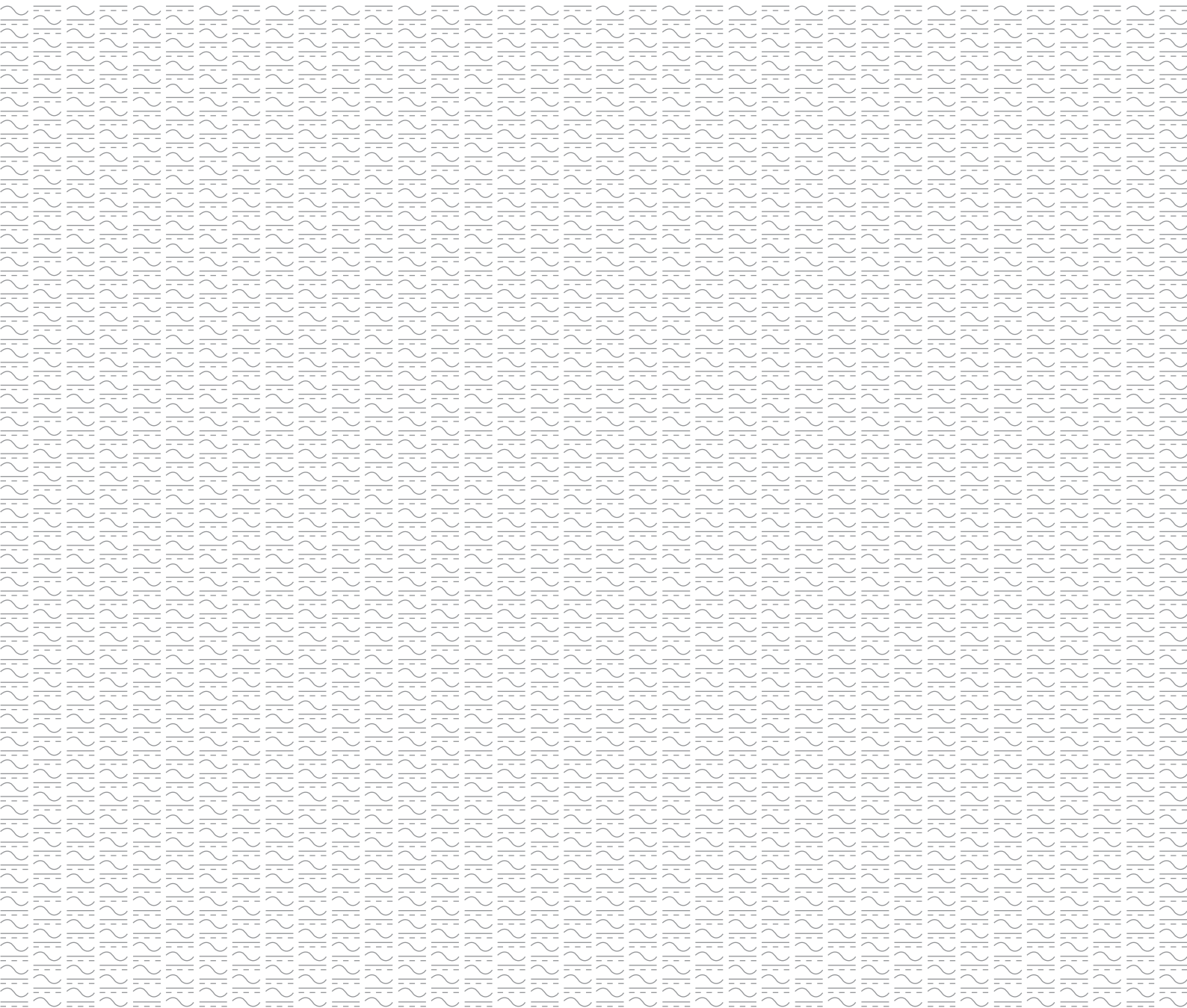


ENERGY  
THAT  
CHANGES



# Jahresabschluss 2011



## **INHALTSVERZEICHNIS**

- 03 Lagebericht
- 31 Gewinn- und Verlustrechnung
- 32 Bilanz
- 34 Anhang zum Jahresabschluss
- 55 Versicherung der gesetzlichen Vertreter
- 56 Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

# I. SMA SOLAR TECHNOLOGY AG: GESCHÄFT, ZIELE UND STRATEGIEN

## 1.1. GESCHÄFTSTÄTIGKEIT UND PRODUKTPORTFOLIO

### GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Die SMA Solar Technology AG (SMA) entwickelt, produziert und vertreibt Solar-Wechselrichter, sowie Überwachungs- und Energiemanagementsysteme für Solarstromanlagen und hat ihren Hauptsitz in Niestetal bei Kassel.

Der Solar-Wechselrichter ist als zentrale Schaltstelle die technologisch wichtigste Komponente einer jeden Solarstromanlage: Er wandelt den in der Photovoltaikzelle erzeugten Gleichstrom in netzkonformen Wechselstrom um. Gleichzeitig übernimmt der Solar-Wechselrichter das Netzmanagement und optimiert die Energieausbeute der gesamten Solarstromanlage. SMA Solar-Wechselrichter zeichnen sich durch einen besonders hohen Wirkungsgrad von bis zu 99 Prozent aus. Der Wirkungsgrad bestimmt maßgeblich die Energieausbeute. Die qualitativ hochwertigen SMA Solar-Wechselrichter sind für eine Lebensdauer von über 20 Jahren konzipiert. Als einziger Hersteller kann SMA für jeden Solarmodultyp und alle Leistungsgrößen den passenden Solar-Wechselrichter für unterschiedliche regionale Anforderungen weltweit anbieten – sowohl für netzgekoppelte Anwendungen als auch für den Insel- und Backup-Betrieb.

SMA hält direkt und indirekt 100 Prozent der Anteile an vier inländischen und 20 ausländischen Gesellschaften (2010: 17) und ist damit in 19 Ländern vertreten. Im Jahr 2011 hat SMA zwei Gesellschaften neu gegründet. Dies sind die Vertriebs- und Servicegesellschaften SMA Solar (Thailand) Co. Ltd., Bangkok/Thailand und SMA Japan Kabushiki Kaisha, Tokyo/Japan. Außerdem wurde die dtw Sp. z o.o. („dtw“), Zabierzów bei Krakau/Polen im August 2011 erworben.

Der Produktionsstandort der SMA für Solar-Wechselrichter mit einer jährlichen Kapazität von 10 Gigawatt (GW) befindet sich in Niestetal (Deutschland).

Der Jahresumsatz von SMA lag im Geschäftsjahr 2011 bei 1,5 Mrd. Euro. Der Weltmarktanteil der gesamten SMA Gruppe beträgt nach eigenen Schätzungen rund 35 Prozent. Zum 31. Dezember 2011 beschäftigte die SMA 4.419 Mitarbeiter, davon ca. 800 im Entwicklungsbereich. SMA ist seit dem 27. Juni 2008 im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse (S92) gelistet. Mit einer Marktkapitalisierung von 1,5 Mrd. Euro (Schlusskurs 30.12.2011) ist SMA das mit Abstand größte Solarunternehmen im TecDAX.

### PRODUKTPORTFOLIO

SMA verfügt als einziger Hersteller weltweit über ein vollständiges Produktportfolio von Solar-Wechselrichtern für netzgekoppelte Photovoltaikanlagen. Dieses reicht von String-Wechselrichtern mit einer Leistung von 700 Watt bis hin zu Zentralwechselrichtern mit einer Leistung von 1,6 Megawatt (MW). Damit bietet SMA für alle am Markt erhältlichen Solarmodultypen eine technisch passende Wechselrichter-Lösung.

SMA bietet zudem Schlüsseltechnologien für zukünftige photovoltaische Systeme an. Hierzu zählen zum Beispiel die Batteriewechselrichter Sunny Island und Sunny Backup. Der Sunny Island spielt eine entscheidende Rolle für die Energieversorgung entlegener, netzferner Gebiete, während der Sunny Backup den wachsenden Markt für die Zwischenspeicherung von Solarstrom bedient.

Aufgrund der umfangreichen Erfahrungen im Bereich der Systemtechnologie bietet SMA zusätzlich moderne Überwachungs- und Energiemanagementsysteme an. Diese Technologien ermöglichen es Endverbrauchern, ihren Stromverbrauch im höheren Maße durch die eigene Solarstromanlage zu decken und damit ihre Abhängigkeit von Energieversorgern zu reduzieren. Dies ist besonders in den Märkten sehr interessant, in denen die Photovoltaik (PV) bereits erfolgreich mit den konventionellen Energien und ihren stetig steigenden Stromentgelten für Privathaushalte oder Gewerbebetriebe konkurrieren kann.

## 1.2. ZIELE, UNTERNEHMENSSTRATEGIE UND -STEUERUNG

### 1.2.1. FINANZIELLE ZIELE

SMA verfolgt als finanzwirtschaftliches Ziel die nachhaltige Wertsteigerung von SMA. Das wertorientierte Steuerungssystem ist integraler Bestandteil der Controlling- und Planungsprozesse. Dabei lauten unsere wesentlichen Steuerungsgrößen Umsatz, Ergebnis, Forschungs- und Entwicklungsaufwand, Netto-Umlaufvermögen im Verhältnis zum Umsatz sowie Investitionen.

### UMSATZ- UND ERGEBNISZIELE

Die Umsatz- und Ergebnissituation der SMA hängt vom Marktanteil, der Preisdynamik und der Entwicklung des Weltmarktes ab. Durch unser breites Produktspektrum und unsere internationale Präsenz rechnet der Vorstand damit, den hohen Marktanteil im laufenden Ge-

schäftsjahr in den etablierten Solarmärkten zu verteidigen oder sogar leicht auszubauen. Mit einem stärker wachsenden chinesischen Markt wird sich nach Einschätzung des Vorstands der Marktanteil von SMA 2012 und den Folgejahren weltweit insgesamt verwässern. In China hat SMA aufgrund der lokalen Wettbewerbsbedingungen nur einen geringen Marktanteil. Für 2012 rechnet der SMA Vorstand mit einem moderaten Wachstum des weltweiten Photovoltaikmarktes. Einen Rückgang der globalen Nachfrage kann der SMA Vorstand jedoch nicht ausschließen. Die Umsatzprognose des Vorstands basiert auf verschiedenen Annahmen zur Marktentwicklung in den verschiedenen Solarmärkten sowie den Teilmärkten. Alle Szenarien gehen für 2012 von einem Rückgang der spezifischen Verkaufspreise aus. Das obere Ende der Umsatzprognose von 1,2 Mrd. Euro geht von einem leichten weltweiten Nachfrageanstieg aus. In diesem Szenario kompensieren die etablierten ausländischen Solarmärkte den zu erwartenden Nachfragerückgang in Europa, insbesondere in Deutschland. Zudem entwickeln sich auf Basis des aktuellen Preisniveaus für Solarstromanlagen junge Solarmärkte schneller. Das untere Ende der Umsatzprognose von 1,0 Mrd. Euro geht von einer weltweit insgesamt rückläufigen Nachfrage nach Solarstromanlagen aus.

Die Fortsetzung unserer Internationalisierungsstrategie sowie unsere Konzentration auf die Entwicklung innovativer Produkte für Solaranwendungen und das Energiemanagement werden zu höheren Fixkosten führen. Den Umsatzrückgang und den hohen Preisdruck können wir voraussichtlich nicht vollständig durch neue Produkte, günstigere Einkaufspreise und angepasste Organisationsstrukturen ausgleichen. Der SMA Vorstand rechnet deshalb im Geschäftsjahr 2012 mit einer rückläufigen EBIT-Marge von 5 Prozent bis 10 Prozent. Die Profitabilität liegt damit oberhalb des Durchschnitts der deutschen Elektroindustrie. Den Schlüssel für die im Vergleich zur Branche hohe Profitabilität sehen wir in der technischen Weiterentwicklung und Kostenoptimierung von Solar-Wechselrichtern sowie im Angebot von Energiemanagementlösungen.

### **FORSCHUNGS- UND ENTWICKLUNGSZIELE**

SMA ist ein technologiegetriebenes Unternehmen. Der langfristige Ausbau der Forschung und Entwicklung steht im Zentrum der Unternehmensstrategie. Der Entwicklungsaufwand stellt daher eine wichtige Steuerungsgröße dar. Zum Geschäftsjahresende beschäftigte SMA ca. 800 Mitarbeiter in der Forschung und Entwicklung und setzte in allen Anwendungsbereichen der Solar-Wechselrichter sowie der Energiemanagementsysteme neue Maßstäbe für die Photovoltaikindustrie. Auch in Zukunft treibt SMA seine Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten voran, um weiterhin die Technologieführerschaft zu halten. Für 2012 rechnet der Vorstand mit einem Entwicklungsaufwand von bis zu 100 Mio. Euro. Zusätzlich wird SMA sein

Netzwerk strategischer Forschungs- und Entwicklungskooperationen gezielt ausbauen.

### **NETTOUMLAUFVERMÖGEN**

Das Nettoumlaufvermögen ist das gesamte kurzfristig gebundene, zinsfreie Umlaufvermögen (Vorratsvermögen plus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen minus Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen). SMA rechnet mittelfristig mit einem leichten Anstieg des Nettoumlaufvermögens, das zukünftig bezogen auf den Umsatz 13 Prozent bis 16 Prozent betragen sollte. Dieser höhere Zielwert ergibt sich vor allem durch das stärkere Auslands- und Projektgeschäft, denn diese Geschäfte sind in der Regel mit längeren Forderungslaufzeiten verbunden. Zudem nimmt der Vorstand größere Bestände bei Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen in Kauf, um auf diese Weise auch bei schwer vorhersehbaren Nachfragespitzen lieferfähig zu sein.

### **INVESTITIONEN**

Mit Blick auf die hohen Marktunsicherheiten wird SMA das Investitionsverhalten anpassen. Für das Geschäftsjahr 2012 plant SMA Investitionen in Grundstücke und Gebäude von bis zu 60 Mio. Euro. In Maschinen und Ausrüstungen wird SMA einen Betrag von bis zu 80 Mio. Euro investieren.

## **1.2.2. NICHTFINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN**

### **FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG**

SMA hat als Markt- und Technologieführer in der PV-Systemtechnik den Anspruch, mit einem umfassenden Produktportfolio Lösungen für sämtliche Anwendungsfälle und Leistungsklassen zu bieten. Dazu gehört es, bestehende Baureihen zu erweitern und mit innovativen Funktionen zu ergänzen oder das Produktportfolio durch neue Gerätefamilien weiterzuentwickeln. Daneben konzentrieren sich die Entwicklungsaktivitäten von SMA auf drei Themenfelder, die für die weitere Zukunft der Photovoltaik (PV) von größter Bedeutung sind: Netzintegration, Energiemanagement und Systemkostenreduktion.

### **MITARBEITER**

2011 erhöhte SMA die Mitarbeiterzahl um 582 Mitarbeiter auf 4.419 Mitarbeiter (2010: 3.837 Mitarbeiter, Angaben jeweils ohne Zeitarbeitskräfte). Mit dem Mitarbeiterzuwachs wurde dem Personalbedarf, der sich aus dem rasanten Wachstum der letzten Jahre erge-

ben hatte, Rechnung getragen. Ende des Jahres 2011 beschäftigten wir 582 Zeitarbeitskräfte, vornehmlich in der Fertigung und den fertigungsnahen Bereichen (2010: 1.039 Zeitarbeitskräfte). Im Jahresdurchschnitt arbeiteten 4.172 Mitarbeiter (2010: 3.249 Mitarbeiter) und 1.088 Zeitarbeitskräfte (2010: 1.638 Zeitarbeitskräfte) bei uns.

### FLEXIBILISIERUNGSMANAGEMENT IM PERSONAL

Der Photovoltaikmarkt ist geprägt durch eine hohe unterjährige Nachfrageschwankung. Die Nachfrageveränderungen lassen sich nur schwer prognostizieren, sodass SMA in Abstimmung mit dem Betriebsrat geeignete Flexibilisierungsinstrumente entwickelt hat. So setzt SMA zeitlich befristete Arbeitsverträge für Mitarbeiter ein, um auf die Nachfrageveränderungen mittelfristig reagieren zu können. Des Weiteren nutzt SMA seit vielen Jahren mit großem Erfolg das Instrument der Gleitzeit. Mitarbeiter können in Zeiten starker Nachfrage in erheblichem Maß Gleitzeitstunden aufbauen. Während der nachfrageschwachen Monate können sie das Gleitzeitguthaben aufbrauchen. Mitarbeiter haben zudem die Möglichkeit, Minusstunden anzusammeln, um die nachfrageschwachen Monate zu überbrücken. Kurzfristige Nachfragespitzen werden hingegen durch den Einsatz von Zeitarbeitskräften abgedeckt. SMA legt in diesem Zusammenhang großen Wert darauf, dass Zeitarbeitskräfte den gleichen Stundenlohn erhalten wie SMA Mitarbeiter. Zudem erhalten die bei SMA eingesetzten Zeitarbeitskräfte die gleiche Arbeitsbekleidung wie SMA Mitarbeiter und haben Zugang zu den Gemeinschaftsräumen und sonstigen Einrichtungen der SMA.

### NACHWUCHS- UND TALENTGEWINNUNG

Angesichts des demographischen Wandels hat die Nachwuchs- und Talentgewinnung für SMA eine hohe Bedeutung. Wir haben deshalb 2011 unsere Kooperationen mit verschiedenen Hochschulen bundesweit sowie international weiter ausgebaut. Darüber hinaus haben wir 2011 innovative Konzepte entwickelt, um junge Menschen frühzeitig für technische Berufe zu interessieren. Zum 31. Dezember 2011 befinden sich 360 junge Menschen in sechs gewerblich-technischen und sechs kaufmännischen Berufen bei SMA in der Ausbildung (2010: 333 Auszubildende).

Um unsere Qualitäten als Arbeitgeber zielgruppengerecht und authentisch potenziellen Kandidaten nahezubringen, setzen wir seit 2011 verstärkt Social-Media-Aktivitäten ein. Zu den von SMA genutzten neuen Medien zählen der Mitarbeiterblog „Sonnentallee“, die Karriereseite auf Facebook, die Unternehmensprofile bei XING und das Mitarbeiterbewertungsportal Kununu. Darüber hinaus nutzen wir aktiv den SMA Twitter sowie den YouTube-Channel zur Veröffentlichung von Videos.

### SMA GESUNDHEITSMANAGEMENT

Um die Grundlagen für langfristigen und dauerhaften wirtschaftlichen Erfolg bei den Mitarbeitern zu verstärken, konzipierten wir 2011 das SMA Gesundheitsmanagement. Als weiterer Baustein der mitarbeiterorientierten Unternehmenskultur trägt es dazu bei, dass Mitarbeiter auch mit zunehmendem Alter gesund und arbeitsfähig bleiben und die Krankenstände im Unternehmen auf dem erfreulich niedrigen heutigen Niveau bleiben. Das SMA Gesundheitsmanagement hat vor allem zum Ziel, chronische Fehlbelastungen zu vermeiden und damit das Risiko chronischer Erkrankungen zu reduzieren. SMA Mitarbeiter nehmen unser Engagement wahr: 92 Prozent der Befragten im Rahmen des Great Place to Work®-Wettbewerbs stimmten der Aussage zu, dass SMA seinen Mitarbeitern hilfreiche Maßnahmen zur Förderung der Gesundheit bietet.

### KOOPERATIVE UNTERNEHMENSKULTUR

Durch das starke Unternehmenswachstum der letzten Jahre sind neue Führungspositionen entstanden, sodass Mitarbeiter von intern oder extern erstmals Führungsaufgaben bei SMA übernommen haben. Als Auftakt einer systematischen Führungskräfteentwicklung haben wir alle Führungskräfte intensiv mit den SMA Führungsgrundsätzen vertraut gemacht.

Jedes Jahr ermittelt das Great Place to Work®-Institut auf nationaler wie internationaler Ebene die besten Arbeitgeber. Das Besondere an diesem Wettbewerb ist, dass der wesentliche Teil der Bewertung und damit des Wettbewerbserfolges auf einer sehr ausführlichen anonymen Umfrage unter einem repräsentativen Anteil der Mitarbeiter beruht. Im Jahr 2011 konnten wir auf zwei Platzierungen sehr stolz sein:

- Great Place to Work® Deutschland: Platz 1 in der Kategorie über 5.000 Mitarbeiter
- Great Place to Work® Europe: Platz 9 in der Kategorie über 500 Mitarbeiter

Darüber hinaus erhielt SMA 2011 weitere Auszeichnungen:

- Axia Award Region Rhein-Main in der Kategorie „Innovationskultur - Erfolgsfaktor im Mittelstand“
- Gütesiegel „TOP Arbeitgeber für Ingenieure 2011“
- Sonderpreis des Vereins für Innovative Berufsbildung e.V. für die Förderung von Jugendlichen im Ausbildungsberuf Elektroanlagenmonteur unter besonderer Berücksichtigung von Hauptschülerinnen und Hauptschülern.

### CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

Soziale und ökologische Verantwortung ist seit der Gründung von SMA wichtiger Bestandteil der Unternehmenskultur. Corporate

Social Responsibility (CSR) bedeutet für SMA, langfristig angelegten wirtschaftlichen Erfolg mit dem Schutz der Umwelt und sozialer Verantwortung zu verbinden.

