

KONZERNBERICHT

2014

IMPULSE FÜR WACHSTUM

DAFÜR STEHT SOLARWORLD »»

Die unendliche Kraft der Sonne überall auf der Welt für eine nachhaltige Energieversorgung zu nutzen – diese **Vision** treibt uns an.

Mit **Innovationsmut** und **Pioniergeist** gelang der SolarWorld AG bereits 1999 der Sprung an die Börse. Innerhalb weniger Jahre etablierte sich das Unternehmen zu einem **international anerkannten Solarkonzern**. Gestartet als reines Handelshaus hat sich die SolarWorld als **Hersteller hochwertiger Solartechnologie** das Vertrauen der Kunden erarbeitet, auch über die schwierigen Zeiten der Branche hinweg.

Heute differenziert sich die SolarWorld auf dem Solarmarkt mit **klaren Mehrwerten** für ihre Kunden. Mit **ausgefeilter Technologie** „made in Germany“ und „made in USA“ ist SolarWorld der natürliche **Partner** für **qualitätsbewusste Kunden** weltweit.

Aus starker **innerer Überzeugung** prägt SolarWorld die technologischen Standards der Branche und schafft so **ECHTE WERTE**. Auf diese Weise nehmen wir Kurs auf weiteres **Wachstum** – als großer westlicher Solarkonzern mit Zukunft!

2014 EIN JAHR DER MEILENSTEINE

Wir haben die SolarWorld wieder **stark gemacht** und auf die Zukunft ausgerichtet!

Finanzielle Restrukturierung
erfolgreich abgeschlossen

Qatar Solar S.P.C. als **neuen Investor** gewonnen

Produktionskapazitäten
der Bosch Solar Energy AG
übernommen

Prozesse gestrafft, Kosten
weiter gesenkt und damit die
Wettbewerbsfähigkeit erhöht

Positionierung am weltweiten
Solarmarkt geschärft unter
„**SolarWorld – REAL VALUE**“

Entscheidende **Impulse** für starkes Wachstum
und die Rückkehr zur Profitabilität!

2014 >>> Impulse für weiteres Wachstum

SOLARWORLD WÄCHST STÄRKER ALS DER SOLARE WELTMARKT **+55%**

Steigerung des Absatzes
erreicht.

SOLARWORLD ÜBERZEUGT NEUE INVESTOREN

FEBRUAR 2014 >>> Starker Partner setzt Zeichen des Vertrauens

Investor aus dem Emirat Qatar steigt
als neuer Ankeraktionär mit einem Anteil
von 29% bei der SolarWorld AG ein
und vergibt Kreditlinie von 50 Mio. €.

FINANZIELLE
RESTRUKTURIERUNG MIT
ERFOLG
ABGESCHLOSSEN

FEBRUAR 2014 >>> Solides Fundament geschaffen

SolarWorld geht als größter Hersteller
in Europa und Amerika aus der Krise der
Solarindustrie hervor.



ECHTE WERTE REAL VALUE

JUNI 2014 >>> Positionierung im internationalen Wettbewerb

SolarWorld differenziert sich mit dem Markenkern REAL VALUE noch trennschärfer vom Wettbewerb. REAL VALUE basiert auf authentischen und belastbaren Werten und macht den Kundennutzen international klar erkennbar.



MÄRZ 2014 >>> Rückenwind für solides Wachstum

SOLAR-FERTIGUNG VON BOSCH WIRD TEIL DES KONZERNS

SolarWorld übernimmt die Zell- und Modulfertigung des Qualitätsherstellers Bosch Solar Energy AG im thüringischen Arnstadt und gewinnt einen dritten Produktionsstandort hinzu.



IN

ZUKUNFT



GEDACHT

JUNI 2014 >>> Kundenmehrwert schaffen

Solarstrom speichern, den Verbrauch intelligent steuern und sich unabhängig von den Energieversorgern machen – das ist die Zukunft. Auf der Intersolar Europe in München stellt die SolarWorld eine Neuheit für ein Komplettsystem mit Lithium-Ionen-Batteriespeicher vor – das SunPac LiOn.



JUNI 2014 >>> Engagement fördern

SOLARWORLD FÜR GELEBTE NACHHALTIGKEIT

Der SolarWorld Einstein Award 2014 geht nach Mali. Mit dem Preis für Vordenker in Sachen erneuerbare Energien wird Dr. Ibrahim Togala ausgezeichnet. Der Ingenieur und Unternehmer setzt sich für die Förderung von Solarstrom in Westafrika ein – auch als Partner im Solar2World-Programm der SolarWorld.

AUGUST 2014 >>> Markterprob in die Zukunft

BESTÄNDIGKEIT ...

Der Solar-Standort Freiberg feiert seinen 20. Geburtstag.



... UND

WANDEL

OKTOBER 2014 >>> Mehr Effizienz und Profitabilität

Der Solarmarkt wandelt sich rasant und mit ihm die Solar-World. Synergieeffekte sollen die Wettbewerbsfähigkeit erhöhen. Im Juli 2014 sind die Produktionstöchter in Freiberg unter einem gemeinsamen Dach vereint. Die Aktivitäten in den USA wurden 2014 in Hillsboro/Oregon zusammengeführt, seit Oktober als SolarWorld Americas.

ZURÜCK ZUM

FAIREN WETTBEWERB

DEZEMBER 2014 >>> Impuls für die Solarindustrie

Das US-Handelsministerium bestätigt Zölle auf Solarimporte aus China und Taiwan. Damit ergreifen die US-Behörden erneut Maßnahmen gegen unzulässige Handelspraktiken. Heimische Hersteller wie SolarWorld haben wieder eine faire Chance.

AMERIKA
WEITER

WÄCHST

OKTOBER 2014 >>> Steigende Nachfrage

SolarWorld kündigt an, am Standort Hillsboro in neue Produktionskapazitäten zu investieren.



<<< **2014**

IMPULSE

FÜR WACHSTUM 2015+ >>>

WACHSEN



MIT EINEM KLAREN
MEHRWERT.

Die Masse des Solarmarktes wird aus Asien beliefert. Doch bei einem Investitionsprodukt wie einer Solaranlage gewinnen für Kunden langfristig ausgelegte Kriterien wie einwandfreie Qualität, nachweisbare Robustheit und Beständigkeit im oberen Leistungsbereich immer stärker an Bedeutung. Es ist dieses Qualitätssegment, in dem sich die SolarWorld positioniert hat – chancenreich und glaubwürdig als einzig verbliebener großer Solarhersteller in Europa und Amerika.

Getragen durch die erwiesene Qualität und das Vertrauen in die Marke SolarWorld, baute der Konzern eine starke Bindung zu seinen Kunden auf. Das Ergebnis: Trotz vergangener Turbulenzen am Markt empfehlen rund 80 Prozent der europäischen Kunden SolarWorld engagiert weiter.

DARAN WILL SOLARWORLD ANKNÜPFEN! Wachstum über dem Marktdurchschnitt – das ist das Ziel, das sich der Konzern 2015 gesteckt hat. SolarWorld schafft Werte für den Kunden und differenziert sich darüber klar vom weltweiten Angebot der Modul-Massenware.

Nah in den Märkten mit einem auf spezifische Kundenbedürfnisse abgestimmten ausgezeichneten Angebot wird SolarWorld ihre Marktanteile im Bereich von Dachanlagen für das private Eigenheim und Gewerbebetriebe weiter kraftvoll ausbauen. Hier verbindet SolarWorld in besonderer Weise Herstellerkompetenz mit Know-how als Anbieter intelligenter Solarstromlösungen. In der Entwicklung denkt der Konzern vom System und von den Kundenbedürfnissen her. Das Ergebnis: smarte Haustechnik mit Solarsystemen, die robust sind und hohe Leistung bringen.

Große Solarmärkte, in denen Kunden besonderen Wert auf Qualität bei Produkt und Service legen, sind die USA, Japan und Europa. Aus diesen Märkten heraus will SolarWorld ihr weltweites Wachstum gestalten. Mit steigenden Produktionskapazitäten, technologischem Fortschritt, zukunftsfähigen Systemlösungen und einer engen Bindung zu den Kunden vor Ort setzt SolarWorld die nächsten Schritte, um ab 2015 wieder profitabel wachsen zu können.

Weltweit steigt die Nachfrage nach Solarstrom rasant. Laut der Internationalen Energieagentur wird Solarenergie die vorherrschende Stromquelle der Zukunft sein. Als größter Solarhersteller der westlichen Welt will SolarWorld diese Wachstumschancen ergreifen.

2015 IN ZAHLEN

+ **20** %

ERWARTETES WACHSTUM
DES WELT-SOLARMARKTS

+ **25** %

GEPLANTES ABSATZ-WACHSTUM
DER SOLARWORLD AUF > 1 GW

> **50** %

ERWARTETER ANTEIL AMERIKAS
AM GESAMT-ABSATZ DER SOLARWORLD

1,6 GW

GEPLANTE PRODUKTIONSKAPAZITÄT
IM BEREICH MODUL ENDE 2015

40 JAHRE

PRODUKTIONSERFAHRUNG
IN DEN USA (SEIT 1975)

VORREI

SolarWorld denkt groß und handelt aus **ÜBERZEUGUNG!**
So auch im März 2014: SolarWorld übernimmt die solare
Produktion des Technologieriesen Bosch. Mit diesem Schritt
hat SolarWorld **STÄRKE** bewiesen, den Blick nach vorn
gerichtet und die einzigartige Chance genutzt, ihre Position
als größter westlicher **QUALITÄTSHERSTELLER** auszubauen.



TER AUS ÜBERZEUGUNG

Schon im Zuge der Akquisitionen der Solarsparten von Big Playern wie Bayer und Shell – und auch jetzt im Fall von Bosch – hat SolarWorld Potenziale erkannt, Erfahrungen bewertet, das Know-how gebündelt und Bewährtes zukunftsfähig gemacht. SolarWorld-Produkte und Komponenten basieren daher auf ausgereifter Technologie, die in Qualität „made by SolarWorld“ umgewandelt wurde. Das ist ein Leistungsversprechen, das in dieser Form am Markt einzigartig ist.

Mit dieser Vorgehensweise erzielt SolarWorld derzeit herausragende Erfolge im Bereich der PERC-Technologie für Hochleistungszellen. Der von SolarWorld entwickelte und genutzte Ansatz zur Leistungssteigerung lässt sich in perfekter Weise mit einem übernommenen Verfahren von Bosch kombinieren. Das Ergebnis: SolarWorld hat mit einem Wirkungsgrad von 21,42 Prozent einen neuen Weltrekord für industriell gefertigte PERC-Solarzellen erreicht!

Aus starker innerer Überzeugung geht SolarWorld mit dem eigenen Qualitätsanspruch weit über die Norm hinaus. Das heißt konkret, dass SolarWorld in ihrem Testlabor für Solarmodule die Produkte und Materialien mit eigenen Verfahren weitaus gründlicher und realitätsnäher prüft, als es die internationalen Normen vorsehen. Während SolarWorld ihre Solarmodule an den realen Anforderungen misst, testen viele Wettbewerber nur entsprechend der Norm.

Nicht selten werden SolarWorld-Kriterien nach Jahren auch von externen Prüfinstituten übernommen. SolarWorld ist dann aber schon wieder einen Schritt weiter. Auf diese Weise fordert SolarWorld die Branche, formt die Standards wie kein anderer Hersteller und gestaltet so den Solarmarkt entscheidend mit. Für den Kunden bedeutet dies Qualität, die auch den extremsten Belastungen in der Realität standhält.

ECHTE WERTE EBEN!



„EIN EXTREMER HÄRTETEST“

IM GESPRÄCH MIT SEBASTIAN HOPFE, Qualitätsingenieur bei der SolarWorld in Freiberg und Trial Biker aus Leidenschaft

Eine ungewöhnliche Show begeistert Besucher bei Messen und Events: Sebastian Hopfe demonstriert mit **SPÉKTAKULÄREN SPRÜNGEN** auf dem Trial Bike, was Solarstrommodule der SolarWorld aushalten können. Er weiß aus erster Hand, dass bei der Show eigentlich nichts schiefgehen kann. Warum das so ist, verrät er im Interview.



Was kann man sich unter einem Bike Trial vorstellen?

Wie das Wort Trial schon sagt, handelt es sich um den Versuch, mit dem Fahrrad Hindernisse zu überwinden. Das können Hürden in der Natur sein wie Felsen und Baumstämme, gern suchen wir aber auch die Herausforderung vor Publikum im urbanen Raum. Es ist ein professioneller Sport, der eine gute Technik und große Fitness erfordert – auch im Kopf.

Welche Idee steckt hinter Ihrer SolarWorld-Show?

Als Qualitätsingenieur in der Freiburger Produktion von Solarmodulen lag es für mich nahe, das Produkt, das ich jeden Tag begleite, einmal als zentrales Element in eine Bike-Trial-Show einzubauen. Auf publikumswirksame Weise kann ich so die Robustheit „meines“ Produkts unter Beweis stellen.

Welchen Belastungen sind die Module dabei ausgesetzt?

Es ist ein extremer Härtetest. Bei meinen Sprüngen auf die Module wirken schon ordentliche Kräfte. Sie versetzen den Glas-Zell-Verbund in Schwingung. Diese Belastung ist mit heftigem Hagelbeschuss oder Bewegung durch hohe Windlasten vergleichbar. Aber ich weiß, dass die Module dem sehr gut standhalten. Wir haben auf der Intersolar Europe den Test mit dem Glas-Glas-Modul Sunmodule Protect gemacht: Elektrolumineszenz-Messungen nach der Show haben bewiesen, dass die Solarzellen unversehrt geblieben sind.

Wie stellt SolarWorld die besondere Belastbarkeit sicher?

Die Kollegen im Prüflabor gehen über die Norm externer Prüfinstitute hinaus. Unsere Produkte und Materialien müssen sich Tests unterziehen, als ob sie über viele Jahre hinweg extremen

Belastungen ausgesetzt wären. Wir simulieren z. B. starke Sonneneinstrahlung, beißenden Frost, starke Stürme und hohe Schneelasten. Unsere Kunden können sich deswegen darauf verlassen, dass unsere Module auch in der Realität über 30 Jahre hinweg extremen Einflüssen gewachsen sind.

Welche Rolle spielen Sie dabei als Qualitätsingenieur?

Ich begleite den kompletten Herstellungsprozess. Das fängt mit der Wareneingangskontrolle an. SolarWorld stellt besonders strenge Anforderung an die Qualifizierung der eingesetzten Materialien. Die gelieferte Ware wird dann noch einmal genau geprüft. Am Ende des Prozesses stellen wir mit dem sogenannten Flasher die elektrische Leistung des Moduls fest. Diese messen wir übrigens besonders präzise, weil wir unser Gerät vom TÜV Rheinland stichprobenartig checken lassen. Der Kunde kann dadurch auf besonders sichere Erträge zählen.



STECKBRIEF

Sebastian Hopfe (30) ist Wirtschaftsingenieur und hat zunächst im Automotive-Bereich gearbeitet. Über das Thema Qualität kam der Dresdner zur SolarWorld. Seit 17 Jahren sucht er die Herausforderung auf dem Trial Bike. Mit seinem Bike-Partner begeistert er das Publikum mit professionellen Shows.

GUT VERNETZT UND KLUG

GESPEICHERT

DAS EIGENHEIM WIRD INTELLIGENT. Dabei geht es nicht um Technikspielereien, sondern um die smarte, unabhängige und regenerative Energieversorgung der Zukunft. Immer mehr Menschen verwirklichen sich damit in ihrem Zuhause ein Stück Autarkie.

SMART HOME – ein Begriff in vieler Munde, ein Thema am Puls der Zeit. Doch was verbirgt sich dahinter? Unbestritten ist es einer der spannendsten technologischen Trends, der die Wohn- und Lebensqualität durch intelligente Vernetzung grundlegend beeinflussen wird. Groß ist bereits das Marktangebot an technischen Verfahren, Systemen, fernsteuerbaren Geräten und Installationen sowie automatisierten Abläufen.

SOLARWORLD stellt in besonderer Weise die Solaranlage in das Zentrum smarter Energienutzung und nimmt damit in diesem Markt eine wegweisende Rolle ein: Die Solaranlage als Herzstück liefert sauberen Strom vom Dach, mit einem Batteriespeicher steht der selbst erzeugte Strom bei Bedarf jederzeit zur Verfügung und ein intelligentes Energiemanagementsystem macht einen optimalen Verbrauch möglich. Wer in einem solaren Smart Home lebt, macht sich unabhängig von großen Energieversorgern und steigenden Strompreisen. Diese energetische Autarkie ist es, die den besonderen Reiz für viele Kunden ausmacht.



SOLARES SMART HOME Die Solaranlage von SolarWorld als Herzstück liefert Strom vom Dach. Batteriespeicher und intelligente Steuerung machen eine Versorgung rund um die Uhr möglich. Durch die neue App SolarWorld MyHome ist die Bedienung kinderleicht.

FEST STEHT: Der Markt für smarte Haustechnik wird boomen. Laut einer Studie der Gesellschaft für Konsumforschung aus dem Jahr 2014 gibt es allein in Deutschland über 26 Millionen potenzielle Smart-Home-Haushalte. SolarWorld ist ganz vorn dabei und für dieses Wachstumssegment stark aufgestellt: mit klugen Produkten, Qualität „made in Germany“ und „made in USA“, Nähe zu den Märkten und viel Innovationsgespür entlang der Kundenbedürfnisse. 2014 hat SolarWorld das Portfolio im Bereich solares Smart Home um einige Produktneuheiten wie das Batteriesystem SunPac LiOn und das Energiemanagementsysteme MyHome erweitert. Nach dem Start in Deutschland wird SolarWorld das Angebot nun schrittweise auch auf Märkte wie Australien und Großbritannien ausdehnen. Der Solarmarkt der Zukunft wird sich grundlegend weiterentwickeln. Und er wird smart!

 www.solarworld.de/sunpac



5,000

LADEZYKLEN Das bedeutet
mehr als 20 Jahre Solarstrom
für den Haushalt.

**SUNPAC LION
BATTERIESPEICHER
VON SOLARWORLD**

ÜBER DIESEN BERICHT

ZUKUNFTSGERICHTETE AUSSAGEN

Dieser Bericht kann zukunftsgerichtete Aussagen enthalten, die Risiken und Unsicherheiten unterworfen sind. Viele davon sind abhängig von Einflussfaktoren, welche die SolarWorld AG weder steuern noch genau einschätzen kann, z. B. die zukünftige Entwicklung des Marktes, der Konjunktur und von Angebot und Nachfrage, das Verhalten anderer Marktteilnehmer, das Eintreten erwarteter Synergien und das Handeln staatlicher Stellen.

Die SolarWorld AG hat ihren zukunftsgerichteten Aussagen gegenwärtige Ansichten und Annahmen hinsichtlich zukünftiger Ereignisse und Geschäftsergebnisse zu Grunde gelegt. Viele Faktoren könnten dazu führen, dass sich die tatsächlich eintretenden Entwicklungen und Ergebnisse wesentlich von den Angaben unterscheiden, die ausdrücklich oder implizit in den zukunftsgerichteten Aussagen enthalten sind. Dazu gehören insbesondere die im Chancen- und Risikobericht genannten Faktoren.

In Anbetracht dieser Unsicherheiten werden Leser davor gewarnt, unbedingtes Vertrauen in die zukunftsgerichteten Aussagen zu setzen. Wir übernehmen zudem keine Verpflichtung, die in diesem Bericht getroffenen zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren.

NACHHALTIGKEIT

SolarWorld AG ist ein auf Nachhaltigkeit ausgerichtetes Unternehmen. Der Vorstand der SolarWorld AG unterstützt das Engagement des Konzerns im Rahmen internationaler Regelwerke wie dem United Nations Global Compact. Mit dem vorliegenden Bericht erklärt der Vorstand – und allen voran der Vorstandsvorsitzende – der SolarWorld AG seine Bereitschaft, dieses Engagement fortzuführen.

Der Konzernbericht 2014 legt unsere finanzielle und nicht-finanzielle Leistung dar (Global Reporting Initiative, G4 In Accordance Comprehensive, prüferische Durchsicht durch die BDO AG, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft). Besonders relevante ökonomische, ökologische und soziale Themen werden im Konzernlagebericht eingehend erläutert. Der Abschnitt „Nachhaltigkeit im Detail 2014“ steht aus Gründen der Ökoeffizienz nur elektronisch als PDF-Dokument zur Verfügung: ► www.solarworld.de/nachhaltigkeit

SONSTIGES

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

Im Konzernbericht können Rundungsdifferenzen auftreten.

INHALT

008 VORWORT DES VORSTANDS*

011 KENNZAHLEN UND FAKTEN*

- 013 Ausgewählte Konzernkennzahlen
- 014 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung der Quartale
- 014 Umsatzentwicklung nach Regionen
- 015 Kennzahlenentwicklung in Fünfjahresvergleich
- 016 Nachhaltigkeitsleistungen

019 KONZERN LAGEBERICHT*

- 021 Grundlagen des Konzerns
- 029 Wirtschaftsbericht
- 063 Nachtragsbericht

065 KONZERN LAGEBERICHT PROGNOSE*

- 067 Risikobericht
- 081 Chancenbericht
- 083 Prognosebericht

091 CORPORATE GOVERNANCE*

- 093 Erklärung zur Unternehmensführung
- 104 Bericht des Aufsichtsrats

109 KONZERNABSCHLUSS*

- 111 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
- 112 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 113 Konzern-Bilanz
- 114 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 115 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 116 Konzernanhang
- 169 Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers
- 170 Versicherung der gesetzlichen Vertreter

171 SERVICE

- 173 Glossar
- 178 Abkürzungsverzeichnis
- 179 Finanz- und Veranstaltungskalender 2015

** Ein detailliertes Inhaltsverzeichnis finden Sie auf den Kapiteltrennern.*



Vorstand der SolarWorld AG (v.l.n.r.): Jürgen Stein (Vorstand Produkt – CPO): Produktmanagement, Produktentwicklung, Qualitätsmanagement, Einkauf und Supply-Chain-Management; **Philipp Koecke (Finanzvorstand – CFO):** Finanzen, Controlling, Rechnungswesen und Investor Relations; **Dr.-Ing. E. h. Frank Asbeck (Vorstandsvorsitzender – CEO):** strategische Konzernentwicklung, Produktion, Technologie-Entwicklung und Öffentlichkeitsarbeit einschließlich der Energie- und Umweltpolitik; **Colette Rückert-Hennen (Vorstand Informationstechnologie, Marke und Personal – CIPBO):** IT, Personal, Markenführung, Marketing, Nachhaltigkeit und Compliance; **Frank Henn (Vorstand Vertrieb – CSO):** weltweiter Vertrieb einschließlich der Bereiche Aftersales, Technischer Support und Customer Service

VORWORT DES VORSTANDS

VEREHRTE KUNDEN, AKTIONÄRE, ANLEIHNHABER, GESCHÄFTSPARTNER UND MITARBEITER DER SOLARWORLD AG,

im Februar 2014 hat uns der Abschluss der finanziellen Restrukturierung einen Neubeginn ermöglicht. Der Neubeginn beruhte auf dem Vertrauen, dass SolarWorld ihre Chance auf eine erfolgreiche Zukunft nutzen wird. Heute, nach gut einem Jahr der „SolarWorld 2.0“, steht fest: Wir haben uns mit mutigen Schritten nach Vorn bewegt! Auf dem Weg, den Konzern nachhaltig auf einen Kurs des Wachstums und der Profitabilität zu führen, sind wir so ein beachtliches Stück vorangekommen.

2014 reihten sich herausragende Geschäftsereignisse eng aneinander: Durch die strategische Übernahme der Solaraktivitäten von Bosch in Arnstadt haben wir unter anderem unsere Produktionskapazitäten nahezu verdoppelt und unsere Positionierung als führender Qualitätsanbieter weiter untermauert. Wir haben darüber hinaus unsere Rohstoffversorgung gemeinsam mit unseren Lieferanten auf ein neues, solides Fundament gestellt. Unser Absatz nahm 2014 kräftig Fahrt auf und wir konnten unsere durchaus sportlichen Pläne weit übertreffen. So stieg der Handelsabsatz um 55 Prozent gegenüber 2013; gerechnet hatten wir mit 40 Prozent. Besonders gut liefes für uns in den USA, Frankreich, Großbritannien und Japan. Sogar im rückläufigen deutschen Solarmarkt haben wir uns ordentlich geschlagen und unseren Marktanteil erhöht.

**„ WIR KONNTEN DAS EBITDA 2014
WIEDER INS POSITIVE DREHEN UND
UNSERE PROGNOSE ERFÜLLEN. “**

Der Konzernumsatz ist 2014 um mehr als ein Viertel auf 573 Mio. € gestiegen. Hier haben wir unsere ursprüngliche, sehr ambitionierte Zielmarke nicht erreicht, vor allem weil es bei unseren Absatzmengen unvorhersehbare Verschiebungen im Produktmix gab. Wir haben außerdem 2014 keine neuen schlüsselfertigen Großprojekte realisiert – eine sorgsam abgewogene Entscheidung meiner Vorstandskollegen und mir, um finanzielle Risiken und die

langfristige Bindung liquider Mittel für den Konzern zu vermeiden. Diese Entscheidung gab uns zudem genügend Luft für interessantes Liefergeschäft auch mit Blick auf neue internationale Großkunden.

Die zahlreichen positiven Geschäftsereignisse spiegeln sich auch im operativen Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) wider. Es verbesserte sich 2014 deutlich auf +108 Mio. € gegenüber -147 Mio. € im Restrukturierungsjahr 2013. Aber auch wenn man die Sondereffekte aus der Bosch-Übernahme in Arnstadt und aus einer Wertberichtigung im Zusammenhang mit den neuverhandelten Rohstoffverträgen herausrechnet, konnten wir 2014 das EBITDA mit 1,6 Mio. € wieder ins Positive drehen und damit unsere Prognose erfüllen.

**„ ALS NÄCHSTEN GROSSEN MEILENSTEIN
WERDEN WIR 2015 DEN OPERATIVEN
TURNAROUND ERREICHEN! “**

Für 2015 haben wir uns vorgenommen, auch ein positives konzernweites Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) ohne eventuelle Sondereffekte zu erreichen, also den Turnaround im operativen Bereich zu schaffen. So wie wir die finanzielle Restrukturierung erfolgreich gemeistert haben, so werden wir 2015 als nächsten großen Meilenstein auch den operativen Turnaround erreichen!

Ohne Frage ist dies eine zentrale Herausforderung für 2015. Der Turnaround ist verknüpft mit ehrgeizigen Zielen in allen Bereichen unseres Konzerns. Wir wollen unter anderem weiter kräftig wachsen und unsere Absatzmenge erstmals auf mehr als 1 Gigawatt steigern. Mehr als die Hälfte unseres Absatzes wollen wir dabei in Amerika erzielen, in einem Markt, wo wir auf eine jahrzehntelange Herstellertradition verweisen können. Analog zum Absatz wollen wir auch den Konzernumsatz um mindestens 25 Prozent gegenüber 2014 auf mehr als 700 Mio. € steigern.

**„ WACHSEN DURCH KLAREN
KUNDENMEHRWERT – DAS IST
UNSER PRINZIP. “**

Für weiteres Wachstum werden wir unsere Kapazitäten voll auslasten, ausbauen und – entscheidender noch – an unseren drei Produktionsstandorten konsequent in Hochleistungstechnologie und Innovationen wie dem PERC-Verfahren investieren. Schon beim ersten Geburtstag der SolarWorld Industries Thüringen in Arnstadt vor zwei Wochen konnten wir neue Ausbaupläne für diesen Standort bekannt geben. Konzernweit erreichen wir bis Ende 2015 eine Modulkapazität von rund 1,6 Gigawatt und damit eine Größenordnung, die uns nicht nur Absatzwachstum, sondern auch bessere Skaleneffekte ermöglicht und unsere kostenseitige Wettbewerbsfähigkeit stärkt. Der Turnaround 2015 setzt darüber hinaus weitere operative Maßnahmen zur Effizienzsteigerung und Kostensenkung voraus. Hier gibt es durchaus noch Spielräume, die wir nutzen werden! Kontinuierlich arbeiten wir daran, unsere Prozesse zu verbessern und so weiter den wirtschaftlichen Erfolg unseres Unternehmens voranzutreiben.

Damit sind wir bestens gerüstet, um die rasant steigende Nachfrage nach Solarstrom für eigenes Wachstum zu nutzen. Hochleistungstechnologie und komplette Solarenergielösungen sind über die kommenden Jahre hinaus die Eckpfeiler unserer Strategie. Unsere Kunden können von uns immer mehr erwarten als von anderen Anbietern: mehr Leistung, höhere Erträge und komplette Solarenergielösungen, die einen Mehrwert bieten. Wachsen durch klaren Kundenmehrwert – das ist unser Prinzip.

Was uns außerdem auszeichnet: SolarWorld hatte schon immer das Ganze im Blick, denkt und handelt groß! Wir sind Überzeugungstäter: Das bedeutet für uns, dass wir zu jeder Zeit die nachhaltigen Auswirkungen unserer Aktivitäten auf Umwelt, Gesellschaft und unsere Stakeholder mitdenken. Der Horizont der SolarWorld reicht dabei nicht über einzelne Jahre, sondern über Jahrzehnte! Die Historie unserer US-Tochter geht bis in das Jahr 1975 zurück; mit solarer Erfahrung aus 40 Jahren wollen wir auch in die weite Zukunft hinein die Rolle eines wichtigen Impulsgebers in der gesamten Branche einnehmen.

**„ SOLARWORLD DENKT UND
HANDELT GROSS! “**

SolarWorld bewegt sich in einem hochattraktiven Markt, der enorme Chancen bietet, aber nach wie vor auch Risiken birgt. Fairer Wettbewerb und stabile regulatorische Rahmenbedingungen sind für den nachhaltigen Erfolg der Zukunftstechnologie Photovoltaik wesentlich. Hier bleibt auch in Zukunft die Politik gefordert. Wir als Unternehmen werden dies wie bisher kritisch und aktiv begleiten.

Ich danke Ihnen allen für die weitere Unterstützung auf unserem Weg.

Bonn, den 25. März 2015

Ihr



Dr.-Ing. E. h. Frank Asbeck
Vorstandsvorsitzender der SolarWorld AG



KENNZAHLEN UND FAKTEN

013 AUSGEWÄHLTE KONZERNKENNZAHLEN

014 KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DER QUARTALE

014 UMSATZ NACH REGION

015 KENNZAHLENENTWICKLUNG IM FÜNFJAHRESVERGLEICH

016 NACHHALTIGKEITSLEISTUNG

016 Umweltschutz

016 Kunden- und Produktverantwortung

017 Mitarbeiter

017 Lieferkette

018 Compliance und Gesellschaft

018 Innovation

SOLARWORLD 2014

AUSGEWÄHLTE KONZERNKENNZAHLEN

Finanzkennzahlen in T€	2013	2014	Veränderung
Umsatzerlöse	455.821	573.382	117.561
Auslandsquote in %	70,6 %	83,1 %	12,5 %-Punkte
EBITDA	-146.787	107.815	254.602
EBIT	-188.664	62.375	251.039
EBIT in % vom Umsatz	-41,4 %	10,9 %	52,3 %-Punkte
Capital Employed (Stichtag)*	403.922	490.896	86.974
Konzernergebnis	-228.307	464.164	692.470
Konzernergebnis in % vom Umsatz	-50,1 %	81,0 %	131,0 %-Punkte
Bilanzsumme	931.835	915.341	-16.494
Eigenkapital	-148.049	238.668	386.717
Eigenkapitalquote in %	-15,9 %	26,1 %	42,0 %-Punkte
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	17.324	-36.689	-54.013
Nettoverschuldung**	858.475	272.782	-585.693
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	22.757	89.021	66.264
Mitarbeiterkennzahlen	2013	2014	Veränderung
Mitarbeiter (Stichtag)	2.073	2.730	657
davon Auszubildende (Stichtag)	50	44	-6
Personalaufwandsquote in %	30,8 %	23,8 %	-7,0 %-Punkte
Umsatz pro Mitarbeiter (in T€)	220	210	-10
EBIT pro Mitarbeiter (in T€)	-91	23	114

T 01

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

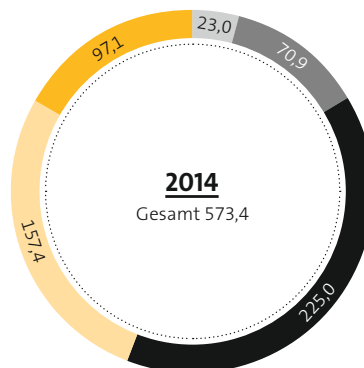
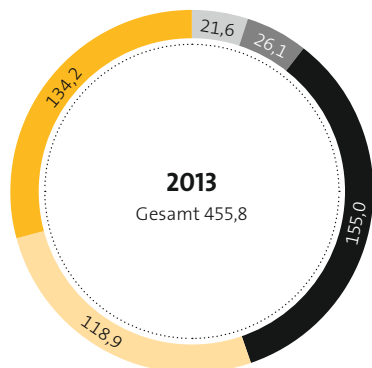
** flüssige Mittel abzgl. Finanzschulden

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DER QUARTALE

in T€	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Q4 2014	Q4 2013	Veränderung
Umsatzerlöse	99.420	128.675	180.823	164.464	110.197	54.267
Bestandsveränderung Erzeugnisse	14.387	12.342	-7.664	17.263	-3.326	20.589
Aktivierete Eigenleistung	174	494	141	629	34	594
Sonstige betriebliche Erträge	153.309	27.889	20.899	30.687	19.896	10.791
Materialaufwand	-77.108	-98.871	-120.113	-126.846	-78.473	-48.373
Personalaufwand	-30.287	-37.107	-34.695	-36.192	-26.732	-9.459
Abschreibungen	-9.776	-10.367	-10.410	-14.887	-9.963	-4.924
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-22.707	-69.539	-33.164	-49.488	-105.317	55.829
Operatives Ergebnis	127.412	-46.484	-4.183	-14.370	-93.685	79.315
Finanzergebnis	535.370	-8.169	-7.718	-9.210	-21.855	12.645
Ergebnis vor Ertragsteuern	662.782	-54.653	-11.901	-23.580	-115.539	91.960
Ertragsteuern	-112.651	2.394	3.247	-1.475	22.228	-23.703
Konzernergebnis	550.131	-52.258	-8.654	-25.055	-93.312	68.257

T 02

UMSATZ NACH REGION IN MIO. €

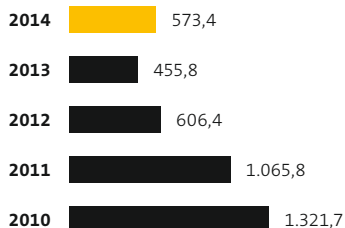


■ Deutschland
 ■ restliches Europa
 ■ USA
 ■ Asien
 ■ Rest der Welt

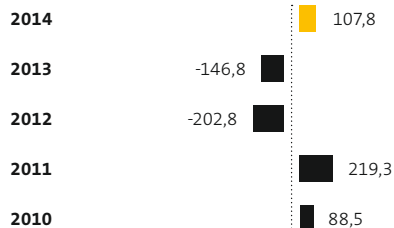
G 01

KENNZAHLENENTWICKLUNG IM FÜNFJAHRESVERGLEICH

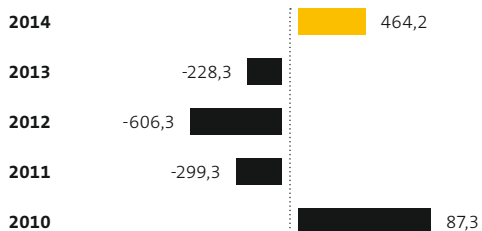
Umsatz in Mio. €



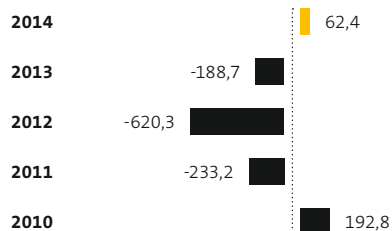
EBITDA in Mio. €



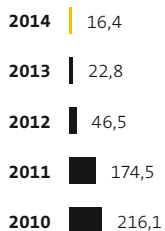
Konzerngewinn/-Verlust in Mio. €



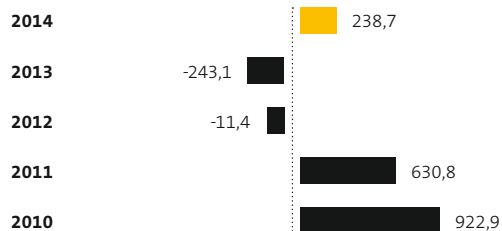
EBIT in Mio. €



Investitionen in Mio. €



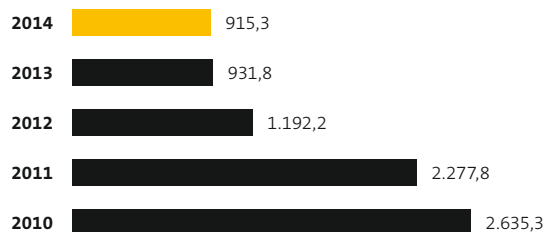
Eigenkapital in Mio. €



Mitarbeiter



Bilanzsumme in Mio. €



NACHHALTIGKEITSLEISTUNG

UMWELTSCHUTZ

Name und Beschreibung	2013	2014	2015
Energie: Gesamtenergieverbrauch (in GJ primär)	2.596.389	3.090.778	↑
Wasser: Gesamtwasserentnahme (in m ³)	1.168.437	1.538.953	↑
Wasser: Abwassereinleitungen (in m ³)	1.012.247	1.336.489	↑
Emissionen: gesamte Treibhausgasemissionen (in tCO _{2eq})	95.693	127.021	↑
Abfall: Gesamtproduktionsabfall (in t)	10.014	23.021	↑
Umweltverträglichkeit: Anteil der ISO-14001-zertifizierten Standorte (gewichtet mit der Durchschnittskapazität), seit 2014 ohne Vertriebsstandorte in ROW (Rest der Welt)	100%	100%	↔
Verpackung: Material (in t)	2.575	2.325	↑
Umweltverstöße: Sanktionen wegen Umweltverstößen	0	0	0

T 03

KUNDEN- UND PRODUKTVERANTWORTUNG

Name und Beschreibung	2013	2014	2015
Kundenzufriedenheit mit SolarWorld: Anteil zufriedener Kunden an befragten Kunden, aggregierte Zahl (Handel: Großhändler, Fachpartner)	94%	86%	↑
Ertrag aus neuen Produkten mit einem Lebenszyklus unter 12 Monaten	60%	53%	↔
Kundenbindung: Anteil Neukunden (Modul- und Systemkunden)	39% (direkte Kunden), 35% (Fachpartner)	30% (direkte Kunden), 18% (Fachpartner)	↔
Kundenbindung: Marktanteil	2%	2%	↑
Sanktionen wegen Produkt- und Dienstleistungsaufgaben	0	0	0

T 04

MITARBEITER

Name und Beschreibung	2013	2014	2015
Beschäftigungsart: Anteil Leiharbeiter (Vollzeitäquivalente)	11%	20%	↔
Mitarbeiterfluktuation: Anteil der ausgeschiedenen Mitarbeiter pro Jahr	17%	10%	↔
Kollektivvereinbarungen: Anteil der Mitarbeiter, die von Kollektivvereinbarungen erfasst werden	54%	67%	↔
Aus- und Weiterbildung/Training und Qualifikation: durchschnittliche Trainingsausgaben/Mitarbeiter (in €)	200,17	180,14	↔
Altersstruktur der Belegschaft (bezogen auf Köpfe)	≤ 30: 19%, 31–40: 32%, 41–50: 29%, > 50: 21%	≤ 30: 16%, 31–40: 31%, 41–50: 30%, > 50: 23%	↔
Fehlzeitquote: krankheitsbedingte Fehlzeiten/Soll-Arbeitszeit im Kalenderjahr	4,4%	5,4%	↔
Unfallquote (pro 1.000 Mitarbeiter, inkl. Leiharbeiter)	12,5	13,2	↓
Verlegung von Arbeitsplätzen aufgrund von Restrukturierung: Gesamtkosten (in T€), inklusive Entschädigungszahlungen, Abfindungen, Auslagerung, Einstellungen, Training, Beratung	112	294	↔
Vielfalt: Frauenanteil an allen Mitarbeitern	23%	25%	↔
Vielfalt: Frauenanteil an Mitarbeitern in Führungspositionen (ohne Vorstand/Geschäftsführung)	19%	17%	↔
Entlohnung: Gesamtumfang aller Bonuszahlungen (in Mio. €). Wir vergeben keine Aktienoptionen.	12	30	↑
Diskriminierung: Anzahl dokumentierter Vorfälle	0	1	0

