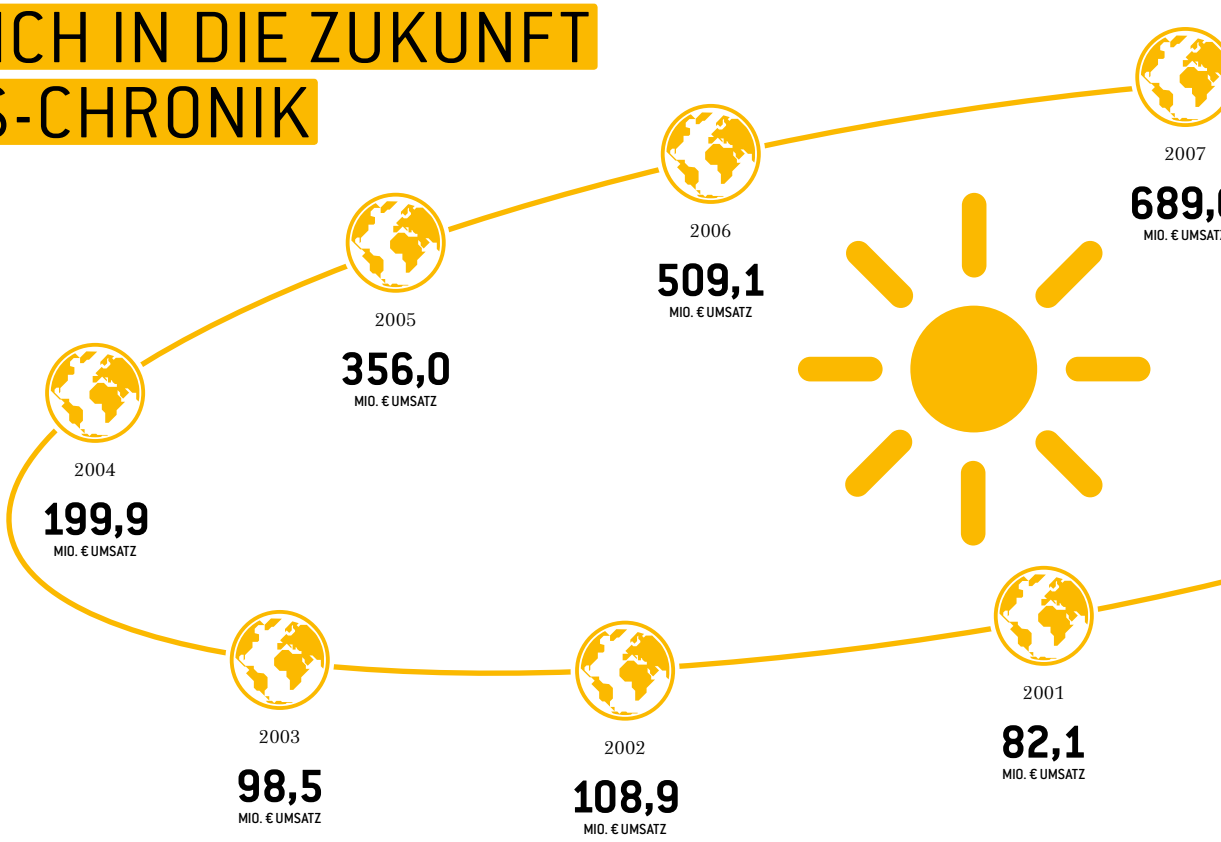
FOTOGRAFIE: SANDRA SCHUCK
KONZEPTION: STRICHPUNKT, STUTTGART / WWW.STRICHPUNKT-DESIGN.DE
PRODUKTION: KREATIV KONZEPT, BONN / WWW.KREATIV-KONZEPT.COM
DRUCK: KÖLLEN DRUCK & VERLAG GMBH, BONN / WWW.KOELLEN.DE