Wir verfolgen eine CSR-Strategie, in deren Zentrum der Umwelt- und Klimaschutz, das soziale und gesellschaftliche Engagement sowie unsere Mitarbeiter stehen. Unsere Strategie entwickeln wir fortlaufend weiter und passen sie den gegebenen Herausforderungen an. Strategische Leitlinien unserer CSR-Aktivitäten sind: die Förderung des Einsatzes der Photovoltaik in Projekten als soziale und gesellschaftliche Aufgabe, eine möglichst geringe Umweltbelastung in unserer Produktion und im täglichen Handeln, die Übernahme von sozialer Verantwortung in der Region sowie die Unterstützung der kooperativen Unternehmensführung.

## UMWELTSCHUTZ

SMA entwickelt und vertreibt Produkte, die einen wichtigen Beitrag zum Klimaschutz leisten und den Ausbau der erneuerbaren Energien vorantreiben. Indem wir Materialeinsatz und Wirkungsgrad der SMA Wechselrichter fortlaufend optimieren, sorgen wir für eine besonders hohe Energieeffizienz und damit für die schonende Nutzung natürlicher Ressourcen. Besondere Umweltauflagen für die Produktion bei SMA bestehen nicht, da umweltschädliche Stoffe nur in kleinstmengen anfallen und von zertifizierten Entsorgern verwertet werden.

SMA möchte nicht erst mit ihren Produkten einen Beitrag zum Klimaschutz leisten, sondern bereits bei deren Herstellung und im Unternehmen selbst. Deshalb verfolgt SMA ein umfassendes nachhaltiges Energiekonzept, bei dem Energieeffizienz und der Einsatz erneuerbarer Energien einen hohen Stellenwert haben. Wesentliche Elemente des Energiekonzeptes sind: kontinuierlicher Ausbau der Photovoltaik bei der Errichtung neuer Gebäude auf dem Unternehmensgelände, die CO<sub>2</sub>-neutrale Wechselrichterproduktion in der weltweit größten Wechselrichterfabrik „Solar-Werk 1“ (seit 2009) und eine netzunabhängige Strom- und Wärmeversorgung der 2010 in Betrieb genommenen SMA Solar Academy auf der Basis dezentraler erneuerbarer Energien. Auch bei der Standorterweiterung im Gewerbegebiet „Sandershäuser Berg“ in Niestetal setzt SMA auf ein nachhaltiges Energiekonzept, das auf einer größtmöglichen Reduktion des Energieverbrauchs, einer hohen Energieeffizienz sowohl der Gebäude als auch der Produktion und auf der Energieversorgung aus erneuerbaren Energiequellen basieren wird.

Seit 2010 verfügt die SMA Solar Technology AG über ein Umweltmanagementsystem, zertifiziert nach DIN EN ISO 14001. Dadurch wurde der Umweltschutz am Standort Kassel/Niestetal weiter vorgebracht und gestärkt. Die messbare Umweltleistung wird durch

regelmäßige interne Audits überprüft, analysiert, verbessert und kommuniziert. Dabei wird auch bei den Mitarbeitern ein hohes Umweltbewusstsein geschaffen.

## GESELLSCHAFTLICHES UND SOZIALES ENGAGEMENT

SMA fördert gemeinnützige Projekte, Organisationen und Initiativen aus den Bereichen Kultur und Soziales, Bildung und Forschung sowie in Drittweltregionen. Dabei nutzt SMA sowohl die Instrumente Spenden und Sponsoring als auch die direkte personelle Unterstützung, zum Beispiel durch die ehrenamtliche Tätigkeit der Mitarbeiter.

## WERTE, STANDARDS UND RICHTLINIEN

Unser Handeln ist geprägt von klar definierten Werten und Prinzipien, die in unserem Leitbild festgehalten sind. Das Leitbild dient als Orientierung für unsere Mitarbeiter und verdeutlicht, nach welchen Werten und Prinzipien wir unsere Beziehungen zu Geschäftspartnern, Kunden und der Öffentlichkeit gestalten.

Als international agierendes Unternehmen richten wir darüber hinaus unser Handeln an national und international anerkannten Standards aus. Im Januar 2011 trat SMA dem UN Global Compact (UGC) bei. Mit der Unterzeichnung bekennt sich SMA öffentlich zu dessen zehn Prinzipien und einer verantwortungsvollen Unternehmensführung. Unsere soziale und ökologische Verantwortung erstreckt sich zunehmend auch auf die Wahl unserer Lieferanten und Geschäftspartner. SMA achtet bei der Auswahl neben Qualität, Preis und Flexibilität auch auf Sozial- und Umweltstandards. Vor diesem Hintergrund unterzeichnete SMA bereits 2009 den branchenübergreifenden Verhaltenskodex des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik. 2010 wurde dieser Verhaltenskodex durch eine eigene Richtlinie für Lieferanten (Lieferantenkodex) ergänzt. Lieferanten müssen die Einhaltung der Anforderungen des Lieferantenkodex schriftlich bestätigen. Eine Überwachung der Einhaltung der vereinbarten Richtlinie bei ausgewählten Lieferanten und Partnern wird durchgeführt.

## NETZWERKE, KOOPERATIONEN, INITIATIVEN

Neben den Aktivitäten im Bereich Corporate Social Responsibility engagiert sich SMA in zahlreichen Netzwerken, Kooperationen und Initiativen in Nordhessen, weil diese für die Weiterentwicklung der Region eine immer wichtigere Rolle spielen.

### 1.2.3. UNTERNEHMENSSTRATEGIE

#### TECHNOLOGIEFÜHRERSCHAFT

SMA wird ihre erfolgreiche Strategie des kontinuierlichen Ausbaus der Technologieführerschaft auch in den kommenden Jahren fortsetzen. Unsere obersten Entwicklungsziele sind eine signifikante Verminderung der Lebenszykluskosten eines Solarstromsystems, die Implementierung aller wesentlichen Funktionen und damit die Möglichkeit einer optimalen Netzintegration von PV-Anlagen sowie die Weiterentwicklung von Energiemanagementsystemen. Die Reduktion der Lebenszykluskosten umfasst dabei nicht nur niedrigere Investitionskosten durch geringere Verkaufspreise, sondern auch niedrigere Installations- und Betriebskosten der Solarstromanlage. Zudem werden wir unser Produktangebot ergänzen, um die verschiedenen Teilmärkte und Regionen noch besser bedienen zu können.

#### INTERNATIONALISIERUNG

SMA erkannte frühzeitig die internationale Dimension des Solarmarktes und baute bisher Tochtergesellschaften in 19 Auslandsmärkten auf. Diese Präsenz ist vor allem 2012 von unschätzbarem Wert. Mit ihrem weltweiten Vertriebs- und Servicenetz ist SMA als Muttergesellschaft der SMA Gruppe wie kein anderer Solar-Wechselrichterhersteller auf die rasante Internationalisierung des Geschäfts vorbereitet. 2012 baut SMA ihren globalen Auftritt weiter aus und gründet Gesellschaften in Chile und Südafrika. Die Gesellschaft in Chile wird zudem die Marktbearbeitung der angrenzenden Märkte Brasilien, Argentinien und Peru übernehmen. Darüber hinaus erweitern wir die bestehenden Auslandsorganisationen bzw. passen sie an die veränderten Marktbedingungen an. So wird beispielsweise unsere Gesellschaft in der Tschechischen Republik zukünftig auch die Märkte in Zentral- und Osteuropa bearbeiten.

#### KOSTENBEWUSSTSEIN

SMA hat in den letzten Jahren Chancen und Möglichkeiten konsequent genutzt, die sich im Solarmarkt aufzeigten. Der großartige Markterfolg wurde in eine ausgezeichnete Eigenkapitalausstattung und einen hohen Bestand an frei verfügbaren Mitteln transferiert. Damit ist SMA in der Solarbranche für die Zukunft ausgezeichnet aufgestellt. Mit Blick auf die veränderten Markt- und Wettbewerbsbedingungen wird SMA zukünftig die Effizienzerhöhung stärker in den Vordergrund stellen. Bei der Umsetzung profitieren wir von der einzigartigen Unternehmenskultur, die schon seit vielen Jahren die Eigenverantwortung bei den Mitarbeitern fördert und fordert.

#### AKQUISITIONEN

SMA nimmt eine einzigartige Position im Markt der Solar-Wechselrichterhersteller ein. SMA verfügt über alle maßgeblichen Wechselrichtertechnologien und ist in allen wesentlichen Märkten vertreten. SMA ist daher nicht darauf angewiesen, ihre Marktstellung durch Akquisitionen zu festigen oder auszubauen. Auch die Expansion in angrenzende Geschäftsfelder ist vor dem Hintergrund der erwarteten Wachstumsperspektiven aus Sicht des Vorstands mittelfristig nicht sinnvoll. Die Chance, die Wertschöpfungs- und Lieferkette durch kleinere Akquisitionen zu optimieren, wird SMA in Betracht ziehen.

### 1.2.4. UNTERNEHMENSSTEUERUNG

Um rechtzeitig auf Marktentwicklungen reagieren zu können, ist das frühzeitige Erkennen von Chancen und Risiken für uns wichtig. Zu diesem Zweck erörtern wir die sogenannten operativen Frühindikatoren sowohl auf Vorstandsebene als auch mit den Bereichsleitern und den Geschäftsführern der Tochtergesellschaften. Zu solchen Frühindikatoren zählen zum Beispiel Veränderungen in den Förderprogrammen für Solarstromanlagen und deren Auswirkung auf das regionale Marktpotenzial, die Entwicklung und die Wettbewerbsposition von SMA auf regionalen Märkten, die Aufnahme neuer Produkte bei unseren Kunden sowie marktrelevante Informationen aus Gesprächen mit Kunden, Lieferanten und Verbänden. Die Vielzahl der Einflussfaktoren und die Komplexität ihres Zusammenwirkens erschweren eine detaillierte und langfristig gültige Vorschau. Wir haben deshalb auf Basis der operativen Frühindikatoren Szenarien für die Jahres- und Mittelfristplanung erstellt. Vorstand, Bereichsleitung und Geschäftsführer der Tochtergesellschaften werden monatlich sowohl über die finanzielle Entwicklung von SMA als auch über operative Frühindikatoren informiert. Das monatliche Berichtswesen umfasst eine ausführliche Kommentierung beispielsweise der Entwicklung bei Auftragszugang und -bestand, der verkauften Wechselrichterleistung, des Umsatzes, des operativen Ergebnisses, der Forschungs- und Entwicklungstätigkeit, der Investitionen, des Nettoumlaufvermögens und der Mitarbeiterzahl. Hinzu kommen weitere wichtige Kennzahlen. Ziel ist es, die Veränderung der entscheidenden Positionen in Gewinn- und Verlustrechnung sowie Bilanz sowohl gegenüber dem Budget als auch dem Vormonat zu vergleichen und gegebenenfalls Korrekturmaßnahmen einzuleiten. Die Jahres- und Mittelfristplanung wird alle sechs Monate überprüft und bei Bedarf angepasst. Als Informationsbasis für das Berichtswesen dient ein elektronisches Management-Informationssystem (SAP Business Warehouse).



## INTERNES STEUERUNGSSYSTEM

Die wesentlichen Elemente des internen Steuerungssystems sind die zweimal in der Woche stattfindenden Vorstandssitzungen, sowie die monatlich stattfindende gemeinsame Sitzung von Vorstand und Bereichsleitern. Dabei informieren die einzelnen Abteilungen in ihren Strategieberichten über die Umsetzung der Unternehmensstrategie und die Erreichung der Unternehmensziele, je nach Relevanz quartalsweise oder monatlich. Darüber hinaus umfasst das interne Steuerungssystem den regelmäßigen Risiko- und Chancenbericht sowie den Bericht der Internen Revision.

## 1.3. DAS GESCHÄFTSJAHR 2011

### 1.3.1. WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

#### GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Der Aufschwung der Weltwirtschaft hat sich im Geschäftsjahr 2011 fortgesetzt. Die Schwellenländer verzeichneten einen rasanten Produktionsanstieg, sodass die konjunkturelle Dynamik dort sehr hoch war. Im Euroraum dagegen war die Lage uneinheitlich. Während Deutschland und einige Nachbarländer im Berichtszeitraum einen kräftigen Aufschwung registrierten, stagnierte die Konjunktur aufgrund der Schuldenkrise in Ländern des Mittelmeerraums. Auch die USA erzielten nur ein mäßiges Wirtschaftswachstum bei weiterhin steigender Arbeitslosigkeit und hoher Staatsverschuldung. Das prognostizierte Wachstum der Weltwirtschaft des Internationalen Währungsfonds (IWF) lag bei 4,0 Prozent für 2011. Die Dynamik war weltweit sehr unterschiedlich und lag in den Schwellenländern bei einem Wachstum von 6,4 Prozent, während es in den Industrieländern lediglich 1,6 Prozent betrug.

Die deutsche Wirtschaft entwickelte sich laut IWF am besten im Vergleich zu anderen Euroländern. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes stieg das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt 2011 um 3 Prozent. Auslöser dafür waren die erhöhte Nachfrage aus dem Ausland sowie die starke Binnenkonjunktur. Nachdem sich die Stimmung im dritten Quartal 2011 angesichts der Schuldenkrise und eines schwächeren Wachstums eingetrübt hatte und der Ifo-Geschäftsklimaindex als wichtigstes Stimmungsbarometer der deutschen Wirtschaft im September auf den niedrigsten Wert seit Juni 2010 gefallen war, hellte sich die Stimmung im vierten Quartal 2011 wieder auf. Bis zum Dezember 2011 stieg der Index Monat für Monat an.

Auch der Ifo-Erwartungsindex, der die Unternehmensaussichten der kommenden sechs Monate abbildet, zog im vierten Quartal 2011 an und verdeutlichte so die positive Beurteilung der Geschäftslage in den Unternehmen. Damit zeigte sich die deutsche Konjunktur robust im Vergleich zur Wirtschaftslage in anderen Euroländern. Auch im Januar 2012 hielt die positive Einschätzung an.

#### BRANCHENWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN; WESENTLICHE ABSATZMÄRKTE UND WETTBEWERBSITUATION

Nach dem Natur- und Reaktorunglück im japanischen Fukushima hat die Diskussion um eine nachhaltige und ökologisch vertretbare Energieversorgung weltweit an Dynamik gewonnen. Viele Länder haben nach intensiver politischer Diskussion den weiteren Ausbau der erneuerbaren Energien beschlossen. Deutschland ist in Fragen der Energiepolitik Vorreiter und verabschiedete im Sommer 2011 den stufenweisen Ausstieg aus der nicht kalkulierbaren Atomenergie bis zum Jahr 2022. Trotz der gestiegenen gesellschaftlichen Unterstützung der Photovoltaik im In- und Ausland hat sich das rasante Wachstum der weltweiten Nachfrage nach Solarstromsystemen 2011 nicht fortgesetzt. Weltweit wurden nach Schätzungen des SMA Vorstands Photovoltaikanlagen mit einer Leistung von mehr als 23 GW neu installiert (2010: ca. 23 GW). Die stagnierende Nachfrage lässt sich maßgeblich auf die Veränderung der Solarförderung in wichtigen Solarländern sowie auf die weltweite Schuldenkrise zurückführen.

Deutschland war auch 2011 mit einer neu installierten Leistung von ca. 7,5 GW der weltweit größte Photovoltaikmarkt (2010: ca. 7,4 GW). Mit mehr als 3 GW erfolgte der wesentliche Zubau in den letzten Monaten des Jahres. Nach Einschätzung des SMA Vorstands beruht die unerwartet starke Neuinstallation auf zwei Gründen: der deutlichen Absenkung der Einspeisevergütung zum 1. Januar 2012 um 15 Prozent sowie der öffentlichen Diskussion über eine feste Begrenzung der zukünftigen Zubaumengen.

Die internationalen Solarmärkte entwickelten sich 2011 durch Veränderungen bei den politischen Rahmenbedingungen uneinheitlich. Auf diese Weise wurde der Nachfragerückgang in einigen Solarmärkten wie zum Beispiel der Tschechischen Republik durch andere Regionen wie beispielsweise Nordamerika kompensiert. Insgesamt wurde nach Einschätzung des SMA Vorstands eine Leistung von mehr als 15 GW (2010: ca. 15 GW) im Ausland neu installiert. Zu den wichtigsten Auslandsmärkten zählten 2011 Italien, Nordamerika, Belgien, Australien und Indien.

Die regionale Verschiebung der Nachfrage führte auch zu einer Veränderung der Installationsgrößen. Nach Einschätzung des SMA



Vorstands schrumpften 2011 die Teilmärkte für Hausinstallationen (Residential) und Gewerbeinstallationen (Commercial). Ihr Anteil am Gesamtmarkt sank nach eigenen Schätzungen von über 80 Prozent 2010 auf unter 70 Prozent 2011. Der Teilmarkt der solaren Großprojekte (Industrial) hingegen gewann in diesem Zeitraum deutlich an Dynamik. Verantwortlich für diese Entwicklung ist vor allem der starke Zubau in Nordamerika und Asien, wo in stärkerem Maße solare Großprojekte realisiert werden.

Nach dem Rekordjahr 2010 sind zahlreiche neue Anbieter in den Markt eingetreten. Die weltweiten Produktionskapazitäten für Solar-Wechselrichter erhöhten sich deshalb trotz stagnierender Nachfrage deutlich. Nach eigenen Schätzungen waren die jährlich weltweit verfügbaren Produktionskapazitäten durchschnittlich zu weniger als 50 Prozent ausgelastet. Diese Entwicklung förderte die Konsolidierung in der Branche und den Preiswettbewerb.

### **VERGLEICH DES TATSÄCHLICHEN MIT DEM PROGNOSTIZIERTEN GESCHÄFTSVERLAUF**

Aufgrund der attraktiven Förderbedingungen in vielen Ländern und der stark gesunkenen Preise für Solarstromanlagen blickte das Management optimistisch auf das Gesamtjahr 2011 und die mittelfristigen Perspektiven der Solarbranche. Für 2011 erwartete der SMA Vorstand unter Berücksichtigung einer stärkeren Nachfrage in der zweiten Jahreshälfte und der gesunkenen Preise für SMA Wechselrichter Umsatzerlöse von 1,2 Mrd. Euro bis 1,7 Mrd. Euro. Durch die Veränderung im Produktmix und veränderte Kostenstrukturen rechnete der SMA Vorstand für 2011 mit einer EBIT-Marge von 21 Prozent bis 25 Prozent.

Die weltweiten Solarmärkte verzeichneten in der ersten Jahreshälfte eine schwächere Entwicklung als im Vorjahr prognostiziert. Hohe Lagerbestände bei unseren Kunden beeinflussten zudem die Nachfrage nach SMA Produkten negativ. Die vom Vorstand erwartete deutliche Belebung der Nachfrage in der zweiten Jahreshälfte 2011 blieb aus. Vor diesem Hintergrund und mit Blick auf das in der Regel durch Witterungsbedingungen beeinflusste vierte Quartal passte der Vorstand am 19. September 2011 die Umsatz- und Ergebnisprognose für das laufende Geschäftsjahr an.

Der Vorstand rechnete für 2011 nunmehr mit einem Umsatz von 1,2 Mrd. Euro bis 1,5 Mrd. Euro und einer Ergebnismarge von 13 Prozent bis 17 Prozent.

Mit einem 2011 erzielten Umsatz von 1,5 Mrd. Euro liegt SMA am oberen Ende der Umsatzprognose. Die EBIT-Marge liegt mit 13 Prozent am unteren Ende der Ergebnisprognose.

## **1.3.2. ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE**

### **ERTRAGSLAGE**

#### **Umsatz und Ergebnisentwicklung**

SMA hat ihre Marktposition in einem stagnierenden Gesamtmarkt gefestigt. 2011 wurden SMA Solar-Wechselrichter mit einer Leistung von insgesamt 6,7 GW (2010: 7,7 GW) verkauft. Davon entfielen 0,3 GW (2010: 0,7 GW) auf verbundene Unternehmen. Der Umsatz betrug in der Berichtsperiode 1,5 Mrd. Euro. Der Umsatzrückgang von 21 Prozent im Vergleich zum Vorjahr (2010: 1,9 Mrd. Euro) lässt sich auf die verhaltene Nachfrage im volumenbasierten Handelsgeschäft, eine Veränderung im Produktmix und die Verminderung der Verkaufspreise zurückführen.

Während die Umsätze im Bereich der Solar-Wechselrichter für Solar-Aufdachanlagen im Vergleich zum Vorjahr um 31,2 Prozent zurückgingen, sind die Umsätze mit solaren Großprojekten um ca. 13,5 Prozent angestiegen.

Das Geschäftsjahr 2011 wurde nicht nur durch eine Veränderung des Produktmixes, sondern auch durch eine regionale Verschiebung der Nachfrage beeinflusst. In den Auslandsmärkten konnte SMA aufgrund der hervorragenden Vertriebs- und Servicestrukturen sowie des vollständigen Produktspektrums den Bruttoauslandsumsatz von 44,4 Prozent im Geschäftsjahr 2010 auf 47,4 Prozent im Geschäftsjahr 2011 um 3 Prozentpunkte erhöhen. Zu den umsatzstärksten Auslandsmärkten der SMA zählten Italien, Belgien, Australien und Indien.