T 05

LIEFERKETTE

Name und Beschreibung	2013	2014	2015
Zertifizierung: ISO-9001-Zertifizierung der Lieferanten (direktes Material)	96%	98%	↔
Zertifizierung: ISO-14001-Zertifizierung der Lieferanten (direktes Material)	79%	80%	↔
Produktionsausfall: Differenz zwischen geplanter und tatsächlicher Produktion aufgrund von Materialengpässen	0%	0%	↔
Produktionsausfall: Monetäre Auswirkung von Produktionsausfällen aufgrund von Materialengpässen (in €)	0	0	↔

T 06

COMPLIANCE UND GESELLSCHAFT

Name und Beschreibung	2013	2014	2015
Auswirkung von Subventionen: Anteil von Geschäftstätigkeit in Märkten mit Einspeisetarif oder regulierter Preisbildung. Der Absatzanteil in Märkten ohne Einspeisetarif oder regulierte Preisbildung liegt noch unter 1%. Benchmarks: hochsubventionierte Märkte wie Nuklearenergie, deutsche Steinkohle, EU-Agrarmarkt	100 %	100 %	←→
Finanzielle Zuwendungen der öffentlichen Hand: Investitionszuschüsse und Forschungszuschüsse (in T€)	7.205	15.661	←→
Spenden an politische Parteien (in T€)	0	0	0
Sonstige Spenden (in T€)	101	119	←→
Regionale Entwicklung: Solar2World (ausgelieferte kWp)	146	120	↑
Korruption: Anteil von Geschäftstätigkeit in Regionen mit Korruptionsindex (Transparency International) unter 60	45 %	13 %	←→
Ermittelte Korruptionsvorfälle	0	0	0

T 07

INNOVATION

Name und Beschreibung	2013	2014	2015
Innovation: gesamte F&E-Aufwendungen (in Mio. €)	27	29	←→
Innovation: Gesamtinvestition in Forschung zu ESG-relevanten Aspekten. Unser gesamtes Geschäft (Solarenergie) ist ESG-relevant.	100 %	100 %	100 %
Anzahl Erfindungsmeldungen in den letzten 12 Monaten	59	53	↑

T 08



KONZERN- LAGEBERICHT

021 GRUNDLAGEN DES KONZERNS

- 021 Die SolarWorld AG auf einen Blick
- 024 Ziele und Strategie
- 026 Unternehmenssteuerung und -kontrolle
- 028 Übernahmerelevante Angaben
- 028 Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat

029 WIRTSCHAFTSBERICHT

- 029 Die Aktie
- 032 Wesentliche Geschäftsereignisse
- 033 Finanzielle Restrukturierung
- 034 Der Markt
- 037 Handel
- 042 Produktion
- 044 Global Supply Chain
- 045 Innovationsbericht
- 049 Engagement für Umwelt
- 052 Mitarbeiter
- 055 Wirtschaftliche Lage 2014

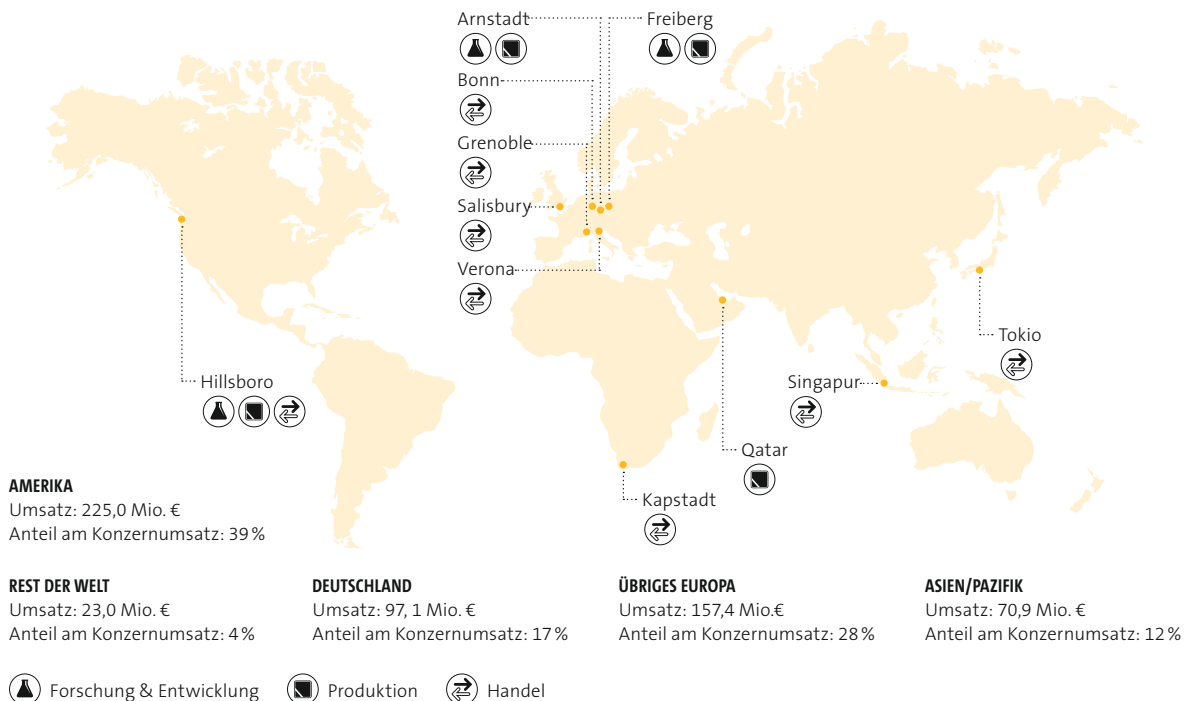
063 NACHTRAGSBERICHT

- 063 Angabe und Auswirkungen von Vorgängen von besonderer Bedeutung
- 064 Gesamtaussage des Vorstands zur wirtschaftlichen Lage zum Berichtszeitpunkt

GRUNDLAGEN DES KONZERNS

DIE SOLARWORLD AG AUF EINEN BLICK

SOLARWORLD WELTWEIT



G 03

UNTERNEHMENSPROFIL

Die SolarWorld Aktiengesellschaft (AG) mit Sitz in Bonn ist die Holding des SolarWorld-Konzerns. Das Unternehmen ist der größte Hersteller von Solarstromprodukten außerhalb Asiens und fertigt an den Standorten Freiberg und Arnstadt (Deutschland) sowie Hillsboro (USA). SolarWorld ist auf allen Stufen der solaren Wertschöpfung aktiv und unterhält darüber hinaus eine konzerneigene Forschung und Entwicklung. ► [Wertschöpfungsstufen und Segmentstruktur – S. 022](#)

Die Kunden der SolarWorld werden über ein weltweites Vertriebsnetz beliefert. Die größten Absatzmärkte waren 2014 die USA, Frankreich, Deutschland, Großbritannien und Japan. ► [Handel – S. 037](#)

PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN. SolarWorld bietet Kunden in aller Welt Solarenergieleistungen mit einem klaren Mehrwertversprechen an. Der Konzern bietet ein breit gefächertes Portfolio von Produkten, die es privaten wie gewerblichen Anwendern ermöglichen, mit der Kraft der Sonne sauber, effizient und rentabel Strom zu erzeugen.

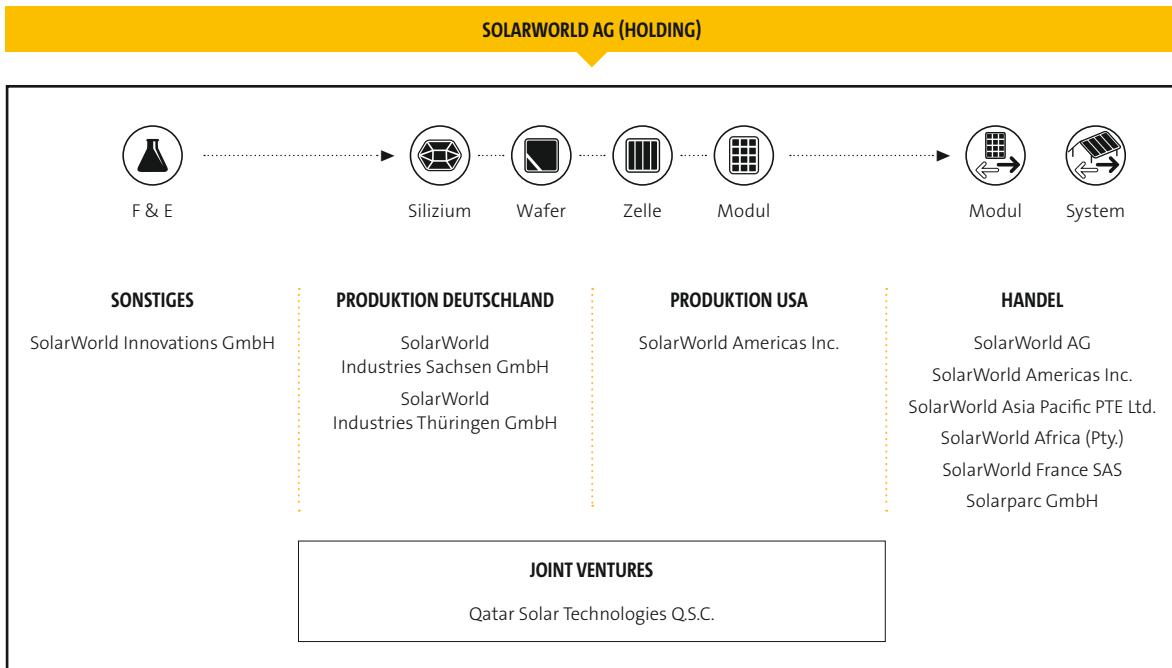
Unsere Solarenergielösungen umfassen multi- und monokristalline Solarstrommodule sowie komplette Solarstromanlagen jeder Größe, in denen SolarWorld-Module und Systemkomponenten wie Wechselrichter, Gestell und immer öfter auch Batteriespeicher zum Einsatz kommen. Wir vertreiben sowohl Produkte für eine netzgekoppelte als auch für eine netzferne Anwendung. Neuheiten im Bereich Systemtechnik ermöglichen es den Kunden darüber hinaus, mit unseren Solarstromanlagen selbst erzeugten Solarstrom zu speichern und den Anteil des Eigenverbrauchs durch intelligente Steuerung zu erhöhen. Des Weiteren vertreibt SolarWorld mono- und multikristalline Solarwafer und -zellen, die sie nicht selbst weiterverarbeitet, an Kunden aus der internationalen Solarindustrie.

Ferner bieten wir Investoren Dienstleistungen wie die Projektierung, den Bau und den Betrieb von solaren Großanlagen an. In der kaufmännisch-technischen Betriebsführung verfügen wir in unserer Tochtergesellschaft Solarparc GmbH über eine ausgewiesene Expertise.

ENTWICKLUNG DES UNTERNEHMENS SEIT SEINER GRÜNDUNG. Die SolarWorld AG wurde 1998 von Dr.-Ing. E. h. Frank Asbeck gegründet. Als eines der ersten Solarunternehmen weltweit ging die SolarWorld AG im Jahr 1999 an die Börse. Die Aktie notiert im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse. Nach dem Börsengang entwickelte sich das Unternehmen innerhalb weniger Jahre von einem Handelshaus zu einem internationalen Konzern, der die dynamische Nachfrage für sein eigenes Wachstum nutzen konnte und sich international unter der starken Marke SolarWorld etabliert hat.

Ab 2011 war der internationale Solarmarkt von Überkapazitäten geprägt. Der Verdrängungswettbewerb spitzte sich zu und führte zu einem starken Preisverfall. Die daraus resultierende Krise der internationalen Solarindustrie traf 2012 auch unser Unternehmen. Im Folgejahr war eine umfassende finanzielle Restrukturierung der SolarWorld AG notwendig, welche Anfang 2014 erfolgreich abgeschlossen wurde. Zugleich leiteten wir zahlreiche operative Maßnahmen ein, um die Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen. Seit Abschluss

WERTSCHÖPFUNGSSTUFEN UND SEGMENTSTRUKTUR



der Finanzrestrukturierung steht SolarWorld wieder auf einem soliden finanziellen Fundament. Auf dieser Basis konnten wir 2014 die starke Nachfrage auf den internationalen Solarmärkten nutzen und – mit zusätzlichem Rückenwind aus der Übernahme weiterer Produktionskapazitäten am Standort Arnstadt – auf einen Wachstumskurs zurückkehren.

KONZERNSTRUKTUR. Zum Stichtag 31. Dezember 2014 setzte sich der SolarWorld-Konzern aus insgesamt 29 (31. Dezember 2013: 52) Gesellschaften zusammen. Die Anzahl der Tochtergesellschaften hat sich somit gegenüber dem Vorjahr deutlich reduziert. Dies ist vor allem auf die Veräußerungen des Photovoltaikportfolios unserer Tochtergesellschaft Solarparc GmbH (vormals Solarparc AG) zurückzuführen. Zudem haben wir die drei Produktionsgesellschaften am deutschen Standort Freiberg zu einer Gesellschaft verschmolzen. In den USA wurden die Aktivitäten in einer Gesellschaft unter dem Namen SolarWorld Americas Inc. gebündelt. ► [Tz. 2.3.3 Konzernstruktur – S. 126](#)

SEGMENTSTRUKTUR. Das operative Geschäft war 2014 wie in den Vorjahren in die vier Segmente „Produktion Deutschland“, „Produktion USA“, „Handel“ und „Sonstiges“ aufgeteilt. Sie bilden die Struktur unserer internen Organisation, Steuerung und Berichterstattung.

Die Segmente „Produktion Deutschland“ und „Produktion USA“ beinhalten die regional zusammenhängenden und integrierten Produktionsaktivitäten. Im Berichtsjahr 2014 wurde die Geschäftstätigkeit der SolarWorld Industries Thüringen GmbH, die im März eine Zell- und Modulfertigung von der Bosch Solar Energy AG im thüringischen Arnstadt übernommen hat, in das Segment „Produktion Deutschland“ integriert.

Das Segment „Handel“ umfasst den internationalen Vertrieb von Zellen, Modulen, Bausätzen und Großanlagen. Enthalten sind außerdem die Erlöse aus der Stromvermarktung, der Projektierung, dem Verkauf und der Betriebsführung von Solarkraftwerken der Tochtergesellschaft Solarparc GmbH.

Geschäftstätigkeiten, deren finanzieller Einfluss nicht, noch nicht oder nicht mehr wesentlich für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns sind, gehen in das Geschäftssegment „Sonstiges“ ein.

POSITIONIERUNG

STRATEGISCHER MARKENKERN REAL VALUE. Im Geschäftsjahr 2014 hat SolarWorld ihren strategischen Markenkern neu formuliert und sich dabei auf das konzentriert, was schon immer zum Selbstverständnis des Unternehmens gehört: echte Werte. Als globaler Konzern haben wir dafür die Bezeichnung REAL VALUE gewählt. Aus diesem Markenkern heraus haben wir erstmals eine international einheitliche Markenstrategie abgeleitet. REAL VALUE ist unser Leistungsanspruch, der die Marke SolarWorld stark macht und Vertrauen bei Kunden und Partnern schafft. Echte Werte sind ein selbst auferlegter Prüfstandard für Qualität, an dem wir unsere Prozesse und Produkte ausrichten. REAL VALUE baut auf vier Kernwerten auf, die für SolarWorld stehen. Tests und Umfragen bei Partnern und Kunden belegen international die Belastbarkeit und Glaubwürdigkeit folgender vier Werte der Marke SolarWorld:

- geprüfte Qualität
- führende Lösungen für marktrelevante Kundenwünsche
- ein verlässlicher Partner, dem weltweit vertraut wird
- echte, gelebte Nachhaltigkeit

Einzigartig in ihrer Kombination heben diese Werte SolarWorld vom Wettbewerb ab. ► [Marketing – S. 040](#)

STÄRKE IM QUALITÄTSEGMENT. Die Erfolgsaussichten der SolarWorld AG liegen vor allem im Qualitätssegment der internationalen Solarmärkte. Als letzter großer Solarhersteller mit Produktionsstätten in Deutschland und den USA ist das Unternehmen der natürliche Partner für Kunden, die Wert auf „made in Germany“ und „made in USA“ legen.

Die Fokussierung auf den Markenkern REAL VALUE schärft unsere Positionierung als Qualitätsanbieter.

INTERNATIONALE PRÄSENZ – HOHE MARKTANTEILE IM DACHANLAGEN-GESCHÄFT. Das Unternehmen verfügt über eine breit gefächerte, global verteilte Kundenbasis und ist somit in allen reifen wie auch wachsenden Solarmärkten mit Ausnahme Chinas vertreten. SolarWorld erreicht insbesondere im Segment für private Dachanlagen hohe Marktanteile. Dieses Segment erweist sich als deutlich stabiler gegenüber Veränderun-

gen der gesetzlichen Solarförderung. Zudem herrscht hier ein größeres Qualitäts- und Markenbewusstsein, wovon SolarWorld profitiert. In Märkten wie Deutschland, Großbritannien und den USA wollen wir uns in Zukunft noch wirksamer als Anbieter von kompletten Solarstromanlagen positionieren. ► [Handel – S. 037](#)

ZIELE UND STRATEGIE

ZIELE

Ausgehend von der Vision, eine solare Welt zu bauen, verfolgt SolarWorld das Ziel, die Geschäfte international, profitabel und nachhaltig zu entwickeln. Um als Unternehmen wieder profitabel zu werden, setzen wir uns mit ganzer Kraft dafür ein, Kundenmehrwerte zu erhöhen, in den Solarmärkten zu wachsen und zugleich die Effizienz unserer Prozesse deutlich zu verbessern. Die dauerhafte Rückkehr in die Profitabilität soll den Unternehmenswert steigern.

Wir streben in den nächsten Jahren starke Zuwächse bei den Absatzmengen und dem Konzernumsatz an. 2015 wollen wir zudem wieder ein positives operatives Ergebnis (EBIT) erzielen. ► [Erwartete Umsatz- und Ergebnisentwicklung – S. 089](#)

KONZERNSTRATEGIE

2014 führten wir unsere Strategie fort:

Mit unseren kundenorientierten Solarenergieösungen bieten wir echten Mehrwert und sind international technologisch führend.

- Für unsere Märkte stellen wir Solarenergieösungen zur Verfügung, die Kundenwünsche und Markterfordernisse rundum erfüllen. Dieser Anspruch gilt auch für unser Komponentengeschäft mit Solarwafern und -zellen. ► [Marketing – S. 040](#)

- SolarWorld soll die international bekannteste Solarmarke für das Volumensegment mit höchstem Qualitätsanspruch werden. ► [Marketing – S. 040](#)
- Durch unsere operative Höchstleistung bilden wir die Basis für ein profitables und nachhaltiges Unternehmen. ► [Operative Maßnahmen – S. 025](#)

Unsere Mitarbeiter sind der Schlüssel zur erfolgreichen Umsetzung der Strategie auf allen Konzernebenen. Die „grüne Idee“, die unendliche Kraft der Sonne für globalen Ressourcen- und Klimaschutz zu nutzen, ist tief im Konzern verankert und ein starker Antrieb für unsere Mitarbeiter, sich für die Ziele des Konzerns einzusetzen.

Fünf Kernthemen, die sich aus der Strategie ableiten, stehen im Mittelpunkt unseres konzernweiten Change-Programms, das unsere Mitarbeiter bereits seit 2012 mitgestalten. Im Jahr 2015 werden wir unsere Strategie weiterverfolgen und die Schwerpunkte auf diese Kernthemen legen:

KUNDENFOKUS. Kundenwünsche sind Impulsgeber für das gesamte Geschäft und alle Prozesse der SolarWorld. Differenzierung der Produkte und umfassender Service schaffen Mehrwerte für den Kunden. ► [Marketing – S. 040](#)

LEISTUNG UND INNOVATION. SolarWorld stellt ihre Marktführerschaft bei der Modulleistung sicher. Die Übernahme der Zell- und Modulproduktion der Bosch Solar Energy AG hat diese Position gestärkt. Mit innovativen Produkten will SolarWorld vor allem Trendsetter bei Angeboten sein,

in denen Solarstrommodule und Systemtechnik zu einer kompletten Solarenergielösung integriert sind. Auf diese Weise wollen wir den Kundenmehrwert erhöhen.

► Innovationsbericht – S. 045

VERTRIEBSWACHSTUM. SolarWorld will den Absatz in den internationalen Märkten kräftig steigern. Haupttreiber ist das Modulgeschäft. In Märkten wie Deutschland, den USA und Großbritannien wollen wir zugleich auch den Verkauf von kompletten Solarenergielösungen insgesamt steigern.

► Handel – S. 037

KOSTENEFFIZIENZ UND PROFITABILITÄT. SolarWorld plant, weiter Kosten in allen Organisationseinheiten, Wertschöpfungsstufen und an allen Standorten zu reduzieren, mit dem Ziel, vor allem den Cashflow zu optimieren und das operative Ergebnis (EBIT) ins Positive zu drehen. ► Prognosebericht – S. 083

ORGANISATIONSENTWICKLUNG. SolarWorld wird in ihren internationalen Organisationseinheiten weiter zusammenwachsen und den Konzern insgesamt zu einer globalen Gruppe verschmelzen. Dadurch wird die Organisationsstruktur weiter verschlankt.

OPERATIVE MASSNAHMEN

Zum Erreichen der Konzernziele werden wir 2015 weitere operative Maßnahmen umsetzen. Mit einem zeitlichen Schwerpunkt auf dem Geschäftsjahr 2013 hat SolarWorld parallel zur finanziellen Restrukturierung bereits ein umfassendes operatives Sanierungsprogramm durchgeführt. Ziel war es, in allen wesentlichen Fixkostenpositionen und in allen produktions- und absatzvariablen Bereichen Kosten zu senken und die Effizienz zu steigern.

► Konzernbericht 2013, Strategie und Handeln – S. 28 f.

Das Sanierungsprogramm wurde wie geplant fortgeführt und hat die erwarteten Erfolge gezeigt. Im Jahr 2014 haben wir die operativen Maßnahmen fortgeführt und weitere Schritte eingeleitet. Zum großen Teil handelte es sich dabei um komplexe strukturelle Veränderungen, an deren Umsetzung die Mitarbeiter im Rahmen des Change-Programms beteiligt sind. ► Mitarbeiter – S. 052

Viele Maßnahmen werden 2015 fortgeführt:

- **USA:** Seit der Ende 2013 begonnenen Zusammenführung von Produktion und Vertrieb an einem Standort steht das Ziel im Vordergrund, Vertrieb und Logistik neu auszurichten und enger mit den Produktionsprozessen zu verzahnen. Diese Maßnahme hat 2014 bereits zu sehr guten Resultaten geführt.
- **Deutschland:** Seit der Übernahme von Produktionslinien der Bosch Solar Energy AG im März 2014 gilt es, den neuen Standort sowohl prozessual als auch kulturell in den SolarWorld-Konzern zu integrieren. Außerdem haben wir am Standort Freiberg im Juli 2014 die drei bisherigen Produktionsgesellschaften zur SolarWorld Industries Sachsen GmbH verschmolzen. ► Produktion – S. 042 An allen deutschen Standorten wollen wir darüber hinaus weitere Maßnahmen ergreifen, um die Prozesse konzernweit noch stärker zu harmonisieren und so die Kosten zu senken.
- **Global:** Strategische Kernbereiche im Konzern wurden bereits in globale Organisationsstrukturen überführt. Einkauf, IT, Produktmanagement und andere Aufgabenbereiche werden heute von internationalen Teams verantwortet. Wir setzen zudem immer häufiger Projekte standortübergreifend und konzernweit auf. Den Weg der Internationalisierung wollen wir weitergehen. Darüber hinaus wird SolarWorld 2015 konzernweit ein neues ERP-System einführen, um die Prozesseffizienz über alle Standorte hinweg zu steigern und unseren Kunden einen noch besseren und schnelleren Service zu bieten. Diese Umstellung war bereits 2014 mit umfassenden Vorbereitungen an allen Standorten verbunden. ► Leistungswirtschaftliche Chancen – S. 082

Diese Maßnahmen sind für die Erreichung der operativen Ziele und die langfristige Wettbewerbsfähigkeit von entscheidender Bedeutung.

UNTERNEHMENSSTEUERUNG UND -KONTROLLE

STRATEGISCHE KONZERNSTEUERUNG. Der Vorstand legt jährlich die Ziele für den Konzern fest, denen anschließend der Aufsichtsrat zustimmen muss. Mit diesen Zielen vor Augen erstellt das Konzerncontrolling die wirtschaftliche Planung für den Konzern. Sie ist in individuelle Bereichsvorgaben aufgliedert, die im Rahmen der operativen Budgetplanung in konkrete, messbare Zielwerte übersetzt werden.

Zur Erstellung, Steuerung und Kontrolle der operativen Konzernplanung ziehen wir primär die finanziellen Leistungsindikatoren Umsatz, EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) und EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Steuern) heran. Das Konzerncontrolling überprüft diese und weitere bereichsspezifische Kennzahlen kontinuierlich anhand eines Soll-Ist-Vergleichs und informiert den Vorstand. Dafür erstellt das Konzerncontrolling ein monatliches Reporting, das die Geschäftsentwicklung nach Regionen analysiert und Abweichungen von den Soll-Werten aufzeigt.

Im Segment „Handel“ erstellen wir täglich eine Übersicht über Absatz und Umsatz sowie über den Auftragsbestand. Eine weitergehende Analyse sowie Soll-Ist-Abgleiche des Absatzes und Umsatzes nach Produktgruppen, Regionen und Kunden werden monatlich standardisiert aufbereitet und dem Vorstand berichtet. Trends und saisonale Schwankungen im Preis- und Mengengerüst werden so frühzeitig erkannt. Einmal jährlich messen wir zudem die Kundenzufriedenheit. Dabei stützen wir uns unter anderem auf Kundenbefragungen und Informationen aus dem direkten Dialog mit unseren Kunden.

In den Segmenten „Produktion Deutschland“ und „Produktion USA“ kontrollieren wir die Entwicklung von Herstellungskosten pro Stück bzw. pro Watt und die Entwicklung des Produktionsoutputs. Wir achten dabei besonders auf einzelne Kostentreiber, wie etwa Materialverbrauch und Personalintensität. Nicht-finanzielle Kennzahlen wie Produktivitätsindikatoren, Mitarbeitergewinnung und -bindung sowie Ressourcenverbrauch ergänzen die finanziellen Steuerungskennzahlen.

Ferner überprüft das Controlling die Entwicklung des Working Capital und der Liquidität sowie die Ergebnisse der operativen Maßnahmen zur Effizienzsteigerung und Kostenreduktion. Die Mitglieder des Vorstands stehen im permanenten Austausch miteinander – sie treffen sich wöchentlich zu einer regulären Sitzung, in der sie die Geschäftslage besprechen, Chancen und Risiken erörtern, die Zielerreichung prüfen und Ziele bei Bedarf anpassen. Bei Planabweichung leitet der Vorstand in enger Abstimmung mit den Geschäftsführungsorganen der Konzerngesellschaften die notwendigen Maßnahmen zur Gegensteuerung ein. Ergänzend dazu kommen Vorstände und Geschäftsführer der Tochtergesellschaften mehrmals im Jahr zusammen. Bei diesen Treffen werden auch die jeweiligen regionalen und marktspezifischen Gegebenheiten einbezogen sowie weitere kurz- bis mittelfristige Ziele und Maßnahmen festgelegt.

INTERNES KONTROLLSYSTEM. Das interne Kontrollsystem (IKS) des SolarWorld-Konzerns umfasst verschiedene Mechanismen und ist dezentral strukturiert. Dabei üben das Konzerncontrolling, das Konzernrechnungswesen und die Konzernrevision übergeordnete Kontrollfunktionen aus. Das Konzerncontrolling verantwortet das monatliche Reporting der segmentbezogenen Finanzkennzahlen sowie das Risikomanagementsystem. Hierin sind auch die finanziellen Rahmenbedingungen berücksichtigt. Das Konzernrechnungswesen regelt, dass die Rechnungslegung einheitlich und im Einklang mit den gesetzlichen Vorschriften und Standards sowie den konzerninternen Richtlinien und den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung erfolgt. ► *Internes Kontroll- und Risikomanagementsystem in Bezug auf den Konzern-Rechnungslegungsprozess – S. 069* Die Konzernrevision verfolgt bei ihren Prüfungen einen ganzheitlichen, risikoorientierten und systematischen Ansatz. Ziel ist es unter anderem, die Funktionsfähigkeit des Risikomanagements und des internen Kontrollsystems zu beurteilen. Die Konzernrevision überprüft die Prozesse hinsichtlich der Kriterien Ordnungsmäßigkeit, Sicherheit und Effizienz sowie hinsichtlich der Einhaltung gesetzlicher Vorschriften und unternehmensinterner Richtlinien (Compliance). Die Konzernrevision ist als Instrument des Vorstands organisatorisch und funktionell unabhängig, sodass sie ihre Aufgaben ordnungsgemäß wahrnehmen kann. Den Umfang der Prüfung und der Berichterstattung kann die Konzernrevision weisungsunabhängig festlegen. Bei Bedarf unterstützt die Konzernrevision bei der Umsetzung bestimmter Maßnahmen.

COMPLIANCE-MANAGEMENT-SYSTEM. Das Compliance-Management-System der SolarWorld wird kontinuierlich weiterentwickelt. Das Compliance Committee, ein abteilungsübergreifendes Kontrollorgan, führt eine jährliche Analyse der Compliance-Risiken für den Konzern durch. Auf dieser Basis werden Schwachstellen identifiziert und Maßnahmen zur Risikoreduktion mit den verantwortlichen Abteilungen erarbeitet und in die Umsetzung gebracht. Das Compliance-Regelwerk kommt ebenfalls einmal pro Jahr auf den Prüfstand und wird ggf. aktualisiert.

2014 trat das Compliance Committee einmal pro Quartal zusammen. Der Standort Arnstadt wurde in das Compliance-Management-System integriert, ein lokaler Compliance Officer ernannt und die Führungskräfte und Mitarbeiter in Risikobereichen geschult. Über das Hinweisgebersystem SolarWorld SpeakUp wurden im Jahr 2014 keine Compliance-Fälle angezeigt. SolarWorld führte die Compliance-Schulungen fort. Sie bestehen aus einer Einführungsschulung für neue Mitarbeiter sowie aus jährlichen Auffrischungsschulungen. Für Mitarbeiter, die besonderen Compliance-Risiken ausgesetzt sind, sind die Schulungen verpflichtend; für alle anderen Mitarbeiter werden die Schulungsmodule optional angeboten. Auch im Jahr 2014 haben wir weitere Anhänge zum Verhaltenskodex in Form von Arbeitsanweisungen verabschiedet, u. a. zur Nutzung betrieblicher Kommunikationsmedien, zum Verhalten in Ausschreibungen und zum Umgang mit Interessenkonflikten. ► *Corporate-Governance-Bericht 2014 – S. 093*

ÜBERNAHMERELEVANTE ANGABEN

Die Angaben nach § 315 Abs. 4 Handelsgesetzbuch (HGB) ergeben sich aus den folgenden Absätzen:

ÜBERTRAGUNGSBESCHRÄNKUNGEN. Im Rahmen einer Aktionärsvereinbarung vom 19. Dezember 2013 haben sich der Vorstandsvorsitzende Dr.-Ing. E. h. Frank Asbeck und die Solar Holding Beteiligungsgesellschaft mbH, an der er und seine Angehörigen unmittelbar und mittelbar beteiligt sind, dazu verpflichtet, über die im Rahmen der finanziellen Restrukturierung von den Gläubigern erworbenen 2.904.720 Stückaktien nicht zu verfügen und keine Vereinbarungen über die mit diesen Aktien verbundenen Stimm- oder sonstigen Rechte einzugehen (§ 315 Abs. 4 Nr. 2 HGB). Die definierte Lock-up-Periode dauert bis zur Beendigung der Aktionärsvereinbarung oder bis zur Rückzahlung eines ganz wesentlichen Teils der Finanzverbindlichkeiten durch die SolarWorld AG, wobei das frühere Ereignis entscheidend ist. Die Aktionärsvereinbarung endet mit Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung, die über das Geschäftsjahr 2018 entscheidet.

SATZUNGSÄNDERUNGEN UND ERNENNUNG UND ABBERUFUNG DES VORSTANDS. Die Vorschriften zur Ernennung und Abberufung der Vorstände und zur Änderung der Satzung (§ 315 Abs. 4 Nr. 6 HGB) ergeben sich aus dem Aktiengesetz (AktG).

BEFUGNISSE DES VORSTANDS. Hinsichtlich der Befugnisse des Vorstands (§ 315 Abs. 4 Nr. 7 HGB) wird auf das Aktiengesetz verwiesen. Des Weiteren gilt:

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 20. Mai 2010 wurde der Vorstand zum Erwerb eigener Aktien ermächtigt.

Die Ermächtigung ist gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG bis zum Ablauf des 20. Mai 2015 befristet und auf bis zu 10 Prozent des Grundkapitals beschränkt.

In der Hauptversammlung vom 30. Mai 2014 wurde der Vorstand für die Höchstdauer von fünf Jahren, also bis zum 30. Mai 2019, ermächtigt, unter Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital ein- oder mehrmalig um bis zu insgesamt 7.448.000,00 € durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber oder Namen lautender Stückaktien gegen Bar- oder Sacheinlage zu erhöhen.

VEREINBARUNGEN IM FALLE EINES KONTROLLWECHSELS. Zum 31. Dezember 2014 bestanden Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 407 (31. Dezember 2013: 931) Mio. €, für welche die Gläubiger im Falle eines Kontrollwechsels die vorzeitige Rückzahlung verlangen können (§ 315 Abs. 4 Nr. 8 HGB). Ein Kontrollwechsel liegt vor, wenn die Qatar Solar S.P.C. und die derzeitigen oder künftigen Mitglieder des Vorstands zusammen direkt oder indirekt insgesamt mehr als 49,9 Prozent der ausgegebenen Aktien halten, eine andere Person oder eine zusammenwirkende Gruppe von Personen („Acting in Concert“) außer den zuvor genannten direkt oder indirekt mehr als 30 Prozent der ausgegebenen Aktien hält oder alle wesentlichen Vermögensgegenstände der SolarWorld AG an eine oder mehrere zusammenwirkende Personen veräußert werden.

Die Angaben nach § 315 Abs. 4 Nr. 1 und Nr. 3 HGB (Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals und Beteiligung am Kapital) sind unter ► *Die Aktie – S. 029* zu finden. Zu § 315 Abs. 4 Nr. 4, 5 und 9 HGB sind keine Angaben zu machen.

VERGÜTUNG VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Angaben zur Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat finden Sie im ► *Vergütungsbericht – S. 098*. Diese Informationen sind Bestandteil des Konzernlageberichts.

WIRTSCHAFTSBERICHT 2014

DIE AKTIE

AKTIENMÄRKTE MIT ERHEBLICHEN SCHWANKUNGEN. Im Jahr 2014 hielten diverse geopolitische Konflikte die internationalen Kapitalmärkte in Atem und belasteten weltweit die Leitindizes. Gleichzeitig wuchs insbesondere zum Jahresende hin die Sorge hinsichtlich einer möglichen Deflation im Euroraum. Diese Angst wurde durch den seit Jahresmitte drastisch gefallen Ölpreis noch geschürt. Dementgegen wirkten sich die anhaltend expansive Geldpolitik der wichtigsten internationalen Notenbanken und die robusten Konjunkturdaten im europäischen und US-amerikanischen Raum positiv auf die Aktienmärkte aus.

Dieses uneinheitliche Umfeld bescherte dem Deutschen Aktienindex (DAX) im Berichtsjahr einen äußerst wechselvollen Kursverlauf. So erklimmte der deutsche Leitindex seit Juni zwar mehrfach neue Allzeithochs jenseits der 10.000-Punkte-Marke, erfuhr jedoch auch immer wieder teils drastische Kurskorrekturen. Mitte Oktober erreichte er bei 8.572 Punkten seinen Jahrestiefststand, konnte sich dann aber schnell wieder erholen. Zum Stichtag 30. Dezember 2014 schloss der DAX bei 9.806 Punkten und legte somit seit Jahresbeginn rund 2,2 Prozent zu. Der DAX International Mid 100 Performance-Index, dem auch die SolarWorld-Aktie angehört, verlor im abgelaufenen Geschäftsjahr hingegen 4,4 Prozent.

SOLARWERTE STARK RÜCKLÄUFIG. Aufgrund optimistischer Wachstumsprognosen für die Photovoltaikbranche zeigten die Solartitel zu Jahresbeginn zunächst eine starke Performance. Im Laufe der Zeit trübten sich die Aussichten jedoch ein, da sich abzeichnete, dass der Zubau von Solaranlagen in China geringer ausfallen könnte als erwartet. Aufgrund des stetig fallenden Ölpreises gerieten die Solaraktien zusätzlich unter Druck. Der Photovoltaik Global 30 Index büßte infolgedessen 24,6 Prozent ein und schloss zum 30. Dezember 2014 bei 22,9 Punkten.

SOLARWORLD-AKTIE IM ZEICHEN DER RESTRUKTURIERUNG. In der ersten Jahreshälfte prägten die im Rahmen der finanziellen Restrukturierung vorgenommenen Kapitalmaßnahmen und deren technische Umsetzung maßgeblich den Kursverlauf der SolarWorld-Aktie. ► *Finanzielle Restrukturierung – S. 033* Infolge der Kapitalherabsetzung im Januar 2014, bei der jeweils 150 SolarWorld-Aktien zu einer zusammengelegt wurden, erhielten die nunmehr konvertierten Aktien die neue Wertpapier-Kennnummer A1YCMM.

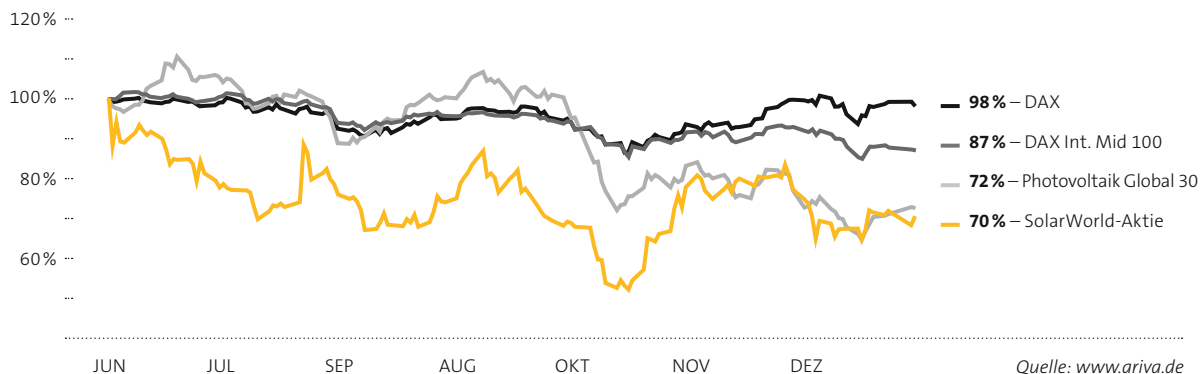
Am 24. Februar 2014 wurden im Zuge der Kapitalerhöhung 14.151.200 junge SolarWorld-Aktien ausgegeben, die aufgrund formalrechtlicher Unterschiede bei der theoretischen Dividendenberechtigung für die Geschäftsjahre 2012 und 2013 zunächst unter der separaten Wertpapier-Kennnummer A1YDED gehandelt werden mussten. Nach der Emission der jungen Aktien kam es zwischenzeitlich zu einer stark abweichenden Börsenbewertung der alten und der jungen SolarWorld Aktien. Aus Sicht der Gesellschaft waren diese Kursunterschiede wahrscheinlich auf das geringe Handelsvolumen und einen Short Squeeze der Alt-Aktie zurückzuführen, was zwischenzeitlich für ein künstlich hohes Preisniveau sorgte. Kurz vor der Zusammenlegung glich sich der Kurs der alten Aktien, die nur 5 Prozent des Grundkapitals repräsentierten, dem Kurs der jungen Aktien, auf die mit 95 Prozent der Großteil des Grundkapitals entfiel, immer mehr an.

Mit dem Abschluss der ordentlichen Hauptversammlung am 30. Mai 2014 wurde jeglicher Unterschied zwischen den beiden SolarWorld-Aktien aufgehoben. Infolgedessen wurden die jungen SolarWorld-Aktien am darauffolgenden Handelstag auf die Wertpapier-Kennnummer der alten Aktien (A1YCMM) umgestellt. Somit notieren sämtliche 14.896.000 Aktien der SolarWorld AG seit dem 2. Juni 2014 wieder unter einheitlicher Kennnummer.

Nachdem die technische Umsetzung der Finanzrestrukturierung noch innerhalb des 1. Halbjahres 2014 abgeschlossen worden war, sah sich die SolarWorld-Aktie in der zweiten Jahreshälfte stärker der Entwicklung des Gesamtmarkts

ausgesetzt und folgte dem negativen Trend. Mitte Oktober erreichte sie bei 9,41 € ihren Tiefstkurs. Zum Jahresende konnte sich die Aktie wieder etwas erholen und schloss zum Stichtag bei 13,00 €.