FINANZ- UND VERANSTALTUNGSKALENDER

20.-21. Januar 2010	**SOLAR POWER,** LAS VEGAS (USA) WWW.SOLARPOWERCONGRESS.COM/
25. März 2010	**VERÖFFENTLICHUNG KONZERNBERICHT 2009** BILANZPRESSEKONFERENZ // 11.00 UHR ANALYSTENKONFERENZ // 15.00 UHR KONZERNBERICHT2009.SOLARWORLD.DE/
	INTERNATIONALE ANALYSTEN-TELEFONKONFERENZ KONZERNBERICHT 2009
26. März 2010	**PV AMERICA,** PHILADELPHIA (USA) WWW.PVAMERICAEXPO.COM/
08.-10. April 2010	**LIGHT + BUILDING,** FRANKFURT A. M. (DEUTSCHLAND) WWW.LIGHT-BUILDING.MESSEFRANKFURT.COM/
11.-16. April 2010	**AMPER,** PRAG (TSCHECHIEN) WWW.AMPER.CZ/
13.-16. April 2010	**HANNOVER MESSE,** HANNOVER (DEUTSCHLAND) WWW.HANNOVERMESSE.DE/
19.-23. April 2010	**ECOTEC,** ATHEN (GRIECHENLAND) WWW.ECOTEC-EXHIBITION.GR/
22.-25. April 2010	**SOLAR EXPO,** VERONA (ITALIEN) WWW.SOLAREXPO.COM/
05.-07. Mai 2010	**VERÖFFENTLICHUNG KONZERN-ZWISCHENBERICHT 1. QUARTAL 2010** ANALYSTEN-TELEFONKONFERENZ WWW.SOLARWORLD.DE/FINANZBERICHTE/
11. Mai 2010	**HAUPTVERSAMMLUNG, BONN (DEUTSCHLAND)** WWW.SOLARWORLD.DE/HV2010/
20. Mai 2010	**DIVIDENDENZAHLUNG* FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2009**
21. Mai 2010	**INTERSOLAR,** MÜNCHEN (DEUTSCHLAND) WWW.INTERSOLAR.DE/
09.-11. Juni 2010	**RENEWABLE ENERGY EXHIBITION,** PARIS (FRANKREICH) WWW.ENERGIE-REN.COM/
16.-18. Juni 2010	**INTERSOLAR NORTH AMERICA,** SAN FRANCISCO (USA) WWW.INTERSOLAR.US/
13.-15. Juli 2010	**VERÖFFENTLICHUNG KONZERN-ZWISCHENBERICHT 1. HALBJAHR 2010** ANALYSTEN-TELEFONKONFERENZ WWW.SOLARWORLD.DE/FINANZBERICHTE/
11. August 2010	**25TH EUROPEAN PHOTOVOLTAIC SOLAR ENERGY CONFERENCE AND EXHIBITION,** VALENCIA (SPANIEN), WWW.WIP-MUNICH.DE/
06.-09. September 2010	**VERÖFFENTLICHUNG KONZERN-ZWISCHENBERICHT 3. QUARTAL 2010** ANALYSTEN-TELEFONKONFERENZ WWW.SOLARWORLD.DE/FINANZBERICHTE/
11. November 2010	**FORUM SOLARPRAXIS,** BERLIN (DEUTSCHLAND) WWW.SOLARPRAXIS.DE/
11.-12. November 2010	

* vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung

ERFOLGREICH IN DIE ZUKUNFT
10-JAHRES-CHRONIK



2000

EMISSIONSERLÖSE AUS ZWEI WEITEREN KAPITALERHÖHUNGEN SCHAFFEN FINANZIELLE FREIRÄUME FÜR DEN STRATEGISCH WICHTIGEN EINSTIEG IN DIE WAFERPRODUKTION – GRUNDKAPITAL AUF 4,5 MIO. € ERHÖHT

- Mit der Beteiligung an der damaligen Bayer Solar in Freiberg (heute DEUTSCHE SOLAR) und dem anschließenden systematischen Ausbau des Produktionsstandortes Freiberg/Deutschland legt die SOLARWORLD den Grundstein für ihr Wachstum entlang der gesamten solaren Wertschöpfungskette.