Die SMA Solar Technology AG weist für das Geschäftsjahr 2011 einen Jahresüberschuss von 133,2 Mio. Euro (2010: 361,0 Mio. Euro) aus. Der Vorstand wird dem Aufsichtsrat empfehlen, auf der Hauptversammlung am 22. Mai 2012 die Ausschüttung einer Dividende von 1,30 Euro je dividendenberechtigten Stückaktie vorzuschlagen. Die Höhe der Ausschüttung wird damit insgesamt 45,1 Mio. Euro betragen (2010: 104,1 Mio. Euro). Die Ausschüttungsquote von rund 33,8 Prozent ist die höchste seit dem Börsengang im Jahr 2008. SMA zählt mit der vorgeschlagenen Dividende zu den dividendenstärksten Solartiteln im TecDax.

#### **Entwicklung weiterer GuV-Positionen**

Durch die extrem starke Nachfrage im Bereich der solaren Großanlagen konnten die 2010 vorgefertigten Teile 2011 abverkauft werden. Im Bereich der Wechselrichter für Solar-Aufdachanlagen konnte der Bestandsaufbau durch eine Jahresendralleye in 2011 im

Vergleich zum Vorjahr verringert werden. Insgesamt ergab sich somit 2011 ein **Bestandsabbau** der fertigen und unfertigen Erzeugnisse.

Der Anstieg der **sonstigen betrieblichen Erträge** um 39,7 Mio. Euro ist im Wesentlichen auf periodenfremde Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen zurückzuführen. Die Erträge aus Fremdwährungsgewinnen lagen im Geschäftsjahr bei 13,3 Mio. Euro (2010: 9,7 Mio. Euro).

Der **Materialaufwand** ist gegenüber dem Vorjahr um 108,0 Mio. Euro (11 Prozent) auf 855,1 Mio. Euro zurückgegangen. Der unterproportionale Rückgang des Materialaufwands im Vergleich zum Rückgang der Umsatzerlöse ist im Wesentlichen auf die Veränderung des Produktmixes zurückzuführen.

In den Materialaufwendungen sind Aufwendungen für Zeitarbeitskräfte in Höhe von 37,8 Mio. Euro enthalten (2010: 66,6 Mio. Euro). 2011 wurden im Jahresdurchschnitt 1.088 Zeitarbeitskräfte bei SMA beschäftigt (2010: 1.638 Zeitarbeiter). Der deutliche Rückgang gegenüber dem Vorjahr ergibt sich im Wesentlichen aus der Übernahme von Zeitarbeitskräften in ein festes Arbeitsverhältnis bei SMA und dem geringeren Absatzvolumen. In den Aufwendungen für Zeitarbeitskräfte sind Einmalzahlungen als Gewinnbeteiligung enthalten.

Der **Personalaufwand** stieg im Geschäftsjahr lediglich um 2,0 Prozent auf 224,4 Mio. Euro an, obwohl die durchschnittliche Zahl der Arbeitnehmer (ohne Zeitarbeitskräfte, Auszubildende und Praktikanten) um 863 auf 3.732 Mitarbeiter angestiegen ist. Der vergleichsweise geringere Anstieg des Personalaufwands ist im Wesentlichen auf die geringere Gewinnbeteiligung der Mitarbeiter für das Geschäftsjahr 2011 zurückzuführen. Die Gewinnbeteiligung der Mitarbeiter orientiert sich an dem Konzernergebnis der SMA Gruppe.

Die **Abschreibungen** sind von 26,4 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2010 auf 38,1 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2011 um 11,7 Mio. Euro angestiegen. Der Anstieg ist auf die Investitionstätigkeit der vergangenen Jahre zurückzuführen.

Der leichte Anstieg der **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** von 238,5 Mio. Euro im Vorjahr auf 246,3 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2011 resultiert im Wesentlichen aus dem Anstieg für Aufwendungen für umsatzabhängige Provisionszahlungen an die Auslandsgesellschaften der SMA Gruppe und die Aufwendungen für Dienstleistungen. Gegenläufig dazu sind die Zuführungen zu Rückstellungen für Verpflichtungen aus Absatzgeschäften geringer als im Vorjahr. Die Aufwendungen aus Fremdwährungseffekten betragen im Geschäftsjahr 10,5 Mio. Euro (2010: 9,3 Mio. Euro).

Das **Finanzergebnis** verbesserte sich in 2011 aufgrund deutlich gestiegener Zinserträge auf 4,1 Mio. Euro (2010: 2,1 Mio. Euro). Die wesentliche Änderung betraf die Zinserträge, die infolge von im Vergleich zum Vorjahr erhöhten Marktzinsen sowie eines weiter professionalisierten Anlagenmanagements von 3,6 Mio. Euro auf 6,9 Mio. Euro stiegen. Belastet wird das Finanzergebnis insbesondere durch Abschreibungen von Wertpapieren des Anlage- und Umlaufvermögens. Nähere Informationen zu den einzelnen Bestandteilen des Finanzergebnisses werden im Anhang unter Punkt 23 „Finanzergebnis“ gegeben.

Das **Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit** ist um 322,5 Mio. Euro (62 Prozent) auf 199,2 Mio. Euro zurückgegangen.

Die **Steuern vom Einkommen und vom Ertrag** haben sich in Abhängigkeit zum Vorsteuerergebnis um 95,7 Mio. Euro verringert.

Nach Abzug von Steuern ergab sich für 2011 ein Jahresüberschuss von 133,2 Mio. Euro gegenüber 361,0 Mio. Euro im vorangegangenen Geschäftsjahr.

SMA erzielte eine Umsatzrendite (Jahresergebnis im Verhältnis zum Umsatz) von 8,9 Prozent (2010: 19,1 Prozent). Die Eigenkapitalrendite nach Steuern (Jahresergebnis bezogen auf das durchschnittliche Eigenkapital) lag im Berichtsjahr bei 18,6 Prozent (2010: 66,5 Prozent), die Gesamtkapitalrendite nach Steuern (Jahresergebnis bezogen auf das durchschnittliche Gesamtkapital der Berichtsperiode) belief sich auf 11,3 Prozent (2010: 39,5 Prozent).

## FINANZLAGE

### Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

SMA verfügt sowohl über eine starke finanzielle Basis als auch über ein hohes operatives Ertragspotenzial. Deshalb kann SMA stets flexibel und unabhängig von Banken und Kreditinstituten sich bietende Chancen im PV-Markt nutzen. Unser Finanzmanagement ist sowohl auf die kurz- bis mittelfristigen Anforderungen unseres operativen Geschäfts als auch auf die langfristige Unternehmensstrategie abgestimmt. Ziel unseres Finanzmanagements ist es, ausreichende Liquiditätsreserven vorzuhalten. Gerade in einer Wachstumsbranche, deren Entwicklung derzeit noch von politischen Rahmenbedingungen bestimmt wird, ist unsere konservative Ausrichtung des Finanzmanagements von großem Wert. Durch unsere solide finanzielle Basis können wir kurzfristige Schwankungen überbrücken und so von den langfristigen Perspektiven der Photovoltaik profitieren.

Die Finanzierung und die Liquiditätssteuerung verantwortet grundsätzlich die Abteilung Corporate Treasury. Die Aufbau- und Ablauforganisation des Corporate Treasury ist auf ein professionelles Finan-

zierungsmanagement ausgerichtet und soll die Einhaltung gültiger Richtlinien gewährleisten. Außerdem ist Corporate Treasury für die strategische Ausrichtung des Kunden-Kredit-Managements und das Versicherungswesen zuständig.

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

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

### Finanzierungsanalyse

Darlehensverbindlichkeiten bestanden im Berichtsjahr nicht. Für den laufenden Geschäftsbetrieb standen seitens der fünf Kernbanken Kreditlinien (inklusive Avale) in Höhe von 36,7 Mio. Euro zur Verfügung. Zum Jahresende waren davon lediglich 6,8 Mio. Euro in Form von Avalen in Anspruch genommen worden. Das Eigenkapital erhöhte sich gegenüber dem 31. Dezember 2010 um 29,1 Mio. Euro auf 731,7 Mio. Euro. Die hohe Eigenkapitalquote von 61,2 Prozent (2010: 60,3 Prozent) unterstreicht die Solidität der Bilanzstruktur.

### Liquiditätsanalyse

Die Liquiditätslage der Gesellschaft ist auch zum 31.12.2011 ausgezeichnet. Die Flüssigen Mittel verringerten sich zum Stichtag gegenüber dem 31. Dezember 2010 um 182,8 Mio. Euro auf 330,5 Mio. Euro. Die liquiden Mittel werden mit einem Anlagehorizont von bis zu zwölf Monaten bei verschiedenen inländischen Kreditinstituten angelegt. SMA verfolgt in diesem Zusammenhang eine konservative Anlagepolitik.

### Investitionsanalyse

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

Im Jahr 2011 betrug das Investitionsvolumen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte insgesamt 130,7 Mio. Euro (2010:

121,5 Mio. Euro). Den Investitionen standen planmäßige Abschreibungen in Höhe von 38,1 Mio. Euro gegenüber (2010: 26,4 Mio. Euro).

Mit 117,3 Mio. Euro entfiel ein Großteil der Investitionen auf Sachanlagen (2010: 113,9 Mio. Euro).

Im Geschäftsjahr 2011 war die größte Erweiterungsinvestition der Bau des weltgrößten Servicezentrums für Solar-Wechselrichter im Gewerbegebiet „Sandershäuser Berg“. Die Inbetriebnahme ist innerhalb des ersten Halbjahres 2012 vorgesehen. Weitere Investitionen entfielen auf neue Gebäude am Hauptstandort Niestetal.

### VERMÖGENSLAGE

Die Bilanzsumme von SMA erhöhte sich zum 31. Dezember 2011 um 30,3 Mio. Euro auf 1.195,3 Mio. Euro (2010: 1.164,9 Mio. Euro).

Die langfristigen Vermögenswerte stiegen um 140,1 Mio. Euro auf 385,5 Mio. Euro. Der Anstieg lässt sich maßgeblich auf die hohe Investitionstätigkeit in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte sowie den Kauf von dtw zurückführen.

Insgesamt lag das Vorratsvermögen mit 185,3 Mio. Euro zum 31.12.2011 geringfügig über Vorjahresniveau (31.12.2010: 181,9 Mio. Euro). Innerhalb des Vorratsvermögens haben sich die Bestände durch unterschiedliche Effekte verändert. So hat SMA die Bestände an Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen in der Berichtsperiode von 119,1 Mio. Euro auf 134,0 Mio. Euro erhöht. Auch die Bestände an unfertigen Erzeugnissen erhöhten sich auf 25,4 Mio. Euro (31.12.2010: 14,5 Mio. Euro). Mit der Erhöhung dieser Bestände stellt SMA auch bei plötzlich auftretenden Nachfragespitzen kurze Lieferzeiten sicher. Ein gegenläufiger Effekt ist bei den fertigen Erzeugnissen erkennbar. So hat SMA den Bestand konsequent reduziert. Zum Stichtag wurde der Bestand an fertigen Erzeugnissen und Waren mit 25,1 Mio. Euro bewertet (31.12.2010: 48,0 Mio. Euro).

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betragen zum Stichtag 92,7 Mio. Euro (2010: 87,7 Mio. Euro). Davon waren Forderungen in Höhe von 8,5 Mio. Euro wertberichtigt. Im Vorjahresvergleich verringerten sich die Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände um 22,1 Prozent auf 174,6 Mio. Euro.

Die höheren Vorräte bei Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen spiegeln sich in den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen wider. Diese beliefen sich zum Stichtag auf 79,1 Mio. Euro (2010: 56,7 Mio. Euro). Das entspricht einem Anstieg um 22,4 Mio. Euro im Vergleich zum Vorjahr.

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

#### **Bedeutung außerbilanzieller Finanzierungsinstrumente**

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

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

Insgesamt hat SMA 2011 ihre Alleinstellungsmerkmale in der Technologie, der Qualität, dem Vertrieb und dem Service nochmal geschärft. Zudem haben wir begonnen, unsere Organisation erfolgreich auf eine Spartenorganisation umzustellen. Damit sind wir auf die verschiedenen möglichen Marktszenarien gut vorbereitet und werden von der weltweiten Entwicklung der Photovoltaik profitieren.

### **1.3.3. GESAMTAUSSAGE DES VORSTANDS ZUM GESCHÄFTSVERLAUF 2011**

Die Geschäftsentwicklung war 2011 wieder von hoher Dynamik in den verschiedenen Solarmärkten und Teilsegmenten geprägt. Der Vorstand reagierte schnell und flexibel auf die plötzlichen Veränderungen in der Nachfrage. Diese Veränderung konnten wir nur durch die hohe Flexibilität unserer Fertigungs- und Einkaufsorganisation sowie die hohe Motivation unserer Mitarbeiter bewältigen.

Von der im Jahr 2011 fortgesetzten Internationalisierung konnte SMA profitieren, weil sie in den wichtigen Solarmärkten mit eigenen Vertriebs- und Servicegesellschaften vertreten ist und zudem über ein vollständiges Produktangebot verfügt. So erhöhte SMA ihren Auslandsanteil am Umsatz nochmals auf nunmehr 47,4 Prozent. Neue Gesellschaften wurden in Japan und Thailand gegründet. Die regionale Verschiebung der Nachfrage führte aber auch zu einer Veränderung der Leistungsgrößen hin zu solaren Großprojekten. Durch innovative Produkte und eine schlagkräftige Organisation konnte SMA von dieser Entwicklung überdurchschnittlich profitieren. Der Anteil des Geschäftsbereichs der solaren Großanlagen erhöhte sich auf 26,7 Prozent vom Bruttoumsatz und konnte so den Nachfragerückgang im volumenstarken Handelsgeschäft teilweise kompensieren.

Mit der Akquisition von dtw zum 1. August 2011 wurde ein wichtiger Schritt für die weitere Entwicklung von leistungsfähigen Produkten gemacht und die Technologieführerschaft weiter ausgebaut. Zudem hat SMA fast 100 Mio. Euro in die Forschung und Entwicklung investiert und zahlreiche Produktinnovationen im Markt vorgestellt.

## II. NACHTRAGSBERICHT

### VORGÄNGE VON WESENTLICHER BEDEUTUNG NACH SCHLUSS DES GESCHÄFTSJAHRES MIT AUSWIRKUNGEN AUF DIE VERMÖGENS-, FINANZ- UND ERTRAGSLAGE

#### 2.1. NEUE ORGANISATIONSSTRUKTUR AB 2012

Die bisherige Organisationsstruktur ist durch das rasante Wachstum der letzten Jahre an ihre Grenzen gestoßen. Zukünftig wird sich die SMA Gruppe deshalb nach Divisionen organisieren und damit den Kunden und die verschiedenen Marktsegmente noch stärker ins Zentrum ihrer Aufmerksamkeit rücken.

#### 2.2. GRÜNDUNG NEUER TOCHTERGESELLSCHAFTEN

Wichtige Wachstumsimpulse gehen von den ausländischen Märkten aus. SMA wird deshalb 2012 eigene Vertriebs- und Servicegesellschaften in Südafrika und Chile gründen. Die Gesellschaft in Chile wird zudem die Marktbearbeitung der angrenzenden Märkte Brasilien, Argentinien und Peru übernehmen. Unsere globale Präsenz in dann 21 Auslandsmärkten wird für 2012 von großem Wert sein.

#### 2.3. VERÄNDERUNGEN DER FÖRDERBEDINGUNGEN IN WICHTIGEN MÄRKTEN

Deutschland: Am 23. Februar 2012 haben Bundesumweltminister Dr. Norbert Röttgen und Wirtschaftsminister Dr. Philip Rösler ihren gemeinsamen Vorschlag für die zukünftige Gestaltung der Solarförderung vorgestellt. Die Veränderungen sehen eine radikale Kürzung der Solarförderung mit einem jährlichen Ausbauziel von 2,5 GW bis 3,5 GW vor. Nach den Vorstellungen der Bundesminister soll es zukünftig nur noch drei Förderkategorien geben: Strom aus kleinen Dachanlagen bis 10 Kilowatt, der mit 19,5 Cent je Kilowattstunde vergütet werden soll, Anlagen bis 1 MW mit 16,5 Cent und große Dach- und Freiflächenanlagen bis 10 Megawatt mit 13,5 Cent. Hinzu kommt eine weitere monatliche Kürzung der Vergütungssätze ab Mai 2012 um 0,15 Cent je Kilowattstunde. Für Neuanlagen wird ein sogenanntes Marktintegrationsmodell in das Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) eingefügt. Damit wird nur noch ein bestimmter Prozentsatz des in einer Anlage erzeugten Stroms vergütungsfähig. Bei kleinen Anlagen beträgt er nur 85 Prozent und bei größeren Solarstromanlagen 90 Prozent. Außerdem fällt der Eigenverbrauchsbonus weg. Bundestag und Bundesrat sollen schnell entscheiden, damit die Umsetzung bereits im März 2012 erfolgen kann.

Die Änderungen haben nach Einschätzung des SMA Vorstands gravierende Auswirkungen auf die Solarbranche in Deutschland. Die stark gesunkene Einspeisevergütung wird sich negativ auf die Nachfrage für mittelgroße und große Solarstromanlagen auswirken. Es ist wahrscheinlich, dass tausende Arbeitsplätze in der Solarbranche, insbesondere im Fachhandwerk, durch die Veränderungen wegfallen.

Spanien: Aufgrund des hohen Haushaltsdefizits hat die spanische Regierung im Januar 2012 beschlossen, die Förderung für alle erneuerbaren Energien bis auf weiteres auszusetzen (Moratorium). Aufgrund der hohen Sonneneinstrahlung und des Energiebedarfs ist jedoch denkbar, dass Photovoltaikprojekte auch ohne Förderung durchgeführt werden. Diese Marktentwicklung hängt maßgeblich von den Gestehungskosten für die Solarstromanlage sowie den Finanzierungskonditionen und -bedingungen ab.

Italien: Die italienische Regierung hat beschlossen, die Förderung von Photovoltaikanlagen auf landwirtschaftlichen Flächen mit einer Leistung von mehr als 1 MW auszusetzen. Somit könnte aufgrund der hohen Sonneneinstrahlung und des Energiebedarfs in Italien ein Markt für ungeförderete Solarprojekte entstehen. Diese Entwicklung hängt ebenfalls von den Gestehungskosten für die Solarstromanlage sowie den Finanzierungskonditionen und -bedingungen ab.

## III. RISIKO UND CHANCENBERICHT

### 3.1. RISIKO- UND CHANCENMANAGEMENT

#### RISIKOMANAGEMENTSYSTEM

SMA ist im Rahmen seiner weltweiten Geschäftstätigkeit einer Reihe von Risiken ausgesetzt, die zu Abweichungen vom geplanten Ergebnis führen könnten. Zwar muss SMA Risiken in gewissem Maße in Kauf nehmen, durch geeignete Gegenmaßnahmen lassen diese sich jedoch steuern und beeinflussen.

Das Risikomanagementsystem dient hierbei dazu, Risiken frühzeitig zu erkennen und nachvollziehbar zu kommunizieren. Das System orientiert sich am COSO ERM Framework, der nach einer privatwirtschaftlichen Organisation in den USA (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission) benannt wurde und heute als international bekanntester Standard für den Aufbau und die systematische Ausgestaltung eines unternehmensweiten Internen Kontrollsystems (IKS) gilt. Ergänzend wurde 2004 das Rahmenwerk COSO ERM veröffentlicht, um die Integration von Risikomanagementsystemen und IKS zu berücksichtigen. Dies schließt nicht nur die strategischen Risiken (Produkte, Technologien, Märkte, Kunden und Veränderungen der Umweltfaktoren) ein, sondern auch alle nachgelagerten Risiken auf operationeller und prozessualer Ebene. Als integrierter Ansatz umfasst es das gesamte Unternehmensgeschehen und verbindet die Unternehmensziele und -prozesse, die Ebenen der Organisation, die Risikobewältigung sowie das IKS miteinander. COSO ERM dient als Hilfsmittel für die Formulierung einer Risikostrategie sowie für den Aufbau und das Betreiben eines systematischen Risikomanagements, um potenzielle Risiken frühzeitig erkennen und sie dadurch proaktiv steuern zu können.

#### INTEGRATION IN DIE BESTEHENDE AUFBAU- UND ABLAUFORGANISATION

Der Vorstand der SMA Solar Technology AG trägt die Gesamtverantwortung für ein effektives Risiko- und Chancenmanagement, um sicherzustellen, dass sämtliche Risiken und Chancen umfassend und einheitlich berücksichtigt werden. Der Aufsichtsrat ist dafür zuständig, die Effektivität des Risikomanagementsystems zu überwachen; diese Aufgabe nimmt der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats wahr. Im Rahmen ihrer regulären Tätigkeit überprüft die Interne Revision die Einhaltung der Richtlinie sowie die entsprechenden Sachverhalte der Risikomeldungen. Die Umsetzung und Weiterentwicklung des Systems wurde der Risikomanagementfunktion übertragen, die den zentral gesteuerten Risiko- und Chancenmanagementprozess verantwortet.

#### RISIKO- UND CHANCENIDENTIFIKATION

SMA sieht sich bei ihrer weltweiten geschäftlichen Tätigkeit einer Reihe von Risiken gegenüber. Als Risiko definiert SMA ein Ereignis, das auf eine Entscheidung des Managements (strategisch), eine Handlung (operativ) oder einen externen Umstand folgt und – falls es eintritt – zu einer negativen Abweichung vom geplanten Ergebnis führt. Dabei muss die Gesellschaft Risiken in einem gewissen Umfang in Kauf nehmen, um ihre Chancen nutzen zu können.