PERFORMANCE DER SOLARWORLD-AKTIE NACH FINANZRESTRUKTURIERUNG



G 05

KENNZAHLEN ZUR SOLARWORLD-AKTIE (WKN A1YCMM)

Grundkapital zum 31.12.2014	14.896.000 €
Anzahl Aktien insgesamt zum 31.12.2014	14.896.000
Anteil der Aktien in Streubesitz zum 31.12.2014	50,1 %
Xetra-Schlusskurs zum 30.12.2014	13,00 €
Marktkapitalisierung zum 30.12.2014*	193.648.000 €
Ergebnis je Aktie	36,28 €
Durchschnittliches Xetra-Handelsvolumen seit Zusammenlegung am 2. Juni 2014	52.156 Stück/Handelstag

T 09

*Produkt aus im Umlauf befindlichen Aktien und Stichtagskurs

GRUNDKAPITAL UND AKTIONÄRSSTRUKTUR

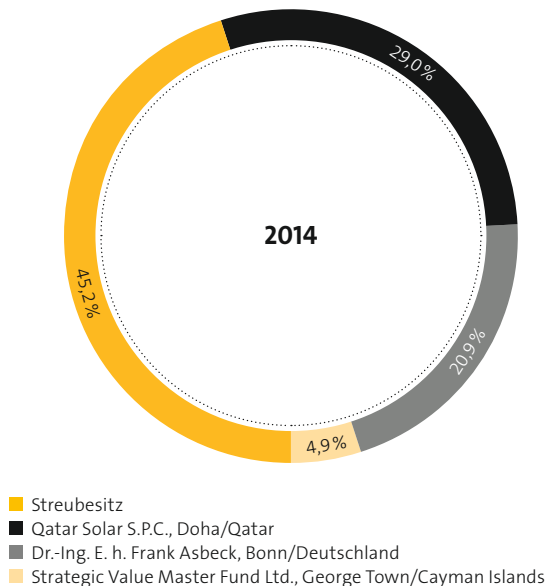
Das Grundkapital der SolarWorld AG wurde am 20. Januar 2014 im Rahmen einer vereinfachten Kapitalherabsetzung durch Aktienzusammenlegung von 111.720.000 € auf 744.800 € reduziert. Bei der nachfolgenden Kapitalerhöhung am 24. Februar 2014 emittierte die Gesellschaft 14.151.200 junge Aktien und hob das Grundkapital so auf 14.896.000 € an. Bis zum Stichtag 31. Dezember 2014 blieb es unverändert bei dieser Höhe und war eingeteilt in 14.896.000 auf

den Inhaber lautende nennwertlose Stückaktien mit einem rechnerischen Nennwert von 1,00 €.

Durch die finanzielle Restrukturierung veränderte sich die Aktionärsstruktur der SolarWorld AG im Jahr 2014 erheblich.

Der Vorstandsvorsitzende Dr.-Ing. E. h. Frank Asbeck sowie die von ihm kontrollierten Gesellschaften Solar Holding Beteiligungsgesellschaft mbH und Eifelstrom GmbH erwarben 2014 einen Anteil von insgesamt 20,85 Prozent

AKTIONÄRSSTRUKTUR ZUM 31. DEZEMBER 2014



G 06

am Grundkapital der SolarWorld AG. Das Unternehmen veröffentlichte die entsprechenden Meldungen gemäß § 15a des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG) und stellt weitere Informationen zu den Transaktionen auch auf ihrer Internetseite ► www.solarworld.de/directors-dealings zur Verfügung.

Darüber hinaus stieg der strategische Investor Qatar Solar S.P.C. mit einer Beteiligung in Höhe von 29,00 Prozent am neuen Grundkapital der SolarWorld AG ein. Auch die eigens zum Zweck der technischen Abwicklung der Finanzrestrukturierung gegründete Gesellschaft Itom Investment S.à r.l. erwarb im Zuge der Restrukturierung einen wesentlichen Stimmrechtsanteil an der SolarWorld AG. Da sie die Aktien treuhänderisch für institutionelle Investoren verwaltete, baute sie die Beteiligung im Laufe des Jahres wieder vollständig ab.

Die SolarWorld AG machte im Berichtsjahr keinen Gebrauch von der Ermächtigung der Hauptversammlung vom 20. Mai 2010, eigene Aktien gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 des Aktiengesetzes (AktG) zu erwerben. Im Mai 2014 veräußerte sie über die Börse ihre bis dahin gehaltenen 6.164 eigenen Alt-Aktien, die einem Stimmrechtsanteil am Grundkapital

von 0,04 Prozent entsprachen. Zum 31. Dezember 2014 verfügte die Gesellschaft über keine eigenen Aktien mehr.

Im Berichtszeitraum erhielt die SolarWorld AG insbesondere unmittelbar nach dem Vollzug der finanziellen Restrukturierung zahlreiche Stimmrechtsmitteilungen nach §§ 21, 25 und 25a WpHG und veröffentlichte diese gemäß den kapitalmarktrechtlichen Anforderungen. Eine Übersicht der veröffentlichten Stimmrechtsmitteilungen finden Sie auf unserer Internetseite ► www.solarworld.de/stimmrechtsmitteilungen.

ORDENTLICHE HAUPTVERSAMMLUNG

Am 30. Mai 2014 fand die erste ordentliche Hauptversammlung der SolarWorld AG nach Abschluss der finanziellen Restrukturierung statt. Insgesamt beteiligten sich rund 69 Prozent des Grundkapitals an den Abstimmungen. Im Rahmen der Veranstaltung erteilten die Aktionäre Vorstand und Aufsichtsrat der SolarWorld AG mit jeweils mehr als 99 Prozent des vertretenen Grundkapitals die Entlastung für die Geschäftsjahre 2012 und 2013. Die Hauptversammlung bewilligte zudem die Schaffung eines genehmigten Kapitals in Höhe von bis zu 7.448.000,00 €. Dies soll der Gesellschaft zukünftig ermöglichen, flexibel, schnell und kursschonend auf Marktgegebenheiten zu reagieren. ► [Befugnisse des Vorstands – S. 028](#)

Die Hauptversammlung wählte ferner fünf neue Mitglieder in den Aufsichtsrat der SolarWorld AG, der im Zuge der finanziellen Restrukturierung von drei auf sechs Personen erweitert worden war. Der langjährige Aufsichtsratsvorsitzende Dr. Claus Recktenwald kandidierte ebenso wie Herr Marc M. Bamberger nicht mehr, sodass beide mit Ablauf der Versammlung aus dem Aufsichtsrat der SolarWorld AG ausschieden.

Neu in den Aufsichtsrat gewählt wurden:

- Dr. Khalid K. Al Hajri, Doha, Qatar
- Faisal M. Alsuwaidi, Doha, Qatar
- Heiner Eichermüller, Scottsdale/Arizona, USA
- Dr. Andreas Pleßke, Herrsching am Ammersee, Deutschland
- Jürgen Wild, Vaucresson, Frankreich

Den Vorsitz des neu gewählten Aufsichtsrats übernahm Dr. Georg Gansen, wohnhaft in Bonn, der bereits auf der außerordentlichen Hauptversammlung am 7. August 2013 als Aufsichtsratsmitglied wiedergewählt worden war. Stellvertretender Vorsitzender ist Heiner Eichermüller.

► Corporate-Governance-Bericht 2014 – S. 093

KAPITALMARKTKOMMUNIKATION

Um den Ansprüchen an eine umfassende, transparente und zeitnahe Information des Kapitalmarkts Rechnung zu tragen, nutzt die Investor Relations der SolarWorld in ihrer Kommunikation diverse Instrumente. ► Corporate-Governance-Bericht 2014 – S. 093 So kann die Gesellschaft einen breiten Interessentenkreis über Strategie, Positionierung und Wachstumspotenzial des Unternehmens sowie den Geschäftsverlauf, die wirtschaftliche Lage und die gegenwärtigen und zukünftigen Chancen und Risiken informieren.

Im Jahr 2014 haben wir unseren Dialog mit den Vertretern des Kapitalmarkts zusätzlich intensiviert. So führten der Vorstand Finanzen sowie die Investor-Relations-Abteilung im Rahmen von zehn internationalen Road Shows und Konferenzen zahlreiche Einzel- und Gruppengespräche mit institutionellen Investoren und Analysten. Das Hauptinteresse der Investoren galt dabei Themen wie unseren Turnaround-Erwartungen, der Übernahme der Zell- und Modulkapazitäten der Bosch Solar Energy AG, dem Potenzial zur Verbesserung der Kostenposition, der operativen Restrukturierung sowie der Positionierung und Wettbewerbsfähigkeit des SolarWorld-Konzerns. Ebenfalls von großem Interesse waren die Wachstumsaussichten insbesondere am US-Markt und das Marktpotenzial unserer neuen Speicherlösungen.

Seit dem Vollzug der finanziellen Restrukturierung ist die Einschätzung der Analysten zum Wertpotenzial der SolarWorld-Aktie überwiegend positiv. Zum Ende des Jahres 2014 empfehlen fünf von sieben Analysten die Aktie zum Kauf. Die uns zugänglichen Analystenbewertungen stellen wir auf unserer Internetseite zur Verfügung.

WESENTLICHE GESCHÄFTSEREIGNISSE

FINANZIELLE RESTRUKTURIERUNG ERFOLGREICH ABGESCHLOSSEN. Am 24. Februar 2014 konnte die SolarWorld die finanzielle Restrukturierung nach rund einem Jahr erfolgreich abschließen. Dadurch reduzierten sich die Finanzverbindlichkeiten der SolarWorld AG von rund 1 Mrd. € um 570 Mio. € auf 427 Mio. €. Die Aktionärsstruktur änderte sich durch die Restrukturierung erheblich. ► Finanzielle Restrukturierung – S. 033 ► Grundkapital und Aktionärsstruktur – S. 030

NEUE INVESTOREN GEWONNEN. Im Zuge der finanziellen Restrukturierung gelang es, neue Investoren von der Zukunftsfähigkeit der SolarWorld AG zu überzeugen: Der strategische Investor Qatar Solar S.P.C. stieg mit einer Beteiligung in Höhe von 29,00 Prozent am neuen Grundkapital der SolarWorld AG ein. Der neue Ankeraktionär stellte uns 2014 zudem eine Kreditlinie von 50 Mio. € zur Verfügung. ► Grundkapital und Aktionärsstruktur – S. 030

TEILE DER SOLARSPARTE VON BOSCH ÜBERNOMMEN. Am 12. März 2014 übernahm die SolarWorld AG die Zell- und Modulfertigung der Bosch Solar Energy AG im thüringischen Arnstadt. SolarWorld erhöhte damit ihre nominalen Kapazitäten deutlich und baute ihr technologisches Know-how weiter aus.

► Produktion – S. 042 ► Innovationsbericht – S. 045

SOLARWORLD AUF INTERNATIONALEM WACHSTUMSKURS. Im Berichtsjahr gelang es der SolarWorld, die steigende weltweite Nachfrage nach Solarstromprodukten für sich zu nutzen und ihre Absatzmengen von Modulen und Bausätzen um 55 Prozent auf 849 (2013: 548) MW zu steigern. Zum größten Einzelmarkt entwickelten sich die USA mit einem Anteil von rund 41 Prozent. Hohe Wachstumsraten verzeichnete die SolarWorld 2014 auch in Frankreich, Großbritannien und Japan. Im Heimatmarkt Deutschland konnten in einem stark rückläufigen Umfeld Marktanteile gewonnen werden.

► Handel – S. 037 Im Jahr 2015 will SolarWorld ihren Wachstumskurs fortsetzen und wird dafür ihre Produktionskapazitäten erweitern. ► Zukünftige Entwicklung im Bereich Produktion – S. 087

MARKENSTRATEGIE UNTER REAL VALUE EINGEFÜHRT. Unter der Botschaft REAL VALUE implementierte die SolarWorld 2014 eine globale Markenstrategie, die der steigenden Internationalisierung der Geschäftsaktivitäten Rechnung trägt. REAL VALUE wurde im Verlauf des Jahres in allen Absatzmärkten der SolarWorld eingeführt. ► Marketing – S. 040

NEUER VORSTANDSBEREICH PRODUKT GESCHAFFEN. Zum 1. April 2014 bestellte der Aufsichtsrat der SolarWorld AG Jürgen Stein zum neuen Vorstandsmitglied. Der Diplom-Ingenieur gehörte dem Konzern bereits seit 2011 als Leiter des globalen Einkaufs an. In seiner Funktion als Chief Product Officer (CPO) trägt er nun Verantwortung für den neu geschaffenen Vorstandsbereich Produktmanagement, Produktentwicklung, Qualitätsmanagement, Einkauf und Supply Chain.

► Corporate-Governance-Bericht 2014 – S. 093

FINANZIELLE RESTRUKTURIERUNG

Infolge der internationalen Solarindustriekrise bestand für die SolarWorld AG im Jahr 2013 die Notwendigkeit, ihre Finanzverbindlichkeiten mit ihren Gläubigern neu zu verhandeln. Etwas mehr als ein Jahr dauerte dieser komplexe Prozess, bevor der Konzern am 24. Februar 2014 seine finanzielle Restrukturierung erfolgreich abschließen konnte.

Die SolarWorld AG konnte sowohl ihre Aktionäre als auch ihre Fremdkapitalgeber von der Tragfähigkeit ihres Restrukturierungskonzeptes überzeugen. Das Konzept wurde im Rahmen von zwei Gläubigerversammlungen und einer außerordentlichen Hauptversammlung im August 2013 genehmigt. Sämtliche Gläubigergruppen, die gemeinsamen Vertreter der Anleiheinhaber sowie der neue Investor Qatar Solar S.P.C. unterzeichneten die finale Restrukturierungsvereinbarung am 6. Januar 2014. Am 13. Januar 2014 erteilte das Oberlandesgericht Köln die Freigabe für die Eintragung der Beschlüsse der Gläubigerversammlungen und der außerordentlichen Hauptversammlung vom August 2013 in das Handelsregister. Damit konnte die SolarWorld AG die folgenden Maßnahmen ihrer finanziellen Restrukturierung vollziehen:

- Am 20. Januar 2014 wurde das Grundkapital der Gesellschaft durch eine vereinfachte Kapitalherabsetzung im Verhältnis 150:1 von 111.720.000,00 € auf 744.800,00 € reduziert.

- Am 24. Februar 2014 wurde eine Sachkapitalerhöhung unter Bezugsrechtsausschluss der bisherigen Aktionäre durch die Emission von 14.151.200 neuen Stückaktien mit einem rechnerischen Nennwert von 1,00 € durchgeführt. Dadurch erhöhte sich das Grundkapital der SolarWorld AG von 744.800,00 € auf 14.896.000,00 €. Die neuen Aktien gingen im Austausch gegen die Einbringung von Teilforderungen ausschließlich an die Finanzgläubiger der SolarWorld AG (Debt-to-Equity-Swap). Durch die Einbringung der Teilforderungen reduzierten sich die Finanzverbindlichkeiten der SolarWorld AG um 57 Prozent bzw. 570 Mio. € auf 427 Mio. €. ► Die Aktie – S. 029

- Im Zuge der Restrukturierung erwarb der neue Investor Qatar Solar S.P.C. 4.319.840 neue Aktien der Gesellschaft von den Gläubigern zu einem zuvor vereinbarten Kaufpreis. Dies entsprach einer Beteiligung von 29 Prozent am Grundkapital der SolarWorld AG.

- Der Gründer und Vorstandsvorsitzende der SolarWorld AG, Dr.-Ing. E. h. Frank Asbeck, erwarb im Rahmen der Restrukturierung 2.904.720 neue Aktien von den Gläubigern. Dies entsprach einer Beteiligung von 19,5 Prozent am Grundkapital der SolarWorld AG.

- Aktionäre, die am 7. August 2013 mindestens 1.000 Stückaktien an der SolarWorld AG hielten, sowie weitere interessierte Anleihehaber waren dazu berechtigt, unlimitierte Angebote zum Kauf der neuen Aktien und Anleihen abzugeben, die von bisherigen Alt-Anleihehaber nicht gezeichnet wurden.
- Die bisherigen Anleihen wurden gegen zwei neue Anleihen mit einem reduzierten Nennwert und einer Laufzeit von fünf Jahren getauscht. Die früheren Schuldscheindarlehen und ein ursprünglich von der Europäischen Investitionsbank ausgegebenes Darlehen werden zu neuen Bedingungen weitergeführt; die neuen Darlehen haben ebenfalls eine Laufzeit von fünf Jahren. Sowohl die neuen Anleihen als auch die neuen Darlehen sind umfassend

durch Vermögensgegenstände des SolarWorld-Konzerns besichert. Die Sicherheiten stehen allen Finanzgläubigern pro rata und pari passu, d. h. allen gleichrangig, zu.

- Im Anschluss an die finanzielle Restrukturierung stellte die Qatar Solar Technologies Q.S.C. der SolarWorld AG ein Darlehen in Höhe von 50 Mio. € zur Verfügung.

Seit dem erfolgreichen Abschluss der Finanzrestrukturierung am 24. Februar 2014 steht der SolarWorld-Konzern wieder auf einem festen finanziellen Fundament. Der Konzern hat dadurch die notwendige Voraussetzung geschaffen, um sein Geschäft erfolgreich fortzuführen und 2015 in die Profitabilität zurückzukehren.

DER MARKT

KONJUNKTURELLES UMFELD

Im Laufe des Jahres 2014 haben die geopolitischen Konflikte zwischen der Ukraine und Russland die Weltwirtschaft gebremst. Nach einer leichten Schwächephase konnte die weltweite Konjunktur allerdings zum Jahresende wieder zulegen. Grund dafür waren die gesunkenen Ölpreise und die weiterhin sehr expansive Geldpolitik, die zu einer Belebung des privaten Konsums und der Investitionen geführt hat. Insgesamt stieg die Auslastung der weltweiten Produktionskapazitäten und die Weltwirtschaft legte um knapp 3,5 (2013: 3,2) Prozent zu.

In den USA, der wichtigsten Absatzregion der SolarWorld, hat die kontinuierliche Besserung des Arbeitsmarkts die Wirtschaft angekurbelt. Die immer besseren Absatzaussichten bewegten die Unternehmen dazu, mehr zu investieren, sodass die Konjunktur um 2,2 (2013: 1,6) Prozent stärker als im Vorjahr zulegen. Im Euroraum gewann die Wirtschaft allmählich an Dynamik und die Region konnte im Laufe des Jahres die Rezession überwinden. So expandierte die Wirtschaftsleistung im Euroraum 2014 um 0,8 (2013: -0,4) Prozent. Die Wirtschaft in Deutschland setzte ihren Wachstumskurs fort und zeigte sich mit einem Wachstum

von 1,5 (2013: 0,4) Prozent sehr robust. Dies war vor allem auf die gestiegene Kaufkraft aufgrund höherer Löhne und sinkender Energiepreise zurückzuführen.

DER SOLARSTROMMARKT

WELTWEITE NACHFRAGE NACH SOLARPRODUKTEN STEIGT. 2014 hat der internationale Solarstrommarkt deutlich an Fahrt aufgenommen. Marktexperten rechnen für das Gesamtjahr 2014 mit einer globalen Nachfrage zwischen 45 und 47 GW – dies entspricht einem Anstieg von 13 bis 18 Prozent gegenüber dem Vorjahr (2013: 40 GW). Dieses Nachfragewachstum schuf die Grundlage für eine bessere Nutzung der verfügbaren Kapazitäten, sodass sich das Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage im Vergleich zu den Vorjahren normalisierte und eine erste Erholung von der Industriekrise einsetzte.

Während in den USA die eingeleiteten Maßnahmen zur Wiederherstellung eines fairen Wettbewerbs sich stabilisierend auf das Preisniveau auswirkten, standen die Preise 2014 in Europa weiter unter Druck. ► *Internationale Handelskonflikte – S. 036*

US-MARKT WEITERHIN EXPANSIV. 2014 setzte der US-Solarmarkt sein dynamisches Wachstum fort und entwickelte sich zu einem der wichtigsten Treiber der globalen Nachfrage nach Solartechnik. Bloomberg erwartet 2014 einen Anstieg der neu installierten Leistung um 37 Prozent auf 6,3 (2013: 4,6) GW. Knapp 50 Prozent des US-Solarmarktes entfielen auf die Bereiche Haushalt („residential“) und Gewerbe („commercial“), die somit eine besonders hohe Dynamik aufwiesen. Vor allem das Haushaltssegment wuchs überproportional aufgrund neuer Finanzierungsmöglichkeiten. Das Gros der Nachfrage im US-Solarmarkt lässt sich allerdings nach wie vor auf das Marktsegment Großprojekte („utilities“) zurückführen, das 2014 mehr als 50 Prozent der neu installierten Leistung ausmachte. Die Solarstromerzeugung ist mittlerweile wirtschaftlich so attraktiv, dass die Grundversorger auch in solchen Regionen Solarprojekte in Auftrag geben, in denen kein Mindestanteil von Solarstrom am Strommix gesetzlich vorgeschrieben ist. Sie versprechen sich davon eine Absicherung gegen zukünftige Schwankungen des Erdgaspreises.

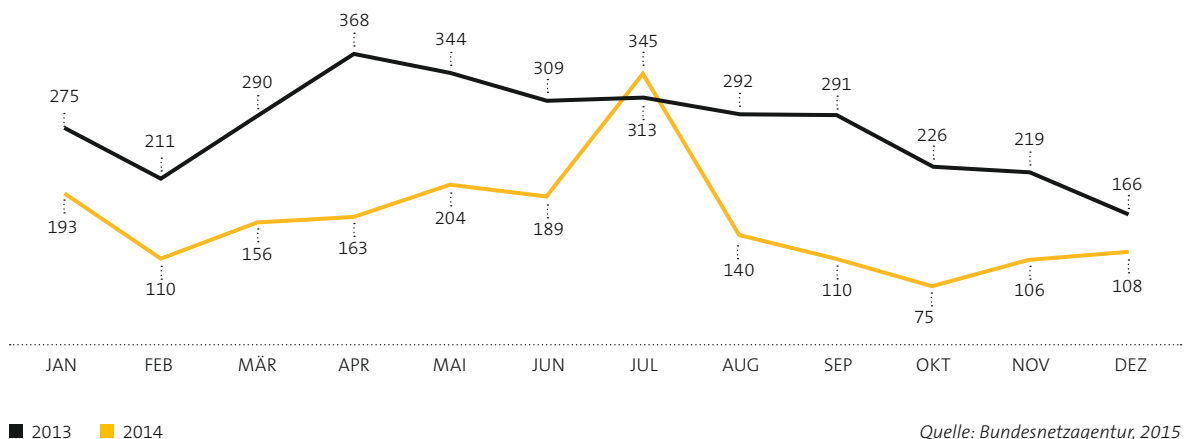
EUROPÄISCHER SOLARMARKT BLEIBT UNTER DRUCK. In Europa konnte sich Großbritannien 2014 als wichtigster solarer Absatzmarkt etablieren. Dort hat sich die Nachfrage im Vergleich zum Vorjahr verdoppelt – Bloomberg schätzt für das Jahr 2014 eine neu installierte Leistung von rund 2,2 (2013: 1,1) GW. Auch Frankreich zeigte 2014 eine große Dynamik: Der französische Solarmarkt wuchs um rund 67 Prozent auf

1,0 (2013: 0,6) GW. Die positive Entwicklung dieser Märkte reichte allerdings nicht aus, um die sinkende Nachfrage in Deutschland und Italien vollständig zu kompensieren, sodass das Marktvolumen des gesamten europäischen Solarmarkts um rund 36 Prozent auf 6,8 (2013: 10,6) GW zurückging.

Im Berichtszeitraum verunsicherte eine weitere Novelle des Erneuerbare-Energien-Gesetzes (EEG) den deutschen Markt erheblich. Seit Inkrafttreten am 1. August 2014 wird der selbst verbrauchte Solarstrom mit 30 Prozent der EEG-Umlage belastet – die Umlage betrug im Geschäftsjahr 6,25 Cent/kWh. Solaranlagen mit einer Leistung unter 10 kW oder Anlagen, die pro Jahr weniger als 10.000 kWh produzieren, sind von der Umlage befreit. Durch diese Bagatelgrenze bleibt der Eigenstromverbrauch für private Haushalte attraktiv, jedoch lösten die Gesetzesänderungen eine Kaufzurückhaltung bei Privatkunden aus. Für den gesamten deutschen Markt war nach Angaben der Bundesnetzagentur ein Rückgang des Zubaus um 42 Prozent auf 1,9 (2013: 3,3) GW zu verzeichnen.

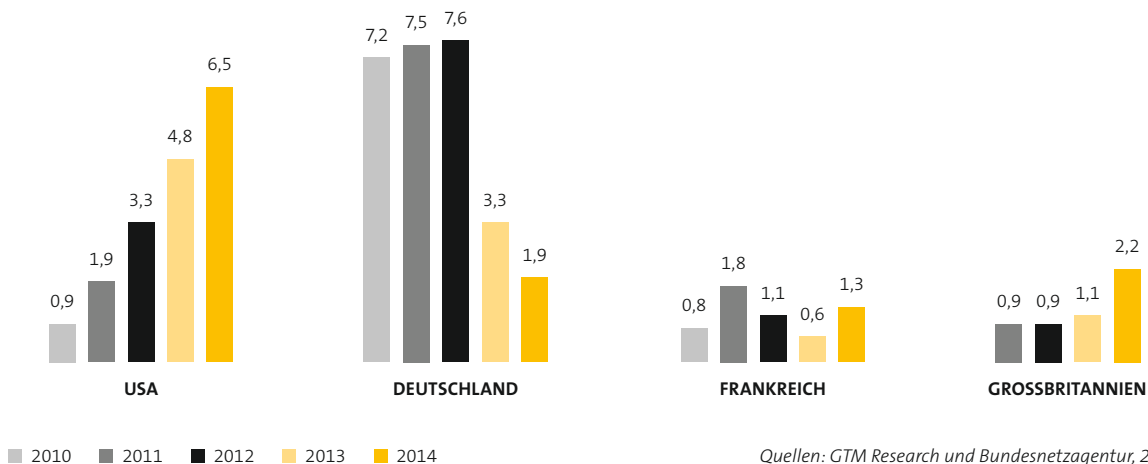
Der italienische Solarmarkt vollzog im Geschäftsjahr 2014 eine Wandlung hin zu einem Modell, das zukünftig auch in anderen Märkten an Bedeutung gewinnen dürfte. Nachdem das Anreizprogramm „Conto Energia V“ im Jahr 2013 ausgelaufen ist, bietet das neue System des Net Billing nun keine zusätzliche Einspeisevergütung für Solarstrom

SOLARSTROMZUBAU IN DEUTSCHLAND IN MW



Quelle: Bundesnetzagentur, 2015

HISTORISCHE ENTWICKLUNG UNSERER HAUPTABSATZMÄRKTE IN GW



G 08

mehr. Stattdessen setzt es die Netzparität von Solarstrom voraus und sieht vor, dass verbrauchter Netzstrom und eingespeister Solarstrom auf der Stromrechnung miteinander verrechnet werden. Nach anfänglicher Verunsicherung wird das neue Modell mittlerweile verstärkt angenommen. So haben sich in der zweiten Jahreshälfte wieder mehr Kunden in Italien für den Kauf einer Solaranlage entschieden. Für das Jahr 2014 rechnet Bloomberg mit einer neu installierten Leistung von 0,4 (2013: 1,4) GW.

ASIATISCHE MÄRKTE AN DER SPITZE. Mit einer neu installierten Leistung von jeweils 10,3 (2013: 7,1) GW und rund 10,5 (2013: 12,9) GW rückten Japan und China an die Spitze des internationalen Solarmarkts. Trotz hoher Nachfrage ist der chinesische Markt für SolarWorld nicht interessant, da er gegenüber ausländischen Produzenten komplett abgeschottet ist. Im Gegensatz dazu bot Japan mit einem Anteil von rund 70 Prozent bei Dachanlagen und seinem großen Interesse an Qualität und Langlebigkeit der Solarstromlösungen für SolarWorld gute Voraussetzungen, um die eigene Präsenz im asiatischen Markt zu entfalten und am dortigen Wachstum zu partizipieren.

INTERNATIONALE HANDELSKONFLIKTE

US-MARKT ZEIGT ERSTE STABILISIERUNG. In den USA hat unser dortiges Tochterunternehmen Ende 2013 ein Verfahren gegen unzulässige Handelspraktiken chinesischer und taiwanesischer Solarhersteller initiiert. Dieser Schritt wurde erforderlich, weil viele Hersteller, die seit Dezember 2012 geltenden Zölle auf Solarstrommodule, die Zellen aus chinesischer Produktion enthalten, gezielt umgangen haben: Sie verarbeiteten Zellen aus Taiwan, um das Dumping fortzusetzen, ohne dabei die Zölle zahlen zu müssen. Aus diesem Grund konnte in den USA ein fairer Wettbewerb noch nicht wiederhergestellt werden.

Am 3. Juni und 25. Juli 2014 verhängte das US-Handelsministerium (Department of Commerce) vorläufige Zölle in substanzieller Höhe auf Importe kristalliner Solarstrommodule, die von chinesischen Herstellern mit chinesischen Komponenten gefertigt werden, sowie auf Solarzellen aus taiwanesischer Produktion, unabhängig davon, wo diese zu Modulen weiterverarbeitet werden.

Im 2. Halbjahr 2014 wurde deutlich, dass diese vorläufig verhängten Maßnahmen bereits begonnen hatten, faire Wettbewerbsbedingungen auf dem US-Markt wiederherzustellen – zum Nutzen der heimischen Solarindustrie.

Am 15. Dezember 2014 traf das US-Handelsministerium eine Entscheidung über den Fortbestand der im Juni bzw. Juli vorläufig verhängten Zollmaßnahmen und setzte Anti-Dumping-Zölle in Höhe von rund 75 Prozent für Solarstrommodule aus chinesischer Produktion und rund 20 Prozent für Solarzellen aus Taiwan und Module mit taiwanesischen Zellen fest. Dies war der vorletzte Schritt in diesem Handelsverfahren. Nach einem abschließenden Urteil der US-Handelsbehörde International Trade Commission im Januar 2015 konnten die Zölle inzwischen dauerhaft in Kraft treten. ► [Nachtragsbericht – S. 063](#)

HANDELSKONFLIKT IN DER EU DAUERT AN. Innerhalb der Europäischen Union konnte der durch unzulässige Praktiken chinesischer Hersteller ausgelöste Handelskonflikt auch 2014 nicht vollständig gelöst werden. Im Jahr 2013 hatte die Europäische Kommission illegale Handelspraktiken festgestellt und Anti-Dumping- und Anti-Subventionszölle verhängt. Zugleich vereinbarte die Europäische Kommission jedoch mit der chinesischen Solarindustrie einen Mindestpreis und maximale Einfuhrmengen, bei deren Einhaltung die Zölle nicht gezahlt werden müssen. SolarWorld und andere Unterstützer der europäischen Herstellerinitiative EU ProSun klagen dagegen vor dem Europäischen Gerichtshof.

Die Praxis hat zudem gezeigt, dass der vereinbarte Mindestpreis von chinesischen Herstellern immer wieder unterlaufen wird, ohne dass dies geahndet wird. Somit konnten in der EU illegale Handelspraktiken noch nicht wirksam verhindert werden. SolarWorld wird ihr Engagement für die Wiederherstellung eines fairen Wettbewerbs daher fortsetzen.

AUSWIRKUNGEN DER RAHMENBEDINGUNGEN AUF DEN GESCHÄFTSVERLAUF

Nach dem erfolgreichen Abschluss der finanziellen Restrukturierung und der Übernahme von Solaraktivitäten von Bosch konnte SolarWorld ihre neu gewonnene Kraft dazu einsetzen, die Wachstumsimpulse des internationalen Solarmarkts zur Steigerung ihres Absatzes zu nutzen. Wir konnten die Absatzmengen gegenüber dem Vorjahr um rund 55 Prozent erhöhen und übertrafen so das Wachstum des solaren Weltmarkts deutlich. Mit dem neuen Markenauftritt REAL VALUE und unseren neuen Produkten haben wir uns besonders gut im US-Markt positioniert. In Großbritannien und Japan konnten wir uns im Dachanlagensegment behaupten.

HANDEL

ALLGEMEINE ENTWICKLUNG

ABSATZMENGEN UM 55 PROZENT ERHÖHT. Wir wachsen wieder kräftig: Im Geschäftsjahr 2014 steigerte der SolarWorld-Konzern seine Absatzmengen von Modulen und Bausätzen um rund 55 Prozent auf 849 (2013: 548) MW. Damit übertrafen wir unsere Jahresprognose, in der wir von einem Plus von mindestens 40 Prozent ausgegangen waren. Bereits Mitte September 2014 überschritten wir den Gesamtabsatz des Vorjahres. Im September lieferten wir erstmals mehr als 100 MW innerhalb eines Monats aus – eine eigene Rekordmarke.

Das Mengenwachstum war nicht zuletzt dadurch möglich, dass wir im Berichtsjahr Produktionseinheiten der Bosch Solar Energy AG hinzugewonnen hatten. Die bekannt hohe

Qualität der Solarprodukte der Marke Bosch hat zudem die internationale Positionierung der SolarWorld AG als Qualitätsanbieter gestärkt – ein weiterer wichtiger Impuls für den Erfolg beim Kunden. Passend dazu haben wir 2014 unsere internationalen Vertriebsaktivitäten mit der neuen Markenstrategie REAL VALUE verknüpft.

► [Marketing – S. 040](#)

INTERNATIONALISIERUNG FORTGESETZT. Zum Erfolg geführt hat uns 2014 die weitere Internationalisierung unserer Vertriebsaktivitäten. Der Absatz außerhalb unseres deutschen Heimatmarktes verzeichnete einen steigenden Anteil von 86 (2013: 77) Prozent. Die konzernweit höchsten Zuwächse verbuchten wir in den USA, Japan, Großbritannien und Frankreich. Größter Einzelmarkt waren die USA, wo wir

2014 einen Anteil von rund 41 Prozent am Gesamtumsatz von Modulen und Bausätzen erzielten. ► [Entwicklung in einzelnen Märkten – S. 039](#)

Dank der Positionierung als Qualitätsanbieter konnten wir 2014 international höhere Verkaufspreise als unsere Wettbewerber erzielen. Im Geschäftsjahr 2014 verzeichneten wir insgesamt jedoch eine regional unterschiedliche Entwicklung unserer durchschnittlichen Verkaufspreise. Stabil bis leicht steigend waren unsere Preise in Amerika und Asien. In Europa standen die Preise hingegen nach wie vor unter Druck. ► [Internationale Handelskonflikte – S. 036](#)

VERTRIEBSAKTIVITÄTEN INTERNATIONAL WEITERENTWICKELT. SolarWorld hat ihren Vertrieb 2014 darauf ausgerichtet, die Chancen in den internationalen Märkten besser zu nutzen. Dazu haben wir unsere interne Organisation und die Art der Kundenansprache weiterentwickelt. Die Vertriebszentren bilden Hillsboro (USA) für den gesamten amerikanischen Kontinent und Bonn (Deutschland) für Europa, Asien/Pazifik, MENA und Afrika. Darüber hinaus sind wir mit unserem Vertrieb oder über lokale Partner in den Märkten präsent.

Einen wichtigen Eckpfeiler in unserem Vertriebskonzept bilden nach wie vor unsere Fachpartnerprogramme. ► [Marketing – S. 040](#) In einer Reihe von europäischen Märkten und in den USA binden wir dabei Installateure als Mittler zum Endkunden in unser Geschäft ein. Über die technische Beratung hinaus haben wir 2014 stärker als bisher den gemeinsamen Verkaufserfolg in den Mittelpunkt gerückt. Unser Erfolg in den USA, Frankreich und dem aufstrebenden Markt Großbritannien zeigt beispielhaft, dass sich unser frühzeitiges Engagement zum Aufbau von regionspezifischen Vertriebswegen in Verbindung mit dem passenden Produktangebot auszahlt.

In den etablierten Märkten Deutschland und Italien, die nach einer langen Boomphase jetzt einen schwierigen Wandlungsprozess durchlaufen, haben wir uns vertriebsseitig auf ein kleinteiligeres Geschäft eingestellt, das uns durch eine intensive Kundenansprache die Möglichkeit eröffnet, Marktanteile zu gewinnen.

PRODUKTNEUHEITEN GEBEN IMPULSE. Unsere Produktneuheiten, die sich besonders über die Merkmale Qualität, Leistung und Ästhetik auszeichnen, haben unser Geschäft 2014

zusätzlich belebt. Sehr gut platzieren konnten wir z. B. unser neues 72-Zell-Modul Sunmodule XL und unsere Hochleistungsmodule mit der neuen PERC-Technologie. Auch das bereits 2013 eingeführte Glas-Glas-Modul Sunmodule Protect konnten wir sehr gut platzieren.

MODULGESCHÄFT DOMINIERT ABSATZMIX. Das Segment „Handel“ umfasst den Verkauf von Modulen und Bausätzen, in denen wir Module und Systemkomponenten wie z. B. Wechselrichter und Gestelle zu einer kompletten Solarenergielösung zusammenführen. Bei den Bausätzen haben wir 2014 mit dem SolarWorld Kit easy auch ein standardisiertes Komplettpaket für das private Hausdach angeboten. Inzwischen ist es in acht Märkten erfolgreich eingeführt. Im 2. Halbjahr 2014 haben wir darüber hinaus das Speichersystem SunPac LiOn im deutschen Markt lanciert. ► [Innovationsbericht – S. 045](#)

Nichtsdestotrotz lag der Absatz von Bausätzen und Systemtechnik 2014 unter Plan und tendierte rückläufig gegenüber dem Vorjahr. Der Hauptgrund für diese Entwicklung war die regionale Verschiebung der Absatzmengen zwischen unseren Märkten: Der Absatz von Bausätzen ist traditionell in Deutschland am höchsten. Dort konnten wir unser Geschäft 2014 nicht im geplanten Maße ausbauen, aber Marktanteile hinzugewinnen.

Im Berichtsjahr 2014 haben wir die Projektierung und Realisierung neuer schlüsselfertiger Großprojekte bewusst zurückgestellt, um finanzielle Risiken und die langfristige Bindung liquider Mittel zu vermeiden. Die starke Modulnachfrage verschaffte uns hervorragende Absatzmöglichkeiten und damit eine gute Auslastung unserer Produktionsanlagen, sodass wir uns im ersten Jahr nach der finanziellen Restrukturierung dazu entschlossen haben, uns auf dieses risikoärmere Geschäftsfeld zu konzentrieren.

Allerdings haben wir unser Know-how und unsere Kontakte im Großanlagengeschäft genutzt und daraus Modulliefergeschäfte generiert, um unserem Absatz weiter Auftrieb zu verschaffen. So unterzeichnete unser europäischer Vertrieb in Bonn Anfang Juli 2014 einen Liefervertrag mit einem Volumen von 50 MW für ein Großprojekt im außereuropäischen Ausland, das im 2. Halbjahr 2014 vollständig beliefert wurde. Zusätzlich haben wir in Frankreich in der ersten Jahreshälfte mehrere Großprojekte mit einem Gesamtvolumen von rund 70 MW beliefert.

ENTWICKLUNG IN EINZELNEN MÄRKTEN

ABSATZMENGEN IN DEN USA NAHEZU VERDOPPELT. Das Geschäft in Amerika hat 2014 unsere ambitionierten Pläne übertroffen. Wir konnten den starken Aufwärtstrend dieses Marktes für uns nutzen und unsere Absatzmengen gegenüber dem Vorjahr nahezu verdoppeln. Als wesentlicher Erfolgsfaktor erwies es sich, dass wir Kunden mit unserem attraktiven Modulportfolio passgenau zu ihren Bedürfnissen ansprechen konnten. Die Tatsache, dass Vertrieb und Produktion erstmals unter einheitlicher Leitung vom Standort Hillsboro aus agierten, hat unseren Geschäftserfolg zusätzlich unterstützt.

In den USA waren sowohl unsere Hochleistungsmodule im standardmäßigen 60-Zell-Format als auch das neue 72-Zell-Modul begehrt. Die Hochleistungsmodule konnten wir auch in einer attraktiven Kombination mit dem Glas-Glas-Design anbieten. Die 72-Zell-Module werden vor allem für Großprojekte nachgefragt, da das größere Format die Projektkosten verringert.