2001

KAPITALERHÖHUNG UM 450.000 AKTIEN – DAS GRUNDKAPITAL ERHÖHT SICH AUF 4,95 MIO. € – KAPITALDECKE FÜR AUSBAUPLÄNE WEITER GESTÄRKT

- Die Gründung der SOLAR FACTORY in Freiberg/Deutschland markiert den Einstieg in die Modulproduktion.

2002

KAPITALERHÖHUNG UM 825.000 AKTIEN – DAS GRUNDKAPITAL LIEGT BEI NUNMEHR 5,775 MIO. €

- Einweihung der DEUTSCHE CELL und damit Einstieg in die konzerneigene Zellfertigung – SOLARWORLD betreibt damit in Freiberg/Deutschland die größte integrierte Solarzellenfabrik Europas.
- Erstmals Unterzeichnung des Corporate Governance Kodex.
- Joint Venture mit der Evonik Degussa GmbH – wegweisender Schritt im Bereich der Gewinnung von solarem Silizium.

2005

AUSGABE VON GRATISAKTIEN 1:1 – VERDOPPELUNG DES GRUNDKAPITALS AUF 12,7 MIO. € – TOP-AKTIE DES JAHRS 2005

- Erstmals wird der SOLARWORLD Einstein-Award verliehen. Die Auszeichnung erhalten Persönlichkeiten, die sich in besonderer Weise um die Nutzung der Solarenergie verdient gemacht haben.
- Mit der Gründung der Vertriebstöchter SOLARWORLD CALIFORNIA und SOLARWORLD IBERICA startet der Konzern den Ausbau seines internationalen Geschäfts.
- Rohstoffaktivitäten ausgebaut: Prototyp-Anlage zur Solarsilizium-Gewinnung der JOINT SOLAR SILICON stellt erste Siliziummengen her.

2006

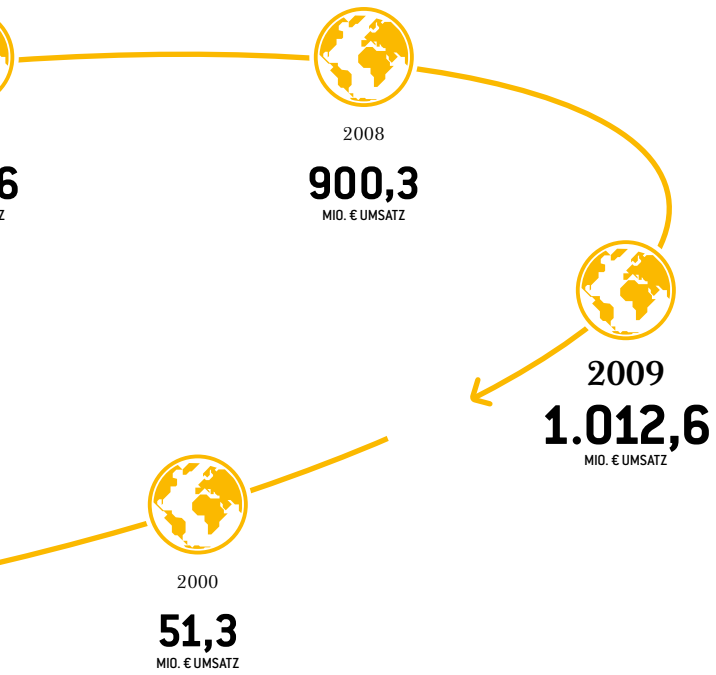
WEITERE KAPITALERHÖHUNG UM 1,265 MIO. AKTIEN – 13,965 MIO. € GRUNDKAPITAL – WIEDERUM AUSGABE EINER GRATISAKTIE 1:3 – DAS GRUNDKAPITAL STEIGT AUF 55,86 MIO. €

- Erwerb der kristallinen Solaraktivitäten von Shell in Deutschland und den USA – Basis für die künftige Produktion in den USA und Aufstieg unter die Top 3 der weltweit führenden Solarstromanbieter.
- Einstieg in den solaren Motorsport – Entwicklung des solaren Rennwagens SOLARWORLD No.1 gemeinsam mit der Bochum University of Applied Sciences/Deutschland.