In einem für die gesamte SMA Gruppe geltenden Risikohandbuch, das allen Mitarbeitern zur Verfügung steht, hat der Vorstand die Ziele des Risikomanagements sowie die Grundsätze der Organisation, der Risikoanalyse und der Risikokommunikation festgelegt.

Zuständig für die Identifikation der Risiken und Chancen sind primär die entsprechenden Risikoverantwortlichen. Die Einbindung der Mitarbeiter im Rahmen ihrer Kompetenz stellt die aktive Identifikation, Analyse und Bewertung sicher und schafft in einer möglichen Risikosituation die entsprechende Transparenz. Zu ihrer Unterstützung wird ein Katalog potenzieller Risiken erstellt, um die Erfassung aller bestandsgefährdenden Sachverhalte zu gewährleisten.

#### RISIKO- UND CHANCENBEWERTUNG

Im Rahmen der quartalsweisen Risikoidentifikation ermitteln die Bereiche die Risikosituation in einem standardisierten Bottom-up-Prozess. Mit Hilfe einer systematischen Bewertungsmethode erfolgen eine Priorisierung sowie die Zuweisung von Ressourcen. Der jeweilige Risikoverantwortliche beurteilt bei seiner Risikoanalyse die Eintrittswahrscheinlichkeit und die Schadenshöhe der erkannten Risiken. Dabei betrachtet er die Brutto- und Nettobewertungen und berücksichtigt in diesem Zusammenhang mögliche Gegenmaßnahmen.

Die Risikoeintrittswahrscheinlichkeit erfolgt in den Bewertungskategorien „unwahrscheinlich, möglich, wahrscheinlich, sehr wahrscheinlich“. Die Wirkung der Risiken auf das Ergebnis wird in den Kategorien „gering, mittel, hoch, sehr hoch“ gemessen.

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



## RISIKO- UND CHANCENSTEUERUNG

SMA muss Risiken in einem gewissen Umfang in Kauf nehmen, um Chancen nutzen zu können. Dazu muss sie diese Risiken steuern, beispielsweise durch schadensverhütende oder mindernde Maßnahmen, die Bildung ausreichender Sicherheitsreserven oder die Übertragung einzelner Risiken auf Dritte (zum Beispiel Versicherungen). Die Entscheidung über die Umsetzung der entsprechenden Vorhaben berücksichtigt ebenfalls die Kosten in Verbindung mit der Effektivität etwaiger geplanter risikomindernder Maßnahmen.

## KONTINUIERLICHE RISIKO- UND CHANCEN- ÜBERWACHUNG UND -BERICHTERSTATTUNG

Die Entwicklung der verbleibenden Risiken wird mit Hilfe von Frühwarninstrumenten und -kennzahlen überwacht. Steigt ein Risiko, muss der Vorstand frühzeitig davon erfahren, damit er Gegenmaßnahmen ergreifen kann. Unser Risikomanagementsystem soll sicherstellen, dass die zuständigen Mitarbeiter Risiken für die zukünftige Entwicklung von SMA frühzeitig erkennen, sodass sie diese den zuständigen Entscheidungsträgern im Unternehmen systematisch und nachvollziehbar melden können. Die rechtzeitige Meldung möglicher Risiken an die Verantwortlichen soll gewährleisten, dass diese Gegenmaßnahmen ergreifen, um die erkannten Risiken zu minimieren oder auszuschalten und um Schäden vom Unternehmen, von Mitarbeitern oder Kunden abzuwenden.

Nach der Risikoanalyse melden Abteilungen und Bereichsleitungen die Risiken nach vorgegebenen Kategorien zur weiteren Priorisierung und Aggregation sowohl an den Risikomanager als auch an den Vorstand. Abgesehen von den quartalsweisen Risikomeldungen sind sofortige Meldepflichten für Abteilungs- und Bereichsleiter sowie für den Risikomanager gegenüber dem Vorstand definiert, falls sich die Risikolage wesentlich ändert.

Dank detaillierter, einheitlicher und zeitnaher Berichte des Rechnungswesens, die alle wichtigen Informationen zur Beurteilung der Lage des Unternehmens enthalten, kann SMA auch kurzfristige Abweichungen von den wirtschaftlichen Zielen erkennen. Alle Informationen erhält die Unternehmensleitung zeitnah: Je nach Dringlichkeit der Daten erfolgt die Berichterstattung täglich, monatlich oder quartalsweise. Weitere Methoden der Risikoehebung sind systematische Markt- und Wettbewerbsanalysen sowie die Beobachtung wirtschaftlicher, rechtlicher und förderpolitischer Rahmenbedingungen in den Zielmärkten.

In Abschnitt 3.4. „Einzelrisiken“ sind die zum Bilanzstichtag wesentlichen Einzelrisiken dargestellt. Hierbei bezieht sich die Einschätzung auf einen Horizont von zwei Jahren.

## SICHERUNGSPOLITIK

Die Abteilung Treasury steuert die Unternehmensfinanzierung sowie die Begrenzung der finanzwirtschaftlichen Risiken. Grundsatz unserer Sicherungspolitik ist es, SMA vor erheblichen Preis-, Währungs- und Zinsveränderungen durch Verträge und Sicherungsgeschäfte in wirtschaftlich vertretbarem Umfang zu schützen. Die zulässigen Sicherungsinstrumente hat der Vorstand in Richtlinien vorgegeben, die auch die gesamte Ablauforganisation inklusive Sicherungsstrategien, Zuständigkeiten und Kontrollmechanismen regeln.

Die wesentlichen Umsätze berechnet SMA in Euro, jedoch nahm der Umsatzanteil in Fremdwährung auch im Geschäftsjahr 2011 schrittweise zu. Neben der Hauptfremdwährung US-Dollar wurden 2011 erstmals auch nennenswerte Umsätze in kanadischen Dollar erzielt. Deshalb ist unsere Geschäftstätigkeit teilweise den Schwankungen des Wechselkurses von Euro zum US-Dollar ausgesetzt. Dies kann einerseits dazu führen, dass bei Geschäften der Wert der erbrachten Leistung nicht mit dem Wert der erhaltenen Gegenleistung übereinstimmt, weil Ausgaben und Einnahmen in unterschiedlichen Währungen entstehen (Transaktionsrisiko).

Um den Transaktionsrisiken entgegenzuwirken, werden sogenannte derivative Finanzinstrumente eingesetzt: Mittels interner Sicherungsgeschäfte werden die Risikopositionen von den betroffenen Tochtergesellschaften auf die Konzernmutter (SMA AG) übertragen und so die Risiken gebündelt. Dabei werden gegenläufige Fremdwährungszahlungsströme einer Währung als sogenannte natürliche Absicherung genutzt. Die verbleibenden Risikopositionen werden in wirtschaftlich sinnvollem Umfang mittels Sicherungsgeschäften – allen voran Termingeschäften – mit Banken abgesichert. Derartige Finanzgeschäfte geht SMA nur mit Banken erstklassiger Bonität ein.

Sicherungsgeschäfte schließen wir auf fakturierte Forderungen und auf erwartete Nettopositionen geplanter Umsätze ab. In Relation zu den derzeitigen Ergebnissen halten wir das mögliche Risiko aus Wechselkursschwankungen für gering.

Für Lieferungen an unsere Kunden verlangen wir Sicherheiten abhängig vom Volumen sowie der Kunden- und Länderbonität und werten zudem historische Daten unserer bisherigen Geschäftsbeziehungen aus, um Zahlungsausfälle zu vermeiden. Bei belegbarem einwandfreiem Zahlungsverhalten in unserer bisherigen Geschäftsbeziehung legt SMA für jeden Kunden ein Standardkreditlimit fest, das sich nach dem Umsatz der vergangenen zwölf Monate, dem Marktwachstumsfaktor und den vereinbarten Zahlungsbedingungen richtet. Ist zu erwarten, dass das so ermittelte Kreditlimit für die zukünftige Geschäftsbeziehung nicht ausreicht, wird überprüft, ob der Kunde

Sicherheiten stellen muss oder ob wir die Lücke mittels definierter Risikotöpfe abdecken können.

Um den künftigen Liquiditätsbedarf frühzeitig zu erkennen, setzen wir Finanzplanungsinstrumente ein. Nach der derzeitigen Planung gehen wir davon aus, dass unser Finanzbedarf im Geschäftsjahr 2012 gedeckt ist. Unsere umfangreichen liquiden Mittel in Höhe von 330,5 Mio. Euro zum 31. Dezember 2011 werden breit gestreut im Wesentlichen bei verschiedenen inländischen Kreditinstituten angelegt. Unsere Wertpapiere und Fondsanteile in Höhe von 124,2 Mio. Euro zum Geschäftsjahresende werden von renommierten Geschäftsbanken gemanaged. Besondere Aufmerksamkeit schenken wir dabei der Bonität der Banken und der Anlageform, um potenzielle Risiken zu mindern.

Soweit möglich und sinnvoll, decken wir Haftungs- und Schadensrisiken über Versicherungen ab. Um stets über einen angemessenen Versicherungsschutz zu verfügen, werden die Deckungssummen fortlaufend den aktuellen Anforderungen angepasst. Unsere Maßnahmen zur vorbeugenden Schadensverhütung überprüfen wir regelmäßig und bilden für identifizierte Risiken im Jahresabschluss Rückstellungen in angemessener Höhe.

### CHANCENMANAGEMENT

Vorhandene Chancen zu nutzen, zählt zu den Kernaufgaben eines jeden Unternehmens. Diese Chancen frühzeitig und regelmäßig zu identifizieren, ist in erster Linie Aufgabe des Managements wie aber auch aller Mitarbeiter. Wesentliche Eckpfeiler hierfür sind der Planungsprozess und die jährlich stattfindende Strategiesitzung des Vorstands mit allen Abteilungsleitern, den Leitern der Tochtergesellschaften und den Bereichsleitern, die in den Strategieberichten aller Abteilungen und Tochtergesellschaften mündet. Um unser Chancenpotenzial zu erkennen, nutzt SMA kontinuierliche Markt- und Wettbewerbsanalysen, systematisches Wissensmanagement, eine offene Informationspolitik im Unternehmen und die Förderung kreativer Mitarbeiter.

Weitere Erläuterungen zu den Chancen der nächsten beiden Geschäftsjahre finden sich im Kapitel Prognosebericht.

## 3.2. COMPLIANCE MANAGEMENT SYSTEM

Mit Blick auf das starke Wachstum und die Internationalisierung der Geschäftstätigkeit in den letzten zwei Jahren hat SMA 2011 begon-

nen, ihre Compliance Organisation auszubauen und zu verstärken sowie ihr Compliance Management System neu auszurichten. Die Compliance Abteilung ist verantwortlich für die Führung der Compliance Organisation der SMA und für die weltweite Implementierung des SMA Compliance Management Systems. Der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats nimmt einmal jährlich den Bericht der Compliance Abteilung entgegen, um die Wirksamkeit des Compliance Management Systems sicherzustellen. Das Compliance Steering Committee, das sich aus dem Vorstandssprecher, dem Vorstand Personal sowie den Leitern der Abteilungen Compliance und Interne Revision zusammensetzt, prüft und entscheidet über Compliance Themen von grundlegender Bedeutung. Die Schlüsselprojekte für 2012 sind die Implementierung der neuen SMA-Geschäftsgrundsätze, die den Standard rechtmäßigen Verhaltens für SMA festlegen, sowie die Durchführung entsprechender Compliance Trainings aller Mitarbeiter weltweit.

## 3.3. INTERNES KONTROLLSYSTEM

Das Interne Kontrollsystem von SMA umfasst alle Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen, die dazu dienen, einen ordnungsgemäßen Ablauf des betrieblichen Geschehens sicherzustellen. Es besteht aus systematisch gestalteten organisatorischen sowie technischen Maßnahmen und Kontrollen im Unternehmen zur Einhaltung von Gesetzen und Vorschriften sowie aus eigenen Richtlinien zur Abwehr von Schäden, die durch eigene Mitarbeiter oder Dritte verursacht werden können.

### WESENTLICHE MERKMALE DES INTERNEN KONTROLL- UND RISIKOMANAGEMENTSYSTEMS IM HINBLICK AUF DEN RECHNUNGSLEGUNGSPROZESS (§289 ABSATZ 5 HGB)

Das rechnungslegungsbezogene Kontrollsystem ist Teil des gesamten IKS, das in das unternehmensweite Risikomanagementsystem eingebettet ist. Es umfasst Organisations-, Kontroll- und Überwachungsstrukturen zur Sicherstellung der gesetzmäßigen Erfassung, Aufbereitung und Würdigung von unternehmerischen Sachverhalten bzw. Geschäftsvorfällen sowie deren anschließende Übernahme in den Abschluss. Das rechnungslegungsbezogene IKS beinhaltet die Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen zur Sicherstellung der Zuverlässigkeit und Vollständigkeit der internen und externen Rechnungslegung sowie der zeitgerechten und verlässlichen finanziellen Berichterstattung. Der Vorstand von SMA hat das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem eingerichtet und überwacht es.

Prozessintegrierte und prozessunabhängige Überwachungsmaßnahmen sind hierbei Grundlage des internen Überwachungs-

systems. Einen wesentlichen Bestandteil der prozessintegrierten Maßnahmen bilden die maschinellen IT-Prozesskontrollen. Hinzu kommen als weitere Kontrollen organisatorische Überwachungsmaßnahmen wie zum Beispiel das Vier-Augen-Prinzip, die organisatorische Funktionstrennung von Verwaltungs-, Ausführungs-, Abrechnungs- und Genehmigungsfunktionen sowie Arbeitsanweisungen. Darüber hinaus schützen wir die eingesetzten IT-Systeme durch entsprechende Berechtigungskonzepte und Zugangsbeschränkungen so weit wie möglich gegen unbefugte Zugriffe. Der Aufsichtsrat der SMA – hauptsächlich sein Prüfungsausschuss – und die Interne Revision sind mit prozessunabhängigen Prüfungstätigkeiten in das interne Überwachungssystem eingebunden. Die Interne Revision hat Ende 2009 die Arbeit aufgenommen; als Stabsstelle zum Vorstand der SMA berichtet sie direkt an ihn und den Aufsichtsrat bzw. den Prüfungsausschuss. Die Interne Revision überprüft auf Basis eines risikoorientierten Prüfungsplans im Rahmen ihrer Prüfungstätigkeit regelmäßig stichprobenartig die Wirksamkeit des IKS und damit auch das rechnungslegungsbezogene Interne Kontroll- und Risikomanagementsystem. Neben der Internen Revision nimmt auch der Abschlussprüfer im Rahmen seiner Prüfungstätigkeit eine Beurteilung vor. Er ist im Rahmen seiner Abschlussprüfung verpflichtet, dem Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats über festgestellte rechnungslegungsrelevante Risiken sowie wesentliche Schwächen des Internen Kontroll- und Risikomanagementsystems zu berichten. Allen voran stellen die Prüfung des Abschlusses durch den Abschlussprüfer die wesentliche prozessunabhängige Überwachung der Rechnungslegung sicher.

Das Risikomanagementsystem der SMA ist in Bezug auf die Rechnungslegungsprozesse auf das Risiko der Falschaussage in der Buchführung sowie in der externen Berichterstattung ausgerichtet. Das Risikomanagementsystem umfasst die systematische Risikofrüherkennung, -steuerung und -überwachung. Zur Sicherstellung der systematischen Risikofrüherkennung ist bei SMA ein „Überwachungssystem zur Früherkennung existenzgefährdender Risiken“ gemäß § 91 Absatz 2 AktG eingerichtet, um über den ursprünglich gesetzlich formulierten Umfang hinaus neben existenzgefährdenden auch sonstige Risiken rechtzeitig zu erkennen, zu steuern und zu überwachen. Der Abschlussprüfer beurteilt gemäß § 317 Absatz 4 HGB die Funktionsfähigkeit des Risikofrüherkennungssystems. Weiterhin stellt die Interne Revision durch regelmäßige Systemprüfungen im Rahmen ihrer Überwachungstätigkeit die Funktionsfähigkeit und Wirksamkeit des Systems sicher. Weitere Erläuterungen zum Risikomanagementsystem werden im Risikobericht unter Risikomanagementsystem erteilt.

## REGELUNGEN UND KONTROLLEN, UM DIE ORDNUNGSMÄSSIGKEIT UND VERLÄSSLICHKEIT DER RECHNUNGSLEGUNG SICHERZUSTELLEN

Die Maßnahmen des IKS sind auch auf die Ordnungsmäßigkeit und Verlässlichkeit der Rechnungslegung ausgerichtet und stellen sicher, dass Geschäftsvorfälle in Übereinstimmung mit den gesetzlichen und satzungsgemäßen Vorschriften vollständig und zeitnah erfasst werden. Weiterhin gewährleisten sie, dass Inventuren ordnungsgemäß durchgeführt sowie Vermögenswerte und Schulden im Abschluss zutreffend angesetzt, bewertet und ausgewiesen werden. Die Regelungen stellen ebenfalls sicher, dass die Buchungsunterlagen verlässliche und nachvollziehbare Informationen enthalten.

Die Funktionen der am Rechnungslegungsprozess im Wesentlichen beteiligten Abteilungen Rechnungswesen, Controlling und Treasury sind klar getrennt, die Verantwortungsbereiche eindeutig zugeordnet. Die Kontrollen umfassen beispielsweise auch die Analyse von Sachverhalten und Entwicklungen anhand spezifischer Kennzahlen. In den jeweiligen Abteilungen arbeiten gut ausgebildete Mitarbeiter in ausreichender Anzahl; das Vier-Augen-Prinzip ist durchgängig für alle rechnungslegungsrelevanten Prozesse vorgesehen.

SMA wertet Gesetze, Rechnungslegungsstandards und andere Verlautbarungen fortlaufend bezüglich ihrer Relevanz und Auswirkung auf den Rechnungslegungsprozess aus.

## EINSATZ VON IT-SYSTEMEN

Die Erfassung von Geschäftsvorfällen bei der SMA erfolgt durch ERP-Systeme des Herstellers SAP AG, Walldorf. Diese sind durch entsprechende Berechtigungskonzepte und Zugriffsbeschränkungen vor Missbrauch geschützt. Die vergebenen Berechtigungen werden regelmäßig überprüft und angepasst. Darüber hinaus wird die rechnungslegungsbezogene IT-Landschaft von den Abschlussprüfern im Rahmen der Jahresabschlussprüfung geprüft.

Die zentrale Steuerung und Überwachung nahezu sämtlicher IT-Systeme, ein zentrales Change-Management und regelmäßige Systemsicherungen minimieren sowohl das Risiko des Datenverlustes als auch das Risiko eines Ausfalls rechnungslegungsrelevanter IT-Systeme.

## EINSCHRÄNKENDE HINWEISE

Das Interne Kontroll- und Risikomanagementsystem ermöglicht die Steuerung von Risiken, die dem Ziel einer regelkonformen Abschlusserstellung entgegenstehen könnten. Auf diese Weise lassen sich

trotz festgestellter Risiken regelkonforme Abschlüsse erstellen. Dennoch garantiert eine unternehmensweite Durchführung der eingereichten Regelungs- und Kontrollaktivitäten keine absolute Sicherheit bezüglich der richtigen, vollständigen und zeitnahen Darstellung von Sachverhalten in der Rechnungslegung sowie bezüglich der Aufdeckung von Unregelmäßigkeiten. Das rechnungslegungsbezogene Interne Kontroll- und Risikomanagementsystem wird kontinuierlich weiterentwickelt.

### 3.4. EINZELRISIKEN

Wesentliche Risiken für die Gesellschaft beschreibt der folgende Abschnitt. Im Rahmen der Einschätzung werden der mögliche Eintritt sowie damit verbundene Auswirkungen nach Ergreifen von Gegenmaßnahmen beurteilt.

#### EXTERNE UND BRANCHENSPEZIFISCHE RISIKEN

##### Regulatorische Risiken

Die Photovoltaikbranche hängt weltweit in hohem Maße von staatlichen Förderungen ab. Deutschland als weltweit größter Photovoltaikmarkt profitiert vom Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG). Die Einspeisevergütung wurde Anfang 2011 deutlich reduziert. Eine vorzeitige nochmalige Reduzierung zur Jahreshälfte fiel aber aus, nachdem in der ersten Jahreshälfte weniger Solarstromanlagen installiert worden sind als von der Regierung gewünscht. Die Photovoltaik erfährt bundesweit eine breite gesellschaftliche Unterstützung. Auf bundespolitischer Ebene sind Anfang 2012 Kürzungen aufgrund der veränderten Rahmenbedingungen beschlossen worden (siehe Punkt II. NACHTRAGSBERICHT). In zahlreichen Auslandsmärkten gibt es ebenfalls Förderprogramme für den Ausbau der Photovoltaik. Die Regierungen überprüfen diese Förderprogramme regelmäßig und richten sie nach der Marktsituation aus. Diese Anpassungen reichen von einer vorgezogenen Absenkung der Einspeisevergütung bis hin zur Streichung einzelner Förderbestandteile. Mögliche Folge: eine sinkende Nachfrage nach Photovoltaikanlagen und damit auch nach Produkten von SMA mit erheblichen Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit und unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

SMA Mitarbeiter sind in verschiedenen Solarverbänden aktiv, um Einfluss auf politische Entscheidungsträger auf nationaler und europäischer Ebene nehmen zu können. Zusätzlich verfolgen wir unsere Internationalisierung weiter, um eine stärkere Unabhängigkeit von einzelnen Märkten zu erreichen. Der Ausbau der weltweiten Service-tätigkeiten sowie verstärkte Marketingaktivitäten unterstützen dieses Vorhaben.