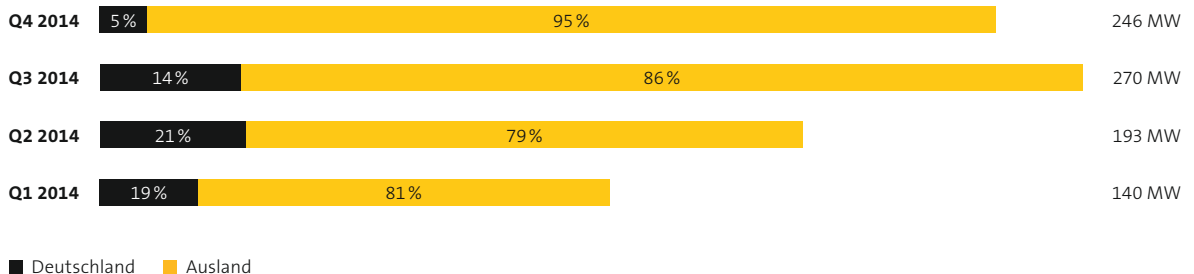
In den USA zahlt sich wie in anderen Märkten auch das langfristig orientierte Engagement zum Ausbau unserer Vertriebskontakte aus. 2014 haben wir einige strategische Geschäftspartnerschaften geschlossen, die verschiedene Wege in den Markt ebnen sollen – z. B. über große Händlernetzwerke sowie schnell wachsende Dachdecker- und Installationsunternehmen.

MARKTANTEILE IN DEUTSCHLAND AUSGEBAUT. Der deutsche Solarmarkt ging 2014 gegenüber dem Vorjahr deutlich zurück. Entgegen diesem Trend hat SolarWorld in ihrem Kerngeschäft, dem Vertrieb von Modulen und Bausätzen ohne schlüsselfertige Großprojekte, zugelegt. Dank unserer Stärke im Geschäft mit Kleinanlagen unter 10 kW konnten wir unseren Marktanteil in diesem Segment in Deutschland auf rund 17 Prozent steigern. Einschließlich schlüsselfertiger Großprojekte verzeichneten wir in Deutschland einen Rückgang auf 119 (2013: 134) MW. Dies lag vor allem an dem Verkauf eines großen Solarparks im Jahr 2013 mit einer Gesamtleistung von 21 MW.

GESCHÄFT IN ITALIEN NEU AUSGERICHTET. Analog zur Marktentwicklung musste SolarWorld in Italien 2014 einen herben Absatzrückgang hinnehmen. Hier möchten wir jedoch die Chancen aus dem Wandel des italienischen Marktes für unser Geschäft nutzen, indem wir mit einer intensiven Ansprache unserer Partner und Kunden die Potenziale der Solartechnik zur Reduzierung von Energiekosten aufzeigen. Mit einer eigenen Präsenz in Verona haben wir 2014 die Basis für eine noch größere Kundennähe in diesem Markt geschaffen.

MEISTVERKAUFTE MODULMARKE IN FRANKREICH. Im französischen Markt zahlte sich 2014 ebenfalls unser langjähriger Einsatz aus, nachhaltige Vertriebsstrukturen aufzubauen und mit dem passenden Produktangebot vor Ort zu sein. Wir konnten unsere Absatzmengen hier gegenüber dem Vorjahr

REGIONALE ENTWICKLUNG DES ABSATZES IM SEGMENT „HANDEL“



mehr als vervierfachen und waren damit die meistverkaufte Modulmarke in Frankreich. Bereits im 1. Quartal gelang es uns, einen hohen Auftragsbestand für das Gesamtjahr zu erarbeiten. Der Grund dafür: Viele Kunden haben vor Ende der Local-Content-Regelung im März 2014 ihre geplanten Solaranlagen angemeldet, damit sie von einer Bonusvergütung profitieren können. In Frankreich haben wir rund die Hälfte unserer Liefermengen in Großprojekten platziert. Zum weiteren Ausbau des Kleinanlagengeschäfts haben wir 2014 die auf den französischen Kunden zugeschnittene Eigenheimlösung Toit Solaire IAB auf den Markt gebracht.

STARKES KLEINANLAGENSEGMENT IN GROSSBRITANNIEN. Das Vereinigte Königreich hat sich zu einem bedeutenden Markt für uns entwickelt. Wir konnten unser Absatzvolumen in diesem Markt um 70 Prozent steigern. Stark positioniert sind wir hier im Segment der Anlagen unter 5 MW für den privaten und gewerblichen Bereich. Im 2. Halbjahr 2014 haben wir das SolarWorld Kit easy eingeführt, das bei unseren britischen Kunden sehr gut ankommt.

JAPANISCHES GESCHÄFT GEWACHSEN. Japan ist unser größter Markt in der Region Asien/Pazifik. Gegenüber dem Vorjahr haben wir 2014 hier unsere Absatzmengen mehr als verdoppelt. Als deutscher Hersteller mit dem Fokus auf Qualität und Leistung ist SolarWorld bei japanischen Kunden beliebt. Ab 2015 wird SolarWorld in Japan auch mit einer eigenen Vertriebsgesellschaft präsent sein. ► [Nachtragsbericht – S. 063](#)

ERSTE ERFOLGE IN MENA-REGION. Nordafrika und der Nahe Osten setzen zwar keine regulatorischen Förderinstrumente für den Ausbau von erneuerbaren Energien ein, sind aber aufgrund der starken Sonneneinstrahlung ein sehr aussichtsreicher Markt für Photovoltaik. Das noch junge Solargeschäft ist dort vom preissensiblen Projektsegment geprägt. SolarWorld konnte in dieser Region bereits viele Kontakte knüpfen und hat nun begonnen, Partnernetzwerke aufzubauen. Einen interessanten und beispielhaften Verkaufserfolg konnten wir im Libanon erzielen, wo wir Glas-Glas-Module zum Betrieb der weltweit größten solarbetriebenen Wasserpumpe geliefert haben. Dieser robuste Modultyp ist für Wüstenregionen besonders geeignet.

SÜDLICHES AFRIKA BIETET INTERESSANTE GESCHÄFTSFELDER. Den afrikanischen Kontinent südlich der Sahara bedienen wir auch 2014 von unserem Vertriebsstandort in Kapstadt (Südafrika). Ein interessantes Segment für SolarWorld sind dort Dachanlagen für Gewerbebetriebe, die Solarstrom zum Eigenverbrauch erzeugen.

MARKETING

REAL VALUE IMPLEMENTIERT. Die steigende Internationalisierung unseres Geschäfts erfordert eine globale Markenstrategie mit einem klaren differenzierenden Kundennutzen-Versprechen. Mit der Einführung von REAL VALUE haben wir in diesem Aufgabenfeld im Geschäftsjahr 2014 einen Meilenstein erreicht. „SolarWorld – REAL VALUE“ zeigt unmittelbar die unverwechselbare Leistungsstruktur der SolarWorld im Logo und ist Qualitätsbekenntnis und innere Haltung gegenüber unseren Kunden zugleich. ► [Positionierung – S. 023](#)

Vier Kernwerte, die in dieser Kombination eindeutig mit der Marke verbunden sind, wurden aus eingehenden Analysen unseres Produktangebots und der Unternehmenspositionierung in den Jahren 2013 und 2014 abgeleitet. Unser gesamtes Handeln ist auf die Erfüllung des Kundenversprechens dieser vier Werte ausgerichtet: geprüfte Qualität, führende Lösungen für marktrelevante Kundenwünsche, verlässliche Partnerschaften und echte, gelebte Nachhaltigkeit. Mit der unverwechselbaren Kombination dieser Werte können wir uns vom Wettbewerb deutlich abheben.

Unser Hauptaugenmerk bei allen Maßnahmen im Bereich Marketing lag 2014 darauf, die neue internationale Markenstrategie und das damit verbundene Branding umzusetzen. So ist es im Jahresverlauf gelungen, den Markenauftritt REAL VALUE schrittweise in unseren einzelnen Märkten einzuführen. In Deutschland, Belgien, Italien, den USA und Südafrika haben uns bei der Einführung des neuen Branding-Konzepts die lange Markterfahrung und der entsprechend hohe Bekanntheitsgrad den Rücken gestärkt.

INTERNATIONALE FACHPARTNERPROGRAMME STÄRKEN. Für das weitere Wachstum auf den internationalen Solarmärkten verfolgen wir das Ziel, unsere Produkte und Services bestmöglich auf die Bedürfnisse der Kunden auszurichten. Dabei spielen verlässliche Partnerschaften mit Installateuren als Mittler zum Endkunden eine zentrale Rolle. ► *Handel – S. 037* Ausgewählte Installateure sind als SolarWorld-Fachpartner in unser internationales Vertriebskonzept eingebunden. Diese Fachpartnerprogramme ermöglichen es uns, die Kundenwünsche direkt aufzunehmen und besonders nah am Marktgeschehen zu agieren. Deswegen haben wir auch 2014 am Ausbau und der Verbesserung unserer internationalen Programme weitergearbeitet. Das Resultat ist ein flächendeckendes Netz von Fachpartnern in Deutschland und in weiteren Kernmärkten wie den USA, Großbritannien, Italien und Frankreich.

Im Geschäftsjahr 2014 haben wir unsere Serviceleistungen für SolarWorld-Fachpartner ausgebaut, z. B. indem wir die Inhalte auf den internationalen Online-Plattformen für Fachpartner erweitert haben. Über die Online-Services hinaus bieten wir unseren Fachpartnern ein umfassendes Angebot an Produkt- und Verkaufstrainings. Fachpartner haben zudem die Möglichkeit, sich bei besonderen Führungen an unseren Produktionsstätten in Arnstadt, Freiberg oder Hillsboro persönlich von den herausragenden Standards unserer Fertigung zu überzeugen und diese als Verkaufsargumente für ihre Kundengespräche zu nutzen.

MEHRWERT VON KOMPLETTEN SOLARANLAGEN HERAUSSTELLEN. SolarWorld beabsichtigt, den Anteil von kompletten Solarstromanlagen im Absatzmix zu erhöhen. Entsprechend betonen wir in der Kommunikation mit Installateuren und Endkunden den Mehrwert unseres Systemangebots. Unser Fokus lag dabei auf unserem Heimatmarkt Deutschland, wo wir bereits einen hohen Systemanteil erzielen. Auch in Märkten wie Großbritannien und den USA haben wir daran gearbeitet, den Systemgedanken tiefer zu verankern.

Mit den Neuerungen bei Solarenergielösungen von SolarWorld streben wir insbesondere an, die Möglichkeiten zur Selbstversorgung zu steigern. Dabei können unsere Kunden mit leistungsstarken Systemen, innovativen Speichertechnologien und einem intelligenten Energiemanagement ihren selbst produzierten Strom im eigenen Haus verbrauchen und damit ihre Stromkosten reduzieren. In unserer Endkundenansprache in Deutschland lag das Ziel bei einer klaren Kommunikation, die diesen Kundennutzen in den Vordergrund stellt. Dazu zählte die deutschlandweite Aktion „Eigenstrom zum Festpreis“, die wir auch mit einem begleitenden TV-Spot bewarben. Während des Aktionszeitraums konnten Kunden das vorkonfektionierte Bausatzsystem SolarWorld Kit easy inklusive Mehrwertsteuer und Montage zum Festpreis erwerben. Der Mehrwert für unsere Kunden lag bei den leicht zu überschauenden Kosten für das Komplettsystem sowie der Möglichkeit zur schnellen Planung und Montage.

Einen ähnlichen Ansatz haben wir auch bei der deutschlandweiten Kampagne Eigenstrom24 gewählt, bei der das neue Speichersystem SunPac LiOn auf Basis von Lithium-Eisenphosphat-Technologie im Vordergrund stand. Die Markteinführungen dieses neuen Batteriesystems sowie des Produkts Suntrol MyHome, das als Online-Plattform zur Steuerung und Eigenverbrauchssteigerung ein intelligentes Energiemanagement unterstützt, betonen als neueste Entwicklungen den Ausbau unserer Systemkompetenz.

► *Innovationsbericht – S. 045*

AUF MESSEN KLAR VON WETTBEWERBERN DIFFERENZIIERT. SolarWorld hat sich auch 2014 wieder auf ausgewählten internationalen Fachmessen und Roadshows präsentiert – unter anderem in Deutschland, Japan, den Vereinigten Arabischen Emiraten, Australien, den USA, Großbritannien und Italien.

Im Berichtsjahr war unsere Messepräsenz von dem Bestreben geprägt, die Mehrwerte unserer Marke für Kunden und Geschäftspartner unmittelbar erlebbar zu machen. Den Auftakt dafür bildete die Intersolar Europe, die weltweit größte Fachmesse für Photovoltaik in München. Unser Anspruch für diesen und die folgenden Messeauftritte war, dass REAL VALUE, die echten Werte, sich nicht nur in der Optik und Architektur des Messestandes wiederfindet, sondern ebenso in der Präsentation der Produkte und dem Service gegenüber den Messebesuchern.

Mit einer Darbietung sorgten wir dabei für besondere Aufmerksamkeit: der Trial-Bike-Show eines unserer Mitarbeiter, der als Qualitätsingenieur in der Freiburger Modulfertigung tätig ist. Er stellte mit seinem Trial Bike die Belastbarkeit des Sunmodule Protect unter Beweis und bot den Zuschauern sowohl eine Unterhaltungsshow als auch einen besonders authentischen Beleg für das Qualitätsversprechen der SolarWorld.

Zahlreiche positive Rückmeldungen von Partnern, Kunden und weiteren Messebesuchern in diesem Jahr bestätigten uns, dass wir mit der Positionierung unter dem Motto REAL VALUE auf dem richtigen Weg sind, uns erfolgreich von der Masse der Wettbewerber abzuheben.

PRODUKTION

PRODUKTION AUF WACHSTUM AUSGERICHTET. Unser Absatzwachstum 2014 ermöglichten wir, indem wir im Jahresverlauf die Auslastung an den Produktionsstandorten Freiberg (Deutschland) und Hillsboro (USA) auf allen Wertschöpfungsstufen maximiert haben. Zudem haben wir Teile ungenutzter Kapazitäten reaktiviert. In Freiberg wurden dabei insbesondere Modulkapazitäten hochgefahren. An diesem Standort haben wir flexibel eine große Vielfalt unterschiedlicher Modultypen und -größen produziert. In den USA lag der Schwerpunkt auf der Produktion von Modulen mit der PERC-Zelltechnologie. Im Berichtsjahr haben wir diese Technologie weiterentwickelt und somit die Leistung unserer Module nochmals gesteigert. Als einer der ersten

DIE „GRÜNE IDEE“ NACH INNEN LEBEN UND NACH AUSSEN TRAGEN.

Nachhaltigkeit in all ihren Dimensionen ist in der Vision, als Kernwert unserer Marke und als wesentlicher Bestandteil der Unternehmenskultur verankert. Ökologische Nachhaltigkeit, die „grüne Idee“ nach innen zu leben und kommunikativ nach außen zu tragen, hatte dabei auch im Jahr 2014 für uns eine besondere Bedeutung. Umso erfreulicher war es daher, dass SolarWorld nach einem erneuten Prüfverfahren sowohl in der Unternehmens- als auch in der Produktzertifizierung wieder überzeugen konnte und für 2014/2015 wiederholt zur „Green Brand Germany“ ernannt wurde. Als Green Brands werden in einem umfangreichen Validierungsprozess Unternehmen ermittelt, die erwiesen für eine nachhaltige Unternehmensausrichtung stehen und ein stärkeres Bewusstsein der Öffentlichkeit für mehr Nachhaltigkeit, Umweltschutz und einen gesunden Lebensstil erwirken.

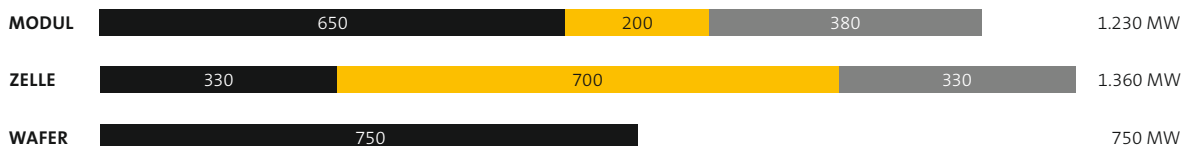
Ein Botschafter für unsere Vision einer solaren Welt ist der SolarWorld GT, der in langjähriger Kooperation mit der Hochschule Bochum entwickelt wurde. 2014 nahm das Solarfahrzeug an der European Solar Challenge teil und wurde Vize-Europameister.

Hersteller weltweit konnten wir 2014 monokristalline 60-Zell-Module mit einer Leistung von mehr als 280 Wp in einer kommerziellen Größenordnung herstellen.

► Innovationsbericht – S. 045

Ein wesentlicher Beitrag zur Steigerung unserer Kapazitäten ging 2014 von der Übernahme der Zell- und Modulfertigung der Bosch Solar Energy AG im thüringischen Arnstadt aus. Im März 2014 übernahm unsere Tochtergesellschaft SolarWorld Industries Thüringen GmbH dort eine Zellfertigung mit einer Kapazität von 700 MW und eine Modulproduktion mit 200 MW.

PRODUKTIONSKAPAZITÄTEN ZUM JAHRESENDE 2014



■ Freiberg (DE) ■ Arnstadt (DE) ■ Hillsboro (USA)

Darüber hinaus verfügen wir am Standort Hillsboro über 250 MW Waferkapazitäten und 170 MW Zellkapazitäten, die 2014 nicht genutzt wurden.

G 10

SolarWorld nahm die Produktionsstätten in Arnstadt unverzüglich in Betrieb und lieferte nach gut einem Monat im April 2014 bereits die ersten Module von dort aus. In der Ramp-up-Phase im 2. und 3. Quartal haben wir die Auslastungsquoten kontinuierlich gesteigert.

Im 4. Quartal 2014 liefen unsere Zell- und Modulfertigungen nahezu unter Vollauslastung. ► [Wirtschaftliche Lage 2014 – S. 055](#)

STRUKTURELLE VERÄNDERUNGEN UMGESETZT. Im Bereich Produktion galt es 2014, die Effizienz der Prozesse und unsere Kostenpositionen zu optimieren. Vor diesem Hintergrund haben wir eine Reihe von Veränderungsmaßnahmen an den Produktionsstandorten umgesetzt. ► [Operative Maßnahmen – S. 025](#) Priorität hatte dabei die zügige Integration des Standortes Arnstadt. Eine Reihe von Faktoren hat diesen Prozess erleichtert, etwa ein ähnliches Werteverständnis und die geografische Nähe zum Standort Freiberg – aber auch die Tatsache, dass zwei Geschäftsführer mit langjähriger Führungserfahrung im SolarWorld-Konzern das neue Tochterunternehmen SolarWorld Industries Thüringen GmbH leiten. Insbesondere hat der intensive Austausch zwischen den Mitarbeitern aus Arnstadt und Freiberg auf allen Ebenen die Integration der Standorte vorangebracht.

Am größten Konzernstandort Freiberg, der im August 2014 sein 20. Jubiläum feierte, haben wir im Berichtsjahr eben-

falls strukturelle Veränderungen umgesetzt. Seit Juli 2014 laufen dort die Produktionslinien auf allen Wertschöpfungsstufen unter dem Dach einer gemeinsamen Produktionstochter mit dem Namen SolarWorld Industries Sachsen GmbH. Die Verschmelzung der drei bisherigen Produktionsgesellschaften hat weitere Synergieeffekte geschaffen, mit denen wir Kosten senken und Prozesse optimieren können.

In den USA profitierten wir 2014 bereits spürbar von der räumlichen und organisatorischen Bündelung von Produktion, Vertrieb und weiteren Geschäftsaktivitäten in Hillsboro. Dieser gemeinsamen Organisationseinheit gelang es im Berichtsjahr, die Produktionsplanung enger an die Nachfrage anzupassen.

PRODUKTIONSABLÄUFE DURCH TPM OPTIMIERT. 2014 waren unsere Mitarbeiter wie in den vergangenen Jahren maßgeblich daran beteiligt, neue Wege zur Verbesserung der Abläufe und in der Qualitätssicherung aufzuspüren. In Freiberg nutzten wir dazu erneut das Instrument Team Production Management (TPM). Im Berichtsjahr widmeten sich 31 TPM-Teams mit Mitarbeitern aus den Geschäftsbereichen Modul, Zelle, Wafer, technischer Service, Logistik und Verwaltung permanent der Aufgabe, Verluste und Verschwendungen aufzudecken und diese nachhaltig zu vermeiden. Im Mittelpunkt standen dabei der weitere Ausbau und die Intensivierung des sogenannten Shopfloor-Managements.

GLOBAL SUPPLY CHAIN

GLOBAL SUPPLY CHAIN OPTIMIERT. Der SolarWorld-Konzern strebt eine kunden- und absatzgesteuerte, durchgängige Versorgungskette an, wie sie etwa in der Automobilindustrie üblich ist. Einkauf, Produktionsplanung und Logistik sind aus diesem Grund seit 2013 in eine gemeinsame Organisationsstruktur eingebettet. Diese Bereiche haben wir im April 2014 im neu geschaffenen Vorstandsbereich Produkt verankert. Unsere konzernweite Versorgungskette, die Global Supply Chain, wurde im Verlauf des Jahres weiter optimiert und so die Versorgung mit Material kostengünstiger und bedarfsgerechter als bisher gestaltet. Außerdem tragen die Maßnahmen dazu bei, die Produktqualität und unsere Serviceleistungen zu verbessern. Strategischen Stellenwert hat es dabei stets, mit einem bestimmten Anteil von Eigenfertigung in der solaren Wertschöpfungskette Abhängigkeiten von Lieferanten zu vermeiden oder zu minimieren.

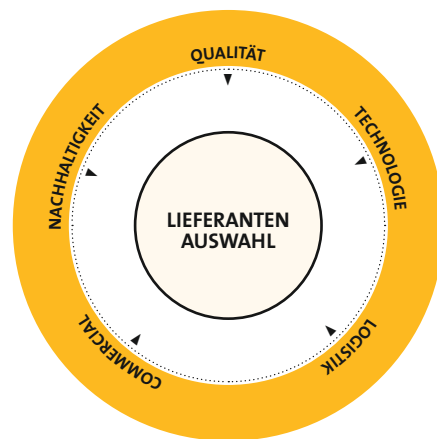
KOSTEN FÜR MATERIALEINSATZ GESENKT. Seit 2012 haben wir im Bereich Einkauf die Kosten für direktes und indirektes Material erheblich senken können. Dies war für den Erfolg der finanziellen Restrukturierung von existenzieller Bedeutung und leistet weiterhin einen wichtigen Beitrag, um nun in die Profitabilität zurückzukehren.

VERTRAGLICHE BEZIEHUNGEN MIT ROHSTOFFLIEFERANTEN ERNEUERT. Die sichere Versorgung unserer Produktion mit Rohstoffen – vor allem mit Silizium – zu marktgerechten Konditionen ist ein wesentlicher Faktor für unseren Unternehmenserfolg. Mit zwei Rohstofflieferanten konnten wir im Februar bzw. Juli 2014 nach intensiven Verhandlungen die vertraglichen Beziehungen jeweils auf eine neue Grundlage stellen. Die Einigungen mit diesen Partnern haben unser operatives Geschäft gestärkt, weil sie sich neben der zukünftigen Versorgungssicherheit auch positiv auf unsere kurz- bis mittelfristige Liquidität auswirken.

LANGFRISTIGE PARTNERSCHAFTEN STÄRKEN. Partnerschaftliches Vertrauen gehört zu den Kernwerten unseres Unternehmens und prägt unser Verhältnis sowohl zu Kunden als auch zu Lieferanten. Für den nachhaltigen Erfolg in der Solarindustrie

sind langfristige Beziehungen zu Lieferanten und Dienstleistern ein wichtiger Baustein. Ein regelmäßiges Forum für einen kontinuierlichen und intensiven Dialog bieten wir mit dem „SolarWorld Supplier Day“. Zur dritten Veranstaltung dieser Art haben wir im April 2014 an den neuen Standort Arnstadt eingeladen.

KRITERIEN FÜR LIEFERANTENAUSWAHL



G 11

ERHEBLICHE FORTSCHRITTE IM BEREICH LOGISTIK ERZIELT. Die 2013 begonnenen Maßnahmen zur Verbesserung unserer Prozesse und Konditionen im Bereich Logistik wurden 2014 intensiviert. Im Berichtsjahr haben wir u. a. die Frachtlieferverträge des Konzerns auf globaler Ebene neu ausgeschrieben und dabei wesentlich günstigere Konditionen als bisher erzielt. Auf diese Weise konnten wir Einsparungen in Millionenhöhe erwirken und 2014 konzernweit die Logistikkosten pro Watt Peak im zweistelligen Prozentbereich senken. Zugleich haben wir die Prozesse in unseren Logistikeinheiten gestrafft, was zu einer besseren Lieferqualität und -treue für unsere Kunden geführt hat.

INNOVATIONSBERICHT

NEUE IMPULSE FÜR VERTRIEB UND PRODUKTION GESETZT. Innovationen sind eine tragende Säule für unseren Konzern, denn sie halten und stärken unsere Wettbewerbsfähigkeit. Mit Innovationen verbessern wir nicht nur stetig die Qualität und Leistung unserer Produkte, sondern eröffnen neue Möglichkeiten für die Erzeugung und Nutzung von Solarstrom. So steigern wir die Mehrwerte für unsere Kunden. Produktneuheiten haben 2014 unseren Absatz zusätzlich belebt. ► [Handel – S. 037](#)

Wir stehen als produzierendes Unternehmen in einem von Kostendruck geprägten Markt. Deshalb konzentrieren wir unsere Innovationskraft darauf, die Effizienz unserer Prozesse und der Technologien in der Fertigung zu erhöhen. Ein Schwerpunkt lag hier auf dem Wafering. Mit verbesserten Sägetechniken ist es uns sowohl in der mono- als auch in der multikristallinen Waferproduktion gelungen, die Materialausbeute und Wirkungsgrade deutlich zu erhöhen.

SYNERGIEN DURCH INTEGRATION DES STANDORTES ARNSTADT. 2014 haben wir mit der Übernahme von Teilen der Bosch-Solarsparte unser technologisches Know-how nochmals erweitert. Insbesondere nutzen wir Synergien bei der PERC-

Zelltechnologie. PERC steht für „Passivated Emitter Rear Cell“. ► [Glossar – S. 173](#) Das PERC-Konzept setzen wir in den USA bereits seit 2012 um. SolarWorld ist branchenweit ein Vorreiter dieser Technologie und hatte 2014 in seiner Produktion von allen Herstellern weltweit den höchsten PERC-Anteil. Unser technologischer Ansatz konzentrierte sich dabei bisher auf die Rückseite der Zelle und hat hier bereits große Erfolge hervorgebracht. Der vormalige Bosch-Standort Arnstadt ist ebenfalls seit einiger Zeit im PERC-Bereich aktiv, jedoch mit dem Entwicklungsfokus auf der Zell-Vorderseite. Beide Ansätze ergänzen sich gut. Im Berichtsjahr haben wir folglich intensiv an der Kombination beider Verfahren gearbeitet. Auf diese Weise erreichten wir einen Wirkungsgrad von 21,4 Prozent (unter Laborbedingungen) und stellten damit einen neuen Weltrekord für monokristalline PERC-Solarzellen auf.

Die Erfahrungen der Standorte werden wir weiter bündeln. Dabei kommt uns zugute, dass uns in Arnstadt neben der industriellen Fertigung eine Pilotlinie für Solarzellen mit einer Kapazität von 80 MW zur Verfügung steht. Wir können so neue Verfahren testen und zur Produktionsreife bringen, ohne die laufende Fertigung zu beeinträchtigen.

INNOVATIONSPROZESS DER SOLARWORLD



PRODUKT-ENTSTEHUNGSPROZESS VERBESSERT. Unter Federführung des neu geschaffenen Vorstandsbereichs Produkt wurde 2014 der Produkt-Entstehungsprozess im Konzern analysiert und weiterentwickelt. Dies soll zukünftig die Treffsicherheit bei der Auswahl von Projekten erhöhen und eine schnellere Industrialisierung von Innovationen ermöglichen.

Wir setzen für marktorientierte Innovationen grundsätzlich ein eng abgestimmtes Vorgehen der Bereiche Vertrieb, Marketing, Produktmanagement, der produktionsnahen Forschung und Entwicklung (F&E) sowie der Produktion voraus. Ausgangspunkt für Innovationen sind die Bedürfnisse unserer Kunden und die Analyse der Trends am Solarmarkt, aus denen wir eine Produkt-Roadmap ableiten. Aufgabe unserer F&E-Tochter SolarWorld Innovations GmbH ist es dann, den technologischen Bedarf zur Realisierung der Produktneuheiten festzustellen und die benötigten Technologien zur Verfügung zu stellen. 2014 wurde der Austausch zwischen den verschiedenen Bereichen, die an Innovationen beteiligt sind, unter anderem im Rahmen von Workshops intensiviert.

MODULLEISTUNG ERHÖHT. Das Solarstrommodul ist das Kernprodukt der SolarWorld AG, da es sowohl als Einzelkomponente als auch eingebunden in eine komplette Solaranlage das Geschäft des Konzerns prägt. Eine große Tragweite hat es daher für uns, immer wieder aufs Neue einen Vorsprung gegenüber dem Wettbewerb in der Modultechnik zu erzielen. Unsere Stärke erwächst aus einer ganzheitlichen Betrachtung der solaren Wertschöpfung. Von der Kristallisation über die Wafer- und Zellfertigung bis hin zur Modulproduktion – bei SolarWorld wurde auch 2014 in allen Bereichen an Innovationsschritten gearbeitet. In der Forschung und Entwicklung, aber auch in der Produktion und bei allen Prüf- und Testverfahren von Modulen halten wir darüber hinaus stets die Einsatzmöglichkeiten des Moduls im Gesamtsystem im Blick.

Module der Marke SolarWorld stechen im Wettbewerb u. a. mit einer hohen elektrischen Leistung hervor, die ein wichtiges Kaufargument darstellt. Mithilfe von PERC konnten wir 2014 bereits im großen Maßstab monokristalline Module im Standardformat mit 60 Zellen produzieren, die im Mittel eine Leistung von mehr als 280 Wp erreichen. Handelsübliche Module ohne den Einsatz von PERC erreichen nur rund 260 bis 270 Wp. In unserer Produkt-Roadmap peilen wir 60-Zell-Module mit einer Leistung von mehr als 300 Wp an.

NEUHEITEN IM BEREICH SPEICHERUNG UND STEUERUNG

Produkt	SunPac LiOn	Suntrol eManager	Suntrol MyHome
Verfügbar:	seit Q3 2014	seit Q1 2014	seit Q3 2014
Kundenmehrwert	System mit Lithium-Eisenphosphat-Batterie (5 und 10 kW), das auch für die Nachrüstung von bestehenden Solaranlagen geeignet ist. 5.000 Lade- und Entladezyklen, dies entspricht einer Lebensdauer von ca. 20 Jahren.	Kunden können Solaranlage, elektrische Geräte und Wärmepumpe miteinander kombinieren. Der Suntrol eManager liefert Ertragsprognosen und ermöglicht maximale Nutzung des selbst erzeugten Solarstroms. Im Eigenheim kann eine Autarkiequote von bis zu 90% erreicht werden.	Die neue App ermöglicht eine Visualisierung und Fernbedienung aller Geräte, die an den Suntrol eManager gekoppelt sind. Die App gibt Handlungsempfehlungen, wann Geräte angeschaltet werden sollten, um den eigenen Solarstrom gezielt zu verbrauchen.
Künftiges Leistungspotenzial	Ausbau der Positionierung als Anbieter von kompletten Solarenergielösungen mit der Möglichkeit, selbst produzierten Strom optimal zu nutzen und so Stromkosten zu senken.		

T 10

INNOVATIONEN IM BEREICH KOMPLETTER SOLARENERGIELÖSUNGEN. Ein Differenzierungsmerkmal des SolarWorld-Konzerns im Wettbewerb ist die Kombination seiner Stärke als Modulhersteller mit seiner Kompetenz als Anbieter kompletter Solarenergielösungen. Daher haben unsere Mitarbeiter aus der produktionsnahen Forschung und Entwicklung und aus dem Produktmanagement ihre Zusammenarbeit im Bereich der Systementwicklung intensiviert. Die bereichsübergreifenden Teams konzentrierten sich bei ihrer Arbeit auf Anwendungen, mit denen Kunden sowohl Solarstrom erzeugen als auch bedarfsgerecht verbrauchen können. Daraus resultierten 2014 einige Neuheiten zur Speicherung von Solarstrom und zur intelligenten Verbrauchssteuerung. ► *Neuheiten im Bereich Speicherung und Steuerung – S. 046*

KONZERNEIGENES KNOW-HOW GESTÄRKT. Im Berichtsjahr 2014 ist die Anzahl von Schutzrechten im Konzern durch die Übernahme von Vermögensgegenständen der Bosch Solar Energy AG gestiegen. ► *Entwicklung der Erfindungen und Patente – S. 047*

MIT STARKEN PARTNERN VERNETZT. Bereits seit 2007 bildet unsere Freiburger Tochter SolarWorld Innovations GmbH am größten Produktionsstandort der SolarWorld den Mittelpunkt eines Netzwerks von Maschinen- und Anlagenherstellern sowie Herstellern der Verbrauchsstoffe; außerdem gehören zum Netzwerk viele Kooperationspartner aus Forschung und Wissenschaft. Insgesamt arbeitete die SolarWorld

Innovations GmbH im Berichtsjahr 2014 mit mehr als 35 wissenschaftlichen Instituten, Universitäten und Hochschulen zusammen.

AN GEFÖRDERTEN PROJEKTEN BETEILIGT. Die SolarWorld AG war auch 2014 in öffentlich geförderte Projekte eingebunden. Eine zentrale Rolle spielte dabei das Forschungsprogramm „Innovationsallianz Photovoltaik“ der deutschen Bundesregierung. Hier koordiniert die SolarWorld Innovations GmbH federführend eine Reihe von Projekten. Im Juli 2014 startete ein Verbundprojekt, dessen Ziel es ist, komplette Solarsysteme mit Speichermöglichkeit in der Praxis unabhängig von Einspeisevergütungen zu machen. In einem weiteren Projekt der „Innovationsallianz Photovoltaik“ verfolgen wir seit Juli 2014 das Ziel, den Wirkungsgrad von Solarzellen weiter zu steigern.

ANTEIL DER F&E-MITARBEITER GESUNKEN. Der Anteil der F&E-Mitarbeiter an der Gesamtzahl der Mitarbeiter war 2014 rückläufig, da die Integration des Standortes Arnstadt mit einem außergewöhnlich starken Anstieg der Mitarbeiterzahl im Konzern um rund 750 Menschen einherging. Außerhalb der F&E-Tochter SolarWorld Innovations GmbH, die technologische Grundlagen erarbeitet, wirkten 2014 weitere Mitarbeiter an Innovationen mit – vor allem im Produktmanagement. In der Produktion ist ferner eine Reihe von Mitarbeitern mit der kontinuierlichen Verbesserung der Prozesse betraut.

ENTWICKLUNG DER ERFINDUNGEN UND PATENTE, STICHTAGSBEZOGEN ZUM 31. DEZEMBER

	2010	2011	2012	2013	2014
Anzahl Erfindungsmeldungen	51	58	71	59	53
Anzahl der aktiven Patentanmeldungen	106	230	226	234	345
Anzahl der erteilten aktiven Patente	97	99	113	123	166
Anzahl der aktiven Patentfamilien	107	152	173	175	243

T 11

ENTWICKLUNG DER MITARBEITERZAHLEN DER SOLARWORLD INNOVATIONS GMBH*, STICHTAGSBEZOGEN ZUM 31. DEZEMBER

	2010	2011	2012	2013	2014
Beschäftigte in Forschung und Entwicklung	74	98	118	118	116
Konzernmitarbeiter	2.376	2.701	2.355	2.073	2.730
Anteil (in %)	3,1	3,6	5,0	5,7	4,2

T 12

* ohne Leiharbeiter und Studierende

ENTWICKLUNG DER F&E-AUFWENDUNGEN

	2010	2011	2012	2013	2014
F&E-Aufwendungen gesamt (in Mio. €)	19,2	27,2	49,1	26,5	29,0
Geförderter Anteil (in %)	11,5	14,5	10,7	27,5	25,4

T 13

FORSCHUNGSQUOTE UND FORSCHUNGSINTENSITÄT

in %	2010	2011	2012	2013	2014
Forschungsquote	1,5	2,6	8,2	5,8	5,1
Forschungsintensität	1,6	1,6	3,7	3,4	3,7

T 14

[Forschungsquote = F&E-Aufwendungen/Umsatz x 100]

[Forschungsintensität = F&E-Aufwendungen/Gesamtaufwand x 100]

ENGAGEMENT FÜR UMWELT

Die nachhaltige Ausrichtung ist in der SolarWorld-Vision verankert: „Nachhaltigkeit ist die Basis unseres Handelns.“ Trotz des harten Wettbewerbs und des hohen Kostendrucks auf dem Solarmarkt halten wir daran fest, denn diese Positionierung ist Kern der Marke SolarWorld und unterscheidet uns vom Wettbewerb. Als produzierendes Unternehmen müssen wir vorwiegend vier zentrale Umweltthemen adressieren: Energie, Emissionen, Wasser und Abfall. In diesen Bereichen setzen wir uns konkrete Reduktionsziele, die wir bis 2020 erreichen wollen, indem wir die Effizienz unserer Prozesse kontinuierlich verbessern und umweltgefährdende Stoffe ersetzen. Maßgeblich ist für uns das Verhältnis zur Produktionseinheit Watt Peak: Das heißt, wir messen uns daran, wie viel Energie, Emissionen, Wasser und Abfall wir pro produzierte Einheit einsparen können. Des Weiteren setzen wir uns ein absolutes Emissionsziel für neue Pkw in unserem Fuhrpark.

Aufgrund einer größeren nicht vorhergesehenen Prozessumstellung erreichten wir die für 2020 anvisierte Reduktion um 15 Prozent beim kumulierten Energiebedarf, bei den konzernweiten CO₂-Emissionen sowie beim Global Warming Potential bereits im Jahr 2013. Deswegen setzen wir uns nun noch anspruchsvollere Ziele bis 2020. Eine Reduktion des spezifischen Abfalls ist bisher noch nicht gelungen, weil in Arnstadt einzelne Stoffe das Ergebnis stark beeinflussen, insbesondere da die Fertigung noch nicht voll ausgelastet war. Die Entwicklung der Fuhrparkemissionen konnten wir im Jahr 2014 nur bedingt steuern. Ab 2015 wird dieser Bereich besser steuerbar, weil wir eine neue Leasingpartnerschaft eingehen werden.

UMWELTZIELE 2020

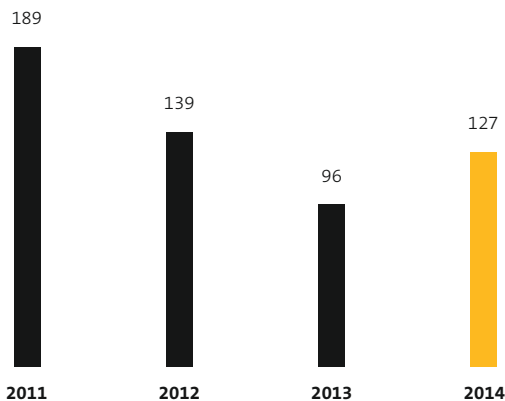
	Einheit	Basisjahr 2012	Ziel 2020 / prozentuale Veränderung	Stand 2014 / prozentuale Veränderung vs. 2012
Energie und Klimaschutz				
Konzernweiter Energieverbrauch	kWh/Wp	0,63	0,47 -25 %	0,50 -21 %
Kumulierter Energiebedarf (Lebenszyklus)	MJ _{eq} /Wp	21,6	16,2 -25 %	20,0 -8 %
Konzernweite CO ₂ -Emissionen	kgCO _{2eq} /Wp	0,45	0,29 -35 %	0,31 -31 %
Global Warming Potential (Lebenszyklus)	kgCO _{2eq} /Wp	1,33	0,98 -25 %	0,82 -37 %
Durchschnittlicher CO ₂ -Ausstoß der Pkw im SolarWorld-Fuhrpark (neue Pkw)	gCO _{2eq} /km	152 (alle Pkw)	95 -38 %	139 -8 %
Wasser				
Spezifischer Wasserverbrauch	m ³ /MWp	2.253	2.028 -10 %	1.908 -15 %
Spezifische Abwassermenge	m ³ /MWp	1.738	1.564 -10 %	1.689 -3 %
Abfall				
Spezifische Abfallmenge	t/MWp	26,9	24,2 -10 %	28,8 +7 %

T 15

Solare Stromerzeugung trägt zur Reduktion von klimaschädlichen Treibhausgasemissionen bei und schont fossile Ressourcen, wenn sie diese im Energiemix ersetzt. Gleichwohl wird zur Herstellung der Solarmodule ebenfalls Energie verbraucht. Unsere Produkte erzeugen aber über ihren Lebenszyklus weitaus mehr Energie, als für ihre Herstellung zuvor aufgewendet wurde. Entsprechend werden auch weit mehr Treibhausgasemissionen eingespart, als im gesamten Herstellungsprozess freigesetzt werden.