2007

AUSGABE VON GRATISAKTIEN 1:1 – VERDOPPELUNG DES GRUNDKAPITALS AUF 111,72 MIO. €

- Erwerb einer neuen Produktionsstätte in Hillsboro im US-Bundesstaat Oregon – Meilenstein für den weiteren Ausbau einer US-amerikanischen Fertigung in nur 18 Monaten.
- Strategischer Ausbau der Bereiche Forschung und Entwicklung sowie Rohstoff durch die Gründung der Gesellschaften SOLARWORLD INNOVATIONS und SUNICON in Freiberg/Deutschland.
- Unter dem Dach SOLAR2WORLD bündelt der Konzern seine Not-for-profit-Aktivitäten und trägt mit Projekten ländlicher Solarstromlösungen zur regionalen Entwicklung in Entwicklungsländern bei.



2003

**AUFNAHME DER SOLARWORLD AKTIE IN DEN PRIME STANDARD DER DEUTSCHE BÖRSE –
DIE AKTIE IST ETABLIERT UND BALD AUCH IN WEITEREN INDIZES VERTRETEN**

- Inbetriebnahme der Pilotanlage SolarMaterial für Solarrecycling und Waferrückgewinnung am Standort Freiberg/Deutschland. SOLARWORLD als Vorreiter und Innovationstreiber.
- Einweihung einer vollautomatischen Fertigung für Solarstrommodule in Freiberg/Deutschland – die komplette solare Wertschöpfung ist auf höchstem technologischen Standard.

2004

**SOLARWORLD GELINGT DER SPRUNG IN DEN TECDAX ÜBER DIE SOGENANNTE »FAST-ENTRY-REGEL«–
KAPITALERHÖHUNG UM WEITERE 575.000 AKTIEN –
GRUNDKAPITAL LIEGT BEI 6,35 MIO. € –
AUSGABE EINER UNTERNEHMENSANLEIHE:
DIE SOLARWORLD INHABER-TEILSCHULDVERSCHREIBUNG**

- SOLARWORLD erhält die Zertifizierung nach ISO 9001 und dokumentiert damit die Qualitätsorientierung über sämtliche Geschäftsprozesse.
- Konzernstrategie und konsequenter Ausbaukurs zeigen Erfolge: Zwei Jahre nach Gründung steigt die DEUTSCHE CELL in die Top-Ten der weltweiten Solarzellenhersteller auf. DIE DEUTSCHE SOLAR steigt in die Liga Europas größter Hersteller von Siliziumwafern auf.

2008

VERLEIHUNG DES DEUTSCHEN NACHHALTIGKEITSPREISES FÜR DIE NACHHALTIGSTE PRODUKTION

- Eröffnung der SOLARWORLD Solarfabrik in Hillsboro – Amerikas größte Fertigung von kristallinen Wafern und Zellen. SOLARWORLD steigt zum größten in den USA produzierenden vollintegrierten Solarkonzern auf.
- Ausbau des Wachstumspotenzials im asiatischen Markt – Aufbau einer Solarmodulproduktion in Südkorea im Rahmen des Joint Venture SOLARWORLD KOREA.
- Spatenstich zum Bau einer weiteren Waferfabrik am Standort Freiberg – bisher das größte Expansionsprojekt.
- Konzerneigene Siliziumproduktion im Rahmen des JOINT SOLAR SILICON (JSSI) mit der Evonik Degussa GmbH geht an den Start.

2009

**ERSTMALS UMSATZMILLIARDE ÜBERSCHRITTEN –
ZEHNJÄHRIGES BÖRSENJUBILÄUM**

- Seit dem Börsengang 1999 Kurssteigerung von 1.683 Prozent. Damit zeigt die SOLARWORLD Aktie die beste Performance aller deutschen börsengelisteten Unternehmen aus dem Prime und General Standard in den vergangenen zehn Jahren.
- Weiterer Ausbau des weltweiten Produktionsnetzwerks mit den Standorten in Deutschland, den USA und Südkorea (Joint Venture). Der Konzern stärkt damit seine Präsenz in den größten Wachstums- und Zukunftsmärkten der Welt.
- SOLARWORLD ist die bekannteste Solarmarke in Deutschland – Strategische Investitionen in die Markenbekanntheit werden verfünffacht.
- Innovationskraft wird entscheidend erhöht – Aufbau eines neuen, internationalen Forschungscampus in Freiberg mit Technika für Wafer, Zelle und Modul.
- Hauptversammlung der SOLARWORLD AG beschließt Deckelung der Vorstandsgehälter auf das Zwanzigfache des Brutto-Durchschnittseinkommens im Konzern und setzt damit ein Zeichen für eine angemessene Höhe von Managergehältern in Deutschland.