Des Weiteren forciert SMA die Reduktion der Systemkosten bei gleichzeitiger Steigerung der Effizienz mit dem Ziel, die Netzparität schneller zu erreichen. Dies ist der Fall, wenn für den Endverbraucher die Kilowattstunde selbst produzierten PV-Stroms nicht teurer ist als der Strom aus dem Netz großer Stromversorger.

##### Risiko eines aggressiven Wettbewerbs

Viele Märkte bieten attraktive Förderungen für Photovoltaikanlagen. Die damit einhergehende hohe Nachfrage nach Solarstromanlagen führt zu einem intensiven Wettbewerb. Risiko: Bestehende und neue Wettbewerber versuchen, mit einer aggressiven Preispolitik und vorteilhaften Zahlungsbedingungen Marktanteile zu gewinnen. Darüber hinaus führen sogenannte strukturierte Ausschreibungen bei solaren Großprojekten zu mehr Transparenz und verschärftem Preiswettbewerb. Dies könnte neue und finanzstärkere Wettbewerber anziehen. Zusätzlich sorgt auch die voranschreitende Degression der Einspeisevergütung für weiteren Preisdruck. Eine Absenkung der Einspeisevergütung kann zu einer deutlichen Reduzierung des Marktvolumens führen. 2011 führten zudem Überkapazitäten, sowohl bei Modul als auch bei Wechselrichterherstellern, weltweit zu einem Rückgang der Verkaufspreise. Weitere denkbare Szenarien: Wettbewerber verbessern die Qualität, Funktionalität oder Leistungsfähigkeit ihrer Produkte; lokale Anbieter reagieren flexibler und stellen sich in einzelnen Märkten besser auf die jeweiligen Marktanforderungen ein als SMA. Durch diesen Wettbewerb kann es in Zukunft zu weiteren Preisrückgängen für Produkte und Dienstleistungen der SMA und ebenso zu einem Verlust von Marktanteilen kommen.

SMA begegnet diesem Preiswettbewerb mit Technologie- und Innovationsführerschaft. Einige 2011 vorgestellte – und zum Teil bereits ausgezeichnete – Produkte belegen dies. So wurde auf einem internationalen Fachkongress für PV-Forschung und Entwicklung, Industrie und Anwendung der Sunny Tripower 20000TL High Efficiency neu vorgestellt – ein Gerät, mit dem SMA als erster Hersteller mit 99 Prozent maximalen Wirkungsgrad erreicht. Zudem will SMA in den nächsten Jahren die Systemkosten deutlich senken.

##### Marktrisiken

Kommt es in unseren Zielmärkten zu einer Marktsättigung, bringt dies einen Nachfragerückgang nach SMA Produkten mit sich. Die hohe Nachfrage nach Photovoltaikanlagen – und damit auch nach Produkten und Dienstleistungen von SMA – resultierte zum Teil aus dem starken Preisanstieg für konventionelle Energieträger in der Vergangenheit. Je höher der Preis für Energie aus diesen Energieträgern, desto attraktiver ist die Gewinnung elektrischer Energie aus Sonnenlicht. Fallen die Marktpreise für konventionelle Energieträger, könnte infolgedessen die Nachfrage nach Photovoltaikanlagen und damit

auch nach Produkten von SMA sinken. Sofern es dem Unternehmen nicht gelingt, diese Nachfragerlücke mit neuen Käufergruppen oder neuen Märkten zu schließen, wird sich die Marktsättigung nachteilig auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von SMA auswirken.

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

Durch Zusammenschlüsse auf Kundenseite könnte sich die Abhängigkeit von SMA von einigen wenigen Groß- oder Fachgroßhändlern und anderen umsatzstarken Kunden erhöhen. Diese Abhängigkeit birgt das Risiko zunehmender Verhandlungsmacht solcher Großkunden, verbunden mit erhöhtem Preisdruck. SMA vermindert durch eine geeignete Vertriebsstrategie die Abhängigkeit von einzelnen Kunden.

## STRATEGISCHE RISIKEN

### Investitionsrisiken

Sollten wir die zukünftige Marktentwicklung falsch einschätzen, könnte dies zu einer mangelnden Auslastung unserer Produktionskapazität führen und außerplanmäßige Abschreibungen auf Produktionsanlagen nach sich ziehen. Aufgrund eines höheren relativen Fixkostenanteils würden sich somit negative Folgen für unsere Ertragslage ergeben.

SMA hat über viele Jahre hinweg Prozesse etabliert, um schnell auf Nachfrageschwankungen reagieren zu können. Durch die Nutzung von Interimslösungen versuchen wir, Investitionen so lange wie wirtschaftlich sinnvoll hinauszuzögern. Durch die Vorhersagen unseres regelmäßigen Forecast-Prozesses erkennen wir Nachfrageschwankungen früh und können Gegenmaßnahmen einleiten. Dank der hohen Fertigungsflexibilität von SMA können wir nachteilige Nachfrageschwankungen größtenteils auffangen.

### Forschungs- und Entwicklungsrisiken

SMA bietet Kunden ein vollständiges Produktspektrum. Dabei be-

steht das Risiko, dass entscheidende Technologietrends zu spät erkannt werden oder dass sich aufgrund zu langer Entwicklungsphasen die Markteinführung verzögert. Da dies zu Umsatzverlusten und sinkenden Marktanteilen führen könnte, werden große Summen in Forschung und Entwicklung investiert, um neuartige Verfahren, Technologien, Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln. Wir können nicht ausschließen, dass einzelne Entwicklungsprojekte nicht zu dem gewünschten kommerziell verwertbaren Ergebnis führen.

Durch unsere Patente und die ständige Beobachtung der für SMA relevanten Technologien und Wettbewerber versuchen wir, unseren Technologievorsprung beizubehalten und weiter auszubauen. Dies ist jedoch nicht in jedem Fall möglich. Darum wirken unsere Mitarbeiter unter anderem in Normungsgremien aktiv an neuen technischen Richtlinien mit. Durch diese Vorgehensweise ist es möglich, geänderte Anforderungen an unsere Produkte frühzeitig zu erkennen und umzusetzen.

### Patentrisiken

SMA verfügt über eine Vielzahl an Patenten und sonstigen gewerblichen Schutzrechten, die für den Geschäftserfolg bedeutend sind. Da auch Wettbewerber und Forschungsinstitute in signifikantem Umfang Erfindungen zum Patent anmelden, können wir nicht ausschließen, dass wir trotz regelmäßiger und umfangreicher Recherchen Patentrechte oder sonstige gewerbliche Schutzrechte Dritter verletzen oder im umgekehrten Fall unsere Patente oder sonstigen gewerblichen Schutzrechte durch Dritte verletzt werden. Im ersten Fall könnten auf SMA erhebliche Kosten für Schadensersatzansprüche, für die Abwehr solcher Ansprüche oder für Lizenzzahlungen an Dritte zukommen. Die Abteilung Intellectual Property Management schützt aktiv proprietäre Technologien und beobachtet Patentanmeldungen. Durch den Einsatz von erfahrenen Patentanwälten versucht SMA außerdem, das Prozessrisiko und mögliche Prozesskosten zu vermindern. Für Rechtsstreitigkeiten im Zusammenhang mit geistigem Eigentum bilden wir Rückstellungen, sofern es nach unserer Einschätzung wahrscheinlich ist, dass entsprechende Forderungen an uns gestellt werden könnten.

### Compliance Risiken

Basierend auf unserer maßgeblichen Stellung am Markt als Technologie- und Innovationsführer sowie dem stetig zunehmenden internationalen Geschäft ergeben sich vielfältige steuerliche, marken-, patent-, wettbewerbs-, kartell- und umweltrechtliche Risiken. Die SMA Solar Technology AG war jedoch zum 31. Dezember 2011 in keinem zivilrechtlichen Verfahren mit einem Streitwert von über 100.000 Euro Beklagte.

## OPERATIVE RISIKEN

### Beschaffungsrisiken

Bei der Beschaffung von Rohstoffen, Bauteilen, Komponenten und Dienstleistungen drohen gelegentlich unerwartete Lieferengpässe sowie Preissteigerungen. Ausfälle von Lieferanten sind vor allem bei Single-Source-Lieferanten kritisch.

Bei einem Lieferausfall, einer Lieferverzögerung oder geänderten Konditionen müsste SMA für die benötigten Vorprodukte einen höheren Preis zahlen oder – falls möglich – auf andere Zulieferer ausweichen. Letzteres kann zu weiteren Verzögerungen, schlechteren Bezugskonditionen oder Qualitätseinbußen führen. Denkbar sind daraus folgende Reputationsschäden oder Konventionalstrafen aufgrund nicht eingehaltener Lieferzusagen. Auch die negative Preisentwicklung bei Rohstoffen wie Kupfer, Stahl oder Aluminium könnte zu einem negativen Ergebniseffekt führen.

Bei der SMA Solar Technology AG ist die Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten erheblich. Mit Marktanalysen, sorgfältiger Lieferantebewertung und deren kritischer Auswahl, flexiblen Liefervereinbarungen, klar definierten Qualitätsstandards und der Reduzierung der Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten versucht SMA, diese Risiken zu minimieren. Darüber hinaus haben wir mit dtw 2011 einen langjährigen Zulieferer und führenden Hersteller technologisch innovativer Kernkomponenten für die Wechselrichter-Produktion erworben. Der Standort soll künftig als globales Kompetenzzentrum für elektromagnetische Bauteile von SMA geführt werden.

### Produktionsrisiken

Produktionsstillstände – intern oder extern verursacht – und ein verspäteter Ausbau unserer Fertigungskapazitäten können eine hohe Working-Capital-Bindung und Schadensersatzansprüche von Kunden durch Lieferverzögerungen nach sich ziehen. Auch ein Verlust von Kunden ist denkbar. Durch eine langfristige Produktionsplanung, eine Überwachung der Produktionsprozesse, die Zusammenarbeit mit Zeitarbeitskräften und externen Fertigungsdienstleistern sowie mittels flexibler Arbeitszeitmodelle wirken wir diesen Risiken entgegen. Darüber hinaus bevorraten wir in großem Maße kritische Komponenten.

### Produkttrisiken

Die Produkte und Dienstleistungen von SMA können fehlerhaft bzw. mangelhaft sein. Durch große Lieferlose besteht die Gefahr, dass Fehler oder Mängel auftreten, die eine Produktreihe oder mehrere Produktchargen betreffen. Solche Produktmängel können einerseits aus eigenen Produktionsfehlern resultieren, andererseits aus Mängeln, die den von den Lieferanten der SMA gelieferten Vorprodukten

anhängen. Dies führt sowohl direkt (zum Beispiel durch eine notwendige Rückrufaktion) als auch indirekt (beispielsweise durch den Imageschaden) zu negativen Ergebniseffekten. Liegt die Fehlerursache beim Lieferanten, hat dieser die direkten Kosten zu tragen. Handelt es sich um einen von SMA verursachten Fehler, tritt zwar grundsätzlich die Produkthaftpflichtversicherung für den entstandenen Schaden ein, diese deckt aber keine Materialkosten ab. Dabei unterliegen Neuentwicklungen häufig einer höheren Fehleranfälligkeit als etablierte Produkte, die in der Praxis bereits über längere Zeiträume erprobt und eingesetzt werden. Mit umfangreichen Feldversuchen vor einem Serienstart, begleitenden Qualitätskontrollen in der Fertigung und einer Produkthaftpflichtversicherung minimieren wir dieses Risiko, können es aber nicht vollständig ausschließen.

### Personalrisiken

Qualifizierte und motivierte Mitarbeiter sind der Schlüssel für die Weiterentwicklung unseres Unternehmens – vor allem für den Technologiebereich, die geografische Expansion und den geschäftlichen Erfolg von SMA. Der Verlust wichtiger Mitarbeiter könnte das weitere Wachstum oder die Entwicklung innovativer Produkte erschweren. Durch die Förderung einer kooperativen Unternehmenskultur, eine leistungsgerechte Vergütung sowie umfangreiche Weiterbildungs- und Qualifizierungsangebote stärken wir unsere Position als attraktiver Arbeitgeber sowohl für bereits bestehendes Personal als auch für potenzielle neue Mitarbeiter. Bei der Personalanwerbung kann der herrschende starke Wettbewerb um qualifizierte Akademiker sowie um Fach- und Führungskräfte die Wachstumsmöglichkeiten von SMA allerdings einschränken. Wir minimieren das Risiko, dass Leistungs- und Wissensträger ausfallen, mit einer breiten Führungsstruktur und einem strukturierten Wissensmanagement.

### Informationstechnische Risiken

Sowohl Produktion als auch Vertrieb und Service hängen vom effizienten, ununterbrochenen Betrieb der Datenverarbeitungs- und Telekommunikationssysteme ab. Die wachsende Vernetzung und die notwendige permanente Verfügbarkeit stellen immer höhere Anforderungen an die IT-Systeme. Risiken durch den Ausfall von IT-Systemen verringern wir durch die kontinuierliche Überprüfung und Verbesserung der IT-Sicherheit sowie den Einsatz moderner Hard- und Softwarelösungen. Zur Abwehr von Schadsoftware werden effiziente Schutzprogramme eingesetzt. Neben der Sicherstellung von Netzwerk- und Serververfügbarkeit gilt es vor allem, den Informationsverlust durch Mitarbeiter, Dienstleister sowie externe Angriffe zu minimieren. Verteilte Rechenzentren und gespiegelte Datenbestände reduzieren das Risiko von Datenverlusten.

### Umweltrisiken

SMA verwendet bei der Produktion in geringem Umfang Gefahren-



stoffe, die grundsätzlich ein Umweltrisiko darstellen. Umfassende Maßnahmen in der Produktion und im Qualitätsmanagement sorgen für eine umweltschonende Herstellung der SMA Produkte und gewährleisten die Einhaltung aller umweltrechtlichen Vorschriften. Zudem hat sich SMA gegen bestimmte Umweltrisiken abgesichert.

## FINANZWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN

### Finanzierungs-, Liquiditäts- sowie Wechselkursrisiken

Als international operierendes Unternehmen ist SMA zwangsläufig finanzwirtschaftlichen Risiken ausgesetzt. Hierzu zählen wir Risiken aus Veränderungen des allgemeinen Zinsniveaus, Risiken durch Wechselkursschwankungen sowie Finanzierungs- und Liquiditätsrisiken.

### Risiko steigender Zinsen und eingeschränkter Kreditvergabe

Teilweise werden Photovoltaikanlagen – allen voran solare Großprojekte – mit Krediten finanziert. Der Fremdkapitalanteil bei solaren Großprojekten beträgt derzeit etwa 70 Prozent bis 80 Prozent. Hierbei zeichnet sich der Trend ab, dass klassische Fremdkapitalgeber vermehrt als aktive Investoren in den Projekten agieren und dadurch Kernentscheidungen maßgeblich mitgestalten. Verändern sich Zinsniveau und Anforderungen an die Eigenkapitalausstattung, wirkt sich dies erheblich auf die Rentabilität des Photovoltaikprojektes aus. Schränken beispielsweise Banken die Kreditvergabe ein, verzögern sich Projekte oder werden gar nicht erst umgesetzt. Erhöhen sich zum Beispiel die Zinsen bei steigender Inflation, sinkt aufgrund höherer Fremdkapitalkosten die Rentabilität von Photovoltaikanlagen und damit sowohl die Nachfrage nach Photovoltaikanlagen allgemein als auch nach Produkten von SMA. Einschränkungen bei der Kreditvergabe sowie steigende Zinsen können sich deshalb nachteilig auf die Geschäftstätigkeit und die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von SMA auswirken. Mit unserer Internationalisierungsstrategie streuen wir dieses Risiko auf mehrere Märkte. Durch umfassende Serviceleistungen tragen wir dazu bei, dass unsere Kunden eine höhere technische Verfügbarkeit der PV-Anlage erreichen können und deshalb mehr Ertrag erwirtschaften. Dies wirkt sich positiv auf die Finanzierung einer PV-Anlage aus.

### Risiko des Forderungsausfalls bzw. einer Insolvenz von Kunden

In nahezu allen Zielmärkten haben sich die Förderbedingungen verschlechtert und weitere Einschnitte sind geplant. Hinzu kommt die Finanz- und Wirtschaftskrise in Zusammenhang mit der europäischen Schuldenkrise sowie unstete Bedingungen auf den Finanzmärkten. Daher ergeben sich aufgrund finanzieller Probleme bei einigen Kunden mögliche Risiken. Kommen Kunden ihren Zahlungsverpflichtungen nicht mehr nach, kann sich dies nachteilig auf die Geschäfts-

tätigkeit sowie die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von SMA auswirken.

Im Rahmen unseres Debitorenmanagements minimieren wir das Risiko von Zahlungsausfällen einzelner Kunden, indem wir gemäß den Kreditrichtlinien des Unternehmens Referenzen und Krediteinkünfte zur Bonitätsprüfung einholen und das generelle Zahlungsverhalten permanent überwachen.

## 3.5. GESAMTAUSSAGE ZUR RISIKOSITUATION

Das von SMA etablierte Risikomanagementsystem fasst alle Risiken zusammen, die von den Geschäftsbereichen und Auslandsgesellschaften angezeigt werden. Basierend auf unserem Risikomanagementsystem in Verbindung mit den eingesetzten Planungs-, Steuerungs- und Kontrollsystemen sowie den entsprechenden organisatorischen Voraussetzungen schätzen wir die Gesamtrisikosituation als beherrschbar ein. Es sind keine Risiken erkennbar, die einzeln oder in Wechselwirkung zu dauerhaften bzw. wesentlichen negativen Beeinträchtigungen der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage führen. Allerdings beeinflussen vor allem der steigende Wettbewerbsdruck, die unsicheren Förderbedingungen in einigen Kernmärkten und die unsteten Bedingungen auf den Finanzmärkten die Gesamtrisikolage, die sich hierdurch im Vergleich zum Vorjahr insgesamt leicht verschlechtert hat.

Unser Ziel ist es, das Risikomanagement weiter zu optimieren, um potenzielle Risiken noch schneller erkennen und ihnen zeitnah entgegenwirken zu können. Wir sind zuversichtlich, dass SMA strategisch und finanziell gut aufgestellt ist und die sich bietenden Chancen nutzt.

## AUSBLICK

Durch die zunehmende Internationalisierung und stetig steigende Flexibilisierung von Geschäftsprozessen sowie die weitere Vereinheitlichung der Rechtsprechung wird eine Verzahnung unseres Risiko- und Chancenmanagementsystems mit effektiven Internen Kontroll- und Compliance-Systemen immer wichtiger.

Allen Ansätzen gemeinsam ist das Verringern von Risiken des betrieblichen Handelns auf ein für das Unternehmen akzeptables Niveau mittels adäquater Maßnahmen und Kontrollen. Während ein effizientes und transparentes Internes Kontrollsystem die Ordnungsmäßigkeit der Prozesse sicherstellt und das Risikomanagement hierzu wesentliche Schnittstellen und Wechselwirkungen aufweist, überwacht die Compliance Organisation die Einhaltung von Gesetzen

und Richtlinien im Unternehmen. Die Zusammenführung von IKS, Risikomanagement und Compliance bietet SMA somit ein integriertes Instrument zur ganzheitlichen Unternehmenssteuerung und -überwachung.

Unser Ziel ist es, die bereits bestehenden Ansätze weiter zu vereinheitlichen. Dabei stellen Risikoanalysen sowie ausgewählte Elemente des Risikomanagements die Wirksamkeit der Methodik auf operativer Ebene sicher. Darüber hinaus garantiert eine anpassungsfähige Ausgestaltung, dass infolge von sich ändernden Marktbedingungen neue Risikoindikatoren zeitnah identifiziert und Risiken entsprechend angepasst werden können.

## IV. SONSTIGE BERICHTE

### 4.1. VERGÜTUNGSBERICHT

Der Vergütungsbericht fasst die Grundsätze zusammen, die für die Festlegung der Vergütung von Aufsichtsrat und Vorstand maßgeblich sind, und erläutert die Struktur und Höhe der Vergütung.

#### VORSTANDSVERGÜTUNG

Das Vergütungssystem für den Vorstand – einschließlich der wesentlichen Vertragselemente – wird vom Aufsichtsratsplenum beschlossen. Alle aktuell mit Vorständen abgeschlossenen Verträge haben eine Laufzeit von fünf Jahren. Der Aufsichtsrat überprüft regelmäßig das Vergütungssystem für den Vorstand und legt Zielvorgaben für die variablen Vergütungsbestandteile fest. Kriterien für die Angemessenheit der Vergütung bilden sowohl die Aufgaben des einzelnen Vorstandsmitglieds, seine persönliche Leistung, die wirtschaftliche Lage und der Erfolg des Unternehmens als auch die Üblichkeit der Vergütung unter Berücksichtigung des Vergleichsumfeldes. Die Vergütung wird so bemessen, dass sie am Markt für hochqualifizierte Führungskräfte wettbewerbsfähig ist. Das Vergütungssystem entspricht neben den gesetzlichen Vorgaben auch dem Deutschen Corporate Governance Kodex und der Rechtsprechung und wurde von der Hauptversammlung am 27. Mai 2010 genehmigt. Danach setzt sich die Vergütung des Vorstands aus den folgenden Bestandteilen zusammen, wobei die fixe Vergütung 40 Prozent bis 50 Prozent sowie die variable Vergütung und der langfristige Bonus bei gutem Geschäftsverlauf zusammen 50 Prozent bis 60 Prozent der Gesamtvergütung vor Nebenleistungen betragen sollen. Mindestens die Hälfte der variablen Vergütung soll auf den langfristigen Bonus entfallen.