CO₂-EMISSIONEN. Seit Gründung des Carbon Disclosure Project Deutschland im Jahre 2005 beteiligen wir uns an der Erfassung der Treibhausgasemissionen. 2014 sind unsere konzernweiten Treibhausgasemissionen im Zuge des Produktionsanstiegs auf rund 127 (2013: 96) Tausend tCO_{2eq} gestiegen.

KONZERNWEITE CO₂-EMISSIONEN IN TAUSEND tCO_{2eq}

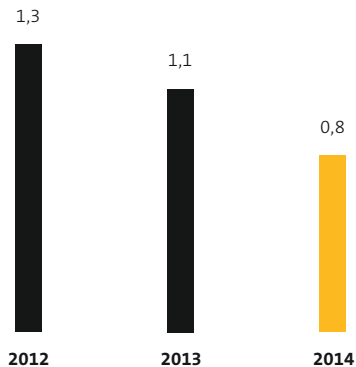


G 13

Das Global Warming Potential (GWP) unserer Produkte (d. h. die Menge an Treibhausgasemissionen pro Produktionseinheit, CO_{2eq}/Wp) berechnen wir über die Lebenszyklusanalyse. Dabei beziehen wir die Emissionen der gesamten Herstellung inklusive der Vorstufen und Inputfaktoren mit ein. 2014 kamen wir auf 0,8 (2013: 1,1) kg CO_{2eq}/Wp.

Bei SolarWorld wird kein Stickstofftrifluorid (NF₃) ein- oder freigesetzt.

GLOBAL WARMING POTENTIAL kg CO_{2eq}/Wp



G 14

RÜCKLAUFZEITEN. Die Zeit, die benötigt wird, bis die in der Herstellung eingesetzte Energie durch die Produktion der Solaranlage wieder eingeholt wird, nennt man Energierücklaufzeit. Dementsprechend meint die CO₂-Rücklaufzeit die Zeit, die benötigt wird, um die Treibhausgase wieder zu kompensieren, die bei der Herstellung frei werden. Unsere Berechnungen entsprechen dem Ansatz „cradle-to-gate“, d. h., sie decken alles „von der Wiege bis zum Fabrikator“ ab. An den Energie- und CO₂-Rücklaufzeiten lässt sich der technische Fortschritt ablesen.

Während bei einer Anlage in Bonn (Stromertrag: 940 kWh/kWp) der Energieeinsatz für die gesamte Herstellung nach zwei Jahren amortisiert wird, ist dies in San Francisco, USA (Stromertrag: 1.670 kWh/kWp), bereits nach weniger als einem Jahr der Fall. Zum Vergleich: 2008 betrug die Energierücklaufzeit laut einer Studie von ESU-services noch bis zu 3,5 Jahre. Die CO₂-Emissionen werden nach weniger als zwei Jahren bei einer Anlage in San Francisco kompensiert, wohingegen es in Grenoble, Frankreich, (Stromertrag: 1.250 kWh/kWp) aufgrund des hohen Atomstromanteils am französischen Energiemix elf Jahre dauert. Diese Berechnungen ergeben sich aus der Lebenszyklusanalyse für unsere Module (d. h. ohne System), die in einer Dachanlage mit Südausrichtung bei optimaler Neigung installiert werden, bei einer durchschnittlichen Modullebensdauer von 30 Jahren. Da mittlerweile neue Energiemixdaten für die jeweiligen Standorte vorliegen, haben sich die Werte im

ENERGIEBILANZ IN GWh



■ Energieverbrauch in der Herstellung der Module ■ Kompensierter Energieverbrauch ■ Energieüberschuss

G 15

CO₂-BILANZ IN MIO. tCO_{2eq}

■ CO₂-Emissionen in der Herstellung der Module ■ Kompensierte CO₂-Emissionen ■ Zusätzlich vermiedene CO₂-Emissionen

G 16

Vergleich zur letzten Berichterstattung verändert. Außerdem beziehen wir alle Produktionsstandorte in die Berechnung ein. Eine Übersicht über viele Standorte weltweit sowie weitere Angaben zu den Berechnungen finden Sie auf unserer Homepage: ► www.solarworld.de/nachhaltigkeit

POSITIVE ENERGIE- UND CO₂-BILANZ. Mit dem Volumen der im Jahr 2014 verkauften Solarstrommodule kann bei 30 Jahren Laufzeit ein Energieüberschuss von 30.941 (2013: 20.116) GWh erzielt werden. Darüber können rund 14,71 (2013: 8,41) Mio. tCO_{2eq} eingespart werden. Die dadurch vermiedenen Kosten für Umweltschäden belaufen sich auf rund

1.029 (2013: 589) Mio. €. Die vermiedenen CO₂-Emissionen übersteigen die bei der gesamten Herstellung verursachten CO₂-Emissionen um das 21-Fache (2013: 14-Fache).

Da wir keine genauen Informationen darüber besitzen, wo und wie unsere Module verbaut werden, legen wir bei unseren Berechnungen eine standardisierte Installation in Deutschland zugrunde (1.275 kWh/m²).

Weitere Informationen zu den jeweiligen Modellannahmen und den Berechnungen finden Sie unter ► [Nachhaltigkeit im Detail 2014](#).

MITARBEITER

2014 setzte sich unsere Personalarbeit weiterhin als oberstes Ziel, die strukturellen Veränderungen im Konzern eng zu begleiten und zu fördern. Der Schwerpunkt lag insbesondere darauf, die operativen Maßnahmen aus dem Sanierungsprogramm des Vorjahres in neue Prozesse zu überführen. Eine wichtige Aufgabe dabei: die Schulung und Begleitung der Mitarbeiter und Führungskräfte, damit sie diese Veränderungen mitgestalten konnten. Dies wurde durch das konzernweite Change-Programm ermöglicht. Die Beschäftigten haben dabei erneut außerordentliches Engagement gezeigt – ein weiterer Beleg für die starke Unternehmenskultur der SolarWorld.

MITARBEITERZAHL DURCH ÜBERNAHME DES STANDORTS ARNSTADT GESTIEGEN. Wir haben den Personalbedarf auch im Geschäftsjahr 2014 stets genau überprüft und an die Kostenstrukturen angepasst. Zum Jahresende 2014 beschäftigte SolarWorld 2.730 (2013: 2.073) Mitarbeiter, davon waren 2.072 unbefristet eingestellt und 658 befristet beschäftigt. Insgesamt ist die Anzahl der Mitarbeiter um 31,7 Prozent gegenüber dem Vorjahr gestiegen. Dieser Zuwachs resultiert vorrangig aus der Übernahme der Produktionsstätten in Arnstadt, durch die wir rund 750 Mitarbeiter hinzugewonnen haben.

Infolge der Zusammenführung unseres Vertriebs und unserer Produktion in den USA am Standort Hillsboro reduzierte sich die Anzahl der Beschäftigten in den USA um 10,2 Prozent auf 545 (2013: 607). Die Bündelung unserer US-Aktivitäten an diesem Standort hat die Schlagkraft und Wettbewerbsfähigkeit des Konzerns in der Region Amerika bereits spürbar erhöht.

Die Anzahl von Zeitarbeitskräften ist aufgrund der deutlich erhöhten Produktionsauslastung im Geschäftsjahr auf 677 (2013: 316) gestiegen. Der Einsatz von Zeitarbeitskräften verschafft uns die notwendige Flexibilität, um schnell und effizient unser Produktionsvolumen an den Marktbedarf anpassen zu können. Hierfür arbeiten wir seit vielen Jahren zuverlässig mit etablierten Personaldienstleistungsunternehmen zusammen.

Alle Beschäftigungsformen werden entsprechend dem unternehmerischen Bedarf und im Einklang mit den gesetzlichen Vorgaben genutzt. Flexible Lösungen wie beispielsweise Home-Office oder virtuelle Arbeitsplätze werden ermöglicht, sofern sich dies mit der Tätigkeit vereinbaren lässt.

Die Fluktuationsquote, die sich aus arbeitnehmer- und arbeitgeberseitigen Kündigungen ergibt, verbesserte sich im Vergleich zum Vorjahr und sank im zweiten Jahr in Folge auf 10,2 (2013: 16,6) Prozent. Ziel der Personalpolitik ist es, die Mitarbeiterbindung zu stärken. Dies geschieht durch die Schaffung von Entwicklungsperspektiven innerhalb des Konzerns, durch Förderung und Weiterbildungsangebote sowie durch die Förderung einer Unternehmenskultur, die nachhaltiges Mitarbeiterengagement begünstigt.

OPERATIVE MASSNAHMEN VON CHANGE-PROGRAMM BEGLEITET. Im Jahr 2014 haben wir das bereits 2012 eingeführte Change-Programm weiterverfolgt. Es hat die zahlreichen operativen Maßnahmen im Konzern eng begleitet. ► *Operative Maßnahmen – S.025* Übergeordnetes Ziel dieses Programms ist es, Mitarbeiter und Führungskräfte erfolgsorientiert

ENTWICKLUNG DER MITARBEITERZAHLEN ZUM 31. DEZEMBER

Anzahl Personen	2013	2014	Veränderung
Deutschland	1.447	2.161	+714
Davon Auszubildende	50	44	-6
USA	607	545	-62
Rest der Welt	19	24	+5
Konzern	2.073	2.730	+657

T 16

bei der Durchführung der Veränderungen im Konzern zu unterstützen; das heißt, zum einen sicherzustellen, dass gesetzte Ziele in der Praxis erreicht werden können, und zum anderen, dass die Mitarbeiterbindung gestärkt wird. Maßgeblich ist für uns dabei, mögliche Ängste der Mitarbeiter zu erkennen und aufzufangen sowie die Führungskräfte zu befähigen, mit etwaigen Widerständen angemessen umzugehen. Als Anlaufstellen stehen neben den jeweiligen Führungskräften speziell ausgebildete Mitarbeiter (Change-Agents) sowie geleitete Diskussionsgruppen zur Verfügung. Die Mitarbeiter wurden über diverse Kanäle über den Fortgang auf dem Laufenden gehalten. Dazu wurden neben regelmäßigen Besprechungen innerhalb der Teams Mitarbeiterversammlungen und Managementinformationen organisiert, abhängig von der Dringlichkeit je Standort monatlich bis zweimal jährlich.

ENTWICKLUNGSPERSPEKTIVEN ERÖFFNEN. Unsere Unternehmensmission RISE umfasst die vier Dimensionen unserer globalen Zusammenarbeit: Verantwortung, Innovation, Nachhaltigkeit und Engagement. Sämtliche personalstrategischen Maßnahmen sind an diesen Leitlinien ausgerichtet, so z. B. auch unser Kompetenzmodell. Wir wollen die Mitarbeiter und Führungskräfte auf die aktuellen und künftigen Anforderungen vorbereiten. Um dies zu gewährleisten, zieht sich RISE wie ein roter Faden durch das gesamte Schulungsangebot des SolarWorld-Konzerns.

Wir bieten unseren Mitarbeitern verschiedene Möglichkeiten zur Weiterbildung sowie individuelle Entwicklungsperspektiven, die ihr Engagement für SolarWorld stärken. Im jährlichen Mitarbeitergespräch legen Mitarbeiter mit ihren Vorgesetzten individuelle Entwicklungsziele und -maßnahmen fest – u. a. auch Fortbildungen. Das Schulungsangebot ist auf die konzernweiten Unternehmensziele ausgerichtet und im konkreten Fall auf die individuellen Bedürfnisse der Mitarbeiter.

Unter anderem bieten wir gezieltes Sprachtraining sowie Projektmanagement- und IT-Schulungen an. Im Jahr 2014 haben wir 0,36 (2013: 0,41) Mio. € für Weiterbildungsmaßnahmen verwendet. Um Mitarbeitern die Weiterentwicklung im Unternehmen zu erleichtern und ihre internen Aufstiegschancen zu erhöhen, betreiben wir eine interne Stellenbörse. Hier können sich Mitarbeiter frühzeitig über vakante Stellen im Unternehmen informieren und innerhalb

eines geschützten Zeitraums bewerben, bevor die Stellen extern ausgeschrieben werden.

TALENTE FÖRDERN. Werden Mitarbeiter von ihren Führungskräften als überdurchschnittlich engagiert und leistungsstark identifiziert, finden sie spezielle Entwicklungsmöglichkeiten im Rahmen des Talentmanagements. Mit diesem Programm wollen wir Nachwuchskräfte mit besonderen Fähigkeiten in ihrer fachlichen und persönlichen Entwicklung fördern und sie bei der Gestaltung ihres Karriereweges unterstützen. Damit verbessern wir unsere Chancen, Fach- und Führungspositionen mit eigenen Mitarbeitern zu besetzen, und profitieren von ihrem großen Erfahrungsschatz sowie ihrer hohen Identifikation mit SolarWorld. Anknüpfend an die Konzernstrategie lag unser Fokus darauf, das Programm noch stärker in die Internationalisierung des Konzerns einzubinden. Ein Beispiel dafür: Um neue Möglichkeiten zur internationalen Zusammenarbeit auszuloten, trafen die Teilnehmer des Talentmanagement-Programms zu einem globalen Workshop zusammen, wo sie u. a. Empfehlungen für die Arbeit in globalen virtuellen Teams erstellten.

NACHWUCHSKRÄFTE AUSBILDEN. An unseren Standorten in Freiberg und Bonn schlossen im Geschäftsjahr 22 (2013: 20) Menschen ihre Ausbildung ab. Die Ausbildungsquote lag bei 1,6 (2013: 2,4) Prozent. Wir konnten 20 (2013: 18) der Auszubildenden in ein festes Arbeitsverhältnis übernehmen. Besonders freuten wir uns darüber, dass einer unserer Auszubildenden seine Prüfung vor der Industrie- und Handelskammer als bester Auszubildender Deutschlands ablegte. Er schloss in Freiberg seine Ausbildung zum Verfahrensmechaniker ab. Die Ausbildung von Nachwuchskräften ist für uns ein wichtiges Ziel – wollen wir doch den Austausch zwischen Jung und Alt fördern und Menschen am Beginn ihrer Karriere Wege zur beruflichen Entwicklung eröffnen. Im Jahr 2014 stellten wir 15 (2013: 5) Auszubildende ein, die vor allem im IT-Bereich sowie in technischen und kaufmännischen Positionen zum Einsatz kommen. In Zukunft werden wir auch am Standort Arnstadt Ausbildungsplätze anbieten.

FRAUEN UND MÄNNER GLEICHSTELLEN. Im Geschäftsjahr 2014 lag der Anteil von Frauen im Unternehmen bei 25,2 (2013: 23,3) Prozent und damit auf einem ähnlichen Niveau wie im Vorjahr. Unter unseren Auszubildenden erreichte der Anteil von weiblichen Nachwuchskräften 9,1 (2013: 10,0) Prozent. Die

Anzahl von Frauen in Führungspositionen konnten wir auf 54 (2013: 49) steigern, damit liegt der Anteil bei 17,5 (2013: 19,4) Prozent.

SolarWorld strebt ein ausgewogeneres Verhältnis zwischen Frauen und Männern im Konzern an. Dies ist eine ständige Herausforderung, da der Schwerpunkt im Konzern auf den MINT-Fächern (Mathematik, Informatik, Naturwissenschaft und Technik) liegt, in denen Frauen im Studium und daher auch in den Bewerbungsverfahren noch unterrepräsentiert sind. Im ersten Schritt wollen wir daher erreichen, dass der Anteil von Frauen in Führungspositionen den Anteil von Frauen im Konzern widerspiegelt. Uns liegt daran, die persönlichen Stärken unserer Mitarbeiter zu fördern und sie auf ihrem individuellen Karriereweg zu begleiten. Dabei richten sich die Angebote zur Entwicklungsförderung gleichermaßen an Frauen und Männer, sodass Frauen in allen Weiterbildungsprogrammen angemessen repräsentiert sind.

Wir berücksichtigen die Herausforderung für viele unserer Mitarbeiter, Familie und Beruf zu vereinbaren, und gestalten unsere Arbeitsbedingungen daher möglichst familienfreundlich. Dazu gehören z. B. flexible Arbeitszeiten und die Möglichkeit, auch von zu Hause zu arbeiten, sofern dies die jeweilige Tätigkeit zulässt. Andere Maßnahmen sind zurzeit in Planung, wie etwa die Einrichtung weiterer Eltern-Kind-Büros, in denen Eltern ihre Kinder in Ausnahmefällen mit zur Arbeit nehmen und in kindgerechter Umgebung betreuen können.

SICHERHEIT UND GESUNDHEIT FÖRDERN. Die Sicherheit und die Gesundheit unserer Mitarbeiter liegen uns besonders am Herzen. Unser Arbeitsschutzmanagement orientiert sich an den Normen ISO 9001 und ISO 14001. Wir verfolgen an allen Konzernstandorten eine Null-Unfall-Strategie. Die Unfallquote lag 2014 bei 13,2 (2013: 12,5) Promille (sogenannte Tausend-Mann-Quote). Wir unterstützen darüber hinaus unsere Mitarbeiter dabei, ihre Gesundheit zu erhalten und die Fitness zu steigern. Am Produktionsstandort Freiberg werden im Rahmen des betrieblichen Gesundheitsmanagements jährlich drei Gesundheitstage organisiert. Es werden Bewegungskurse wie Rückentraining, Pilates oder Yoga angeboten. Fitnessangebote, diverse Gesundheitschecks oder auch Ernährungskurse runden das Angebot ab. Im Jahr 2014 haben sich unsere Mitarbeiter darüber hinaus gemeinsam an sportlichen Firmenaktionen beteiligt, wie

etwa dem „Bonn Marathon“ oder der deutschlandweiten Kampagne „Stadtradeln“.

MITARBEITER AN DER UNTERNEHMENSENTWICKLUNG BETEILIGEN. Neben der Festvergütung erhalten Mitarbeiter der SolarWorld eine vertraglich vereinbarte variable Vergütung, die von der Erreichung vorab festgelegter Ziele im jeweiligen Geschäftsjahr abhängt. Die Zielkennzahlen beziehen sich zum Teil auf den Konzern und zum Teil auf die Einzelgesellschaften. 2014 wurde eine Beteiligungssumme von 2,1 Mio. € an die Mitarbeiter ausgezahlt. Wir wollen unsere Mitarbeiter auch zukünftig an der Unternehmensentwicklung beteiligen und werden dazu langfristig eine Anpassung der variablen Gehaltsbestandteile vornehmen.

SOLARWORLD ALS ATTRAKTIVEN ARBEITGEBER POSITIONIEREN. Sowohl für unsere eigenen Mitarbeiter als auch für interessierte Bewerber wollen wir SolarWorld als attraktiven Arbeitgeber positionieren. Unser Ziel ist es daher, das große Engagement unserer Mitarbeiter und die offene, kooperative Unternehmenskultur zu erhalten und zu fördern. Gleichzeitig erarbeiten wir effiziente globale Strukturen, die eine konzernweit erfolgreiche Zusammenarbeit unterstützen.

Die Ergebnisse zweier Umfragen unter Studierenden der Natur- und Technikwissenschaften zeigen, dass SolarWorld trotz der Krise der Solarindustrie für viele junge Menschen ein attraktiver Arbeitgeber geblieben ist. Das Forschungsinstitut Universum führte unter 30.000 Studierenden von 140 verschiedenen Universitäten eine Umfrage über die attraktivsten Arbeitgeber Deutschlands durch. Die Naturwissenschaftler wählten SolarWorld auf Platz 30 der Top 100 Arbeitgeber Deutschlands. Damit stieg SolarWorld in der Bewertung gegenüber 2013 um sieben Plätze. Bei angehenden Ingenieuren platzierte SolarWorld sich auf Platz 29. Die Ergebnisse des trendence Graduate Barometers 2014 zeigen ähnliche Ergebnisse. Studierende der Fachrichtung Engineering wählten SolarWorld auf Platz 53 der beliebtesten Arbeitgeber Deutschlands.

KONTAKT ZU FORSCHUNG UND LEHRE STÄRKEN. Um den Austausch zwischen Forschung und Industrie zu gewährleisten und neues Wissen in den Konzern zu holen, pflegen wir bereits seit vielen Jahren den Kontakt zu universitären Einrichtungen und Forschungsinstituten. Dies trifft insbesondere auf unseren größten Standort Freiberg zu, wo wir intensiv mit

der Technischen Universität Bergakademie Freiberg kooperieren. Dazu zählen u. a. gemeinsame Forschungsvorhaben, verschiedene Vorlesungen im Rahmen des Masterstudienganges Photovoltaik, aber auch die Zusammenarbeit im Rahmen der Graduiertenschule Photovoltaik, die von uns mit ins Leben gerufen wurde. Darüber hinaus werden neben eigenen Promovenden auch Doktoranden und Masteranden unterschiedlichster Universitäten bei ihrer akademischen Forschung unterstützt.

Über die Kooperationen mit der Technischen Universität Bergakademie Freiberg hinaus arbeiten wir mit verschiedenen weiteren Universitäten und Forschungseinrichtungen in Deutschland und der Welt zusammen. Unsere Experten aus Forschung und Produktion halten u. a. regelmäßig Vorträge im In- und Ausland. In diesem Rahmen vermitteln wir eine industrielle Sichtweise und schaffen damit eine enge Verbindung zwischen Theorie und Praxis.

WIRTSCHAFTLICHE LAGE 2014

ERTRAGSLAGE

UMSATZ- UND ERGEBNISENTWICKLUNG

Im Geschäftsjahr 2014 steigerte die SolarWorld ihren konzernweiten Absatz um 48,5 Prozent auf 873 (2013: 588) MW. Aufgrund des starken Wachstums außerhalb Deutschlands erhöhte sich die konzernweite Auslandsquote beim Absatz 2014 um 9 Prozentpunkte auf 86 (2013: 77) Prozent. Im 4. Quartal 2014 stieg der gesamte Absatz um 52,8 Prozent auf 246 (Q4 2013: 161) MW.

Der Absatz von Modulen und Bausätzen, der dem Segment „Handel“ zugeordnet ist, wuchs um 55 Prozent auf 849 (2013: 548) MW. Somit übertraf der Konzern seine Prognose, die konzernweite Absatzmenge von Modulen und Bausätzen um mindestens 40 Prozent zu erhöhen, deutlich. Einen starken Zuwachs verzeichneten wir vor allem in den USA, wo wir unseren Absatz im Vergleich zum Vorjahr nahezu verdoppelt haben. In diesem Markt haben wir rund 41,3 Prozent unserer Module und Bausätze abgesetzt. In den europäischen Märkten Frankreich und Großbritannien sowie in Japan gelang es uns ebenfalls, unseren Absatz

deutlich zu erhöhen. Im deutschen Solarmarkt, der deutlich gegenüber dem Vorjahr zurückging, hat SolarWorld 2014 in ihrem Kerngeschäft, dem Vertrieb von Modulen und Bausätzen ohne schlüsselfertige Großprojekte, entgegen dem Markttrend leicht zugelegt. ► [Handel – S. 037](#)

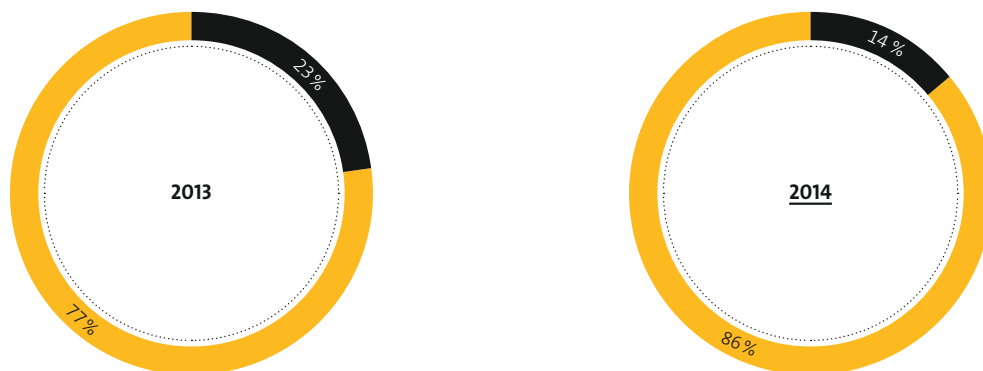
Der externe Absatz von Solarwafern ist 2014 auf 24 (2013: 40) MW gesunken.

Der Konzernumsatz im Geschäftsjahr 2014 betrug 573,4 (2013: 455,8) Mio. € und erhöhte sich somit um 25,8 Prozent bzw. 117,6 Mio. € gegenüber dem Vorjahr. Der Auslandsanteil des Umsatzes stieg um 12,5 Prozentpunkte auf 83,1 (2013: 70,6) Prozent. Im Segment „Handel“ erzielten wir einen Anstieg von 28,5 Prozent bzw. 124,1 Mio. € auf 559,7 (2013: 435,6) Mio. €. Der Umsatz im Segment „Produktion Deutschland“ ging aufgrund des gesunkenen Waferabsatzes um 5,4 Mio. € auf 12,8 (2013: 18,2) Mio. € zurück. Ende Juli 2014 hatte die SolarWorld AG bereits vermeldet, dass sie ihr Ziel, den Konzernumsatz im Jahr 2014 auf mehr als 680 Mio. € zu steigern, nicht erreichen würde. Diese Entwicklung war im Wesentlichen auf Anfang 2014 nicht vorhersehbare

ENTWICKLUNG DES ABSATZES

Absatz in MW	2013	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Q4 2014	2014
Module und Bausätze (Segment „Handel“)	548	140	193	270	246	849
Wafer (Segment „Produktion Deutschland“)	40	14	10	0	0	24
Gesamt	588	154	203	270	246	873

VERTEILUNG DES ABSATZES ZWISCHEN IN- UND AUSLAND



■ Deutschland ■ Ausland

G 17

Verschiebungen im Produktmix des Absatzes im Segment „Handel“ zurückzuführen. Der Modulabsatz entwickelte sich dynamisch, während der Verkauf von Bausätzen und Systemtechnik unter Plan lag und gegenüber dem Vorjahr zurückging. Der Hauptgrund dafür war die Verschiebung der Absatzmengen zwischen unseren regionalen Märkten: Der Schwerpunkt des umsatzstärkeren Bausatzgeschäfts liegt nach wie vor auf dem deutschen Markt. Hier konnten wir 2014 zwar Marktanteile gewinnen, aber unseren Absatz insgesamt nicht im geplanten Umfang ausbauen. Zudem haben wir die Projektierung und Realisierung neuer schlüsselfertiger Großprojekte anders als ursprünglich geplant im Laufe des Jahres 2014 nicht umgesetzt, um finanzielle Risiken und die langfristige Bindung liquider Mittel zu vermeiden. Auch dies hat die Umsatzentwicklung gebremst.

Das konzernweite Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) verbesserte sich 2014 um 254,6 Mio. € auf 107,8 (2013: -146,8) Mio. €.

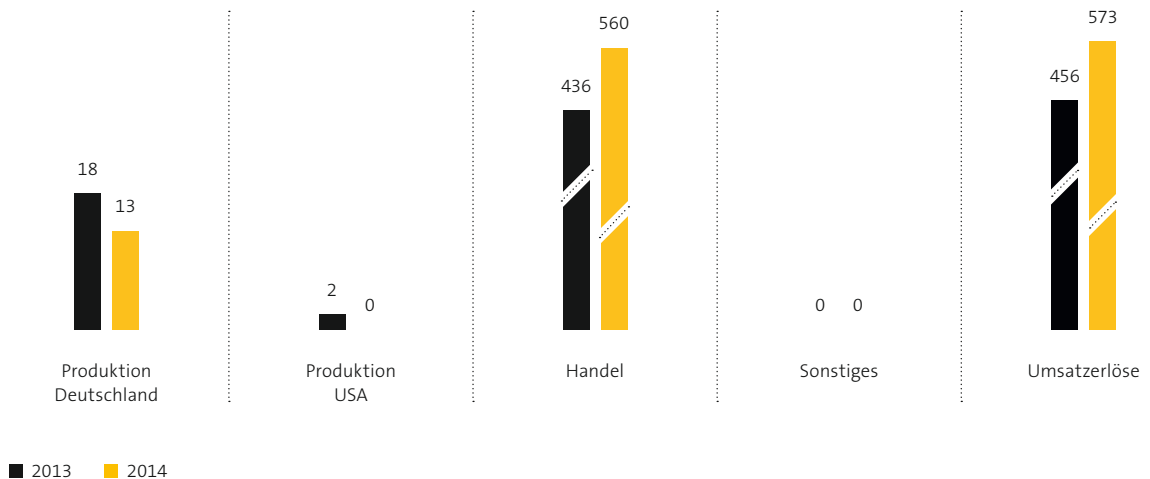
Das bereinigte EBITDA 2014 betrug 1,6 Mio. €. Die Sondereffekte ergeben sich aus dem ermittelten Gewinn (Badwill) aus dem Erwerb der Solaraktivitäten von Bosch in Höhe von 136,5 Mio. € sowie aus einer Wertberichtigung der Rückforderungsansprüche bzw. geleisteten Anzahlungen in Höhe von 30,3 Mio. € aufgrund einer kaufmännischen Einigung mit einem Rohstofflieferanten. Die oben genannten

Verschiebungen im Produktmix und der Verzicht auf die Realisierung schlüsselfertiger Großprojekte führten dazu, dass wir unsere Ursprungsprognose, ein bereinigtes EBITDA größer 10 Mio. € im Geschäftsjahr 2014 zu erzielen, nicht erreichen konnten. Die Prognose passten wir entsprechend im Halbjahresbericht 2014 an.

Im Segment „Handel“ stieg das EBITDA im Geschäftsjahr 2014 um 43,8 Mio. € auf -13,3 (2013: -57,1) Mio. €. Auch im Segment „Produktion USA“ stieg das EBITDA um 20,5 Mio. € auf -8,4 (2013: -28,9) Mio. €. Im gleichen Zeitraum erhöhte sich das EBITDA im Segment „Produktion Deutschland“ um 195,9 Mio. € auf 121,0 (2013: -74,9) Mio. €. Bereinigt um die oben genannten Sondereffekte betrug das EBITDA des Segments „Produktion Deutschland“ 14,8 Mio. €. Im 2. bis 4. Quartal 2014 belasteten noch die Anlaufkosten der Produktion am Standort Arnstadt wie erwartet das EBITDA. Die SolarWorld Industries Thüringen GmbH hatte die Produktionslinien erst zum Ende des 1. Quartals akquiriert und danach schrittweise hochgefahren. Im 4. Quartal konnten wir die Auslastung deutlich erhöhen und somit die Anlaufkosten gegenüber dem 2. und 3. Quartal 2014 kontinuierlich reduzieren.

Zum Geschäftsjahresende wurden gemäß IAS 36 Werthaltigkeitstests auf das Anlagevermögen durchgeführt.

UMSATZ NACH SEGMENTEN IN MIO. €



G 18

Ergebnis der Werthaltigkeitstests war ein Wertberichtigungsbedarf von 0,7 (2013: 0) Mio. €.

Das konzernweite Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) hat sich im Geschäftsjahr 2014 auf 62,4 (2013: -188,7) Mio. € verbessert. Bereinigt um die oben genannten Sondereffekte belief sich das konzernweite EBIT für 2014 auf -43,8 Mio. €. Analog zum EBITDA konnten wir aufgrund von Verschiebungen im Produktmix sowie des Verzichts auf die Realisierung schlüsselfertiger Großprojekte unser Ursprungsziel, ein bereinigtes EBIT zwischen -35 und -25 Mio. € zu erzielen, nicht erreichen.

Im Segment „Handel“ stieg das EBIT im Geschäftsjahr 2014 auf -15,4 (2013: -59,6) Mio. €. Auch in den Segmenten „Produktion Deutschland“ und „Produktion USA“ konnten wir das operative Ergebnis im Vergleich zum Vorjahreszeitraum deutlich verbessern. Das EBIT im Segment „Produktion USA“ stieg auf -21,0 (2013: -39,9) Mio. €. Im Segment „Produktion Deutschland“ steigerte sich das EBIT im Vergleich zum Vorjahr um 193,6 Mio. € auf 96,4 (2013: -97,2) Mio. €. Bereinigt um die oben genannten Sondereffekte lag das EBIT im Segment „Produktion Deutschland“ bei -9,8 Mio. €.

Das konzernweite Finanzergebnis belief sich 2014 auf 510,3 (2013: -76,7) Mio. €. Hierin enthalten ist der aus der finanziellen Restrukturierung entstandene Sanierungsgewinn

in Höhe von 555,7 Mio. €. Für diesen Sanierungsgewinn muss die SolarWorld AG nach vollständiger Verrechnung mit bestehenden steuerlichen Verlustvorträgen unter Anwendung des steuerrechtlichen Sanierungserlasses keine Ertragsteuer abführen.

Das Konzernergebnis nach Steuern für das Geschäftsjahr 2014 stieg um 692,5 Mio. € auf 464,2 (2013: -228,3) Mio. €.

ENTWICKLUNG WESENTLICHER GUV-POSITIONEN

Im Geschäftsjahr 2014 stieg der Materialaufwand um 150,2 Mio. € auf 422,9 (2013: 272,7) Mio. €. Dies ist vor allem auf die deutliche Erhöhung der Produktionsleistung im Vergleich zum Vorjahreszeitraum zurückzuführen, insbesondere infolge der Produktionsaufnahme unseres neuen Standortes in Arnstadt/Thüringen. Durch die Steigerung der Gesamtleistung sowie Kostenoptimierungen in den Einkaufs- und Produktionsprozessen konnten wir hingegen unsere Materialaufwandsquote auf 69,2 (2013: 74,8) Prozent senken.

Die Personalaufwendungen stiegen um 25,9 Mio. € auf 138,3 (2013: 112,4) Mio. €. Diese Erhöhung resultiert aus der Übernahme von rund 750 Mitarbeitern für den Betrieb der neuen Fertigungstätte in Arnstadt/Thüringen. Aufgrund der gestiegenen Gesamtleistung ist die Personalaufwandsquote auf 22,6 (2013: 30,8) Prozent gesunken.

MEHRPERIODENÜBERSICHT ZUR ERTRAGSLAGE

in T€	2010	2011	2012	2013	2014
Umsatzerlöse	1.304.674	1.044.935	606.394	455.821	573.382
Bestandsveränderung Erzeugnisse	8.434	72.054	-64.666	-91.925	36.328
aktivierte Eigenleistungen	1.025	14.349	65	542	1.438
sonstige betriebliche Erträge	100.791	260.499	166.459	59.287	232.784
Betriebsleistung	1.414.924	1.391.837	708.252	423.725	843.932
Materialaufwand	-834.780	-819.152	-534.568	-272.666	-422.938
Personalaufwand	-126.282	-138.224	-129.378	-112.366	-138.281
Abschreibungen	-88.503	-452.514	-417.564	-41.877	-45.440
sonstige betriebliche Aufwendungen	-172.607	-225.805	-247.066	-185.480	-174.898
Betriebsergebnis	192.752	-243.858	-620.324	-188.664	62.375
Finanzergebnis	-44.131	-59.492	-67.489	-76.739	510.274
Ertragsteuern	-61.309	-5.592	81.522	37.097	-108.485
Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)	0	1.808	0	0	0
Konzernergebnis	87.312	-307.134	-606.291	-228.307	464.164

T 18

KENNZAHLEN ZUR ERTRAGSLAGE

in %	2010	2011	2012	2013	2014
Umsatzrendite (Konzernergebnis/Umsatzerlöse)	6,7	n.a.	n.a.	n.a.	80,9
Materialaufwandsquote (Materialaufwand/ Umsatz zzgl. Bestandsveränderung und akt. Eigenleistungen)	63,5	72,4	98,7	74,8	69,2
Personalaufwandsquote (Personalaufwand/Umsatz zzgl. Bestandsveränderung und akt. Eigenleistungen)	9,6	12,2	23,9	30,8	22,6

T 19

Die Abschreibungen im Geschäftsjahr 2014 erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr um 8,5 Prozent bzw. 3,5 Mio. € auf 45,4 (2013: 41,9) Mio. €. Die Erhöhung ist auf die Integration der neuen Fertigungsstätte in Arnstadt/Thüringen und auf außerplanmäßige Abschreibungen auf einzelne Vermögenswerte zurückzuführen.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen reduzierten sich im abgelaufenen Geschäftsjahr 2014 um 10,6 Mio. € auf 174,9 (2013: 185,5) Mio. €. Darin enthalten sind Wertberichtigungen von geleisteten Anzahlungen bzw. Rückforderungsansprüchen in Höhe von 30,3 (2013: 76,0) Mio. €, die aus einer Einigung mit einem Rohstofflieferanten resultieren. Durch das deutlich gestiegene Produktions- und Absatzvolumen erhöhten sich auch die Aufwendungen für den Einsatz von Fremdpersonal sowie die Vertriebsaufwendungen. Weiterhin gestiegen sind die Instandhal-

tungsaufwendungen, während sich die Aufwendungen für Rechts-, Beratungs- und Prüfungskosten reduziert haben. Die Aufwandsquote lag im Geschäftsjahr 2014 bei 28,6 (2013: 50,9) Prozent.

Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum erhöhten sich die sonstigen betrieblichen Erträge um 173,5 Mio. € auf 232,8 (2013: 59,3) Mio. €. Diese Erhöhung resultiert insbesondere aus einem Gewinn aus der Erstbilanzierung der von Bosch übernommenen Vermögenswerte (136,5 Mio. €). Weiterhin stiegen die sonstigen betrieblichen Erträge durch den Verkauf von Überbeständen an Rohstoffen um 27,1 Mio. €. Die korrespondierenden Aufwendungen sind mit 26,9 Mio. € in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen erfasst. Darüber hinaus konnten positive Ergebniseffekte in Höhe von 18,3 Mio. € aus der Aufhebung von Langzeitlieferverträgen mit Waferkunden verzeichnet werden.

FINANZLAGE

GRUNDSÄTZE UND ZIELE DES FINANZMANAGEMENTS

Das Finanzmanagement des Konzerns erfolgt zentral über die SolarWorld AG, was es uns ermöglicht, die Finanzmittel innerhalb des Konzerns effizient zu verteilen. Direkt vom Vorstand gesteuert ist das Finanzmanagement für die Planung und Kontrolle der Konzernliquidität, für die Kapitalbeschaffung sowie für das Absichern von Zins-, Währungs- und Preisrisiken zuständig.

Wir stimmen unser Finanzmanagement kurz- und mittelfristig auf die Anforderungen des operativen Geschäfts sowie langfristig auf die Unternehmensstrategie ab. Die zentrale Aufgabe des Finanzmanagements ist es, die Sicherung und Flexibilität der Konzernliquidität nachhaltig zu gewährleisten und dabei die Kapitalkosten und die Finanzrisiken zu minimieren.

Unsere Finanzverbindlichkeiten bestehen überwiegend aus Anleihen und strukturierten Darlehen. Sie laufen im Wesentlichen bis zum Jahr 2019 und sind durch die Vermögensgegenstände des Konzerns besichert. Frühestens 2019 werden Anschlussfinanzierungen nötig.

Tagesaktuell legt das zentrale Cash-Management die Liquiditätspositionen fast ausschließlich im Festgeldbereich (Tages-, Wochen- und Monatsgelder) des öffentlichen und privaten deutschen Bankensektors an. Derivative Finanzinstrumente werden nur als Sicherungsinstrumente genutzt.

► *Tz. 40b Grundsätze und Ziele des Finanzrisikomanagements – S. 159* Eine Übersicht der langfristigen Kredite sowie Rückzahlungsmodalitäten ist im Anhang aufgeführt unter ► *Tz. 40e Liquiditätsrisiken – S. 161*.

FINANZIERUNGSANALYSE

Gegenüber dem 31. Dezember 2013 verbesserte sich das Eigenkapital deutlich um 481,8 Mio. € auf 238,7 (31. Dezember 2013: -243,1) Mio. €. Dies ist vor allem auf den erfolgreichen Vollzug der finanziellen Restrukturierung und die damit einhergehende Sachkapitalerhöhung zurückzuführen. Die Eigenkapitalquote zum Bilanzstichtag verbesserte sich auf 26,1 Prozent.

Die im Zuge der finanziellen Restrukturierung umgesetzten Maßnahmen ermöglichten es uns, unsere Finanzschulden bis zum 31. Dezember 2014 auf 449,9 (31. Dezember 2013: 1.022,1) Mio. € zu reduzieren. Durch die Restrukturierung der Finanzschulden war am 31. Dezember 2014 der wesentliche Teil unserer Finanzschulden (87,0 Prozent) wieder dem langfristigen Bereich zugewiesen (31. Dezember 2013: 52,5 Prozent).

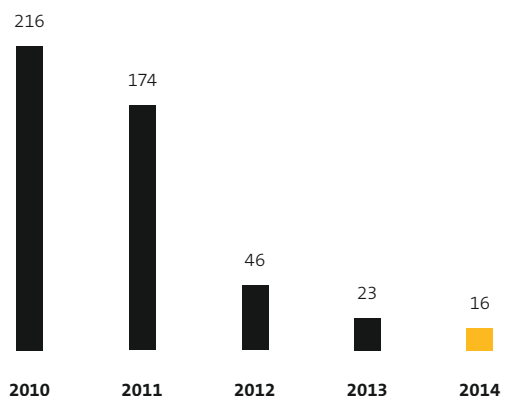
Die unter den langfristigen Schulden ausgewiesenen Investitionszuschüsse und -zulagen reduzierten sich zum Bilanzstichtag auf 29,1 (31. Dezember 2013: 31,1) Mio. €. Diese auf der Passivseite abgegrenzten öffentlichen Mittel werden über den Zeitraum der Nutzung bezuschusster Investitionen ertragswirksam aufgelöst.