SOLARWORLD
KONZERNBERICHT
AUCH ONLINE UNTER
KONZERNBERICHT2009.
SOLARWORLD.DE

Produkte 2009 • S. 088//

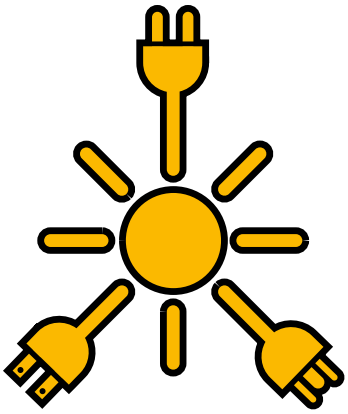
SOLAR
2 WORLD

www.solar2world.de

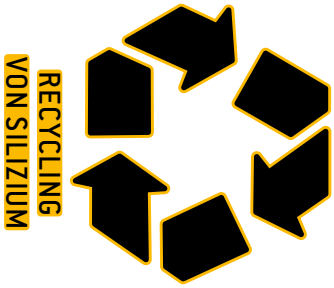
*4,6 MIO.
TONNEN
ÜBER 25 JAHRE

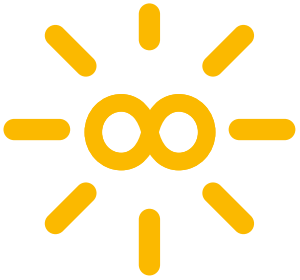
*DURCH SOLARWORLD MODULABSATZ 2009

Umweltmanagement • S. 044//



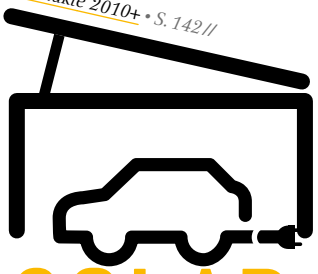
Chancen Recycling • S. 133//





Chancen • S. 128//

Produkte 2010+ • S. 142//



SOLAR-
CARPORT

SYSTEMTECHNIK

Handel • S. 081// Produkte • S. 088//

Marke • S. 083//

*4.496
MIO. MENSCHEN
NUTZEN
2030
SOLAR
STROM

*QUELLE: WORLD ENERGY OUTLOOK 2009

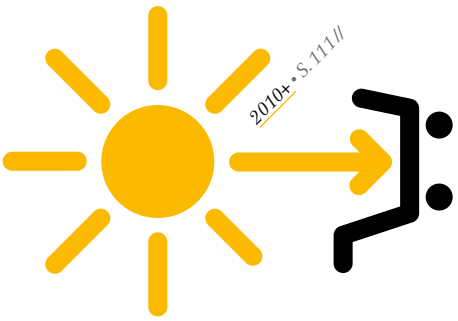
Chancen • S. 128//

DVFA

KPI's for ESG • S. 221//

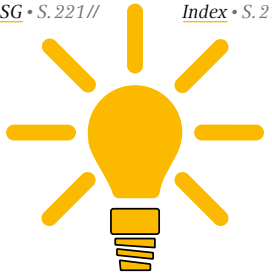
GRI

Index • S. 217//



2010+ • S. 111//

*TESTSIEGER
BEI NORMIERTEN
JAHRESERTRÄGEN
*QUALITÄTSSTUDIE PHOTON 2009



OFF-GRID
STROMVERSORGUNG

Absatzmärkte 2010+ • S. 141//

SolarWorld AG
Investor Relations
Martin-Luther-King-Str. 24
53175 Bonn, Deutschland
www.solarworld.de
placement@solarworld.de
Telefon: +49 228 / 559 20-0