#### Erfolgsunabhängige fixe Vergütung

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

#### Erfolgsabhängige variable Vergütung

Das Vorstandsmitglied erhält weiterhin einen erfolgsabhängigen variablen Gehaltsanteil, der von der Höhe des Ergebnisses vor Ertragsteuern (EBT) gemäß dem vom Abschlussprüfer geprüften Konzernabschluss des aktuellen Geschäftsjahres abhängig ist. Entsteht für ein Geschäftsjahr ein negatives Ergebnis, so erfolgt eine Verrechnung mit dem Ertrag des nächsten Geschäftsjahres. Der Zielwert (EBT) wird vom Aufsichtsrat jährlich angepasst. Bei Erreichen von mindestens 100 Prozent des Zielwerts entsteht ein Anspruch auf die volle vereinbarte variable Vergütung. Bei einer Zielerreichung von weniger als 20 Prozent besteht kein Anspruch. Zwischenwerte sind linear zu ermitteln. Eine Übererfüllung führt nicht zu einer höheren variablen Vergütung (Cap). Maximal die Hälfte der voraussichtlich zu errei-

chenden erfolgsabhängigen jährlichen Vergütung wird nach Vorlage des Halbjahresfinanzberichts ausgezahlt. Der Rest wird nach Feststellung des Konzernabschlusses in der Regel Ende März des Folgejahres ausgezahlt. Erstreckt sich die Tätigkeit des Vorstandsmitglieds nicht auf ein volles Geschäftsjahr, erhält es für jeden Monat des Geschäftsjahres, in dem es tätig war, ein Zwölftel der für das gesamte Geschäftsjahr ermittelten erfolgsabhängigen variablen Vergütung.

#### Langfristiger Bonus

Das Vorstandsmitglied erhält darüber hinaus einen langfristigen Bonus, der von der Höhe der gemittelten EBT-Marge gemäß den vom Abschlussprüfer geprüften Konzernabschlüssen über einen Zeitraum von drei Geschäftsjahren abhängig ist. Der Zielwert (EBT-Marge) wird jährlich für den dann folgenden Zeitraum von drei Geschäftsjahren vom Aufsichtsrat neu festgelegt. Bei Erreichung von 100 Prozent des Zielwertes entsteht ein Anspruch auf den vollen Betrag des vereinbarten langfristigen Bonus, bei einem Zielerreichungsgrad von unter 50 Prozent entsteht kein Anspruch. Zwischenwerte sind linear zu ermitteln. Eine Übererfüllung führt nicht zu einem höheren langfristigen Bonus (Cap). Der Anspruch entsteht frühestens mit Ablauf des festgelegten Dreijahreszeitraums. Die Auszahlung erfolgt nach Feststellung des dritten Konzernabschlusses in der Regel Ende März, auch wenn der Dienstvertrag bereits vor Ablauf des Leistungszeitraums endet. Besteht bei Auszahlung noch ein Dienstvertrag mit einer Laufzeit von mindestens zwei Jahren, so wird erwartet, dass das Vorstandsmitglied den Nettobetrag teilweise in Aktien der SMA Solar Technology AG investiert und diese mindestens bis zum Ende seiner Vorstandstätigkeit in der Gesellschaft hält.

#### Nebenleistungen

Alle Vorstandsmitglieder haben Anspruch auf

- einen Dienstwagen,
- den Arbeitgeberanteil bis zur Beitragsbemessungsgrenze in der gesetzlichen Sozialversicherung (Renten-, Kranken-, Pflegeversicherung), auch bei freiwilliger Versicherung ohne deren Nachweis sowie
- eine angemessene D&O Versicherung.

Eventuell anfallende Steuern sind vom Vorstandsmitglied zu tragen.

#### Sonstige vertragliche Leistungen

Bei Tod oder dauernder Arbeitsunfähigkeit werden die Bezüge für sechs Monate weitergezahlt. Für den Fall einer vorzeitigen Beendigung der Vorstandstätigkeit, ohne dass ein wichtiger Grund vorliegt, ist die Ausgleichszahlung auf die Höhe der Gesamtvergütung für die Restlaufzeit des Vertrages und maximal auf eine Jahresvergütung begrenzt (Abfindungs-Cap). Falls ein Dienstvertrag mit einem Vorstand endet, weil er innerhalb eines Zeitraumes von neun Monaten seit einem Kontrollwechsel („Change of Control“) einvernehmlich

aufgehoben wird, hat das Vorstandsmitglied ebenso Anspruch auf eine Abfindung in Höhe seiner Vergütungsansprüche. Es gilt das gleiche Berechnungsmodell wie bei dem Abfindungs-Cap. Sämtliche Vorstandsmitglieder unterliegen einem nachvertraglichen Wettbewerbsverbot für zwei Jahre, das eine entsprechende Entschädigungszahlung in Höhe von 50 Prozent eines durchschnittlichen Bruttomonatsgehaltes pro Monat beinhaltet. Berechnungsbasis bildet das für das letzte volle Kalenderjahr gezahlte Jahresgehalt (fixe und variable Gehaltsbestandteile). Das Vorstandsmitglied muss sich auf die Entschädigung anrechnen lassen, was es während der Dauer des Wettbewerbsverbots durch andere Anwendung seiner Arbeitskraft erwirbt. Der Barwert der maximalen Entschädigungszahlungen für

ein Wettbewerbsverbot nach Beendigung der Vorstandstätigkeit beträgt für die Vorstandsmitglieder Jürgen Dolle, Roland Grebe, Pierre-Pascal Urbon und Marko Werner jeweils 0,386 Mio. Euro. Günther Cramer, Peter Drews und Uwe Hertel verzichteten auf Entschädigungszahlungen für das nachvertragliche Wettbewerbsverbot bei Beendigung der Vorstandstätigkeit.

Die Gesamtbezüge aller Mitglieder des Vorstands betragen im Geschäftsjahr 2011 2,617 Mio. Euro (2010: 2,489 Mio. Euro), davon 0,543 Mio. Euro (2010: 0,996 Mio. Euro) variable erfolgsabhängige Bezüge. Die Wahrnehmung von Aufgaben bei Tochtergesellschaften durch Vorstandsmitglieder wird nicht separat vergütet.

Vergütung des Vorstands in TEUR	Erfolgsunabhängige Vergütung		Erfolgsabhängige Vergütung		Langfristiger Bonus <sup>1)</sup>		Nebenleistungen <sup>2)</sup> / Sonstige		Gesamt	
	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010
Günther Cramer (bis 26.05.2011)	102	250	104	250	-	-	10	26	216	526
Jürgen Dolle	350	135	67	83	-	-	21	12	438	230
Peter Drews (bis 26.05.2011)	102	250	104	250	-	-	9	23	215	523
Roland Grebe	350	200	67	110	-	-	21	19	438	329
Uwe Hertel	350	135	67	83	-	-	23/ 215 <sup>2)</sup>	14	440/ 215 <sup>2)</sup>	232
Pierre-Pascal Urbon	350	188	67	110	-	-	15	21	432	319
Marko Werner	350	200	67	110	-	-	21	20	438	330
<b>Gesamt</b>	<b>1.954</b>	<b>1.358</b>	<b>543</b>	<b>996</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>335</b>	<b>135</b>	<b>2.617/ 215<sup>2)</sup></b>	<b>2.489</b>

1) Erstmalige Entstehung des Anspruchs 2012.

2) Die Höhe der Nebenleistungen 2010 ist wegen Sozialversicherungsbeitragszuschüssen angepasst. Die Beiträge zur D&O Versicherung in Höhe von insgesamt 42.000 Euro in 2011 (2010: 47.600 Euro) sind nicht enthalten, da sie sich auf die Organmitglieder aller Gesellschaften der SMA Gruppe beziehen und eine Zurechnung auf einzelne Versicherte nicht erfolgt.

3) Herr Hertel ist zum 31. Dezember 2011 aus dem Vorstand ausgeschieden. Herrn Hertel wurde in diesem Zusammenhang eine Einmalzahlung in Höhe von TEUR 215 zugesagt. Mit dieser Zahlung sind mit Ausnahme der erfolgsabhängigen variablen Vergütung für das Geschäftsjahr 2011 alle von Herrn Hertel aus seiner bisherigen Vorstandstätigkeit und alle im Zusammenhang mit seinem Ausscheiden aus dem Vorstand stehenden Ansprüche abgegolten.

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

## AUFSICHTSRATSVERGÜTUNG

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

Aufsichtsratsmitglieder, die einem Ausschuss angehören, erhalten zusätzlich 1.500 Euro je Sitzungstag, jeder Vorsitzende eines Ausschusses das 2-fache des vorgenannten Betrages. Für Sitzungen des Nominierungsausschusses fällt keine Vergütung an. Die Vergütung ist zahlbar nach Ablauf des Geschäftsjahres. Aufsichtsratsmitglieder, die nur während eines Teils des Geschäftsjahres dem Aufsichtsrat oder einem Ausschuss angehört haben, erhalten eine zeitanteilige Vergütung.

Sonstige Vergütungen oder Vorteile für persönlich erbrachte Leistungen, insbesondere Beratungs- und Vermittlungsleistungen, wurden den Aufsichtsratsmitgliedern nicht gewährt. Aufsichtsräte haben im Berichtsjahr auch keine Kredite und Vorschüsse erhalten.

Die erfolgsabhängige Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder enthält keine auf den langfristigen Unternehmenserfolg bezogenen Bestandteile (z. B. Aktienoptionen oder Phantom Stocks). Elf der Mitglieder des Aufsichtsrats zum 31. Dezember 2011 hielten zu diesem Zeitpunkt Aktien der SMA.

Die gesamte Vergütung für die Mitglieder des Aufsichtsrats betrug im Geschäftsjahr 2011 insgesamt 0,484 Mio. Euro (2010: 0,353 Mio. Euro), davon 0,268 Mio. Euro (2010: 0,217 Mio. Euro) variable Bezüge. Der Anstieg der insgesamt gezahlten Vergütung ist auf die Erweiterung des Aufsichtsrats im Laufe des Vorjahres von zuvor sechs auf nunmehr zwölf Mitglieder sowie die Einrichtung von Ausschüssen zurückzuführen.

Vergütung des Aufsichtsrats  in TEUR	Erfolgsunabhängige Vergütung		Erfolgsabhängige Vergütung		Vergütung für Ausschusstätigkeit		Gesamt	
	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010
Günther Cramer (Vorsitzender ab 26.05.2011)	12,0	-	24,0	-	3,0	-	39,0	-
Peter Drews (ab 26.05.2010)	6,0	-	12,0	-	-	-	18,0	-
Siegfried L. Druker (bis 26.05.2011)	4,0	6,0	8,0	12,0	-	-	12,0	18,0
Dr. Erik Ehrentraut (Vorsitzender bis 26.05.2011; stellv. Vorsitzender ab 26.05.2011)	17,0	20,0	34,0	40,0	31,5	12,0	82,5	72,0
Dr. Günther Häckl	10,0	6	20,0	12,0	6,0	1,5	36,0	19,5
Johannes Häde	10,0	10,0	20,0	20,0	10,5	4,5	40,5	34,5
Dr. Winfried Hoff- mann	10,0	9,4	20,0	18,9	-	-	30,0	28,3
Dr.-Ing Martin Hoppe- Kilpper (bis 26.05.2011)	4,0	6,0	8,0	12,0	-	-	12,0	18,0
Prof. (em.) Dr.-Ing. Werner Kleinkauf	9,4	9,4	18,9	18,9	-	-	28,3	28,3
Ullrich Meßmer	9,4	5,3	18,9	10,7	-	-	28,3	16,0
Alexander Naujoks	10,0	6,0	20,0	12,0	10,5	4,5	40,5	22,5
Joachim Schlosser	10,0	6,0	20,0	12,0	-	-	30,0	18,0
Reiner Wettlaufer (stellv. Vorsitzender bis 26.05.2011)	12,0	15,0	24,0	30,0	15,0	4,5	51,0	49,5
Mirko Zeidler	10,0	9,4	20,0	18,9	6	-	36,0	28,3
<b>Gesamt</b>	<b>133,8</b>	<b>108,5</b>	<b>267,8</b>	<b>217,4</b>	<b>82,5</b>	<b>27,0</b>	<b>484,1</b>	<b>352,9</b>



Über die Aufsichtsratsvergütung hinaus erhalten die Arbeitnehmervertreter, die Arbeitnehmer der Gesellschaft sind, Entgeltleistungen, die nicht in Zusammenhang mit ihrer Tätigkeit für den Aufsichtsrat stehen. In Summe erhielten die Arbeitnehmervertreter aus solchen Tätigkeiten 0,379 Mio. Euro (Vorjahr: 0,522 Mio. Euro). Die SMA Solar Technology AG hat mit Herrn Cramer für die Dauer seiner Vorstandstätigkeit im Bundesverband Solarwirtschaft (BSW) einen zeitlich und inhaltlich begrenzten Beratervertrag geschlossen. Eine Vergütung dieser Tätigkeit erfolgt nicht. Es entstanden jedoch sonstige Aufwendungen in Höhe von ca. 7.900 Euro.

#### SONSTIGES

Die Gesellschaft unterhält eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung (D & O-Versicherung) für die Organmitglieder aller Gesellschaften der SMA Gruppe. Sie wird jährlich abgeschlossen bzw. verlängert. Die Versicherung deckt das persönliche Haftungsrisiko der Organmitglieder aufgrund einer Pflichtverletzung bei der Ausübung ihrer Tätigkeit ab, sofern sie für einen Vermögensschaden in Anspruch genommen werden. Der Selbstbehalt im Vertrag für das Geschäftsjahr 2011 beträgt im Versicherungsfall 10 Prozent des Schadens, höchstens das Eineinhalbfache der festen jährlichen Vergütung des Organmitglieds.

## 4.2. ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN GEMÄSS § 289 ABSATZ 4 HGB

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

Ziffer 2: Jede Aktie hat ein Stimmrecht. Die vier Gründer und Hauptaktionäre der SMA Solar Technology AG Günther Cramer, Peter Drews, Prof. (em.) Dr.-Ing. Werner Kleinkauf und Reiner Wettlaufer haben am 1. Oktober 2010 Aktienpakete an die nächste Generation innerhalb der Familien durch Schenkung übertragen. Die neuen Aktionäre haben einen Poolvertrag mit einer Laufzeit von sieben Jahren geschlossen. Während der Laufzeit des Vertrages dürfen die Stimmrechte aus den übertragenen Aktien nur einheitlich ausgeübt werden, außerdem dürfen die Aktien nur mit Zustimmung der Poolmitglieder oder unter eng begrenzten Voraussetzungen an Dritte veräußert werden. Aktionäre, die ihre Stimmrechte im „Poolvertrag SMA Solar Technology AG“ koordinieren, halten zum Ende des Geschäftsjahres gemeinsam 8.744.470 Aktien bzw. 25,200 Prozent der Stimmrechte der Gesellschaft. Darüber hinaus bestehen nach Kenntnis des Vorstands keine Beschränkungen der Stimmrechte oder der Übertragbarkeit von Aktien.

Ziffer 3: Herr Günther Cramer hält eine Beteiligung von 7,03 Prozent sowie über die Günther Cramer Stiftung, deren alleiniger Vorstand er ist, eine Beteiligung von 5,76 Prozent, mithin insgesamt 12,79 Prozent am Grundkapital der Gesellschaft. Herr Peter Drews hält eine Beteiligung von 7,05 Prozent sowie über die Peter Drews Stiftung, deren alleiniger Vorstand er ist, eine Beteiligung von 5,76 Prozent, mithin insgesamt 12,81 Prozent am Grundkapital der Gesellschaft. Herr Reiner Wettlaufer hält eine Beteiligung von 7,05 Prozent sowie über die Reiner Wettlaufer Stiftung, deren alleiniger Vorstand er ist, eine Beteiligung von 5,76 Prozent, mithin insgesamt 12,81 Prozent am Grundkapital der Gesellschaft. Aktionäre, die ihre Stimmrechte im „Poolvertrag SMA Solar Technology AG“ (siehe Ziffer 2) koordinieren, halten zusammen 25,2 Prozent am Grundkapital der Gesellschaft. Kein einzelner Aktionär des „Poolvertrag SMA Solar Technology AG“ hält allein 10 Prozent oder mehr am Grundkapital der Gesellschaft.

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

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

Ziffer 7: Die Satzung enthält die Ermächtigung des Vorstands zu einem Genehmigten Kapital II. Der Vorstand ist bis zum 31. Dezember 2012 mit Zustimmung des Aufsichtsrats ermächtigt, das Grundkapital durch Ausgabe neuer auf den Inhaber lautender Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen einmalig oder mehrmalig um bis zu insgesamt 10 Mio. Euro zu erhöhen. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das gesetzliche Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen bei Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlagen, zum Zwecke der Ausgabe von Aktien an Arbeitnehmer der Gesellschaft und mit der Gesellschaft verbundener Unternehmen, für Spitzenbeträge und bei Kapitalerhöhungen gegen Bareinlage, wenn der Ausgabebetrag der neuen Aktien den Börsenpreis der bereits börsennotierten Aktien gleicher Gattung und Ausstattung zum Zeitpunkt der endgültigen Festsetzung des Ausgabebetrages durch den Vorstand nicht wesentlich unterschreitet, wobei in diesem Fall der auf die neuen Aktien, für die das Bezugsrecht ausgeschlossen wird, insgesamt entfallende anteilige Betrag des Grundkapitals 10 Prozent des im Zeitpunkt der Ausgabe der neuen Aktien vorhandenen Grundkapitals nicht übersteigen darf. Des Weiteren ist der Vorstand aufgrund eines Beschlusses der Hauptversammlung vom 27. Mai 2010

bis zum 26. Mai 2015 ermächtigt, eigene Aktien in Höhe bis zu 10 Prozent des im Zeitpunkt der Beschlussfassung der Hauptversammlung bestehenden Grundkapitals zu erwerben und diese erworbenen eigenen Aktien mit Zustimmung des Aufsichtsrats in anderer Weise als über die Börse oder durch ein Angebot an sämtliche Aktionäre zu veräußern, wenn die Aktien gegen Barzahlung zu einem Preis veräußert werden, der den Börsenkurs von Aktien der Gesellschaft gleicher Ausstattung zum Zeitpunkt der Veräußerung nicht wesentlich unterschreitet, oder wenn diese Aktien gegen Sacheinlage veräußert werden, oder um die Aktien Personen, die im Arbeitsverhältnis zu der Gesellschaft oder einem mit ihr verbundenen Unternehmen stehen oder standen, oder Organmitgliedern der von der Gesellschaft abhängigen Unternehmen anzubieten. Darüber hinaus kann der Vorstand im Falle der Veräußerung der eigenen Aktien durch Angebot an alle Aktionäre das Bezugsrecht der Aktionäre mit Zustimmung des Aufsichtsrats für Spitzenbeträge ausschließen. Außerdem ist der Vorstand ermächtigt, die erworbenen eigenen Aktien mit Zustimmung des Aufsichtsrats einzuziehen.

Ziffer 8: Mit Banken vereinbarte Kreditlinien enthalten eine Change-of-Control-Klausel, die ein Sonderkündigungsrecht der jeweiligen Bank umfasst.

Ziffer 9: Falls der Dienstvertrag mit einem Vorstandsmitglied endet, weil er innerhalb eines Zeitraumes von neun Monaten seit einem Kontrollwechsel einvernehmlich aufgehoben wird, hat das Vorstandsmitglied Anspruch auf eine Abfindung in Höhe seiner Vergütungsansprüche für die Restlaufzeit des Dienstvertrages, höchstens jedoch für die Dauer eines Jahres.

### **4.3. ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG**

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

## V. PROGNOSEBERICHT

### 5.1. GESAMTWIRTSCHAFTLICHE SITUATION

Im Jahr 2012 wird die Weltkonjunktur nach Einschätzung der Weltbank mit 3,6 Prozent (2011: 3,2 Prozent) Fahrt aufnehmen, doch drohe eine Überhitzung aufgrund des Booms der Schwellenländer. Die Weltbank prognostiziert für Schwellen- und Entwicklungsländer ein jährliches Plus von 6,3 Prozent bis 2013 (2011: +7,3 Prozent), für die Industrieländer 2,6 Prozent für 2012 und 2013 (2011: 2,2 Prozent), darunter die Euro-Zone mit lediglich 1,7 Prozent bis 1,9 Prozent Wachstum zwischen 2012 und 2013. Auf den Industrienationen lasten weiterhin eine hohe Arbeitslosigkeit und eine hohe Staatsverschuldung. Das starke Wachstum habe zu einer Reihe neuer globaler Herausforderungen geführt, z. B. höhere Rohstoffpreise und steigende Inflation. Die Weltbank schließt nicht aus, dass sich Kapitalströme destabilisieren, wenn das Zinsniveau steige.