Die langfristigen Rückstellungen erhöhten sich im Geschäftsjahr 2014 um 4,4 Mio. € auf 33,8 (31. Dezember 2013: 29,4) Mio. €. Dies ist im Wesentlichen auf die deutlich gestiegenen Absatzzahlen und den damit verbundenen Anstieg der Rückstellungen für Gewährleistungen und auf die erhöhten Rückstellungen für Pensionen zurückzuführen.

INVESTITIONSANALYSE

Im Geschäftsjahr 2014 haben wir insgesamt 16,4 (2013: 22,8) Mio. € in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen investiert. An unsere deutschen Standorte flossen dabei 1,1 Mio. € in die Waferfertigung und zusätzliche 3,3 Mio. € in die Zell- und Modulproduktion, sodass sich im

ENTWICKLUNG DER INVESTITIONEN IN MIO. €



Jahr 2014 die Investitionen im Segment „Produktion Deutschland“ auf 4,4 Mio. € beliefen. Zusätzlich wurden 5,9 Mio. € im Segment „Handel“ insbesondere für die Erweiterung von IT-Systemen und 5,3 Mio. € im Segment „Sonstiges“ investiert. Weiterhin wurden im Rahmen eines „Asset Deals“ Produktionsanlagen und weitere Vermögenswerte der Bosch Solar Energy AG mit ermittelten Nettozeitwerten in Höhe von 72,7 Mio. € übernommen. Diese Übernahme erweiterte die Produktionskapazitäten der SolarWorld in den Wertschöpfungsbereichen Zell- und Modulfertigung.

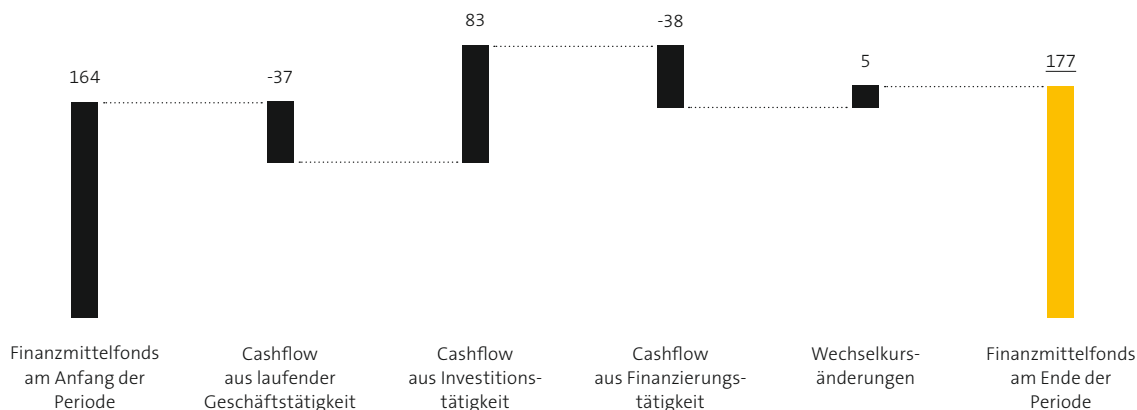
LIQUIDITÄTSANALYSE

Der Cashflow aus dem operativen Ergebnis wurde durch die Anlaufkosten aus der Inbetriebnahme der Produktionslinien der SolarWorld Industries Thüringen GmbH negativ beeinflusst und belief sich im Geschäftsjahr 2014 auf -10,6 Mio. €. Darüber hinaus führte das gestiegene Produktions- und

Absatzvolumen zu einer Zunahme des Working Capital, sodass der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit im Jahr 2014 auf -36,7 (2013: 17,3) Mio. € sank.

Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit betrug 82,7 (2013: -23,9) Mio. €. Diese Entwicklung geht hauptsächlich auf Einzahlungen in Höhe von 81,0 Mio. € zurück, die aus dem negativen Kaufpreis für die Übernahme großer Teile der Produktionsanlagen der Bosch Solar Energy AG resultieren. Weiterhin konnten Zuflüsse aus Investitionszuwendungen in Höhe von 8,3 Mio. € erzielt werden. Weitere Einzahlungen resultierten im Wesentlichen aus dem Verkauf von Anlagevermögen aus dem Photovoltaik-Portfolio der Solarparc GmbH. Gegenläufig beeinflussten den Cashflow die Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen in Höhe von 12,4 (2013: 24,2) Mio. €.

CASHFLOW-ÜBERLEITUNG IN MIO. €



G 20

MEHRPERIODENÜBERSICHT ZUR FINANZLAGE

Kapital in T€	31.12.10	31.12.11	31.12.12	31.12.13	31.12.14
Eigenkapital	914.372	614.391	-11.409	-243.084	238.668
Langfristige Schulden	1.340.349	1.339.273	634.669	600.022	508.974
Kurzfristige Schulden	341.637	282.108	568.970	574.897	167.699
Kapital Gesamt	2.596.358	2.235.772	1.192.230	931.835	915.341

T 20

KENNZAHLEN ZUR FINANZLAGE

in %	2010	2011	2012	2013	2014
Eigenkapitalrendite (Konzernergebnis/Eigenkapital)	9,5	n.a.	n.a.	n.a.	194,5
ROCE (Stichtag) (EBIT/Capital Employed*)	14,4	n.a.	n.a.	n.a.	12,7
Liquidität I. Grades (Flüssige Mittel + Sonst. Finanzielle Vermögenswerte/Kurzfr. Schulden)	2,1	2,1	0,7	0,4	1,4
Liquidität II. Grades (Flüssige Mittel + Kurzfr. verfügbare Mittel/Kurzfr. Schulden)	2,6	2,8	0,8	0,6	2,0
Liquidität III. Grades (Kurzfristige Vermögenswerte/ Kurzfristige Schulden)	3,6	4,1	1,2	0,8	3,0

T21

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

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit verbesserte sich zum Stichtag auf -38,1 (2013: -52,2) Mio. €. Dieser war insbesondere durch Maßnahmen im Zusammenhang mit der finanziellen Restrukturierung geprägt. So hat die SolarWorld nach Abschluss der finanziellen Restrukturierung im Jahr 2014 planmäßig Tilgungen von Finanzschulden in Höhe von 61,4 Mio. € geleistet und Zinsen für Kredite und Restrukturierungsaufwendungen von insgesamt 28,7 Mio. € gezahlt. Ebenfalls hat der Konzern ein Darlehen in Höhe von 50,0 Mio. € von der Qatar Solar Technologies Q.S.C. aufgenommen. Zum Stichtag 31. Dezember 2014 verfügte der Konzern über flüssige Mittel in Höhe von 177,1 (31. Dezember 2013: 163,7) Mio. €.

VERMÖGENSLAGE**VERMÖGENSSTRUKTURANALYSE**

Die Bilanzsumme des SolarWorld-Konzerns reduzierte sich gegenüber dem 31. Dezember 2013 um 16,5 Mio. € auf 915,3 (31. Dezember 2013: 931,8) Mio. €.

Die langfristigen Vermögenswerte reduzierten sich um 71,0 Mio. € auf 412,0 (31. Dezember 2013: 483,0) Mio. €.

Dies lag im Wesentlichen an der Inanspruchnahme von aktiven latenten Steuern für Verlustvorträge im Jahr 2014. Das Sachanlagevermögen erhöhte sich insbesondere durch den Erwerb der Solaraktivitäten von Bosch im 1. Quartal 2014 auf 344,7 (31. Dezember 2013: 306,9) Mio. €. Ein gegenläufiger Effekt ergab sich aus der Veräußerung von Vermögensgegenständen aus dem Photovoltaik-Portfolio der Solarparc GmbH im 3. Quartal 2014.

Die Vorräte (ohne kurzfristig geleistete Anzahlungen) erhöhten sich zum Stichtag 31. Dezember 2014 um 33,9 Mio. € auf 136,1 (31. Dezember 2013: 102,2) Mio. €. Gleichzeitig stiegen die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um 27,0 Mio. € auf 75,9 (31. Dezember 2013: 48,9) Mio. €. Insgesamt erhöhte sich das Working Capital dadurch um 36,1 Mio. € auf 169,7 (31. Dezember 2013: 133,6) Mio. €. Die zur Veräußerung bestimmten Vermögenswerte beliefen sich zum Bilanzstichtag auf 9,0 (31. Dezember 2013: 7,0) Mio. €. Die Erhöhung von 2,0 Mio. € resultiert dabei aus der geplanten Veräußerung eines Grundstückes in den USA und aus der Übernahme von Produktionsanlagen und weiteren Vermögenswerten der Bosch Solar Energy AG. Gegenläufig wirkte sich die Veräußerung einer Immobilie im 4. Quartal 2014 aus.

MHRPERIODENÜBERSICHT ZUR VERMÖGENSLAGE

Vermögen in T€	31.12.10	31.12.11	31.12.12	31.12.13	31.12.14
Langfristige Vermögenswerte	1.364.377	1.068.447	501.001	483.003	412.044
Kurzfristige Vermögenswerte	1.231.981	1.167.326	689.917	441.800	494.270
Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte	0	0	1.312	7.032	9.027
Vermögen Gesamt	2.596.358	2.235.773	1.192.230	931.835	915.341

T 22

MHRPERIODENÜBERSICHT ZUR VERMÖGENSLAGE IN %

■ Langfristige Vermögenswerte ■ Kurzfristige Vermögenswerte

G 21

KENNZAHLEN ZUR VERMÖGENSLAGE

in %	31.12.10	31.12.11	31.12.12	31.12.13	31.12.14
Eigenkapitalquote (Eigenkapital/Bilanzsumme)	35,2	27,5	n.a.	n.a.	26,1
Anlagenintensität (Langfristige Vermögenswerte/ Bilanzsumme)	52,5	48,4	42,0	51,8	45,0
Anlagendeckung I. Grades (Eigenkapital/ Langfristige Vermögenswerte)	0,7	0,6	n.a.	n.a.	57,9
Anlagendeckung II. Grades (Eigenkapital + Langfristige Schulden/Langfristige Vermögenswerte)	1,7	1,8	1,2	0,7	1,8

T 23

AUSSERBILANZIELLE FINANZINSTRUMENTE

Außerbilanzielle Finanzinstrumente haben keinen Einfluss auf die Vermögenssituation des Konzerns.

NICHT BILANZIERTES VERMÖGEN

Der Konzern verfügte zum 31. Dezember 2014 über kein Vermögen, das nicht bilanziell sichtbar wäre.

NACHTRAGSBERICHT

ANGABE UND AUSWIRKUNGEN VON VORGÄNGEN VON BESONDERER BEDEUTUNG

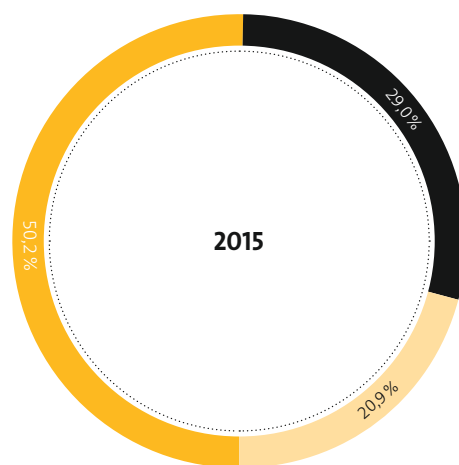
SOLARWORLD MIT EIGENEM VERTRIEBSSTANDORT IN JAPAN PRÄSENT. Am 5. Januar 2015 gründete die SolarWorld AG die Tochtergesellschaft SolarWorld Japan K.K. mit Sitz in Tokio. Infolgedessen ist die SolarWorld zukünftig auch mit einem eigenen Vertriebsstandort im wachsenden japanischen Solarmarkt präsent. ► [Zukünftige Absatzmärkte – S. 085](#)

ZÖLLE AUF SOLARPRODUKTE AUS CHINA UND TAIWAN TRETEN IN DEN USA IN KRAFT. Am 21. Januar 2015 traf die International Trade Commission (ITC) der Vereinigten Staaten eine endgültige Entscheidung in der zweiten Runde von Verfahren zur Einführung von US-Anti-Dumping- und Anti-Subventionszöllen gegen Importe von Solarprodukten aus China und Taiwan. Die ITC stellte eine Verletzung der US-Solarindustrie fest und stimmte damit kombinierten Zöllen von rund 75 Prozent auf die meisten chinesischen Importe und von 20 Prozent auf taiwanesischen Importe zu, die das US-Handelsministerium (Department of Commerce) im Dezember 2014 festgelegt hatte. ► [Internationale Handelskonflikte – S. 036](#) Die Zölle traten am 1. Februar 2015 in Kraft. Die beschlossenen Maßnahmen ergänzen die bereits bestehenden Zölle auf Solarzellen aus China und Module aus diesen Zellen in Höhe von rund 29 Prozent und machen eine Umgehung dieser Zölle jetzt nahezu unmöglich.

VERKAUF EINES GRUNDSTÜCKS AM STANDORT HILLSBORO. Die SolarWorld Americas Inc. hat im Januar 2015 ein ungenutztes Grundstück am Standort Hillsboro veräußert. Aufgrund der vertraglichen Kreditvereinbarungen mit den Gläubigern der SolarWorld AG führte dieser Verkauf zu einer Sondertilgung der Finanzverbindlichkeiten der SolarWorld AG in Höhe von 4,6 Mio. €. Diese Sondertilgung wird zusammen mit unserer nächsten planmäßigen Zinszahlung am Ende des 1. Quartals 2015 durchgeführt.

AKTIONÄRSSTRUKTUR VERÄNDERT. Im Februar meldeten die Strategic Value Master Fund Ltd. sowie mehrere sie beherrschende Gesellschaften, dass ihr jeweiliger Stimmrechtsanteil die Schwelle von 3 Prozent am Grundkapital der SolarWorld AG unterschritten hatte. Infolgedessen sank auch der Stimmrechtsanteil von Herrn Victor Khosla, der als Chief Investment Officer die Gesellschaften der Strategic-Value-Partners-Gruppe kontrolliert, zunächst unter 5 und anschließend unter 3 Prozent. Die SolarWorld AG hat die entsprechenden Stimmrechtsmitteilungen gemäß §26 WpHG veröffentlicht und stellt auf ihrer Internetseite ► www.solarworld.de/stimmrechtsmitteilungen eine Übersicht zur Verfügung.

AKTIONÄRSSTRUKTUR ZUM 16. MÄRZ 2015



- Streubesitz
- Qatar Solar S.P.C., Doha/Qatar
- Dr.-Ing. E. h. Frank Asbeck, Bonn/Deutschland (direkt und über kontrollierte Unternehmen)

EIGENKAPITALZUFÜHRUNG AN DAS JOINT VENTURE QATAR SOLAR TECHNOLOGIES Q.S.C. Im Januar 2015 hat Qatar Solar Technologies Q.S.C. eine Eigenkapitalzuführung in Höhe von 11,6 Mio. US-Dollar abgerufen. Die eingeforderte Einlageverpflichtung beruht auf einer entsprechenden Gesellschaftervereinbarung. Gemäß den Vereinbarungen im Rahmen der finanziellen Restrukturierung wird die Einlageverpflichtung von der Qatar Solar S.P.C. übernommen und der SolarWorld AG als weiteres Darlehen gewährt werden.

MACHBARKEITSSTUDIE FÜHRT ZU POSITIVEM ERGEBNIS. Im März 2015 beendete die SolarWorld Industries Thüringen GmbH eine Machbarkeitsstudie zur Herstellung monokristalliner Solar-ingots mit einem positiven Ergebnis. Entsprechend hat der SolarWorld-Konzern entschieden, zukünftig am Produktionsstandort Arnstadt Kristalle für die Waferherstellung zu fertigen. Die Produktionsanlagen werden ab dem 2. Quartal 2015 sukzessiv im Betrieb genommen. Die geplante Jahresproduktionskapazität soll 500 MW betragen.
 ► Zukünftige Entwicklung im Bereich Produktion – S. 087

GESAMTAUSSAGE DES VORSTANDS ZUR WIRTSCHAFTLICHEN LAGE ZUM BERICHTSZEITPUNKT

Das Management der SolarWorld AG bewertet die wirtschaftliche Lage des Konzerns als schwierig. Diese Einschätzung basiert auf der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage, die sich aus dem Konzernabschluss 2014 ergibt und oben dargestellt ist, sowie auf der Entwicklung des laufenden Geschäfts 2015 zum Zeitpunkt der Aufstellung dieses Lageberichts. Obwohl die finanzielle Restrukturierung der

SolarWorld AG bereits am 24. Februar 2014 vollzogen wurde, ist die Lage des Konzerns als herausfordernd zu bewerten, weil die Konsolidierung in der Solarindustrie weiter anhält und zudem nicht ausgeschlossen werden kann, dass bei der Umsetzung der geplanten operativen Restrukturierungsmaßnahmen Schwierigkeiten auftreten können.



KONZERNLAGEBERICHT PROGNOSE

067 RISIKOBERICHT

- 067 Chancen- und Risikomanagementsystem
- 069 Internes Kontroll- und Risikomanagementsystem in Bezug auf den Konzern-Rechnungslegungsprozess
- 070 Einzelrisiken
- 080 Gesamtaussage des Vorstands zur Riskosituation des Konzerns

081 CHANCENBERICHT

- 081 Chancen aus der Entwicklung der Rahmenbedingungen
- 081 Unternehmensstrategische Chancen
- 082 Leistungswirtschaftliche Chancen

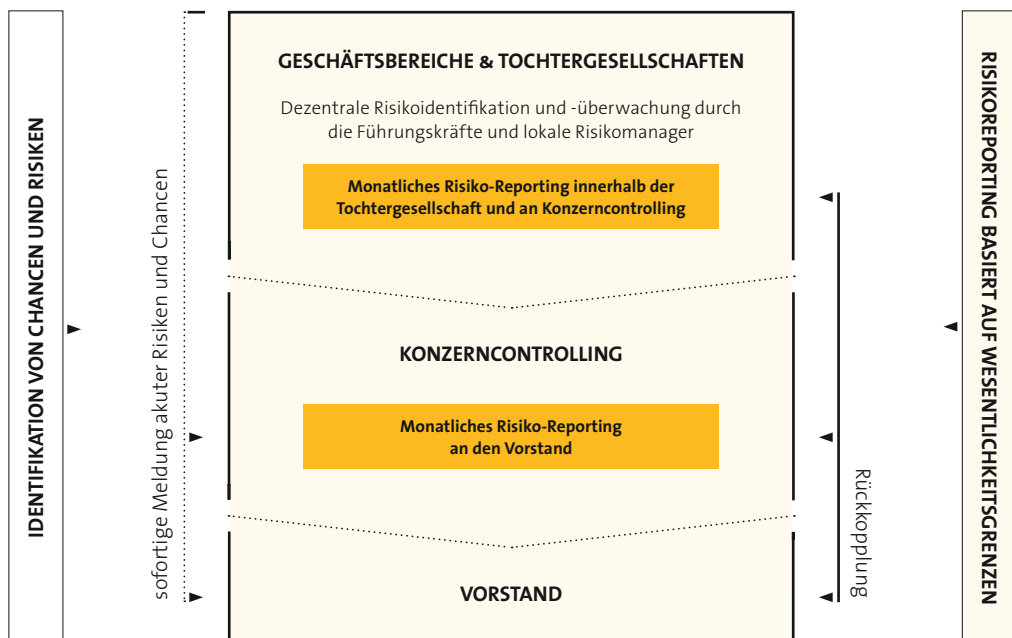
083 PROGNOSEBERICHT

- 083 Der zunkünftige Markt 2015+
- 085 Zukünftige Konzernausrichtung
- 085 Erwarteter Geschäftsverlauf
- 089 Voraussichtliche Ertrags- und Finanzlage
- 090 Gesamtaussage des Vorstands zur erwarteten Konzernentwicklung

RISIKOBERICHT

CHANCEN- UND RISIKOMANAGEMENTSYSTEM

INTEGRATION DES CHANCEN- UND RISIKOMANAGEMENTS IN DEN KONZERN



G 23

Ein Chancen- und Risikomanagementsystem ist notwendig, um Risiken rechtzeitig zu identifizieren, zu bewerten und um möglichst proaktiv Gegenmaßnahmen einzuleiten. Ebenso wichtig ist es, Chancen am Markt frühzeitig zu erkennen und zu nutzen. Mit unserem Chancen- und Risikomanagementsystem verfolgen wir das Ziel, den Bestand des Konzerns langfristig zu sichern und den Unternehmenswert zu steigern.

Basierend auf der Unternehmensstrategie legt der Vorstand die Grundzüge der Risikopolitik fest und steuert das Unter-

nehmen entsprechend. Das Konzerncontrolling, das für das globale Chancen- und Risiko-Reporting zuständig ist, unterstützt gemeinsam mit lokalen Risikomanagern den Vorstand bei seiner Einschätzung der Eintrittswahrscheinlichkeit und Ergebnisauswirkung wesentlicher Chancen und Risiken. Das Chancen- und Risikomanagementsystem hat die zentrale Aufgabe, jene Risiken zu identifizieren, deren Eintritt zu einer wesentlichen Abweichung von geplanten Steuerungskennzahlen führen kann. Ferner soll es uns in die Lage versetzen, Chancen frühzeitig zu erkennen, die eine Verbesserung der Geschäftsentwicklung mit sich bringen könnten.

Alle voll konsolidierten Unternehmen des SolarWorld-Konzerns sind in das Chancen- und Risikomanagementsystem eingebunden. Dabei tragen vor allem die Führungskräfte der ersten und zweiten Führungsebene dezentral die Verantwortung für die Identifikation und Überwachung von Risiken. Unterstützt werden sie dabei von lokalen Risikomanagern, die ein monatliches Chancen- und Risikomanagement-Reporting für das Konzerncontrolling erstellen. Dieses Reporting wird unter Berücksichtigung von Wesentlichkeitsgrenzen bezüglich der Auswirkungen von Chancen und Risiken auf den Umsatz, die Liquiditätslage und das EBITDA erstellt. Die Wesentlichkeitsgrenzen steigen mit den Verantwortungsebenen. Sie werden vom Vorstand unter Beachtung des vertretbaren Gesamtrisikos definiert, jährlich überprüft und bei Bedarf angepasst. Wenn eine potenzielle Auswirkung als sehr wesentlich angesehen wird, erfolgt die Meldung unverzüglich und direkt an den Vorstand.

Das Konzerncontrolling stellt die lokalen Chancen- und Risikoberichte dem Vorstand konsolidiert zur Verfügung. Darüber hinaus wird der Vorstand kontinuierlich über

aktuelle Markttrends informiert und erhält regelmäßig Wettbewerberanalysen. Der Vorstand prüft sämtliche Möglichkeiten, die der Gesellschaft zur Verfügung stehen, um identifizierten Risiken entgegenzusteuern sowie potenzielle Chancen zu nutzen. Definition, Umsetzung und Kontrolle der einzuleitenden Maßnahmen erfolgen innerhalb der betroffenen Bereiche bzw. Gesellschaften unter Rückkopplung mit der lokalen Geschäftsführung und den lokalen Risikomanagern. Je nach Wesentlichkeitsgrenze wird auch der Vorstand einbezogen. Soweit möglich und wirtschaftlich sinnvoll, werden Versicherungen zur Verlagerung oder Minimierung potenzieller Risiken abgeschlossen.

In wöchentlichen Sitzungen diskutiert der Vorstand wesentliche Chancen und Risiken, überprüft Entwicklungen und berät einzuleitende Maßnahmen. Im Falle von bestandsgefährdenden Risiken zieht der Vorstand den Aufsichtsrat hinzu.

Die interne Konzernrevision überprüft das Chancen- und Risikomanagementsystem. Neue Erkenntnisse aus der Prüfung werden berücksichtigt.

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

Das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem soll im Hinblick auf den (Konzern-)Rechnungslegungsprozess sicherstellen, dass die Rechnungslegung einheitlich und im Einklang mit den gesetzlichen Vorgaben, den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung und den International Financial Reporting Standards (IFRS wie sie in der EU anzuwenden sind) sowie konzerninternen Richtlinien erfolgt, damit die Adressaten des Konzernabschlusses zutreffende und verlässliche Informationen erhalten. Hierfür bestehen bei der SolarWorld Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen, deren wesentliche Merkmale wie folgt beschrieben werden können:

Im SolarWorld-Konzern existiert eine klare Führungs- und Unternehmensstruktur, in der die einzelnen Konzerngesellschaften über ein hohes Maß an Selbstständigkeit und Eigenverantwortung verfügen. Darauf aufbauend werden jedoch die im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess wesentlichen Bereiche Finanz- und Rechnungswesen, Controlling und Investor Relations konzernübergreifend von entsprechenden Abteilungen gesteuert.

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

Zu den Grundprinzipien des internen Kontrollsystems gehören ganz wesentlich die Trennung von Funktionen und die Einhaltung von Richtlinien sowie definierte präventive und überwachende Kontrollmechanismen, wie z. B. systematische und manuelle Abstimmungsprozesse und vordefinierte Genehmigungsprozesse.

Die eingesetzten Finanzsysteme sind von den entsprechenden Einrichtungen im EDV-Bereich gegen unbefugte Zugriffe geschützt. Soweit möglich, greifen wir auf Standardsoftware zurück.

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

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

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

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

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

Das Konzerncontrolling analysiert unabhängig vom Konzernrechnungswesen auf Grundlage des konzernweiten Berichtswesens monatlich die Plan-/Ist- und Ist-/Ist-Abweichungen, wodurch frühzeitig eine Prüfung von wesentlichen oder unplausiblen Veränderungen vorgenommen wird.

EINZELRISIKEN

LEGENDE

Risikoentwicklung

↑	höher als im Vorjahr
↓	niedriger als im Vorjahr
→	gleichbleibend zum Vorjahr

Fristigkeit der Auswirkungen

kurzfristig:	ein bis drei Jahre
mittelfristig:	drei bis fünf Jahre
langfristig:	mehr als fünf Jahre

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

regional unterschiedlich zu bewertende Risikofaktoren. Die Gegenmaßnahmen dienen entweder zur Risikoreduktion (**reduzieren**), zur Risikoverlagerung an Dritte (**verlagern**), z. B. über den Abschluss von Versicherungen, oder zum bewussten Eingang des Risikos (**eingehen**).

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN →

Risiken

- 1. Schwache konjunkturelle Entwicklung:** erschwerte Finanzierungsbedingungen und instabile konjunkturelle Rahmenbedingungen; sinkender Privatkonsum; erhöhtes Inflationsrisiko
- 2. Sinkende Haushaltsstrompreise:** späteres Erreichen der Wettbewerbsfähigkeit/Netzparität von Solarstrom; verlangsamte Erschließung neuer Märkte

Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)

- 1. Mittel:** Die bestehende Staatsverschuldung in einigen Ländern im europäischen Raum kann weiterhin die Währungsstabilität des Euros gefährden. Auch geopolitische Konflikte in Osteuropa und dem Nahen Osten könnten die Wirtschafts- und Finanzlage negativ beeinflussen. Eine schwache konjunkturelle Entwicklung kann die Investitionsbereitschaft im Privatsektor dämpfen. Insgesamt hat sich die Weltwirtschaftslage 2014 verbessert, sodass wir von einer mittleren Eintrittswahrscheinlichkeit für dieses Risiko ausgehen.
- 2. Mittel:** Die sinkenden Kosten der Primärenergieträger werden nicht an die Stromkonsumenten weitergegeben, sodass fallende Ölpreise keinen Einfluss auf den Strompreis für Haushalte haben. Aufgrund der weiter wachsenden Energienachfrage dürften zudem die Energiepreise mittelfristig steigen.

Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)

- 1. Mittel, kurz- bis langfristig:** Ein Rückgang der allgemeinen Investitionsbereitschaft könnte eine mittelstarke Beeinträchtigung unseres Konzernumsatzes und unseres Ergebnisses bedeuten. Großprojekte wären am stärksten von einem erschwerten Finanzierungsumfeld betroffen, da es zu kurzfristigen Kreditengpässen für große Investitionsvorhaben und insbesondere für Projektfinanzierungen kommen könnte.
- 2. Mittel, mittelfristig:** Haushaltsstrompreise haben mittelfristig Einfluss auf unser Geschäft, da die Endkunden den Strom aus einer eigenen Solaranlage konsumieren oder über einen Energieversorger beziehen können, d. h., die Stromerzeugungskosten der Solaranlage werden mit den Haushaltsstrompreisen verglichen.

Gegenmaßnahmen

- **Handel:** Durch unsere Internationalisierung streuen wir das Risiko eines Nachfragerückgangs über verschiedene regionale Märkte. (**reduzieren**)
- **Handel:** Über eine diversifizierte Produktpalette sprechen wir verschiedene Kundengruppen an, um das Finanzierungsrisiko zu streuen und Nachfrageverschiebungen zu kompensieren. (**reduzieren**) ► *Zukünftige Absatzmärkte – S. 085*
- **Segmentübergreifend:** Durch kontinuierliche und erhebliche Kostensenkungen sowie Effizienzsteigerungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette haben die Stromgestehungskosten einer SolarWorld-Solaranlage das Haushaltsstrompreisniveau in einigen Märkten bereits unterschritten und nähern sich andernorts weiter an. (**eingehen**)

POLITISCHE UND REGULATORISCHE RAHMENBEDINGUNGEN ↓

Risiken

- 1. Änderungen von Solarstrom-Fördergesetzen:** verlangsamtes Marktwachstum aufgrund von sinkenden bis hin zu entfallenden finanziellen Anreizen in einzelnen Ländern
- 2. Wegfall von Ausgleichszöllen in den USA und der EU:** Unfaire Handelspraktiken würden nicht mehr kontrolliert und sanktioniert; rasanter Preisverfall aufgrund von Dumping

Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)

- 1. Mittel:** In wichtigen Absatzmärkten des SolarWorld-Konzerns wie den USA, Deutschland, Italien, Frankreich, Großbritannien und Japan werden wirtschaftliche Anreize für den Zubau von Solartechnologie regelmäßig von der Politik überprüft und in vielen Fällen **reduziert**.
► *Der zukünftige Solarstrommarkt – S. 083*
- 2. Mittel:** In den USA traten am 1. Februar 2015 neue Anti-Dumping- und Anti-Subventionszölle in Kraft, die bereits bestehende Zollbestimmungen für Solarprodukte aus China ergänzen. Diese Regelung gilt für die nächsten fünf Jahre. Die Höhe der US-Zölle wird alle 18 Monate überprüft. In der Europäischen Union bestehen Anti-Dumping- und Anti-Subventionszölle bis zum Dezember 2015.
► *Nachtragsbericht – S. 063*

Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)

- 1. Hoch, kurz- bis mittelfristig:** Nachfragerückgänge aufgrund veränderter regulatorischer Rahmenbedingungen in einzelnen Regionen können unseren Umsatz und unser Ergebnis beeinträchtigen. Solange die Netzparität in den einzelnen Märkten nicht erreicht ist, wird SolarWorld diesem Risiko ausgesetzt sein.
- 2. Hoch, kurz- bis langfristig:** Ein drastischer Preisverfall aufgrund von Dumping könnte zur Minderabnahme unserer Produkte führen oder dazu, dass wir unsere Produkte nicht kostendeckend verkaufen können. Dies würde sich negativ auf die Umsatzerlöse und das Ergebnis auswirken.

Gegenmaßnahmen

- **Handel:** Durch unsere internationale Präsenz streuen wir dieses Risiko über mehrere Märkte. (**reduzieren**) ► *Zukünftige Absatzmärkte – S. 085*
- **Segmentübergreifend:** Kontinuierliche Kostensenkung und Effizienzsteigerung ermöglichen ein schnelleres Erreichen der Netzparität und damit eine fortschreitende Unabhängigkeit von Förderanreizen sowie eine langfristig wettbewerbsfähige Preisgestaltung. (**eingehen**)
- **Segmentübergreifend:** Wir stehen im Dialog mit Politik und Gesellschaft, sind in mehreren Branchenverbänden aktiv und engagieren uns gesellschaftspolitisch, um den Anteil der Photovoltaik an der Energieversorgung zu erhöhen und fairen Wettbewerb in der Solarindustrie wiederherzustellen. (**eingehen**)

T 25

RISIKEN AUS ALTERNATIVEN SOLARSTROMTECHNOLOGIEN →

Risiken

Technologischer Durchbruch oder Kostensprünge bei alternativen Solarstromtechnologien: Substitutionsgefahr für kristalline Technologien

Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)

Gering: Bei den weiterhin niedrigen Preisen für kristalline Solarprodukte weisen wenige Hersteller alternativer Solarstromtechnologien Kostenvorteile gegenüber den kristallinen Produzenten auf. Dies gilt vor allem für den Dachanlagenmarkt, da alternative Solarstromtechnologien nur über eine geringe Moduleffizienz verfügen, die die optimale Nutzung begrenzter Dachflächen erschwert.

Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)

Mittel, langfristig: Erfolgreiche Wettbewerber könnten unseren Marktanteil schmälern, den Preiswettbewerb erhöhen und somit den Margendruck verstärken. Dies könnte sich negativ auf unseren Umsatz und das Ergebnis auswirken.

Gegenmaßnahmen

- Produktion; Sonstiges:** Analyse der technologischen Trends; Wettbewerberanalysen; intensive und kontinuierliche Forschung und Entwicklung zur Effizienzsteigerung und Kostenoptimierung; Kooperationen mit Hochschulen und Forschungseinrichtungen (**eingehen**)
► *Chancen- und Risikomanagementsystem – S. 067*

T 26

RISIKEN AUS DER VERSTÄRKUNG DES WETTBEWERBS →

Risiken

Intensivierung des Wettbewerbsdrucks: Fortsetzung der Konsolidierung auf allen Wertschöpfungsstufen der Solarindustrie; verstärkte Konkurrenz durch staatlich subventionierte Hersteller; unlauterer Preiswettbewerb; Überkapazitäten; Dumping

Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)

Hoch: Die Konsolidierungswelle verlangsamt sich zwar, allerdings hält der Wettbewerbsdruck weiter an und könnte eine nachhaltige Stabilisierung der Absatzpreise verhindern. Trotz der handelsrechtlichen Maßnahmen (Ausgleichszölle und Mindestpreise) in den USA und der EU besteht vor allem außerhalb dieser Regionen weiterhin die Gefahr von unlauterem Wettbewerb, indem Anbieter langfristig unter Herstellungskosten verkaufen, um Wettbewerber aus dem Markt zu drängen. ▶ *Der zukünftige Solarstrommarkt – S. 083*

Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)

Hoch, mittel- bis langfristig: Marktanteilsverlust, mangelnde Profitabilität und eine verstärkte negative Margenentwicklung infolge eines verschärften internationalen Preiswettbewerbs können den Umsatz und das Ergebnis erheblich belasten. Je länger sich die Konsolidierung der Solarindustrie fortsetzt, desto schwieriger ist es für das Unternehmen, Maßnahmen umzusetzen, die erfolgreich die Profitabilität des Geschäfts wiederherstellen können.

Gegenmaßnahmen

- **Handel:** Differenzierung unserer Produkte durch Produktinnovationen, Qualität, Service und Design (**reduzieren**)
- **Handel:** Maßnahmen zur Kundenbindung (**reduzieren**) ▶ *Marketing – S. 040*
- **Sonstiges:** rechtliche Schritte zum Schutz gegen Dumpingpraktiken und unlauteren Wettbewerb seitens chinesischer Solarproduzenten in Europa und den USA (**eingehen**) ▶ *Internationale Handelskonflikte – S. 036*
- **Sonstiges:** strategische Allianzen, um Synergieeffekte zu erzielen und dadurch die Marktposition des Konzerns zu stärken (**verlagern**)
- **Produktion; Sonstiges:** Optimierung der Produktion entlang der gesamten Wertschöpfungskette zur Verbesserung unserer Kostenstruktur; Forschung und Entwicklung (**eingehen**)
- **Produktion:** Erhöhung der Produktionskapazitäten zur Erzielung von Skaleneffekten (**eingehen**)
▶ *Zukünftige Entwicklung im Bereich Produktion – S. 087*

RISIKEN AUS DER BESCHAFFUNG →**Risiken**

1. **Unzureichende Versorgung mit Silizium:** Einschränkungen des Produktionsvolumens aufgrund unzureichender Siliziumversorgung; Zwang zum Kauf zu unvorteilhaften Konditionen bzw. mangelhafter Qualität
2. **Steigende Einkaufspreise sonstiger Rohstoffe (Silber, Kupfer, Aluminium etc.):** höhere Beschaffungskosten; starke Spekulationschwankungen – besonders bei Silber, Aluminium und Kupfer; falsche Absicherung bei Termingeschäften
3. **Verschlechterung der Beschaffungskonditionen:** Lieferanten könnten ihre Zahlungsziele/Kreditlimits für die SolarWorld verringern oder Lieferungen nur noch gegen Vorkasse leisten.

Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)

1. **Niedrig:** Im Jahr 2014 schlossen wir mit zwei von drei unserer bisherigen Hauptsiliziumlieferanten neue Verträge, die mittelfristig unsere Versorgung zu günstigen Konditionen sichern. Langfristig wird unser Joint Venture einen zusätzlichen Beitrag zu unserer Siliziumversorgung leisten.
2. **Mittel:** Ein Anstieg der internationalen Rohstoffnachfrage aller Branchen könnte einen Anstieg der Rohstoffpreise verursachen.
3. **Mittel:** Aufgrund von Marktverwerfungen könnten manche Lieferanten die Kreditlimits und Zahlungsziele der SolarWorld reduzieren bzw. nur noch gegen Vorkasse liefern.

Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)

1. **Hoch, kurz- bis mittelfristig:** Silizium ist der Hauptrohstoff für die Herstellung von kristalliner Solartechnik. Engpässe bei der Versorgung, Lieferverzögerungen oder Qualitätsmängel könnten zu Produktionsausfall führen, was sich auf Umsatz und Ergebnis negativ auswirken würde.
2. **Mittel, kurzfristig:** Höhere Preise für sonstige Rohstoffe können sich negativ auf das Ergebnis auswirken.
3. **Mittel, kurzfristig:** Vorübergehende Bindung von liquiden Mitteln; Lieferungen gegen Vorkasse könnten dazu führen, dass der SolarWorld-Konzern das Ausfall-, Schlechtleistungs- und Nichtleistungsrisiko des entsprechenden Lieferanten tragen muss.

Gegenmaßnahmen

- **Produktion; Handel:** Ausbau der Lieferantennetzwerke und Pflege der guten, langfristigen Lieferantenbeziehungen; Nachverhandlungen mit Lieferanten; Flexibilisierung der Einkaufskonditionen (**eingehen**) ▶ *Zukünftige Entwicklung im Bereich Global Supply Chain – S. 087*
- **Produktion; Handel:** Einsatz von Alternativprodukten reduziert Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten. (**reduzieren**)
- **Sonstiges:** strategische Allianzen, um Synergieeffekte zu erzielen und dadurch die Verhandlungsposition des Konzerns gegenüber Lieferanten zu stärken (**eingehen, verlagern**)

T 28

UNTERNEHMENSSTRATEGISCHE RISIKEN →

Risiken

- 1. Fehleinschätzung zukünftiger Entwicklungen:** strategische Fehlentscheidungen hinsichtlich Investitionen, Desinvestitionen, Technologieentwicklung, Standortentscheidungen, Akquisitionen und Joint Ventures, Finanzierung, Organisationsstruktur und Geschäftsmodell
- 2. Industriespionage:** Verlust von geistigem Eigentum, Technologievorsprüngen, Patenten etc. durch systematische Industriespionage

Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)

- 1. Mittel:** Die Solarbranche unterliegt nach wie vor rasanten Marktveränderungen und einem harten Wettbewerb. Dieses kritische Marktumfeld erschwert den Entwurf von Langfriststrategien, die auch der Konsolidierungsphase standhalten. Aufgrund des herrschenden Verdrängungswettbewerbs verhalten sich Marktteilnehmer häufig irrational und unvorhersehbar. Dies erhöht die Gefahr, dass falsche strategische Entscheidungen getroffen werden.
- 2. Hoch:** Aufgrund des anhaltend starken Wettbewerbsdrucks schätzen wir die Gefahr für Industriespionage weiterhin als hoch ein.

Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)

- 1. Hoch, kurz- bis langfristig:** Marktanteils-, Image- und Kapitalverluste aufgrund strategischer Fehlentscheidungen könnten die wirtschaftliche Lage des Konzerns verschlechtern. Mangelnde Akzeptanz für neue Produkte könnte den Umsatz und das Ergebnis beeinträchtigen.
- 2. Hoch, kurz- bis langfristig:** Der Verlust geistigen Eigentums kann die Vorreiterrolle beeinträchtigen und den Verlust von Wettbewerbsvorteilen bedeuten.