Das Geschäftsklima für die gewerbliche Wirtschaft Deutschlands verbesserte sich Anfang 2012 laut dem ifo-Institut, obwohl die Geschäftslage der Unternehmen etwas weniger gut als im Dezember 2011 war. Die Erwartungen haben sich merklich aufgehellt. Im Verarbeitenden Gewerbe war die Auslastung der Geräte und Maschinen zum Jahresbeginn überdurchschnittlich. Der Zentralverband für die Elektroindustrie (ZVEI) rechnet 2012 ebenfalls mit weiterem Wachstum, da die Branche mit ihren zentralen Technologien Stabilitätsanker im Verarbeitenden Gewerbe sowie in der deutschen Wirtschaft sei.

#### KÜNFTIGE WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN IN DER PHOTOVOLTAIKINDUSTRIE

Der nachhaltige Ausbau der Photovoltaik wird in vielen Ländern der Welt durch Förderprogramme und Steuervergünstigungen unterstützt. Darüber hinaus hängt die Entwicklung der jeweiligen Märkte von den Finanzierungsbedingungen für Solarstromanlagen ab.

Trotz der gestiegenen gesellschaftlichen Unterstützung der Photovoltaik im In- und Ausland und der günstigen Finanzierungsbedingungen setzte sich das rasante Wachstum der weltweiten Nachfrage nach Solarstromsystemen 2011 nicht fort.

Die mittelfristigen Perspektiven für die weltweite Photovoltaik sind nach Einschätzung des SMA Vorstands gut. Die Solarbranche befindet sich auf der Zielgeraden zur weltweiten Wettbewerbsfähigkeit. Vor allem Nordamerika, Südafrika und Asien weisen nach eigenen Schätzungen kurzfristig noch erhebliches Wachstumspotenzial auf. Aber auch in den europäischen Märkten werden mittelfristig die Installationen wieder zunehmen, wenn die Photovoltaik mit dem Stromtarif für Haushalte konkurrieren kann. Wie schon in den vergangenen Jahren, wird die unterschiedliche Wachstumsdynamik in den verschiedenen Solarmärkten

ten einschließlich ihrer jeweiligen Teilmärkte auch in Zukunft zu starken Nachfrageschwankungen führen. So rechnet der SMA Vorstand für 2012 mit einem moderaten Wachstum der weltweiten Nachfrage. Aufgrund der zahlreichen Unsicherheiten kann der SMA Vorstand einen Rückgang nicht ausschließen. Die Bandbreite der Prognose lässt sich darauf zurückführen, dass derzeit in wichtigen Solarmärkten für 2012 eine Kürzung der Förderung diskutiert wird, die den Zubau von Solarstromanlagen bremsen würde. Zu diesen Märkten zählen beispielsweise Deutschland, Italien, Belgien und Großbritannien. Zudem ist noch nicht absehbar, welchen Einfluss die weltweite Schuldenkrise auf die Kreditvergabe hat. Die regionale Verschiebung der Nachfrage wird außerdem zu einer Veränderung der Anlagengröße führen. So rechnet der SMA Vorstand mit einem stärkeren Wachstum der Teilmärkte für solare Großkraftwerke (Industrial) und gewerbliche Anwendungen (Commercial). Diese Teilmärkte sind in den wachstumsstarken Regionen Nordamerika, Südafrika und Asien stärker ausgeprägt als zum Beispiel in Europa.

### 5.2. GESAMTAUSSAGE ZUR VORAUSSICHTLICHEN ENTWICKLUNG VON SMA

Die nachfolgenden Aussagen zur zukünftigen Entwicklung von SMA beruhen auf den Einschätzungen des SMA Vorstands und auf den zuvor dargestellten Erwartungen an die Entwicklung der weltweiten Photovoltaikmärkte.

Mit ihrem breiten Produktspektrum, ihrer hohen Produktqualität, ihrer hohen Flexibilität, ihrer Präsenz in 19 Ländern und ihrem schnellen Service ist SMA einzigartig im Solarmarkt positioniert. Der Marktanteil der SMA Gruppe lag nach eigenen Schätzungen mit ca. 35 Prozent auf dem hohen Vorjahresniveau. Der SMA Vorstand plant, den hohen Marktanteil in den etablierten Solarmärkten auch 2012 zu halten oder sogar leicht auszubauen. Mit einem stärker wachsenden chinesischen Markt wird sich nach Einschätzung des Vorstands der Marktanteil von SMA in 2012 und den Folgejahren weltweit insgesamt verewässern. In China hat SMA aufgrund der lokalen Wettbewerbsbedingungen nur einen geringen Marktanteil.

Für 2012 rechnet der SMA Vorstand mit einem moderaten Wachstum des weltweiten Photovoltaikmarktes. Einen Rückgang der globalen Nachfrage kann der SMA Vorstand jedoch nicht ausschließen. Die Umsatzprognose des Vorstands basiert auf verschiedenen Annahmen zur Marktentwicklung in den verschiedenen Solarmärkten sowie den Teilmärkten. Alle Szenarien gehen für 2012 von einem Rückgang der spezifischen Verkaufspreise aus. Das obere Ende der Umsatzprognose von

1,2 Mrd. Euro geht von einem leichten weltweiten Nachfrageanstieg aus. In diesem Szenario kompensieren die etablierten ausländischen Solarmärkte den zu erwartenden Nachfragerückgang in Europa, insbesondere in Deutschland. Zudem entwickeln sich auf Basis des aktuellen Preisniveaus für Solarstromanlagen junge Solarmärkte schneller. Das untere Ende der Umsatzprognose von 1,0 Mrd. Euro geht von einer weltweit insgesamt rückläufigen Nachfrage nach Solarstromanlagen aus.

Der Trend zu größeren Solarsystemen wird sich auch in der Umsatzverteilung niederschlagen. Nach Schätzungen des SMA Vorstands wird der Geschäftsbereich der solaren Aufdachanlagen 2012 ca. 60 Prozent bis 70 Prozent des Umsatzes ausmachen. Auf die Produktfamilie Sunny Boy, die hauptsächlich bei Solarstromanlagen mit einer Leistung von bis zu 10 kW eingesetzt wird, entfallen 2012 voraussichtlich weniger als 50 Prozent des Segmentumsatzes.

Solare Großkraftwerke mit einer Leistung von über 500 kW werden im Jahr 2012 rund 30 Prozent bis 40 Prozent unseres Umsatzes ausmachen. Vor allem das Auslandsgeschäft in Indien und Südafrika wird 2012 einen maßgeblichen Beitrag zum Umsatz des Geschäftsbereichs der solaren Großanlagen leisten. Zu den umsatzstärksten Produkten in diesem Segment zählt 2012 voraussichtlich der Sunny Central Compact Power. Diese Produktfamilie zeichnet sich durch besonders günstige Systemkosten, ihren vorteilhaften Eingangsspannungsbereich und die einfache Installation im Feld aus.

Das Servicegeschäft wird 2012 weiter von der großen Anzahl der Inbetriebnahmen im Geschäftsbereich der solaren Großanlagen profitieren. Der SMA Vorstand rechnet allerdings nicht damit, dass das Servicegeschäft 2012 einen signifikanten Beitrag zum Umsatz leisten wird. Da die Standardgarantiezeit der volumenstarken Jahrgänge erst in zwei bis drei Jahren abläuft, wird der neue Geschäftsbereich Service erst mittelfristig einen positiven Ergebnisbeitrag leisten.

Für die Folgejahre rechnet der Vorstand in allen Geschäftsbereichen mit einem Umsatzwachstum. Aufgrund der absehbaren Veränderungen in verschiedenen Förderprogrammen und der allgemein hohen Dynamik in den weltweiten Solarmärkten sind exakte Prognosen für die Folgejahre derzeit nicht möglich.

Nach Einschätzung des SMA Vorstands führt die regionale Nachfrageverschiebung zu einer Verschiebung im Produktmix. Diese Entwicklung wird sich auch im Rohertrag widerspiegeln. Für 2012 rechnet das Management von SMA deshalb mit einer leicht fallenden Rohertragsmarge. Um diesem Trend in den kommenden Jahren gegenzusteuern, wird SMA durch eine systematische Analyse der Produktkosten Einsparungspotenziale identifizieren und die Herstellungskosten konsequent senken. Gleichzeitig wird das Produktportfolio bereinigt.

SMA plant, ihre Technologieführerschaft durch Produktinnovationen weiter auszubauen. Die Forschungs- und Entwicklungsschwerpunkte liegen auf der weiteren Systemkostenreduktion, der Netzintegration sowie dem Energiemanagement. Die Produkte und Lösungen werden auf den Leitmesssen in Deutschland und den USA vorgestellt. Um dieses Ziel zu erreichen, erhöhen wir 2012 unsere Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen auf bis zu 100 Mio. Euro. Zusätzlich wird SMA das Netzwerk strategischer Forschungs- und Entwicklungskooperationen gezielt ausbauen.

Von den ausländischen Märkten werden zukünftig die wesentlichen Wachstumsimpulse ausgehen. Unsere bewährte Strategie, als einer der ersten Solar-Wechselrichterhersteller in jungen Märkten vertreten zu sein, werden wir daher auch in den nächsten Jahren fortsetzen. Für 2012 planen wir den Aufbau von Vertriebs- und Servicegesellschaften für das Solargeschäft in Chile und Südafrika.

SMA wird die erfolgreiche Strategie beibehalten, erst nach Auftragsingang zu produzieren. Ein Ausbau der Produktionskapazitäten von 10 GW ist derzeit nicht vorgesehen. Um die Produktionskapazitäten auch kurzfristig voll auslasten zu können, bevorraten wir 2012 größere Mengen an Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen sowie unfertigen Erzeugnissen. Die Umsetzung der in Bau befindlichen Gebäude sowie die Anschaffung von Maschinen und Ausrüstungen führen 2012 zu Investitionen von ca. 100 Mio. Euro bis 140 Mio. Euro. In den kommenden Jahren wird sich das Investitionsvolumen voraussichtlich auf unter 100 Mio. Euro reduzieren.

Die Fortsetzung unserer Internationalisierungsstrategie und unsere Konzentration auf die Entwicklung innovativer Produkte für Solaranwendungen und das Energiemanagement werden zu höheren Fixkosten führen. Den Umsatzrückgang und den hohen Preisdruck können wir voraussichtlich nicht vollständig durch neue Produkte, günstigere Einkaufspreise und angepasste Organisationsstrukturen ausgleichen. Der SMA Vorstand rechnet im Geschäftsjahr 2012 mit einer rückläufigen EBIT-Marge von 5 Prozent bis 10 Prozent. Mittelfristig strebt SMA eine EBIT-Marge von ca. 10 Prozent an. Die vom SMA Vorstand angestrebten Profitabilitätsziele liegen damit oberhalb des Durchschnitts der deutschen Elektroindustrie. Den Schlüssel für die im Vergleich zur Branche hohe Profitabilität sehen wir in der technischen Weiterentwicklung und Kostenoptimierung von Solar-Wechselrichtern sowie dem Angebot von Energiemanagementlösungen.

Niestetal, 2. März 2012

**SMA Solar Technology AG**  
**Der Vorstand**

<b>Gewinn- und Verlustrechnung der SMA Solar Technology AG</b>			
<b>für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2011</b>	Nr. des Anhangs	<b>2011</b> TEUR	<b>2010</b> TEUR
<b>Umsatzerlöse</b>	(17)	<b>1.489.611</b>	<b>1.894.729</b>
Veränderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen		-12.003	23.387
		<b>1.477.608</b>	<b>1.918.116</b>
Andere aktivierte Eigenleistungen	(18)	6.603	13.851
Sonstige betriebliche Erträge	(19)	74.862	35.157
Materialaufwand	(20)	855.119	963.149
Personalaufwand	(21)	224.413	219.391
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen		38.147	26.409
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(22)	246.295	238.462
Finanzergebnis	(23)	4.138	2.066
<b>Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>		<b>199.237</b>	<b>521.779</b>
Außerordentliches Ergebnis		0	621
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(24)	65.618	161.377
Sonstige Steuern		399	48
<b>Jahresüberschuss</b>		<b>133.220</b>	<b>360.975</b>
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr		436.057	179.182
<b>Bilanzgewinn</b>	(25)	<b>569.277</b>	<b>540.157</b>

<b>Bilanz der SMA Solar Technology AG</b>				
<b>zum 31. Dezember 2011</b>				
<b>Aktiva</b>		Nr. des Anhangs	<b>31.12.2011</b> TEUR	<b>31.12.2010</b> TEUR
<b>A.</b>	<b>Anlagevermögen</b>			
I.	Immaterielle Vermögensgegenstände	(1)	18.474	10.278
II.	Sachanlagen	(2)	292.194	209.130
III.	Finanzanlagen	(3)	74.829	25.980
			<b>385.497</b>	<b>245.388</b>
<b>B.</b>	<b>Umlaufvermögen</b>			
I.	Vorräte	(4)	185.257	181.925
II.	Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	(5)	174.566	224.158
III.	Wertpapiere	(6)	118.824	0
IV.	Flüssige Mittel	(7)	330.500	513.298
			<b>809.147</b>	<b>919.381</b>
<b>C.</b>	<b>Aktiver Rechnungsabgrenzungsposten</b>	(8)	<b>612</b>	<b>139</b>
			<b>1.195.256</b>	<b>1.164.908</b>

Passiva		Nr. des Anhangs	31.12.2011 TEUR	31.12.2010 TEUR
<b>A.</b>	<b>Eigenkapital</b>	(9)		
I.	Gezeichnetes Kapital		34.700	34.700
II.	Kapitalrücklage		124.200	124.200
III.	Gewinnrücklage			
	1. Gesetzliche Rücklage		400	400
	2. Andere Gewinnrücklagen		3.136	3.136
IV.	Bilanzgewinn	(25)	569.277	540.157
			<b>731.713</b>	<b>702.593</b>
<b>B.</b>	<b>Sonderposten für Investitionszuschüsse</b>	(10)	<b>425</b>	<b>585</b>
<b>C.</b>	<b>Rückstellungen</b>	(11)	<b>266.409</b>	<b>296.620</b>
<b>D.</b>	<b>Verbindlichkeiten</b>	(12)	<b>121.503</b>	<b>111.713</b>
<b>E.</b>	<b>Passiver Rechnungsabgrenzungsposten</b>	(13)	<b>75.206</b>	<b>53.397</b>
			<b><u>1.195.256</u></b>	<b><u>1.164.908</u></b>



# ANHANG DER SMA SOLAR TECHNOLOGY AG

ZUM 31. DEZEMBER 2011

A. Allgemeine Angaben zum Jahresabschluss.....	35
B. Angaben zu den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden.....	36
C. Angaben zur Bilanz.....	38
(1) Immaterielle Vermögensgegenstände.....	38
(2) Sachanlagen.....	39
(3) Finanzanlagen.....	40
(4) Vorräte.....	40
(5) Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände.....	41
(6) Wertpapiere.....	41
(7) Flüssige Mittel.....	41
(8) Aktiver Rechnungsabgrenzungsposten.....	41
(9) Eigenkapital.....	42
(10) Sonderposten für Investitionszuschüsse.....	44
(11) Rückstellungen.....	44
(12) Verbindlichkeiten.....	45
(13) Passiver Rechnungsabgrenzungsposten.....	45
(14) Haftungsverhältnisse.....	45
(15) Angaben zu nicht in der Bilanz enthaltenen Geschäften und sonstige finanzielle Verpflichtungen.....	46
(16) Derivative Finanzinstrumente.....	46
D. Angaben zur Gewinn- und Verlustrechnung.....	47
(17) Umsatzerlöse.....	47
(18) Andere aktivierte Eigenleistungen.....	47
(19) Sonstige betriebliche Erträge.....	47
(20) Materialaufwand.....	48
(21) Personalaufwand.....	48
(22) Sonstige betriebliche Aufwendungen.....	48
(23) Finanzergebnis.....	49
(24) Steuern vom Einkommen und vom Ertrag.....	49
(25) Bilanzgewinn.....	49
E. Sonstige Angaben.....	50
(26) Anzahl der Arbeitnehmer.....	50
(27) Gesellschaftsorgane.....	50
(28) Anteilsbesitz.....	52
(29) Honorare des Abschlussprüfers.....	52
(30) Erklärung gemäß § 161 AktG zum Deutschen Corporate Governance Kodex.....	52
(31) Konzernabschluss.....	52

## A. ALLGEMEINE ANGABEN ZUM JAHRESABSCHLUSS

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

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

Der Jahresabschluss zum 31. Dezember 2011 wurde in Euro aufgestellt; im Sinne von § 243 Abs. 2 HGB wurden die Beträge zur Verbesserung der Klarheit und Übersichtlichkeit auf volle TEUR gerundet. Das Geschäftsjahr entspricht dem Kalenderjahr. Die Gewinn- und Verlustrechnung wurde nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt.

## B. ANGABEN ZU DEN BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**Latente Steuern** werden für zeitliche, sich zukünftig voraussichtlich umkehrende Differenzen zwischen den handelsrechtlichen und steuerlichen Wertansätzen ermittelt. Der Ermittlung der latenten Steuern wird der kombinierte Ertragsteuersatz der SMA Solar Technology AG zugrunde gelegt. Der kombinierte Ertragsteuersatz setzt sich aus Körperschaftsteuer-, Solidaritätszuschlags- sowie Gewerbesteuer zusammen und beläuft sich derzeit auf 30,3 %. Im Geschäftsjahr ergab sich insgesamt ein Überhang der aktiven latenten Steuern, der im Wesentlichen auf Unterschiede bei der Bewertung der Gewährleistungsrückstellungen zurückzuführen ist. Von dem Wahlrecht zum Ansatz des aktiven latenten Steuerüberhangs nach § 274 Abs. 1 Satz 2 HGB wird kein Gebrauch gemacht.

Die **sonstigen Steuern** werden ab dem Geschäftsjahr 2011 separat in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen. Die Vorjahreszahl wurde entsprechend angepasst.

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

## C. ANGABEN ZUR BILANZ

### (1) IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE

	Entgeltlich erworbene Lizenzen	Geleistete Anzahlungen	Insgesamt
	TEUR	TEUR	TEUR
<b>Anschaffungskosten</b>			
01.01.2011	17.651	2.054	19.705
Zugänge	8.761	4.653	13.414
Abgänge	57	0	57
Umbuchungen	618	-618	0
31.12.2011	26.973	6.089	33.062
<b>Kumulierte Abschreibungen</b>			
01.01.2011	9.427	0	9.427
Zugänge	5.218	0	5.218
Abgänge	57	0	57
31.12.2011	14.588	0	14.588
Nettobuchwert 31.12.2011	12.385	6.089	18.474
Nettobuchwert 31.12.2010	8.224	2.054	10.278

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

**(2) SACHANLAGEN**

	Grundstücke/ Bauten	Technische Anlagen/ Maschinen	Betriebs-/ Geschäfts- ausstattung	Geleistete An- zahlungen und Anlagen im Bau	Insgesamt
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
<b>Anschaffungskosten</b>					
01.01.2011	86.785	43.078	100.130	33.088	263.081
Zugänge	25.439	2.061	32.494	57.325	117.319
Abgänge	52	381	6.270	736	7.439
Umbuchungen	11.579	472	4.375	-16.426	0
31.12.2011	123.751	45.230	130.729	73.251	372.961
<b>Kumulierte Abschreibungen</b>					
01.01.2011	7.837	10.978	35.136	0	53.951
Zugänge	7.138	3.846	21.945	0	32.929
Abgänge	52	365	5.696	0	6.113
31.12.2011	14.923	14.459	51.385	0	80.767
Nettobuchwert 31.12.2011	108.828	30.771	79.344	73.251	292.194
Nettobuchwert 31.12.2010	78.948	32.100	64.994	33.088	209.130

In den geleisteten Anzahlungen und Anlagen im Bau zum 31. Dezember sind im Wesentlichen Anzahlungen für die Errichtung eines Bürogebäudes und eines Servicecenters enthalten.

Die Zugänge bei den Grundstücken und Bauten betreffen insbesondere Abschlussarbeiten für die Errichtung eines neuen Bürogebäudes, Umbauten bestehender Gebäude sowie den Ankauf von Grundstücken.

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

Die Abgänge beinhalten technische Anlagen und Maschinen sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung, im Wesentlichen Datentechnik.

**(3) FINANZANLAGEN**

	Anteile an verbundenen Unternehmen	Ausleihungen an verbundene Unternehmen	Beteiligungen	Wertpapiere des Anlage- vermögens	Insgesamt
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
<b>Anschaffungskosten</b>					
01.01.2011	25.977	0	3	0	25.980
Zugänge	35.208	8.301	2	5.338	48.849
Abgänge	0	0	0	0	0
31.12.2011	61.185	8.301	5	5.338	74.829
Nettobuchwert 31.12.2011	61.185	8.301	5	5.338	74.829
Nettobuchwert 31.12.2010	25.977	0	3	0	25.980

Die Zugänge bei den Anteilen an verbundenen Unternehmen betreffen im Wesentlichen die neu gegründete SMA Japan Kabushiki Kaisha, Tokyo/ Japan, die SMA Solar (Thailand) Co. Ltd., Bangkok/ Thailand, sowie den Kauf der polnischen Gesellschaft dtw Sp. z o.o., Zabierzów/ Polen.