Gegenmaßnahmen

- **Sonstiges:** Inanspruchnahme externer Beratungsdienstleistungen (**reduzieren**)
- **Produktion; Sonstiges:** strategische Allianzen zur Aufteilung des Investitionsrisikos (**verlagern, eingehen**)
- **Sonstiges:** produktionsnahe Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten sowie Kooperationen mit Hochschulen und Forschungszentren (**eingehen**)
- **Segmentübergreifend:** Trenderkennung am Markt durch Marktanalysen in allen Geschäftssegmenten sowie langfristige Beziehungen mit Kunden, Lieferanten und politischen Entscheidungsträgern (**reduzieren, eingehen**)
- **Segmentübergreifend:** verschärfte Sicherheitsvorkehrungen insbesondere im IT-Bereich (**reduzieren**)
- **Segmentübergreifend:** globalere Ausrichtung der Strukturen und Funktionen im Konzern, Best-Practice-Austausch zwischen einzelnen Konzernstandorten (**eingehen**)

T 29

AUSFALLRISIKEN →

Risiken

Zahlungsunfähigkeit einzelner Kunden: Forderungsausfälle

Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)

Mittel: Unsere Kunden sind vor allem eine Vielzahl an Großhändlern und Installateuren, die im Wesentlichen nicht negativ von der Konsolidierung in der Solarindustrie betroffen sind. Somit schätzen wir das generelle Risiko von Forderungsausfällen als mittel ein.

Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)

Gering, kurzfristig: Etwaige Forderungsausfälle einzelner Handelskunden haben nur eine geringe Auswirkung auf unser Geschäft, da wir über eine sehr breite Kundenbasis verfügen und keiner unserer Kunden für mehr als 10 Prozent unseres Umsatzes verantwortlich ist.

Gegenmaßnahmen

- **Produktion; Handel:** laufende Überwachung und Analyse des Forderungsbestandes (**reduzieren**)
- **Produktion; Handel:** gezielte Abschlüsse von Kreditversicherungen (**verlagern**)
- **Produktion; Handel:** Vorkasse- bzw. Anzahlungsregelungen (**reduzieren**)
- **Handel:** Risikostreuung über eine breite Kundenbasis von mehr als 1.200 Kunden, d. h. internationale Systemintegratoren, Fachgroßhändler und Installateure (**reduzieren**)

T 30

ABSATZ- UND PREISRISIKEN ↓

Risiken

Anhaltender oder weiter steigender Preisdruck und Angebotsüberschuss: sinkende Nachfrage nach unseren Produkten

Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)

Mittel: Der Preisdruck am Markt kann sich durch den Wettbewerb und die Änderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen in den Kernmärkten verschärfen. Schlechtere Förder- und Finanzierungsbedingungen für den Kauf von Solaranlagen könnten zu Nachfragerückgängen im Markt führen. Maßnahmen gegen Dumping könnten gelockert oder umgangen werden. Kunden könnten sich für Produkte von Wettbewerbern entscheiden. Insgesamt steigt die Nachfrage nach Solarprodukten weltweit, sodass sich das Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage normalisieren könnte. Daher schätzen wir die Eintrittswahrscheinlichkeit dieses Risikos als mittel ein.

Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)

Hoch, kurzfristig: Minderabnahmen unserer Produkte oder Preisverfall aufgrund von Dumping können dazu führen, dass wir nicht in der Lage sind, unsere Produkte kostendeckend zu verkaufen. Des Weiteren können Wertberichtigungen der Lagerbestände notwendig sein, die sich negativ auf das Ergebnis auswirken. Starke Nachfragesenkungen können nicht nur den Umsatz schmälern, sondern auch zu einer geringen Auslastung in der Produktion führen, die sich negativ auf die Stückkosten und die Marge auswirkt und die Werthaltigkeit der Produktionsanlagen beeinflusst. Sie können auch einen Anstieg der Lagerkosten verursachen. Auch eine unerwartete Verschiebung der Nachfrage (regional oder in ein anderes Kundensegment) könnte einen negativen Effekt auf die erzielbaren Umsatzerlöse und die Margen haben und Abweichungen vom erwarteten Ergebnis bedingen.

Gegenmaßnahmen

- **Handel:** sich ändernde Kundenbedürfnisse frühzeitig identifizieren und mit neuen Produkten gezielt ansprechen (**eingehen**)
- **Handel:** Mehrwert der Marke SolarWorld ausbauen, Kunden stärker an das Unternehmen binden und sie bei der Wahl von SolarWorld Produkten in ihrer Kaufentscheidung bestärken (**eingehen**)
- **Handel:** Risikostreuung über die Internationalisierungsstrategie des Konzerns und eine breite Kundenbasis von mehr als 1.200 Kunden, d. h. internationale Systemintegratoren, Fachgroßhändler und Installateure (**reduzieren**)

T 31

PERSONALRISIKEN →

Risiken

Engpass an qualifizierten Fach- und Führungskräften: Schwierigkeiten bei der Besetzung von Schlüsselpositionen; erhöhte Fluktuation

Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)

Hoch: Die Verfügbarkeit qualifizierter Fach- und Führungskräfte auf dem Arbeitsmarkt ist rückläufig, während der Wettbewerb um Talente zunimmt. Zudem wirkt sich der starke Konsolidierungstrend in der Solarbranche negativ auf die Attraktivität des Solarmarkts für Berufsanfänger und Quereinsteiger aus.

Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)

Mittel, mittelfristig: Potenzielle Reduktion des Technologievorsprungs und des Unternehmenswachstums aufgrund von Fachkräftemangel kann sich auf Umsatz und Ergebnis negativ auswirken.

Gegenmaßnahmen

- **Segmentübergreifend:** gezielte, bedarfsorientierte Kompetenzentwicklung unserer Mitarbeiter; Stärkung der Arbeitgeberattraktivität und der Arbeitnehmerbindung (starke Unternehmenskultur mit REAL VALUE); Entwicklung einer global durchgängigen Nachfolgeplanung insbesondere für Schlüsselpositionen; Umsetzung eines Change-Prozesses, um Mitarbeiter in der operativen Restrukturierung zu unterstützen (**reduzieren, eingehen**) ▶ *Mitarbeiter – S. 052*
- **Segmentübergreifend:** Definition von Stellvertretungen im Rahmen unseres Qualitätsmanagementsystems (**reduzieren**)

T 32

IT-RISIKEN →

Risiken

1. **Störungen im Betrieb der IT-Systeme und der Netzwerke:** Gefährdung der Verfügbarkeit der IT-Services an den Standorten weltweit
2. **Hackerangriffe:** Risiko durch Datenverlust und Industriespionage
3. **Einführung von SAP als zentrales ERP-System für den Konzern:** Verzögerungen oder Störungen bei der Umstellung des ERP-Systems

Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)

1. **Mittel:** Die IT-Systeme werden gewartet und bedarfsgerecht den fachlichen, organisatorischen und sicherheitstechnischen Anforderungen angepasst.
2. **Hoch:** Hackerangriffe auf die IT-Infrastruktur können durch das Unternehmen nicht verhindert werden. Fortlaufend aktualisierte Schutzmaßnahmen, Überwachungen und Maßnahmenpläne verhindern und begrenzen Auswirkungen auf den Geschäftsbetrieb.
3. **Mittel:** Aufgrund der komplexen IT-Strukturen in Produktion und Vertrieb sind Verzögerungen oder unvorhersehbare Störungen bei der konzernweiten Umstellung auf SAP nicht auszuschließen.

Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)

1. **Hoch, kurz- bis mittelfristig:** Unterbrechungen von Produktions- und Arbeitsabläufen könnten zu Produktivitätseinbußen führen.
2. **Hoch, langfristig:** Industriespionage und Diebstahl geistigen Eigentums könnten den Verlust von Wettbewerbsvorteilen zur Folge haben.
3. **Hoch, kurz- bis mittelfristig:** Störungen des ERP-Systems können zu manuellen Arbeitsschritten und zu Unterbrechungen von Produktions- und Lieferprozessen führen.

Gegenmaßnahmen

- **Segmentübergreifend:** regelmäßige Investitionen in Updates sowie Soft- und Hardwaresysteme; aktuelle Virenprogramme sowie Firewalls verringern das Risiko von Virenbefall und Hackerangriffen; zertifizierte Systeme erhöhen Sicherheit und Zuverlässigkeit; Verschlüsselung schützt unsere Daten. **(reduzieren)**
- **Segmentübergreifend:** Trennung der IT-Systeme von Produktion und Verwaltung zur Risikominimierung möglicher Ausfälle **(reduzieren)**
- **Segmentübergreifend:** regelmäßige, täglich mehrmalige Datensicherungen **(reduzieren)**
- **Segmentübergreifend:** umfangreiche Funktionstests und sorgfältiges Projektmanagement bei der Umstellung des ERP-Systems **(eingehen)**

T 33

LIQUIDITÄTSRISIKEN →**Risiken**

- 1. Längerfristig negative Ertragssituation:** verstärkter Mittelabfluss; negativer operativer Cashflow
- 2. Nicht-Erreichung von vertraglich vereinbarten Finanzkennzahlen:** Kündigung von Fremdkapitalmitteln

Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)

- 1. Mittel:** Ein einsetzender Preisverfall und ein Rückgang der Absatzmengen könnten die Ertragssituation wieder verschlechtern und den Abfluss liquider Mittel aus dem Unternehmen beschleunigen. Schwierigkeiten bei der Umsetzung unserer operativen Restrukturierungsmaßnahmen könnten die Eintrittswahrscheinlichkeit dieses Risikos erhöhen.
- 2. Mittel:** Auf Basis der im Rahmen der finanziellen Restrukturierung angepassten Finanzkennzahlen und der aktuellen Finanzplanung schätzt die SolarWorld die Eintrittswahrscheinlichkeit dieses Risikos derzeit als mittel ein.

Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)

- 1. Hoch, kurz- bis mittelfristig:** Ein dauerhaft negativer operativer Cashflow kann die Liquiditätslage des Konzerns massiv belasten und die Handlungsfähigkeit sowie die Zahlungsfähigkeit stark einschränken. Sollte das Unternehmen dieser Situation längerfristig ausgesetzt sein, würde eine Refinanzierung mit Fremdkapital zusätzlich erschwert.
- 2. Hoch, kurz- bis mittelfristig:** Sonderkündigungsrecht der Gläubiger, damit einhergehend die potenzielle Notwendigkeit einer neuen Verhandlung der Kreditverträge

Gegenmaßnahmen

- **Segmentübergreifend:** regelmäßige Gespräche mit all unseren Kreditgebern; engere Steuerung der Liquidität anhand des aktiven Working-Capital-Managements; Maßnahmen zur Vermögensverwertung (**reduzieren, eingehen**)
- **Segmentübergreifend:** ► [Tz. 40e Liquiditätsrisiken – S. 161](#)

T 34

SONSTIGE FINANZWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN →**Risiken****Währungs-, Zins- und Preisrisiken****Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)**

Mittel: Durch die Beschaffung von Rohstoffen, insbesondere in US-Dollar, sowie den Verkauf von Produkten in anderen Währungsräumen sind wir Währungsrisiken ausgesetzt. Diese werden durch Natural Hedging abgedeckt. Als international tätiges Unternehmen sind wir auch von Zins- und Preisrisiken betroffen. Dank der proaktiven, regelmäßigen und sorgfältigen Prüfung unserer finanzwirtschaftlichen Instrumente schätzen wir diese Risiken als mittel ein.

Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)

Mittel, langfristig: Einfluss auf das Ergebnis unserer Geschäftstätigkeit

Gegenmaßnahmen

Segmentübergreifend: gezielter Einsatz von derivativen und nicht-derivativen Finanzinstrumenten (**verlagern, reduzieren**)

► [Tz. 40 Kapitalmanagement und Finanzinstrumente – S. 159](#)

T 35

RECHTLICHE RISIKEN →

Risiken

1. **Rechtsstreitigkeiten aus Kündigungen der alten Anleihen:** Gerichte könnten die SolarWorld AG zur sofortigen Rückzahlung der Nennbeträge der gekündigten alten Anleihen nebst Zinsen verurteilen.
2. **Rechtsstreitigkeiten zwischen einem Siliziumlieferanten und unserer Tochtergesellschaft SolarWorld Industries Sachsen GmbH:** Schadensersatzansprüche aus der Nicht-Abnahme von Silizium aus Lieferverträgen mit einem Lieferanten
3. **Sonstige wesentliche anhängige Rechtsstreitigkeiten und -verfahren:** einzelne Gerichtsverfahren bzw. behördliche Verfahren, in denen sich Dritte Ansprüchen gegenüber der SolarWorld berühren
4. **Sonstige Rechtsrisiken:** vielfältige steuerliche, wettbewerbs-, patent-, kartell-, arbeits-, marken- und umweltrechtliche Regelungen im Rahmen unserer internationalen Geschäftstätigkeit, die bei Verletzung Kosten verursachen können

Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)

1. **Gering:** Die SolarWorld AG hält die eingereichten Kündigungen der alten Anleihen für nicht wirksam, da laut externer juristischer Stellungnahme kein Kündigungsrecht gemäß den Anleihebedingungen oder aus wichtigem Grund besteht. Das Landgericht Frankfurt am Main hat in verschiedenen Verfahren die Klage abgewiesen. Das OLG Frankfurt hingegen hält Kündigungen, die zwischen der Einberufung der Gläubigerversammlungen am 5./6. August 2013 und der jeweiligen Gläubigerversammlung selbst erklärt wurden, für wirksam. Gegen dieses Urteil hat die SolarWorld AG Revision beim Bundesgerichtshof eingelegt, über die noch nicht entschieden ist. Weitere Verfahren sind vor dem LG Bonn und dem OLG Köln rechtshängig.
2. **Gering:** Laut einer externen juristischen Stellungnahme bestehen nach europäischem Recht kartellrechtliche Bedenken gegen die zugrunde liegenden Siliziumverträge, was zur Nichtigkeit der Abnahmeverpflichtungen der SolarWorld Industries Sachsen GmbH und ggf. zur Nichtigkeit der Lieferverträge führen könnte, sodass laut externer juristischer Stellungnahme der Lieferant keinen Anspruch auf Schadensersatz hat. Jedoch kann nicht ausgeschlossen werden, dass Gerichte v. a. im Ausland eine andere Ansicht vertreten oder das europäische Kartellrecht für nicht anwendbar halten.
3. **Mittel:** Aufgrund der jeweiligen Verfahrensstände muss derzeit damit gerechnet werden, dass hieraus finanzielle Belastungen für die SolarWorld entstehen.
4. **Gering:** Der SolarWorld sind derzeit keine weiteren wesentlichen Risiken aus Rechtsstreitigkeiten, Patentverletzungen oder Ähnlichem bekannt, die die geschäftliche Lage des Unternehmens erheblich beeinflussen könnten. Durch die globale Vertriebspräsenz können jedoch grundsätzlich Risiken aus Rechtsstreitigkeiten im Hinblick auf markenrechtliche Nutzung auftreten.

Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)

1. **Gering, kurzfristig:** Sollten Gerichte entscheiden, dass entgegen unserer Auffassung für Anleihegläubiger ein außerordentliches Kündigungsrecht besteht, müsste SolarWorld die gekündigten Anleihen zum vollen Nennbetrag zuzüglich aufgelaufener Zinsen tilgen. Sofern die Rechtsprechung des OLG Frankfurt Bestand hat, wären Kündigungen über Anleihen mit einem Nominalwert von insgesamt ca. 1,4 Mio. € begründet. Die Anleihegläubiger müssen aber gegen Rückzahlung des Nominalbetrags die aus der Restrukturierung erlangten Vorteile herausgeben; hierdurch reduziert sich das wirtschaftliche Risiko für die SolarWorld AG erheblich. Die negativen Auswirkungen auf die Liquiditätssituation der Gesellschaft schätzen wir als gering ein.
2. **Hoch, mittel- bis langfristig:** Sollten Gerichte entscheiden, dass der Siliziumlieferant einen Schadensersatzanspruch gegen unsere Tochtergesellschaft SolarWorld Industries Sachsen GmbH hat, hätte dies erhebliche negative Auswirkungen auf die Liquiditätssituation der Gesellschaft bis hin zur Bestandsgefährdung.
3. **Mittel, kurzfristig:** Alle wesentlichen anhängigen Verfahren befinden sich noch in einem Stadium, in dem zunächst ein Anspruch gegenüber der SolarWorld dem Grunde nach abschließend festzustellen ist. Der Höhe nach sind noch keine Forderungen gerichtlich bzw. behördlich geltend gemacht worden. Im Konzernabschluss wurden für diese Sachverhalte Rückstellungen in Höhe von insgesamt rund 6,3 Mio. € gebildet. Es ist aber nicht auszuschließen, dass je nach Verlauf und Ausgang der Verfahren signifikant höhere finanzielle Belastungen entstehen können.
4. **Mittel, langfristig:** Rechtsstreitigkeiten könnten sich auf das Ergebnis unserer Geschäftstätigkeit durch Bindung von Finanzmitteln, Gefährdung unserer Reputation und Marke sowie Verlust von materiellem und immateriellem Unternehmenseigentum auswirken.

Gegenmaßnahmen

Segmentübergreifend: rechtliche Beratung durch mehrere spezialisierte externe Rechtsexperten (*eingehen, reduzieren*)

GEWÄHRLEISTUNGS- UND SONSTIGE HAFTUNGSRISIKEN →

Risiken

1. **Gewährleistungsrisiken:** Gewährung einer linearen Leistungsgarantie mit einer Laufzeit von bis zu 30 Jahren auf die von uns vertriebenen Solarstrommodule
2. **Sonstige Haftungsrisiken:** z. B. Produkt- und Arbeitssicherheit, Risiken aus veräußerten Solar- oder Windkraftanlagen

Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)

1. **Gering:** Aufgrund der sorgfältigen Prüfung unserer Prozess- und Produktqualität schätzen wir das Risiko der Inanspruchnahme unserer Leistungsgarantie als gering ein.
2. **Gering:** Dank der proaktiven und regelmäßigen Qualitätssicherungsmaßnahmen und Qualitätskontrollen hinsichtlich Produkt, Gefahren-, Sicherheits- und Arbeitsschutz an unseren Standorten schätzen wir den Eintritt solcher Risiken als gering ein.

Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)

1. **Mittel, langfristig:** potenzielle negative Auswirkungen auf unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage im Garantiefall
2. **Mittel, langfristig:** Produktionsausfall; Verlust von Vermögenswerten; potenzielle Schadensersatzansprüche

Gegenmaßnahmen

- **Segmentübergreifend:** bilanzielle Risikovorsorge für unsere Gewährleistungsgarantie durch Bildung einer Rückstellung (**eingehen**)
 ▶ *Z. 34 Lang- und kurzfristige Rückstellungen – S. 155*
- **Segmentübergreifend:** Absicherung sonstiger Risiken durch einen umfangreichen Versicherungsschutz mit marktüblichem Konzept (**verlagern**)
- **Segmentübergreifend:** regelmäßige Überprüfung der Deckungskonzepte unserer Risiken auf Grundlage von Standortbesichtigungen (**reduzieren**)
- **Segmentübergreifend:** Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen sowie freiwillige Einhaltung von darüber hinausgehenden Standards (z. B. ISO 9001 und ISO 14001, Verhaltenskodizes) (**eingehen**)
- **Segmentübergreifend:** Prüfung der Reklamationen und Verbesserung der Produktqualität (**reduzieren, eingehen**)

T 37

UMWELT- UND SONSTIGE RISIKEN →

Risiken

1. **Umweltrisiken:** höhere Versicherungssummen aufgrund häufigerer Unwetter/Brände/Dürreperioden bedingt durch den fortschreitenden Klimawandel
2. **Sanktionen wegen Verstößen gegen Umweltschutzgesetze**
3. **Konflikte mit Stakeholdern:** z. B. wegen Belästigung von Anwohnern durch Lärm und Lichtabstrahlung in direkter Nähe der Produktionsstätten

Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)

1. **Hoch:** Klimaexperten prognostizieren eine Zunahme extremer Wetterereignisse.
2. **Gering:** Straf- bzw. Ausgleichszahlungen sind weniger wahrscheinlich, da wir über unser Umweltmanagementsystem dafür sorgen, dass die Standards eingehalten werden.
3. **Gering:** Die Anzahl der Stakeholder ist groß, die Bedürfnisse mannigfaltig. Dadurch dass wir einen direkten Austausch mit unseren Stakeholdern ermöglichen, verringern wir die Eintrittswahrscheinlichkeit.

Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)

1. **Gering, mittelfristig:** Mögliche Schäden durch häufiger auftretende Unwetter/Brände oder Kosten im Zuge von Dürreperioden und Überschwemmungen betreffen uns nicht mehr als andere Unternehmen.
2. **Mittel, kurz- bis mittelfristig:** Straf- bzw. Ausgleichszahlungen könnten sich auf die Finanzen des Unternehmens negativ auswirken.
3. **Mittel, kurz- bis langfristig:** Sofern es zu ernsthaften Konfrontationen mit Stakeholdern kommen sollte, könnte sich dies sehr langfristig auf das Unternehmen (über Imageschaden und Folgekosten) auswirken.

Gegenmaßnahmen

- **Segmentübergreifend:** Derzeitige Risiken sind durch unseren Versicherungsschutz weitgehend abgedeckt. (**verlagern**)
- **Segmentübergreifend:** Weiterentwicklung unseres Umweltmanagementsystems (**reduzieren**)
- **Segmentübergreifend:** Stakeholder-Dialog, etwa über den Austausch mit Anwohnern bei Nachbarschaftstreffen und die gemeinsame Erarbeitung von Maßnahmen z. B. zur Reduzierung von Lärm und Lichtabstrahlung (**reduzieren**)

T 38

GESAMTAUSSAGE DES VORSTANDS ZUR RISIKOSITUATION DES KONZERNS

Die sich aus der Analyse und Bewertung der Einzelrisiken ergebende Gesamtrisikolage hat sich gegenüber dem Vorjahr vor allem aufgrund des erfolgreichen Vollzugs der finanziellen Restrukturierung am 24. Februar 2014 und einer Stabilisierung der Marktbedingungen leicht verbessert. Dennoch schätzt der Vorstand des Unternehmens insbesondere aufgrund des weiterhin hohen Wettbewerbsdrucks, der möglichen Verschlechterung der regulatorischen Rahmenbedingungen im Solarmarkt sowie des Preis- und Kostensenkungsdrucks die Risikolage des Konzerns als hoch ein. Die oben beschriebenen Einzelrisiken können sich gegenseitig beeinflussen und damit die gesamte Risikolage des Konzerns verschlechtern. Chancen wurden bei der Risiko- beurteilung nicht miteinbezogen.

Der Fortbestand des Unternehmens ist jedoch zum Zeitpunkt der Erstellung der vorliegenden Berichterstattung nicht gefährdet. Allerdings kann der Eintritt der oben beschriebenen Risiken die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des SolarWorld-Konzerns wesentlich beeinflussen. Ein Verfehlen der dem Restrukturierungsprogramm zugrunde gelegten Unternehmensplanungen bzw. Schwierigkeiten bei der Umsetzung der operativen Sanierungsmaßnahmen könnte die finanzielle Lage des SolarWorld-Konzerns belasten.

CHANCENBERICHT

CHANCEN AUS DER ENTWICKLUNG DER RAHMENBEDINGUNGEN

SolarWorld ist gut aufgestellt, um vom internationalen Wachstum des Solarmarkts zu profitieren. Bis zum Jahr 2018 rechnen Experten bei der globalen Nachfrage mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von mehr als 12 Prozent. Die Regionen Europa, Nordamerika und Japan, in denen SolarWorld besonders gut positioniert ist, werden in den nächsten 5 Jahren voraussichtlich rund 50 Prozent des Weltmarktes ausmachen.

Durch eine verstärkte Vertriebspräsenz vor Ort wird sich der SolarWorld-Konzern näher an den einzelnen regionalen

Wachstums- und Kernmärkten positionieren, um diese noch besser zu durchdringen. Gerade in Industrieländern findet derzeit eine Wandlung in den Solarmärkten statt: Solartechnik wird vermehrt als Option angesehen, die eigenen Energiekosten zu verringern – und nicht mehr ausschließlich als eine von der Einspeisevergütung getriebene Finanzanlage wahrgenommen. Bei diesem Wandel will die SolarWorld ihre Kunden begleiten und erweitert deshalb das eigene Dienstleistungsspektrum um regionsspezifische Vor- und Nachverkaufsaktivitäten. ► [Handel – S. 037](#)

UNTERNEHMENSSTRATEGISCHE CHANCEN

Mit der Übernahme der Solaraktivitäten der Bosch Solar Energy AG am 12. März 2014 konnte der SolarWorld-Konzern einen neuen, hochmodernen Produktionsstandort in Arnstadt (Deutschland) gewinnen und dadurch seine Produktionskapazitäten von Zellen und Modulen deutlich erweitern. ► [Produktionskapazitäten zum Jahresende 2014 – S. 043](#) Damit untermauerten wir unsere Position als westlicher Qualitätsanbieter. Mit dem Ausbau der Zellproduktionskapazitäten im Konzern wollen wir ab 2015 den externen Vertrieb von Solarzellen verstärken und so neue Absatzkanäle für SolarWorld schaffen.

Im Vertrieb, in der Produktion sowie in der Forschung und Entwicklung streben wir an, strategische Partnerschaften zu knüpfen. Auf diese Weise wollen wir zusätzliche Vertriebswege erschließen und neue Produkte entwickeln mit dem Ziel, die Handlungs- und Wettbewerbsfähigkeit des Konzerns zu stärken. 2015 kooperieren wir z. B. mit Enphase, einem führenden Anbieter von Mikrowechselrichtern, sowie mit Herstellern von Batteriespeichern und von Lösungen für eine intelligente Energiesteuerung. Im Vertrieb suchen wir darüber hinaus Partner zur Erschließung neuer Kundengruppen.

LEISTUNGSWIRTSCHAFTLICHE CHANCEN

Der erfolgreiche Abschluss unserer finanziellen Restrukturierung im Februar 2014 und die Akquisition der Solaraktivitäten der Bosch Solar Energy AG haben unsere Verhandlungsposition gegenüber Lieferanten gestärkt. Diese neue Ausgangslage ermöglicht es uns, neben besseren Einkaufspreisen auch neue Kreditlimits und Zahlungsziele durchzusetzen, was sich zukünftig positiv auf unser Working Capital auswirken dürfte.

Im Jahr 2014 wurde die Einführung von SAP als zentrales System für den Konzern so weit vorangetrieben, dass SolarWorld 2015 an den relevanten Standorten globale Prozesse u. a. für den Vertrieb, die Logistik und die Produktion einführen kann. Dies ermöglicht ein schnelles Reagieren auf Kunden- und Fertigungsanforderungen und senkt

die Kosten durch weltweit harmonisierte Stammdaten und Stücklisten. Die geplante Umstellung auf SAP als einheitliches, zentrales ERP-System im Konzern wird uns in die Lage versetzen, unsere Prozesse effizienter zu gestalten und Fehlerpotenziale zu minimieren.

Im Bereich Logistik eröffnen sich Chancen durch eine gezielte Bündelung von Dienstleistungen. Außerdem können wir durch eine Zentralisierung der Distributionsprozesse Skaleneffekte generieren und so weitere Kostensenkungen durchsetzen. Zudem sollen uns die oben genannten Umstellungen in die Lage versetzen, unsere Lieferqualität und -treue weiter zu steigern und gleichzeitig unsere Leistungsfähigkeit zu verbessern.

PROGNOSEBERICHT

DER ZUKÜNFTIGE MARKT 2015+

KONJUNKTURELLES UMFELD

In den kommenden beiden Jahren soll die Wirtschaftsleistung der fortgeschrittenen Volkswirtschaften stetig zulegen. Die anhaltend expansive Geldpolitik sowie der günstige Ölpreis werden eine positive konjunkturelle Entwicklung unterstützen und den privaten Konsum ankurbeln. Insgesamt soll die Weltkonjunktur 2015 um 3,7 (2014: 3,4) Prozent und 2016 um 3,9 Prozent wachsen.

Zukünftig wird die Bedeutung der USA als Absatzregion der SolarWorld noch weiter steigen. Konjunkturell sind die Aussichten in dieser Region ebenfalls positiv. Der private Konsum dürfte dem Institut für Weltwirtschaft (IfW) zufolge weiter anziehen, insbesondere getrieben durch bessere Verhältnisse auf dem Arbeitsmarkt und günstigere Finanzierungsbedingungen. 2015 soll die US-Wirtschaft um 3,2 (2014: 2,2) Prozent und 2016 um 3,5 Prozent wachsen. Auch die Wirtschaft im Euroraum dürfte weiter expandieren: 2015 um 1,2 Prozent und 2016 um 1,5 Prozent.

In Deutschland wird der private Verbrauch voraussichtlich weiter steigen. Angesichts günstiger Finanzierungsmöglichkeiten dürften die besseren Absatzchancen der Industrie zu einer Erhöhung der Investitionstätigkeit führen. Insgesamt soll laut IfW die deutsche Wirtschaft 2015 um 1,7 (2014: 1,5) Prozent und 2016 um 1,9 Prozent wachsen.

DER ZUKÜNFTIGE SOLARSTROMMARKT

Für das Jahr 2015 erwarten die Marktexperten von Bloomberg einen Anstieg der globalen Solarnachfrage um rund 20 Prozent auf 53 (2014: 45-47) GW. Die stärksten Wachstumsimpulse werden voraussichtlich aus den USA, Großbritannien, Japan und China kommen.

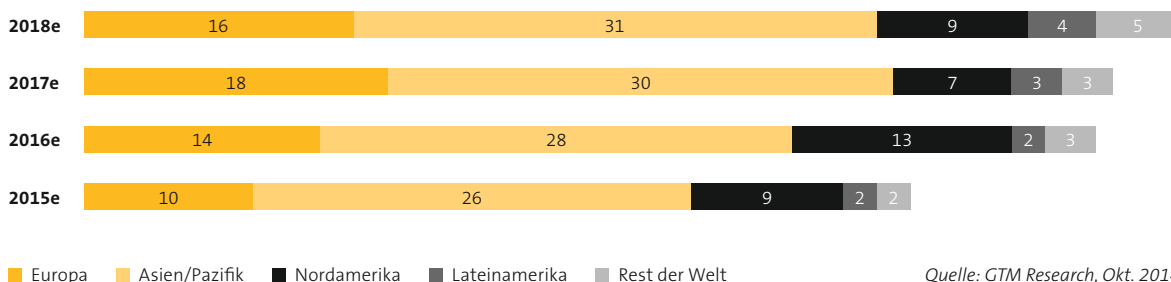
Nach wie vor ist die weitere Entwicklung im Solarmarkt in hohem Maß von regulatorischen Änderungen in den verschiedenen Märkten abhängig, sodass je nach Gesetzeslage die Nachfrage in einzelnen Regionen stark schwanken kann. Insgesamt aber stehen alle Zeichen des globalen Solarmarkts für das Jahr 2015 auf Wachstum.

US-MARKT ENTFALDET SICH WEITER. 2015 soll der US-Solarmarkt Bloomberg zufolge um ca. 40 Prozent wachsen – man erwartet für diesen Markt neu installierte Solarsysteme mit einer Gesamtleistung von 8,6 bis 9,0 GW. Die Segmente für Großprojekte („utilities“) und Haushalte („residential“) dürften am stärksten zum Nachfragewachstum beitragen. Die regionale Verteilung der Nachfrage auf die einzelnen US-Bundesstaaten könnte dabei zukünftig ausgeglichener ausfallen. Gleichwohl wird Kalifornien voraussichtlich wie auch in der Vergangenheit der wichtigste Wachstumsmotor für die US-Solarindustrie bleiben (2014: 51,9 Prozent des US-Marktes).

DER EUROPÄISCHE MARKT STABILISIERT SICH. Für das Jahr 2015 erwarten Marktexperten erstmals seit 2011 wieder einen Anstieg der europäischen Nachfrage bei Solarprodukten. Insgesamt soll der europäische Markt 2015 um bis zu 20 Prozent auf 7,8 (2014: 6,8) GW wachsen.

Großbritannien und Frankreich können im Jahr 2015 voraussichtlich ihren positiven Trend fortsetzen und ihre Position als etablierte Solarmärkte behaupten. Die Nachfrage in Großbritannien dürfte laut Bloomberg auf 2,8 bis 3,1 (2014: 2,2) GW steigen, während für Frankreich mit einer neu installierten Leistung von rund 1,0 (2014: 1,0) GW eine stabile Entwicklung erwartet wird. Der italienische Markt wird 2015 voraussichtlich seinen Wendepunkt erreichen. Im Geschäftsjahr 2014 ist dort ein neues Anreizsystem für Solarstrom verabschiedet worden. Sowohl Installateure als

ERWARTETE ENTWICKLUNG DES SOLARMARKTS NACH REGIONEN IN GW



G 24

auch Kunden konnten seitdem erste Erfahrungen damit sammeln und sich an das neue Modell gewöhnen. Nach einem anfänglichen Nachfragerückgang dürfte dieser Markt 2015 wieder moderat wachsen. So prognostiziert Bloomberg für Italien ein Marktvolumen zwischen 0,5 und 0,6 (2014: 0,4) GW. In Deutschland sieht es hingegen anders aus: Dort geht SolarWorld im Jahr 2015 von einer stagnierenden bis rückläufigen Nachfrage aus, sodass der Zubau zwischen 1,5 und 1,9 (2014: 1,9) GW liegen dürfte. Als wesentliche Gründe hierfür sehen wir die Belastung von selbst verbrauchtem Solarstrom mit der EEG-Umlage und die ungünstigen Bedingungen für die Installation großer Solaranlagen auf Freiflächen.

STARKER ZUBAU IN ASIEN ERWARTET. Experten zufolge werden China und Japan 2015 die größten Solarmärkte weltweit bleiben. In China dürfte der Zubau 2015 zwischen 14,4 und 14,9 (2014: 10,5) GW liegen. In Japan diskutiert das

Wirtschaftsministerium derzeit über eine Anpassung der Einspeisevergütung, dennoch rechnen Marktexperten für das Jahr 2015 mit einem erneuten Marktwachstum und einem Zubau von 10,9 bis 12,1 (2014: 10,3) GW.

Andere Regionen wie etwa Lateinamerika und Australien werden 2015 als Solarmärkte an Bedeutung gewinnen. In Lateinamerika entwickeln sich insbesondere Mexiko, Brasilien und Chile zu attraktiven Absatzmärkten, wenngleich sie noch im Anfangsstadium stecken. In diesen Ländern wollen die Regierungen von der hohen Sonneneinstrahlung profitieren und ihre Abhängigkeit von anderen Energieträgern reduzieren. Dazu wurden im Laufe des Jahres 2014 verschiedene Anreizsysteme implementiert, die ab 2015 greifen könnten. GTM Research rechnet für diese Region mit einer Nachfrage von insgesamt rund 2,3 (2014: 0,8) GW im Jahr 2015.

ZUKÜNFTIGE KONZERNAUSRICHTUNG

Die SolarWorld AG wird in den kommenden Geschäftsjahren konsequent an der Umsetzung ihrer Konzernstrategie und der operativen Maßnahmen arbeiten. Um als Unternehmen wieder profitabel zu werden, wollen wir verstärkt Kundenmehrwerte schaffen, in den Solarmärkten wachsen und zugleich die Effizienz unserer Prozesse deutlich verbessern. ► [Ziele und Strategie – S. 024](#)

Wir wollen 2015 unsere Position als Qualitätsanbieter im internationalen Solarmarkt ausbauen und unsere Absatzmengen kräftig steigern. Wachstumstreiber ist weiterhin

die starke Nachfrage nach unseren Solarstrommodulen. Gleichzeitig werden wir unseren Fokus künftig stärker auf das Geschäft mit kompletten Solarenergielösungen legen, weil dieses Segment ein noch höheres Potenzial hat, Kundenmehrwerte zu schaffen und sich so von Wettbewerbern abzuheben.

Unsere Standortpolitik wird weiterhin auf Kundennähe ausgerichtet sein. Die Produktionskapazitäten wollen wir an die steigende Marktnachfrage anpassen.

ERWARTETER GESCHÄFTSVERLAUF 2015

ZUKÜNFTIGE ABSATZMÄRKTE

WACHSTUM INTERNATIONAL BESCHLEUNIGEN. SolarWorld will 2015 vom kräftigen Anstieg der weltweiten Nachfrage nach Solarstromtechnik profitieren und sein Wachstum beschleunigen. Insgesamt streben wir eine Absatzmenge von mehr als 1.000 (2014: 848) MW an. ► [Erwartete Umsatz- und Ergebnisentwicklung – S. 089](#)

AMERIKA-GESCHÄFT AUSBAUEN. Auf dem amerikanischen Kontinent werden wir 2015 voraussichtlich mehr als die Hälfte des konzernweiten Absatzes von Modulen und Bausätzen erzielen (2014: 41 Prozent). Unser Amerika-Geschäft findet überwiegend in den USA statt, obwohl wir auch zunehmend in Mittel- und Südamerika aktiv sind.

MARKTANTEILE IN EUROPA GEWINNEN. Europa mit unserem Heimatmarkt Deutschland bleibt trotz der erwarteten Stabilisierung für uns ein hart umkämpfter Markt. Mit weiterer intensiver Kundenansprache wollen wir hier unsere Chancen als größter heimischer Hersteller nutzen. Unser Ziel ist es, Absatzmengen zu steigern und Marktanteile

zu gewinnen. Der wichtigste europäische Absatzmarkt der SolarWorld wird Deutschland sein, gefolgt von Großbritannien und Frankreich.

Deutschland bleibt für SolarWorld ein attraktiver Markt, vollzieht jedoch einen Wandel. Der Kaufanreiz für eine Solarstromanlage geht nicht mehr primär von der Einspeisevergütung aus, sondern verstärkt von der Möglichkeit, Energiekosten im Haushalt oder Betrieb zu senken. Unser Vertrieb setzt sich dafür ein, Installateuren und Endkunden diese Potenziale bewusst zu machen. Für den Vertrieb in Deutschland und in weiteren Märkten binden wir dazu unsere Installateure in Fachpartnerprogramme ein.

► [Marketing – S. 040](#)

IN ASIEN/PAZIFIK WACHSEN. Japan ist bereits mit Abstand unser größter Markt in der Region Asien/Pazifik. Durch die Gründung eines eigenen Vertriebsstandorts wollen wir am erwarteten Wachstum dieses Marktes noch stärker als bisher partizipieren. Zusätzliche Absatzchancen in dieser Region zeichnen sich darüber hinaus in Australien, Indonesien, Malaysia und Thailand ab.

NEUE ANREIZE MIT VERBESSERTEM MODUL-DESIGN SETZEN. Die Stärke unseres Kernprodukts Modul ist die Basis für unser weiteres Wachstum. Ab 2015 werden wir unseren Kunden ein verbessertes Modul-Design anbieten können. Es wird erstmals in allen Märkten einheitlich sein. Mit verschiedenen Modulgrößen und -typen tragen wir darüber hinaus den unterschiedlichen Kundenbedürfnissen Rechnung.

VERKAUF VON KOMPLETTEN SOLARENERGIELÖSUNGEN ERHÖHEN. Es bleibt ein dauerhaftes Ziel der SolarWorld, das Geschäft mit kompletten Solarenergielösungen auszubauen, weil in diesem Segment eine stärkere Differenzierung vom Wettbewerb möglich ist. Aus dem starken Modulgeschäft können Chancen für Folgegeschäfte mit Systemkomponenten der SolarWorld erwachsen, etwa durch das Nachrüsten einer Anlage mit Komponenten aus dem Hause SolarWorld, wie z. B. einem passenden Batteriespeicher oder Instrumenten zur Überwachung und Steuerung.

Für das Jahr 2015 haben wir uns das Ziel gesetzt, den Verkauf von Bausätzen weltweit zu erhöhen. Ein wichtiger Treiber dürfte unser Batteriespeichersystem SunPac LiOn sein. Das Angebot ist für Märkte attraktiv, in denen die Speicherung von Solarstrom gefördert wird oder der Förderanreiz nicht von einer maximalen Einspeisung ausgeht.

Weiterhin bleibt auch die Projektierung und Realisierung schlüsselfertiger Großprojekte für die SolarWorld von Interesse. Dabei werden wir stets die Risiken und Auswirkungen auf die Liquidität berücksichtigen.

STRATEGISCHE PARTNERSCHAFTEN SCHLIESSEN. Zukünftig wird die SolarWorld verstärkt strategische Partnerschaften anstreben, um die Chancen in den Absatzmärkten besser zu nutzen. Wir wollen dabei auch neue Wege zum Endkunden finden und Kundenmehrwerte erhöhen.