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

Die Wertpapiere des Anlagevermögens betreffen verzinsliche Wertpapiere, die zum Stichtag eine Restlaufzeit von über einem Jahr besitzen.

**(4) VORRÄTE**

	31.12.2011 TEUR	31.12.2010 TEUR
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	133.955	119.135
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	25.445	14.482
Fertige Erzeugnisse und Waren	25.084	48.049
Geleistete Anzahlungen	773	259
	<u>185.257</u>	<u>181.925</u>

Die Wertberichtigung auf Vorräte beträgt 13,5 Mio. Euro (Vj.: 7,6 Mio. Euro).



**(5) FORDERUNGEN UND SONSTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE**

	31.12.2011 TEUR	31.12.2010 TEUR
Forderungen aus Lieferung und Leistung	92.660	87.733
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	66.464	105.239
Sonstige Vermögensgegenstände	15.442	31.186
	<u>174.566</u>	<u>224.158</u>

Auf die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wurden Einzel- und Pauschalwertberichtigungen in Höhe von 8,5 Mio. Euro gebildet (Vj.: 2,6 Mio. Euro).

Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen beinhalten Darlehensforderungen in Höhe von 49,6 Mio. Euro sowie Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Forderungen aus Konzernumlagen.

Die sonstigen Vermögensgegenstände enthalten im Wesentlichen Forderungen aus ausländischer Vorsteuer, Forderungen gegen das Finanzamt, Abgrenzungen für Lieferanten-Boni für das Geschäftsjahr 2011 und debitorische Kreditoren.

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

**(6) WERTPAPIERE**

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

**(7) FLÜSSIGE MITTEL**

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

**(8) AKTIVER RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN**

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

## (9) EIGENKAPITAL

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

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

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

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

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

Die Gewinnrücklage enthält zum Stichtag neben der gesetzlichen Rücklage in Höhe von 0,4 Mio. Euro andere Rücklagen aus der erst-maligen Anwendung von BilMoG in Höhe von 3,1 Mio. Euro.

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

Die BlackRock, Inc., New York, USA hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 17. Dezember 2010 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechts-anteil an der SMA Solar Technology AG, Niestetal, Deutschland, ISIN: DE000A0DJ6J9, WKN: A0DJ6J am 13. Dezember 2010 die Schwelle von 3 % der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,0004 % (das entspricht 1041129 Stimmrechten) betragen

hat. 3,0004 % der Stimmrechte (das entspricht 1041129 Stimmrech-ten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG in Verbindung mit Satz 2 WpHG zuzurechnen.

Uns wurde am 1. Oktober 2010 gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mit- geteilt:

#### 1. Günther Cramer (Deutschland)

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

#### 2. Lars Cramer (Deutschland)

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

#### 3. Peter Drews (Deutschland)

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

#### 4. Verena Drews (Deutschland)

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

#### 5. Werner Kleinkauf (Deutschland)

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

#### 6. Uwe Kleinkauf (Deutschland)

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

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

Hiermit teile ich Ihnen gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mit, dass der Stimmrechtsanteil von Frau Kirstin Homburg-Kleinkauf an der SMA Solar Technology AG am 1. Oktober 2010 die Schwelle von 3 %, 5 %, 10 %, 15 %, 20 % und 25 % überschritten hat und 25,200 % (8.744.470 Stimmrechte) beträgt. Davon werden Frau Kirstin Homburg-Kleinkauf 24,336 % (8.444.460 Stimmrechte) nach § 22 Abs. 2 WpHG zugerechnet. Die Zurechnung erfolgt aufgrund eines ‚Poolvertrag SMA Solar Technology AG‘ zwischen Frau Kirstin Homburg-Kleinkauf, Herrn Lars Cramer, Frau Verena Drews, Herrn Uwe Kleinkauf, Frau Marsha Wettlaufer, Frau Silvia Ortmann und Herrn Volker Ortmann.

#### 8. Reiner Wettlaufer (Deutschland)

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

#### 9. Marsha Wettlaufer (Deutschland)

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

#### 10. Silvia Ortmann (Deutschland)

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

#### 11. Volker Ortmann (Deutschland)

Hiermit teile ich Ihnen gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mit, dass der Stimmrechtsanteil von Herrn Volker Ortmann an der SMA Solar Technology AG am 1. Oktober 2010 die Schwelle von 3 %, 5 %, 10 %, 15 %, 20 % und 25 % überschritten hat und 25,200 % (8.744.486 Stimmrechte) beträgt. Davon werden Herrn Volker Ortmann 23,100 % (8.015.760 Stimmrechte) nach § 22 Abs. 2 WpHG zugerechnet. Die Zurechnung erfolgt aufgrund eines ‚Poolvertrag SMA Solar Technology AG‘ zwischen Herrn Volker Ortmann, Herrn Lars Cramer, Frau Verena Drews, Herrn Uwe Kleinkauf, Frau Kirstin Homburg-Kleinkauf, Frau Marsha Wettlaufer und Frau Silvia Ortmann.

## (10) SONDERPOSTEN FÜR INVESTITIONSZUSCHÜSSE

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

	01.01.2011 TEUR	Auflösung TEUR	31.12.2011 TEUR
Bauten auf fremden Grundstücken	357	45	312
Technische Anlagen und Maschinen	47	25	22
Betriebs- und Geschäftsausstattung	181	90	91
	<u>585</u>	<u>160</u>	<u>425</u>

## (11) RÜCKSTELLUNGEN

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

	31.12.2011 TEUR	31.12.2010 TEUR
Steuerrückstellungen	35.706	38.360
Sonstige Rückstellungen	230.703	258.260
- davon Personalbereich	(54.649)	(86.757)
- davon Produktions- und Absatzbereich	(155.182)	(163.691)
	<u>266.409</u>	<u>296.620</u>

Die Steuerrückstellungen beinhalten Steuern für das Geschäftsjahr 2010 in Höhe von 35,2 Mio. EUR sowie für die Geschäftsjahre 2008 und 2009 in Höhe von 0,5 Mio. EUR.

Die Rückstellungen im Personalbereich betreffen im Wesentlichen Verpflichtungen für erfolgsabhängige Mitarbeiterboni sowie Urlaubs- und Gleitzeitguthaben.

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

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

Die ursprünglichen Anschaffungskosten der Finanzanlagen betragen 749 TEUR (Vj.: 294 TEUR), der beizulegende Zeitwert dieser Finanzanlagen sowie der Erfüllungsbetrag der sonstigen Rückstellungen betragen 762 TEUR (Vj.: 296 TEUR). Die entsprechend verrechneten Zinsaufwendungen und Zinserträge betragen 13 TEUR (Vj.: 2 TEUR).

## (12) VERBINDLICHKEITEN

Die Restlaufzeiten der Verbindlichkeiten sind im folgenden Verbindlichkeitspiegel dargestellt:

	31.12.2011 davon Restlaufzeit				31.12.2010 davon Restlaufzeit		
	Gesamt TEUR	unter 1 Jahr TEUR	1 bis 5 Jahre TEUR	über 5 Jahre TEUR	Gesamt TEUR	unter 1 Jahr TEUR	über 5 Jahre TEUR
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	9.990	9.990	0	0	17.320	17.320	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	79.084	78.755	326	3	56.674	56.129	545
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	22.849	22.849	0	0	12.952	12.952	0
Sonstige Verbindlichkeiten	9.580	9.580	0	0	24.767	24.767	0
- davon aus Steuern	(1.891)	(1.891)	0	0	(1.863)	(1.863)	0
	<u>121.503</u>	<u>121.174</u>	<u>326</u>	<u>3</u>	<u>111.713</u>	<u>111.168</u>	<u>545</u>

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

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

## (13) PASSIVER RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN

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

## (14) HAFTUNGSVERHÄLTNISSE

Zum Bilanzstichtag 31.12.2011 ergaben sich keine Veränderungen zum Vorjahr (0,05 Mio. Euro).

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

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

	31.12.2011 TEUR	31.12.2010 TEUR
Fälligkeit unter 1 Jahr	14.781	11.105
Fälligkeit 1 bis 5 Jahre	36.300	22.397
Fälligkeit über 5 Jahre	55.789	35.246
	<u>106.870</u>	<u>68.748</u>

Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen in Höhe von 106,9 Mio Euro (Vj.: 68,7 Mio. Euro) enthalten Verpflichtungen aus Gebäudemietverträgen in Höhe von 60,9 Mio Euro (Vj.: 47,1 Mio. Euro) gegenüber der Tochtergesellschaft SMA Immo GmbH & Co. KG. Darüber hinaus bestanden finanzielle Verpflichtungen gegenüber Dritten aus dem Bestellobligo für erteilte Aufträge in Höhe von 50,0 Mio. Euro (Vj.: 67,1 Mio. Euro).

## (16) DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE

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

Die Bewertung der Devisentermingeschäfte erfolgt zum Marktwert.

	Nominalbetrag 31.12.2011 TEUR	Beizulegender Zeitwert 31.12.2010 TEUR
Devisentermingeschäfte USD	47.792	47.682
Devisentermingeschäfte CAD	3.583	3.380
	<u>51.375</u>	<u>51.062</u>

## D. ANGABEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

### (17) UMSATZERLÖSE

Die Umsatzerlöse verteilen sich geographisch und nach Produktbereichen wie folgt:

<b>Absatzmärkte</b>	2011 TEUR	2010 TEUR
Inland	804.939	1.090.096
Europa	504.854	609.154
Drittländer	221.326	261.900
./.. Erlösschmälerungen	-41.508	-66.421
	<u>1.489.611</u>	<u>1.894.729</u>
<b>Produktbereiche</b>	2011 TEUR	2010 TEUR
Medium Power Solutions	1.092.801	1.589.449
High Power Solutions	409.383	360.586
Electronics Manufacturing	28.935	11.115
./.. Erlösschmälerungen	-41.508	-66.421
	<u>1.489.611</u>	<u>1.894.729</u>

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

### (18) ANDERE AKTIVIERTE EIGENLEISTUNGEN

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

### (19) SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

Die sonstigen betrieblichen Erträge enthalten Währungsgewinne in Höhe von 13,3 Mio. Euro (Vj.: 9,7 Mio. Euro) sowie periodenfremde Erträge in Höhe von 43,7 Mio. Euro (Vj.: 13,0 Mio. Euro) insbesondere aus der Auflösung von Rückstellungen.



**(20) MATERIALAUFWAND**

	2011 TEUR	2010 TEUR
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und bezogene Waren	768.038	832.373
Bezogene Leistungen	87.081	130.776
	<u>855.119</u>	<u>963.149</u>

In den bezogenen Leistungen sind Aufwendungen für Zeitarbeitskräfte in Höhe von 37,8 Mio. Euro (Vj.: 66,6 Mio. Euro) enthalten.

**(21) PERSONALAUFWAND**

	2011 TEUR	2010 TEUR
Löhne und Gehälter	189.041	186.043
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Unterstützung	35.372	33.348
	<u>224.413</u>	<u>219.391</u>

In den Sozialen Abgaben und Aufwendungen für Unterstützung sind Aufwendungen für Altersversorgung in Höhe von 1,3 Mio. Euro (Vj.: 0,8 Mio. Euro) enthalten.

**(22) SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN**

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten unter anderem Aufwendungen aus der Bildung von Rückstellungen, Dienstleistungen und Gebäudemieten, Aufwendungen für Vertriebskosten, sowie periodenfremde Aufwendungen in Höhe von 12,2 Mio. Euro (Vj.: 1,6 Mio. Euro). Die periodenfremden Aufwendungen resultieren im Wesentlichen aus der Anpassung von Konzernverrechnungspreisen. Aufwendungen aus Währungsumrechnungen sind in Höhe von 10,5 Mio. Euro (Vj.: 9,3 Mio. Euro) ausgewiesen.

**(23) FINANZERGEBNIS**

	2011 TEUR	2010 TEUR
Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	578	0
- davon aus verbundenen Unternehmen	(491)	(0)
Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	-1.484	0
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	6.912	3.571
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-1.868	-1.505
	<u>4.138</u>	<u>2.066</u>

In den sonstigen Zinsen und ähnlichen Erträgen sind Zinserträge aus Darlehen an Tochtergesellschaften in Höhe von 0,6 Mio. Euro (Vj.: 0,8 Mio. Euro) enthalten.

Die Zinsen und ähnliche Aufwendungen enthalten Aufwendungen aus der Aufzinsung langfristiger Rückstellungen in Höhe von 1,7 Mio. Euro (Vj.: 1,5 Mio. Euro).

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

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

	2011 TEUR	2010 TEUR
Ertragssteueraufwand laufendes Jahr	67.370	161.364
Ertragssteueraufwand Vorjahre	-1.752	13
	<u>65.618</u>	<u>161.377</u>

**(25) BILANZGEWINN**

Gemäß Beschluss der Hauptversammlung der SMA Solar Technology AG vom 26. Mai 2011 wurde aus dem Bilanzgewinn der SMA Solar Technology AG zum 31. Dezember 2010 für das Geschäftsjahr 2010 eine Dividende in Höhe von 104,1 Mio. Euro ausgeschüttet.

## E. SONSTIGE ANGABEN

### (26) ANZAHL DER ARBEITNEHMER

Die durchschnittliche Beschäftigtenzahl betrug:

	2011	2010
Entwicklung	811	631
Produktion und Service	2.111	1.555
Vertrieb und Verwaltung	810	683
	<u>3.732</u>	<u>2.869</u>
Auszubildende und Praktikanten	441	380
Zeitarbeitskräfte	1.088	1.638
	<u>5.261</u>	<u>4.887</u>

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

### (27) GESELLSCHAFTSORGANE

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

Mitglieder des Vorstands	Mitgliedschaft in Aufsichtsräten und anderen Kontrollgremien
Dipl.-Kfm. Pierre-Pascal Urbon, Vorstandssprecher (ab Mai 2011) Vorstand Finanzen	
Dipl.-Ing. Günther Cramer, Vorstandssprecher (bis Mai 2011)	Mitglied des Aufsichtsrats der EnBW AG
Dipl.-Soz.Päd. Jürgen Dolle, Vorstand Personal	
Dipl.-Ing. Peter Drews, Vorstand Systematische Produktkostenreduktion (bis Mai 2011)	
Dipl.-Ing. Roland Grebe, Vorstand Entwicklung	
Dipl.-Ing. Uwe Hertel, Vorstand Operatives Geschäft (bis Dezember 2011)	
Dipl.-Ing. Marko Werner, Vorstand Vertrieb & Marketing	

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

<b>Mitglieder des Aufsichtsrats</b>	<b>Ausgeübter Beruf</b>	<b>Mitgliedschaft in Aufsichtsräten und anderen Kontrollgremien</b>
Dipl.-Ing. Günther Cramer, Vorsitzender (ab 26.05.2011)	Stiftungsvorstand	Mitglied des Aufsichtsrats der EnBW AG
Dr. jur. Erik Ehrentraut, Stellv. Vorsitzender (ab 26.05.2011) Vorsitzender (bis 26.05.2011)	Unternehmensberater	Mitglied des Aufsichtsrats der Interpane Glas Industrie AG
Dipl.-Ing. Reiner Wettlaufer, Stellv. Vorsitzender (bis 26.05.2011)	Stiftungsvorstand	-
Dipl.-Ing. Peter Drews (ab 26.05.2011)	Stiftungsvorstand	-
Siegfried L. Drucker (ausgeschieden am 26.05.2011)	Geschäftsführer	
Dr. Günther Häckl	Arbeitnehmersvertreter	-
Dipl.-Ing. Johannes Häde	Arbeitnehmersvertreter	-
Dr. Winfried Hoffmann	Berater	Mitglied des Aufsichtsrats des Instituts für Solarenergie Forschung Hameln Mitglied des Aufsichtsrats des Helmholtz Zentrum Berlin
Dr. Ing. Martin Hoppe-Kilpper (ausgeschieden am 26.05.2011)	Geschäftsführer	-
Prof. (em.) Dr.-Ing. Werner Kleinkauf	Universitätsprofessor	Mitglied im Aufsichtsrat der Seeger Engineering AG
Alexander Naujoks	Gewerkschaftssekretär	-
Ullrich Meßmer	Gewerkschaftssekretär	-
Joachim Schlosser	Arbeitnehmersvertreter	-
Mirko Zeidler	Arbeitnehmersvertreter	-

Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Vorstands betragen im Berichtsjahr einschließlich der Wahrnehmung ihrer Aufgaben in den Tochterunternehmen 2,8 Mio. Euro, davon 0,5 Mio. Euro variable Bezüge (Vj.: 2,5 Mio. Euro, davon 1,0 Mio. Euro variable Bezüge). Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Aufsichtsrats betragen im Berichtsjahr 0,5 Mio. Euro (Vj.: 0,3 Mio. Euro). Darin enthalten sind variable Vergütungen in Höhe von 0,3 Mio. Euro (Vj.: 0,2 Mio. Euro). Vorstandsmitglieder halten zum Stichtag insgesamt einen Anteil von 0,57 % (Vj.: 26,2 %) und Aufsichtsratsmitglieder einen Anteil von insgesamt 28,51 % (Vj.: 22,2 %) der Aktien. Familienmitglieder von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern halten zusammen einen Anteil von 25,2 % (Vj.: 25,2 %) der Aktien. Die Bezüge für Mitglieder des Vorstands und Aufsichtsrats sind individualisiert in einem separaten Vergütungsbericht nach den Kriterien des Corporate Governance Kodex dargestellt. Der vollständige Vergütungsbericht ist Bestandteil des Lageberichts.

## **(28) ANTEILSBESITZ**

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

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

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

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

Die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung zu den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex wurde durch den Vorstand und den Aufsichtsrat zuletzt in der Fassung vom 6. Dezember 2011 abgegeben und den Aktionären dauerhaft auf der Internet-Seite unter <http://www.SMA.de> zugänglich gemacht.

## **(31) KONZERNABSCHLUSS**

Die SMA Solar Technology AG stellt als Mutterunternehmen zum 31. Dezember 2011 für den größten Kreis einen Konzernabschluss auf, der beim Betreiber des elektronischen Bundesanzeigers eingereicht und nachfolgend im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht wird.

Niestetal, den 02. März 2012

**SMA Solar Technology AG**  
**Der Vorstand**

Pierre-Pascal Urbon

Jürgen Dolle

Roland Grebe

Marko Werner

Anteilsbesitz der SMA Solar Technology AG zum 31. Dezember 2011					
		Beteiligungs- quote (%)		Eigenkapital (TEUR) nach IFRS	Jahresergebnis (TEUR) nach IFRS
Gesellschaft	Sitz				
dtw Sp. z. o.o.	Zabierzów, Polen	100		12.704	5.982
Niestetal Services, Unipessoal Lda.	Lissabon, Portugal	100		56	28
SMA America Holdings LLC	Denver, USA	100		12.392	-4.293
SMA America Production LLC	Denver, USA	100		35.627	21.825
SMA Australia Pty. Ltd	Sydney, Australien	100		840	-277
SMA Beijing Commercial Company Ltd.	Peking, China	100		297	203
SMA Benelux BVBA	Brüssel, Belgien	100	**	614	363
SMA Central and Eastern Europe s.r.o.	Prag, Tschechische Republik	100		852	265
SMA France S.A.S.	Lyon, Frankreich	100		1.766	817
SMA Ibérica Tecnología Solar, S.L.	Barcelona, Spanien	100		5.581	1.758
SMA Immo Beteiligungs GmbH	Niestetal, Deutschland	94	*	26	1
SMA Immo GmbH & Co. KG	Niestetal, Deutschland	100		1.557	469
SMA Italia S.r.L.	Mailand, Italien	100		1.826	668
SMA Japan Kabushiki Kaisha	Tokyo, Japan	100		544	-51
SMA Middle East Limited	Abu Dhabi, Vereinigte Arabische Emirate	100		154	27

SMA Railway Technology GmbH	Kassel, Deutschland	100		15.330	1.434
SMA Solar India Private Limited	Mumbai, Indien	100	***	472	321
SMA Solar Technology America LLC	Rocklin, USA	100		-13.492	-10.357
SMA Solar Technology Beteiligungs GmbH	Niestetal, Deutschland	100		25	0
SMA Solar Technology Canada Inc.	Vancouver, Kanada	100		1.274	-391
SMA Technology Hellas AE	Athen, Griechenland	100	**	601	299
SMA Technology Korea Co., Ltd.	Seoul, Südkorea	100		925	353
SMA Solar UK Ltd.	London, Großbritannien	100		880	746
SMA Solar Thailand Co. Ltd.	Bangkok, Thailand	100		283	-112
* Die restlichen Anteile werden von der SMA Technologie-Holding GmbH gehalten.					
** Davon werden 0,1% von der SMA Solar Technology Beteiligungs GmbH gehalten.					
*** Davon werden 0,01% von der SMA Solar Technology Beteiligungs GmbH gehalten.					



## **VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER**

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

Niestetal, den 2. März 2012

### **SMA Solar Technology AG Der Vorstand**

Pierre-Pascal Urbon

Jürgen Dolle

Roland Grebe

Marko Werner

### Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den Jahresabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang – unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der SMA Solar Technology AG, Niestetal, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2011 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

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

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

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

Hannover, den 2. März 2012  
1111951/ba

**Deloitte & Touche GmbH**  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

(Scharpenberg)  
Wirtschaftsprüfer

(Schwibinger)  
Wirtschaftsprüfer