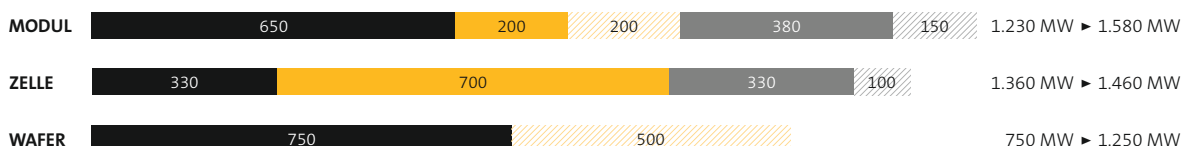
► Unternehmensstrategische Chancen – S. 081

ZUKÜNFTIGE PRODUKTE UND MARKENSTRATEGIE

KUNDENMEHRWERT MIT PRODUKTNEUHEITEN ERHÖHEN. Auch zukünftig werden wir konsequent unser Ziel verfolgen, den Kundenmehrwert unserer Solarenergielösungen zu steigern. Im Bereich Modul werden wir unseren Kunden 2015 Produkte mit einer noch höheren elektrischen Leistung als bisher anbieten. Weitere Vorteile für unsere Kunden schaffen wir 2015 mit einem neuen, verbesserten Modul-Design. Es führt zu einem geringeren Gewicht, weist einen verbesserten Selbstreinigungseffekt auf und ermöglicht eine leichtere und schnellere Montage sowie eine erweiterte Kombinierbarkeit mit verschiedenen Gestellsystemen.

Strategische Bedeutung für den SolarWorld-Konzern haben auch zukünftig Solarstromanlagen, in denen Module mit weiteren Komponenten zu einer kompletten Lösung verbunden sind. Nach der Markteinführung des SunPac LiOn, Suntrol eManager und Suntrol MyHome 2014 arbeiten wir an weiteren Produktneuheiten und -verbesserungen, welche das Betreiben einer Solarstromanlage unabhängig von Einspeisevergütungen und anderen Förderanreizen attraktiv macht.

PRODUKTIONSKAPAZITÄTEN UND GEPLANTER KAPAZITÄTSAUSBAU 2015



■ Freiberg (DE) ■ Arnstadt (DE) ▨ Ausbau Arnstadt (DE) ■ Hillsboro (USA) ▨ Ausbau Hillsboro (USA)

Darüber hinaus verfügen wir am Standort Hillsboro über 250 MW Waferkapazitäten und 70 MW Zellkapazitäten, die momentan nicht genutzt werden.

MARKENSTRATEGIE VERTIEFEN. Nach der erfolgreichen Implementierung des Markenauftritts REAL VALUE auf den internationalen Solarmärkten werden wir diese Markenstrategie 2015 vertiefen. Wir wollen intern unsere Qualitätsprozesse und Produktentwicklungen weiterhin stringent an diesem Leistungsversprechen ausrichten, unseren Kunden einen klaren Mehrwert beim Kauf eines SolarWorld Produktes liefern und diesen entsprechend kommunizieren.

FACHPARTNERPROGRAMME WEITERENTWICKELN. Unsere internationalen Fachpartnerprogramme spielen für uns auch weiterhin eine große Rolle. Zukünftig wollen wir gerade für den deutschen Markt das Programm weiter verbessern, indem wir unsere Services noch zielgenauer auf die Bedürfnisse der Partner ausrichten und so deren Loyalität stärken.

ZUKÜNFTIGE ENTWICKLUNG IM BEREICH PRODUKTION

WACHSTUM ERMÖGLICHEN. In der Produktion werden wir 2015 durch Mengenwachstum Skaleneffekte erreichen, sodass wir unsere Herstellkosten senken und die Wettbewerbsfähigkeit des Konzerns verbessern können. Wie im 4. Quartal 2014 angekündigt sehen wir in den USA einen Ausbau der Modulkapazitäten von 380 MW auf 530 MW vor. Die zusätzlichen Kapazitäten werden uns voraussichtlich ab dem 2. Halbjahr 2015 zur Verfügung stehen. Dieser Ausbau ist der erste Schritt auf dem Weg zur Zielkapazität von 630 MW in Hillsboro. In unserer US-Zellfertigung werden wir ferner die Kapazitäten der PERC-Hochleistungszellen um 100 MW erhöhen.

Am Standort Arnstadt haben wir 2014 neben der laufenden Zell- und Modulfertigung auch die Fertigung von monokristallinen Ingots getestet, aus denen Solarwafer gesägt werden. Nach positivem Ergebnis der aktuell laufenden Pilotphase können wir die Waferkapazität konzernweit um bis zu 500 MW erweitern. Darüber hinaus wird die Verdoppelung der Modulkapazitäten am Standort Arnstadt beabsichtigt.

WETTBEWERBSFÄHIGKEIT ERHÖHEN. An allen drei Produktionsstandorten haben wir 2014 Integrationsprozesse vorangetrieben, um die kostenseitige Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen. Damit wollen wir auch 2015 fortfahren. Ein zentrales Projekt beschäftigt sich z. B. damit, Potenziale aufzuspüren, um unsere Herstellkosten in Deutschland nochmals senken zu können. Dabei betrachten wir den Gesamtstandort Deutschland mit den Organisationseinheiten in Freiburg, Arnstadt und Bonn. 2015 werden wir hier schrittweise Maßnahmen umsetzen.

Mit Blick auf die drei Produktionsstandorte arbeiten wir weiter an der Harmonisierung unserer Standards und Prozesse. Die Einführung eines einheitlichen Modul-Designs wird hier 2015 einen wichtigen Beitrag leisten.

ZUKÜNFTIGE ENTWICKLUNG IM BEREICH GLOBAL SUPPLY CHAIN

In der seit 2013 etablierten Global Supply Chain der SolarWorld sehen wir noch immer Potenziale, deren Realisierung wesentlich zum Unternehmenserfolg beitragen können. So wollen wir z. B. in den Bereichen Einkauf und Logistik 2015 weitere Einsparungen erzielen. Hier ist es seit 2012 bereits gelungen, die Kosten durch organisatorische Verbesserungen im Konzern und durch Verhandlungen mit unseren Lieferanten und Dienstleistern erheblich zu senken. Die Versorgung mit Rohstoffen und weiteren Materialien ist auch zukünftig abgesichert.

Unser Joint Venture in Qatar wird im 1. Halbjahr 2015 erste Mengen von Polysilizium herstellen. Zukünftig werden wir dadurch über eine eigene Rohstoffquelle verfügen, was unsere Versorgungssicherheit langfristig erhöht.

Im Vorstandsbereich Produkt wollen wir darüber hinaus die Bereiche Global Supply Chain, Produktmanagement und -entwicklung stärker als bisher strategisch miteinander verzahnen und dabei auch unsere Lieferanten einbeziehen. Dies erlaubt es uns, im Produkt-Entstehungsprozess auch die Materialeigenschaften und -kosten von Beginn an zu berücksichtigen.

ZUKÜNFTIGE INNOVATIONSAKTIVITÄTEN 2015

Der Fokus unserer zukünftigen Innovationsaktivitäten liegt auf der weiteren Verbesserung des Solarstrommoduls hinsichtlich der Kriterien Leistung, Qualität und Kosten. Für die Steigerung der Modulleistung setzen wir zukünftig auf weitere Verbesserungen des PERC-Konzepts in der Solarzelle. Hier werden wir unsere Forschungsaktivitäten an allen drei Produktionsstandorten weiter zusammenführen.

Des Weiteren beschäftigen wir uns 2015 mit der Entwicklung von bifacialen Modulen und Systemen, die das Sonnenlicht auch von der Rückseite einfangen können und dadurch eine weitere Leistungssteigerung erbringen. Sie eignen sich z. B. für den Einsatz in Wüstenregionen, in denen der Sand das Sonnenlicht gut reflektiert.

Im Mittelpunkt unserer Innovationsaktivitäten stehen darüber hinaus komplette Solarenergielösungen mit Möglichkeiten zum intelligenten Lastmanagement und zur Speicherung. Hier werden wir einen ganzheitlichen Ansatz über die gesamte Fertigung von der Kristallisation über das Modul bis hin zum System verfolgen.

Große Bedeutung für unsere Forschung und Entwicklung hat das Engagement in den Projekten der „Innovationsallianz Photovoltaik“. Wir koordinieren seit Jahresbeginn 2015 ein Projekt zur Entwicklung von kostengünstigen Wafern für hocheffiziente Solarzellen.

ZUKÜNFTIGE ENTWICKLUNG IM BEREICH PERSONAL

EFFIZIENZ ALS ZIEL IN DER ORGANISATIONSENTWICKLUNG. Unser Ziel ist es, in allen Bereichen des Konzerns effizienter zu werden und unsere Organisation straffer und globaler aufzustellen. Standortübergreifend werden wir daher unsere Prozesse weiter harmonisieren, Synergien heben und Redundanzen beim Personaleinsatz abbauen. An den zahlreichen operativen Maßnahmen im Konzern werden die Führungskräfte und Mitarbeiter wie bisher im Rahmen des konzernweiten Change-Programms beteiligt und haben so die Möglichkeit, die Veränderungen aktiv zu begleiten. ► Operative Maßnahmen – S. 025

ENGAGEMENT DER MITARBEITER STÄRKEN. Das Engagement unserer Mitarbeiter, sich für die notwendigen Veränderungen und die langfristigen Ziele des Konzerns einzusetzen, ist für den Unternehmenserfolg entscheidend. Vor diesem Hintergrund planen wir für das Jahr 2015 eine globale Mitarbeiterbefragung. Unsere Intention: das Engagement der Mitarbeiter nach Durchführung der wichtigsten operativen Maßnahmen im Rahmen des Sanierungsprogramms und des Change-Programms neu zu erfassen. Aus den Ergebnissen der Befragung werden wir Verbesserungspotenziale für SolarWorld als Arbeitgeber ableiten und entsprechende Aktionspläne und Messkennzahlen festlegen. Diese wollen wir bis 2016 implementieren. Anhand von jährlichen globalen Mitarbeiterbefragungen soll fortlaufend der Erfolg der Maßnahmen überprüft werden.

Aufbauend auf unserer Vision und Mission sowie der starken Unternehmenskultur an den SolarWorld-Standorten wollen wir das Engagement unserer Mitarbeiter zukünftig auch über ein gezieltes Employer Branding stärken. Das Employer Branding wird sich mit dem Markenkern REALVALUE verbinden, denn es sind die Mitarbeiter, welche die Werte des Unternehmens leben, sie nach innen und außen tragen.

VORAUSSICHTLICHE ERTRAGS- UND FINANZLAGE

ERWARTETE UMSATZ- UND ERGEBNISENTWICKLUNG

Die fortdauernde Krise der Solarindustrie hat ihren Wendepunkt erreicht. Für das Jahr 2015 erwarten Marktexperten ein Wachstum des globalen Solarmarkts um rund 20 Prozent gegenüber 2014. Die solaren Märkte bleiben jedoch weiterhin hart umkämpft, sodass die durchschnittlichen Preise in einzelnen Märkten unter Druck bleiben können.

In diesem Marktumfeld will SolarWorld sich als Qualitätsanbieter weiter behaupten und durch gezielte Ansprache von Kunden den konzernweiten Absatz in allen relevanten Kernmärkten steigern. Unter nahezu Volllast seiner Produktionskapazitäten will der Konzern 2015 stärker als der weltweite Solarmarkt wachsen, um insgesamt seinen weltweiten Gesamtumsatz um mindestens 25 Prozent und damit auf mehr als ein Gigawatt zu steigern.

Der Absatzentwicklung folgend soll der Konzernumsatz 2015 gegenüber dem Vorjahr um mindestens 25 Prozent auf über 700 Mio. € steigen.

Der Vorstand erwartet, dass die operativen Maßnahmen zur Effizienzsteigerung und Kostensenkung weiterhin erfolgreich umgesetzt werden können und bestätigt das Ziel, im Jahr 2015 den operativen Turnaround zu erreichen. Entsprechend geht der Konzern davon aus, dass im Geschäftsjahr 2015 ein positives operatives EBIT (ohne eventuelle Sondereffekte) erzielt wird. Das EBITDA (ohne eventuelle Sondereffekte) soll ebenfalls deutlich über dem Vorjahr 2014 liegen.

Der Vorstand weist ausdrücklich darauf hin, dass sich die für die Unternehmensplanung unterstellten Annahmen und Rahmenbedingungen im Laufe des Geschäftsjahres 2015 ändern können. Die Einschätzungen des Vorstands basieren auf vorliegenden Informationen, die er derzeit für realistisch hält, die jedoch von verschiedenen Faktoren abhängig sind, die außerhalb des Einflussbereiches des Vorstands der SolarWorld AG liegen und daher nur bedingt prognostiziert werden können.

VORAUSSICHTLICHE ENTWICKLUNG DER DIVIDENDE

Die Ausschüttung einer Dividende ist für das Jahr 2014 nicht vorgesehen. Nach den derzeitigen Planungen sollen etwaige zukünftige Gewinne vorrangig der Rückzahlung von Verbindlichkeiten sowie der Finanzierung weiteren Unternehmenswachstums dienen. Aus diesem Grund ist die Ausschüttung von Dividenden an die Aktionäre in nächster Zeit nicht zu erwarten.

GEPLANTE FINANZIERUNGSMASSNAHMEN

Für das Jahr 2015 sind keine wesentlichen Finanzierungsmaßnahmen vorgesehen.

GEPLANTE INVESTITIONEN

Im Geschäftsjahr 2015 planen wir Investitionen in Höhe eines niedrigen bis mittleren zweistelligen Millionenbetrags. Der Investitionsschwerpunkt liegt auf der Erweiterung der Produktionskapazitäten innerhalb der bestehenden Linien sowie auf weiteren technologischen Verbesserungen und Effizienzsteigerungen.

ERWARTETE ENTWICKLUNG DER LIQUIDITÄT

Zum 31. Dezember 2014 betragen unsere liquiden Mittel 177,1 (31. Dezember 2013: 163,7) Mio. €. Für das Geschäftsjahr 2015 erwartet der Vorstand einen weiteren Anstieg der Liquidität. Die Liquiditätsentwicklung wird maßgeblich vom operativen Ergebnis, von geplanten Tilgungen und Zinszahlungen sowie möglichen kurzfristigen Schwankungen im Working Capital beeinflusst werden.

GESAMTAUSSAGE DES VORSTANDS ZUR VORAUSSICHTLICHEN ENTWICKLUNG DES KONZERNS

Seit Anfang 2014 steht die SolarWorld wieder auf einem festen finanziellen Fundament. Auf dieser Basis hat der Konzern sein operatives Geschäft stark vorangetrieben, seine Wettbewerbsfähigkeit erhöht und Kurs auf Wachstum genommen – als einzig verbliebener großer Solarkonzern mit Produktion in Europa und den USA.

Mit Rückenwind einer weltweit steigenden Nachfrage wollen wir 2015+ diesen Wachstumskurs fortsetzen. SolarWorld plant, ihre Absatzmengen vor allem in den USA, in einzelnen europäischen Märkten und Japan zu erhöhen.

SolarWorld setzt bei ihrem Geschäftserfolg besonders auf das Qualitätssegment der internationalen Solarmärkte und differenziert sich unter der Botschaft REAL VALUE durch Kundenmehrwerte klar vom internationalen Wettbewerb.

Des Weiteren wird die SolarWorld 2015 konzernweit operative Maßnahmen fortsetzen, um die Prozesse im Konzern weiter zu straffen und die Kosten zu senken. Aus der deutlich verbesserten Ausgangslage heraus plant der SolarWorld-Konzern, sein Wachstum langfristig und profitabel zu gestalten.



CORPORATE GOVERNANCE

093 ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG

093 Corporate Governance in der SolarWorld

093 Corporate-Governance-Bericht 2014

098 Vergütungsbericht

104 BERICHT DES AUFSICHTSRATS 2014

ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Im nachfolgenden Bericht möchten wir umfassend über die wesentlichen Grundsätze und Maßnahmen des Corporate-Governance-Systems der SolarWorld informieren und ins-

besondere die Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat erläutern.

CORPORATE GOVERNANCE IN DER SOLARWORLD

Die SolarWorld fühlt sich als international agierender und auf Nachhaltigkeit ausgerichteter Solarkonzern einer verantwortungsvollen und transparenten Unternehmensführung und -kontrolle (Corporate Governance) verpflichtet. Eine gute Corporate Governance fördert das Vertrauen der Marktteilnehmer in das Unternehmen und in die Funktionsfähigkeit des Kapitalmarkts. Wir betrachten sie zudem als eine Grundvoraussetzung für eine nachhaltige Steigerung des Unternehmenswerts und die Wahrung der Interessen unserer Anleger, Geschäftspartner, Mitarbeiter und übrigen Anspruchsgruppen.

Neben den gesetzlichen Anforderungen des Kapitalmarkt- und Gesellschaftsrechts berücksichtigt die SolarWorld AG bei ihrer Corporate Governance insbesondere die Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK).

Wir arbeiten kontinuierlich daran, die Corporate Governance im Unternehmen weiterzuentwickeln, wobei wir unsere Stakeholder in angemessener Weise einbinden.

► [Nachhaltigkeit im Detail 2014](#)

CORPORATE-GOVERNANCE-BERICHT 2014

ENTSPRECHENSERKLÄRUNG

Vorstand und Aufsichtsrat haben sich intensiv mit der Anwendbarkeit der Empfehlungen der DCGK-Fassung vom 24. Juni 2014 auf den SolarWorld-Konzern auseinandergesetzt. Mit der jährlich abzugebenden Entsprechenserklärung gemäß §161 Aktiengesetz (AktG) informieren sie über die Einhaltung der Empfehlungen des DCGK und erläutern etwaige Abweichungen. Im Dezember 2014 erklärten Vorstand und Aufsichtsrat, dass sie den Empfehlungen mit

wenigen Ausnahmen entsprochen haben und auch weiterhin entsprechen werden. Die Gründe für die Abweichungen werden ausführlich dargelegt.

Die Entsprechenserklärung gemäß §161 AktG ist auf der Internetseite der Gesellschaft ► www.solarworld.de/entsprechenserklaerung dauerhaft der Öffentlichkeit zugänglich. Dort sind zusätzlich auch die Erklärungen der vergangenen fünf Jahre verfügbar.

LEITUNG UND KONTROLLE

Die SolarWorld AG verfügt über die für deutsche Aktiengesellschaften gesetzlich vorgeschriebene duale Führungs- und Kontrollstruktur mit einer klaren personellen Trennung zwischen Leitungs- und Kontrollorganen. Vorstand und Aufsichtsrat arbeiten vertrauensvoll und ergebnisorientiert zusammen, um eine effiziente Unternehmensleitung und -kontrolle zu gewährleisten.

DER VORSTAND

Der Vorstand der SolarWorld AG leitet den Konzern mit dem Ziel, den Wert der Gesellschaft langfristig zu erhöhen. Seine Führungsphilosophie richtet er im Einklang mit Ziffer 4.1.1 des DCGK an den Interessen der unterschiedlichen Anspruchsgruppen der SolarWorld AG aus.

In Übereinstimmung mit Ziffer 4.1.5 des DCGK achtet der Vorstand der SolarWorld bei der Besetzung von Führungspositionen im Unternehmen auf Vielfalt (Diversity) und insbesondere auf eine stärkere Berücksichtigung von Frauen.

Im Jahr 2014 waren 17,5 Prozent der Managementpositionen im SolarWorld-Konzern mit Frauen besetzt. Die SolarWorld hat das Ziel, den Anteil von Frauen in Führungspositionen dem Anteil von Frauen im gesamten Konzern anzugleichen. Dieser lag im abgelaufenen Geschäftsjahr bei 25,2 Prozent. ► [Frauen und Männer gleichstellen – S. 053](#)

Der Vorstand bestand bis April 2014 aus vier, im Folgenden dann aus fünf Mitgliedern.

- **Dr.-Ing. E. h. Frank Asbeck**, 55, Vorstandsvorsitzender, Unternehmensgründer; verantwortlich für die strategische Konzernentwicklung, Produktion, Technologie-Entwicklung und Öffentlichkeitsarbeit einschließlich der Energie- und Umweltpolitik
Funktionsperiode: 1999 bis 9. Januar 2019
- **Dipl.-Wirtschaftsing. Frank Henn**, 49, Vorstand Vertrieb; verantwortlich für den weltweiten Vertrieb einschließlich der Bereiche Aftersales, Technischer Support und Customer Service
Funktionsperiode: 2004 bis 31. Januar 2016

- **Dipl.-Kfm. tech. Philipp Koecke**, 43, Vorstand Finanzen; verantwortlich für die Bereiche Finanzen, Controlling, Rechnungswesen sowie Investor Relations
Funktionsperiode: 2003 bis 30. April 2019
- **RAin Colette Rückert-Hennen**, 54, Vorstand Informationstechnologie, Marke und Personal, verantwortlich für die Bereiche Informationstechnologie, Personal; Markenführung, Marketing, Nachhaltigkeit und Compliance
Funktionsperiode: 2011 bis 30. Juni 2017
- **Dipl.-Ing. Jürgen Stein**, 49, Vorstand Produkt; verantwortlich für die Bereiche Produktmanagement, Produktentwicklung, Qualitätsmanagement, Einkauf und Supply-Chain-Management
Funktionsperiode: 1. April 2014 bis 31. März 2017

Das Vergütungssystem des Vorstands sowie die konkreten Bezüge der einzelnen Vorstandsmitglieder für den Berichtszeitraum werden im ► [Vergütungsbericht – S.098 ff.](#) ausführlich dargestellt.

DER AUFSICHTSRAT

Der Aufsichtsrat setzt sich gemäß §§ 95 Abs. 1, 96 Abs. 1, 101 Abs. 1 AktG aus Vertretern der Aktionäre zusammen und wird von der Hauptversammlung gewählt. Die Aufsichtsratswahlen werden bei der SolarWorld AG grundsätzlich als Einzelwahl durchgeführt. Die Aktionäre sind hierbei nicht an die Wahlvorschläge des Aufsichtsrats gebunden, sondern können auch eigene Kandidaten nominieren.

Die Hauptversammlung vom 7. August 2013 fasste den Beschluss, den Aufsichtsrat der SolarWorld AG von drei auf sechs Mitglieder zu erweitern. Bis zum Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung am 30. Mai 2014 bestand der Aufsichtsrat aus den folgenden Mitgliedern:

- **Dr. Claus Recktenwald**, Aufsichtsratsvorsitzender
- **Dr. Georg Gansen**, stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender
- **Marc M. Bamberger**, Aufsichtsratsmitglied

Die Amtszeit von Dr. Claus Recktenwald und Herrn Marc M. Bamberger endete mit Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung vom 30. Mai 2014. Beide Aufsichtsratsmitglieder kandidierten nicht erneut. Am 30. Mai 2014 wählte die Hauptversammlung der Aktionäre fünf neue Aufsichtsratsmitglieder. Seitdem setzt sich das Aufsichtsorgan der SolarWorld AG wie folgt zusammen:

- **Dr. Georg Gansen**, 55, Aufsichtsratsvorsitzender
- **Heiner Eichermüller**, 58, stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender
- **Dr. Khalid Klefeekh Al Hajri**, 60, Aufsichtsratsmitglied
- **Faisal M. Alsuwaidi**, 61, Aufsichtsratsmitglied
- **Dr. Andreas Pleßke**, 53, Aufsichtsratsmitglied
- **Jürgen Wild**, 53, Aufsichtsratsmitglied

Dr. Andreas Pleßke hat folgende weitere Mandate in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten und vergleichbaren Kontrollgremien inne:

- Aufsichtsratsvorsitzender der m.a.x. Informationstechnologie AG, München
- Aufsichtsratsvorsitzender der smartOne Consulting AG, Berg/Starnberger See

Herr Jürgen Wild hat folgende weitere Ämter in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten und vergleichbaren Kontrollgremien inne:

- Mitglied des Aufsichtsrats bei der SAG Gruppe GmbH, Langen

Die übrigen Aufsichtsratsmitglieder halten keine weiteren Mandate in Aufsichtsräten bzw. Kontrollgremien mit vergleichbaren Anforderungen.

Gemäß Ziffer 5.3.2 DCGK soll der Aufsichtsrat einen Prüfungsausschuss einrichten. Abweichend von dieser Empfehlung hat der Aufsichtsrat derzeit keinen Prüfungsausschuss gebildet. Der Aufsichtsrat kann und soll nach pflichtgemäßem Ermessen beurteilen, wie er seine Arbeit zweckmäßigerweise einrichtet, um seinen gesetzlichen Funktionen und seiner Allgemeinverantwortung am besten gerecht zu werden. Aufgrund der satzungsmäßigen Besetzung des Aufsichtsrats mit lediglich sechs Mitgliedern wird

die Behandlung der Themen, die einem Prüfungsausschuss zugewiesen werden, mit dem gesamten Aufsichtsrat gegenüber einem Ausschuss als effizienter angesehen.

Das Vergütungssystem des Aufsichtsrats sowie die konkreten Bezüge der einzelnen Aufsichtsratsmitglieder für den Berichtszeitraum werden im [► Vergütungsbericht – S. 098 ff.](#) ausführlich dargestellt.

ZIELE BEI DER ZUSAMMENSETZUNG VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

KOMPETENZ

Sämtliche Aufsichtsratsmitglieder der SolarWorld AG verfügen über die zur ordnungsgemäßen Wahrnehmung ihrer Aufgaben notwendige Sachkenntnis. Übereinstimmend mit Ziffer 5.4.5 DCGK nehmen die Aufsichtsratsmitglieder für ihre Tätigkeit erforderliche Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen eigenverantwortlich wahr.

DIVERSITY

Als Folge der finanziellen Restrukturierung besteht der Aufsichtsrat der SolarWorld AG seit dem 30. Mai 2014 aus sechs Mitgliedern. Der veränderten Aktionärsstruktur wurde dadurch Rechnung getragen, dass die neuen Großaktionäre Kandidatenvorschläge für die Aufsichtsratswahl einbringen konnten. Damit ist eine größere Vielseitigkeit und Internationalität im Aufsichtsrat entstanden. Soweit jedoch die geschlechtsspezifischen Diversity-Vorgaben des Deutschen Corporate Governance Kodex betroffen sind, konnte diesen aufgrund der von Aktionärsseite unterbreiteten Wahlvorschläge nicht nachgekommen werden.

ALTERSREGELUNG

In Übereinstimmung mit den Ziffern 5.1.2 und 5.4.1 des DCGK gilt für die Mitgliedschaft in Vorstand und Aufsichtsrat der SolarWorld AG eine einheitliche Altersgrenze von 68 Jahren. Kein Organmitglied erreicht derzeit diese Grenze oder wird diese in seiner laufenden Funktionsperiode überschreiten.

UNABHÄNGIGKEIT

Gemäß Ziffer 5.4.1 Abs. 4 bis 6 DCGK ist zu den Aufsichtsratsmitgliedern Folgendes offenzulegen:

Die Gesellschaft Qatar Solar S.P.C., Doha, der Dr. Khalid Klefeekh Al Hajri nahesteht, ist mit 29 Prozent an der SolarWorld AG beteiligt. Ferner hält die SolarWorld AG eine Beteiligung von 29 Prozent an der Qatar Solar Technologies Q.S.C., der ebenfalls Dr. Khalid Klefeekh Al Hajri nahesteht. Die Qatar Foundation for Education, Science and Community Development, Doha, der Herr Faisal M. Alsuwaidi nahesteht, beherrscht zu 100 Prozent die Qatar Solar Q.S.C., welche mit 29 Prozent an der SolarWorld AG beteiligt ist.

Die übrigen Aufsichtsratsmitglieder haben keine persönlichen oder geschäftlichen Beziehungen, die gemäß Ziffer 5.4.1 Abs. 4 bis 6 DCGK offenzulegen wären.

Damit gehört dem Aufsichtsrat der SolarWorld AG im Einklang mit der Empfehlung der Ziffer 5.4.2 des DCGK eine angemessene Anzahl unabhängiger Mitglieder an.

Der Aufsichtsrat verfolgt das konkrete Ziel, bei seiner Zusammensetzung auch weiterhin stets die Unabhängigkeit einer angemessenen Zahl von Mitgliedern zu berücksichtigen.

BEKANNTGABE VON KANDIDATENVORSCHLÄGEN FÜR DEN AUFSICHTSRATSVORSITZ VOR EINER WAHL

Gemäß der Empfehlung in Ziffer 5.4.3 DCGK sollen im Falle einer anstehenden Aufsichtsratswahl den Aktionären Kandidatenvorschläge für den Aufsichtsratsvorsitz im Vorfeld bekannt gegeben werden. Die Satzung der Gesellschaft sieht in Übereinstimmung mit §107 Abs. 1 Satz 1 AktG hingegen vor, dass der Aufsichtsrat im Anschluss an die Hauptversammlung aus seiner Mitte einen Vorsitzenden und dessen Stellvertreter wählt. Eine Bekanntgabe der bzw. des Kandidaten für den Vorsitz aus dem Kreis von Aufsichtsräten, die noch nicht gewählt sind, entspräche einer nicht vorgesehenen Vorfestlegung. Aus diesem Grund entspricht die SolarWorld AG dieser Empfehlung nicht.

AKTIENBESITZ VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Vorstand und Aufsichtsrat besitzen kumuliert mehr als ein Prozent der Stimmrechte an der SolarWorld AG. Zum 31. Dezember 2014 entfielen insgesamt 20,9 Prozent der

Stimmanteile durch direkten und indirekten Aktienbesitz auf den Vorstand. Die Aufsichtsratsmitglieder hielten zum Stichtag eine Beteiligung von 0,0045 Prozent am Grundkapital der Gesellschaft.

TRANSPARENTE KOMMUNIKATION

Die Investor-Relations-Abteilung der SolarWorld AG ist vorstandsnah in die Organisation eingegliedert und berichtet unmittelbar an den Finanzvorstand.

Zu den Aufgaben der Investor-Relations-Abteilung gehört die Einhaltung sämtlicher kapitalmarkt- und börsenrechtlicher Zulassungsfolgepflichten. Potenziell kapitalmarkt-relevante Informationen werden ergänzend zur internen Prüfung auch von externen juristischen Beratern auf ihre Ad-hoc-Relevanz hin untersucht. Sämtliche Veröffentlichungen nach § 15 WpHG werden den gesetzlichen Ansprüchen entsprechend über die relevanten Medienkanäle vorgenommen und eine europaweite Verbreitung ermöglicht.

Den DCGK-Empfehlungen folgend werden sämtliche Finanzberichte vor ihrer Veröffentlichung an den Aufsichtsrat übermittelt und in einer gemeinsamen Sitzung mit dem Vorstand erörtert. Den Konzernbericht veröffentlichen wir innerhalb von 90 Tagen nach Ende des Berichtszeitraums, die Zwischenberichte analog innerhalb von 45 Tagen auf der Internetseite der Gesellschaft. Die Berichterstattung erfolgt zweisprachig in Deutsch und Englisch.

Ferner stellt die SolarWorld AG jährlich einen Unternehmenskalender mit den wichtigsten aktuellen Terminen auf ihrer Internetseite bereit.

Dem Fair-Disclosure-Prinzip folgend behandeln wir alle unsere Anspruchsgruppen im Hinblick auf bewertungsrelevante Informationen gleich. Als präferierte Veröffentlichungs- und Kommunikationsplattform nutzen wir insbesondere das Internet, da so eine zeitnahe, kontinuierliche und möglichst weitreichende Informationsverbreitung gewährleistet wird. Unsere Website führen wir in deutscher und englischer Sprache, um auch unseren internationalen Stakeholdern einen Zugang zu den relevanten Informationen zu ermöglichen.

Die SolarWorld AG kommuniziert intensiv und transparent im Rahmen der quartalsweise stattfindenden Analystenkonferenzen sowie von Einzelgesprächen, Gruppenmeetings und Konferenzen mit Analysten, Aktionärsvertretern und institutionellen Investoren. Mit ihren Privatanlegern sucht die Gesellschaft ebenfalls den kontinuierlichen Dialog. Über die Anlegerhotline oder per E-Mail können Aktionäre und Anleihezeichner direkt mit den Investor-Relations-Mitarbeitern in Kontakt treten. Ergänzend bieten wir einen zweisprachigen Newsletter-Service an, der zeitnah über die Veröffentlichung von Ad-hoc-Mitteilungen und Corporate News informiert.

Die aktuelle Aktionärsstruktur der SolarWorld AG wird auf unserer Internetseite zur Verfügung gestellt. Meldepflichtige Veränderungen werden hier unverzüglich nach Eingang bei der Gesellschaft transparent gemacht.

Im Berichtsjahr wurden diverse Stimmrechtsmitteilungen gemäß §§ 21, 25 und 25a WpHG vorgenommen, welche die Gesellschaft in Übereinstimmung mit §26 WpHG veröffentlicht hat. Eine Übersicht finden Sie auf unserer Internetseite ► www.solarworld.de/stimmrechtsmitteilungen.

HAUPTVERSAMMLUNG

Unsere Anteilseigner können ihre aktiengebundenen Mitverwaltungs- und Kontrollrechte in der Hauptversammlung ausüben. Dort haben sie die Möglichkeit, von ihrem Auskunftsrecht, Rederecht sowie Stimmrecht Gebrauch zu machen. Eine Aktie entspricht dabei immer einer Stimme. Die Gesellschaft hat keine stimmrechtslosen Vorzugsaktien oder Aktien, welche Sonderstimmrechte einräumen, ausgegeben. Das Stimmrecht können unsere Aktionäre selbst – entweder durch physische Teilnahme und Stimmabgabe auf der Hauptversammlung oder per Briefwahl – durch von der Gesellschaft bestellte weisungsgebundene Stimmrechtsvertreter oder über einen Bevollmächtigten ihrer Wahl ausüben.

Alle relevanten Informationen, Unterlagen und Formulare zur Hauptversammlung sind rechtzeitig vorher und bis kurz nach der Veranstaltung auf unserer Internetseite abrufbar.

COMPLIANCE-MANAGEMENT-SYSTEM

Um eine Kultur der Integrität im gesamten Konzern zu fördern und Korruption und Rechtsverstößen vorzubeugen, baute die SolarWorld AG ein umfassendes Compliance-Management-System auf und entwickelt dieses kontinuierlich weiter. Die Verantwortung hierfür trägt der Global Compliance Officer. Das Compliance Committee als zentrales abteilungsübergreifendes Kontrollorgan unter Leitung des Global Compliance Officer tritt quartalsweise und bei Bedarf zusammen, um über Verbesserungspotenzial hinsichtlich des Compliance-Management-Systems zu beraten und konkrete Maßnahmen zu dessen Fortentwicklung zu verabschieden. Im Jahr 2014 lag der Tätigkeitsschwerpunkt unseres Compliance Managements auf der Integration des neuen Produktionsstandorts in Arnstadt in das Compliance-Management-System.

Ein wichtiger Pfeiler des Compliance-Management-Systems ist der konzernweit geltende Verhaltenskodex, welcher den Umgang mit wirtschaftlichen, rechtlichen und moralischen Herausforderungen des Alltags im SolarWorld-Konzern regelt. Im vergangenen Geschäftsjahr wurde er ergänzt und durch verschiedene Arbeitsanweisungen konkretisiert.

Des Weiteren beinhaltet das Compliance-Management-System der SolarWorld das Hinweisgebersystem SolarWorld Speak-Up. Dieses ermöglicht allen Mitarbeitern des Konzerns sowie unseren Hauptlieferanten, potenziell Compliance-relevante Vorfälle zu melden – auch anonym. 2014 wurde 1 (2013: 1) Hinweis über das System abgegeben. Es handelt sich dabei um keinen Compliance-Fall.

Mit den oben genannten Maßnahmen soll das Bewusstsein für potenzielle Compliance-Risiken im gesamten Konzern geschärft und ein professioneller Umgang mit konkreten Vorfällen sichergestellt werden.

SolarWorld unterstützt den „Call to Action“ des UN Global Compact für Korruptionsbekämpfung und gute Unternehmensführung. Weiterführende Informationen zum Thema Compliance sind seit 2014 auch auf der SolarWorld-Homepage zu finden: ► www.solarworld.de/konzern/compliance

VERGÜTUNGSBERICHT

Der Vergütungsbericht ist Teil des Konzernlageberichts und entspricht sowohl den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) als auch den Anforderungen des deutschen Handelsgesetzbuches (HGB) und der Deutschen Rechnungslegungsstandards (DRS 17). Er erläutert die Grundzüge der Vergütungssysteme für Vorstand und Aufsichtsrat und weist die jeweilige Höhe der individuellen Vergütungen nach ihren unterschiedlichen Komponenten aus.

VERGÜTUNG DES VORSTANDS

Der Aufsichtsrat der SolarWorld AG legt das Vergütungssystem des Vorstands fest und vereinbart die sich daraus ableitende individuelle Vorstandsvergütung mit dem jeweiligen Vorstandsmitglied. Die Struktur des Vergütungssystems richtet sich an einer nachhaltigen Unternehmensentwicklung aus und trägt den Besonderheiten des Unternehmens ebenso wie dem relevanten Branchenumfeld Rechnung. Dabei wird auch die finanzielle Lage des SolarWorld-Konzerns beachtet.

Das Vergütungssystem der SolarWorld AG setzt sich aus erfolgsunabhängigen und erfolgsbezogenen Komponenten zusammen. Die Gesamtbezüge der einzelnen Vorstandsmitglieder stehen gemäß § 87 AktG in einem angemessenen Verhältnis zu seinen Aufgaben und zur Lage der Gesellschaft.

Für den Fall der vorzeitigen Beendigung des Dienstverhältnisses enthalten die Vorstandsverträge keine Abfindungszusagen.

ERFOLGSUNABHÄNGIGE VERGÜTUNG

Die erfolgsunabhängige Komponente besteht aus einer Jahresfestvergütung und Nebenleistungen. Die Jahresfestvergütung ist zahlbar in zwölf Monatsraten zum jeweiligen Monatsende. Die Nebenleistungen umfassen die Nutzung von Dienstwagen sowie die Übernahme der Unfall- und D&O-Versicherungskosten. Der vereinbarte Selbstbehalt bei

der D&O-Versicherung entspricht gemäß §93 Abs. 2 Satz 3 AktG mindestens 10 Prozent des jeweiligen Schadens bis mindestens zur Höhe des Eineinhalbfachen der Jahresfestvergütung. Darüber hinaus erhalten die Vorstände Finanzen (CFO), Vertrieb (CSO), Informationstechnologie, Marke und Personal (CIBPO) sowie Produkt (CPO) Zuschüsse zur Krankenversicherung. Zusätzlich werden für die Vorstände Finanzen, Vertrieb sowie Produkt Direktversicherungen in Höhe der steuerlich zulässigen Höchstbeträge bedient. Dienstbezogene Auslagen, Aufwendungen und Spesen werden gemäß §670 Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) erstattet.

Der Vorstandsvorsitzende (CEO) Dr.-Ing. E. h. Frank Asbeck hatte von Juli 2012 bis zum Ende des Jahres 2013 freiwillig auf die Festvergütung für seine Vorstandstätigkeit bei der SolarWorld AG verzichtet, um den Konzern während der Krise finanziell zu entlasten. Mit dem Abschluss der finanziellen Restrukturierung und der Übernahme der Solaraktivitäten der Bosch Solar Energy AG hat SolarWorld im Geschäftsjahr 2014 erneut ein positives Konzernergebnis nach Steuern erzielt. Aus diesem Grund bezog der Vorstandsvorsitzende im Berichtsjahr wieder seine vertraglich vereinbarte Vorstandsvergütung.

ERFOLGSBEZOGENE VERGÜTUNG

Das Vergütungssystem der SolarWorld AG enthält eine variable Komponente, die an die wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens gekoppelt ist. Eine Nachhaltigkeitskomponente mit einer mehrjährigen Bemessungsgrundlage ergänzt das System.

Im Geschäftsjahr 2014 wurde die Grundlage für die Ermittlung der variablen Vergütung grundlegend geändert. Die Höhe der Vergütung ist nun davon abhängig, zu welchem Grad die für jedes Vorstandsmitglied vorab festgelegten Zielwerte erreicht, unter- oder überschritten werden. Die maßgeblichen Unternehmenskennzahlen, nach deren Entwicklung die variable Vorstandsvergütung bemessen wird, sind die sich aus Konzern-EBITDA und Konzernumsatz berechnende Umsatzrendite, Konzernabsatz sowie die Erreichung vorab definierter Kostenziele. Die Höhe

der Jahreserfolgsvergütung ist dabei für jedes Vorstandsmitglied auf einen individuell vereinbarten Höchstbetrag begrenzt. Dieses erfolgsabhängige Vergütungssystem gilt für den Vorstand Finanzen erst ab 2015. Für 2014 galt für den Vorstand Finanzen noch die bisherige Regelung, nach der die erfolgsabhängige Vergütung von der Höhe einer an die Aktionäre ausgeschütteten Dividende abhängig war, weshalb sie für 2014 nicht zum Tragen kam.

Die variable Vergütung der Vorstandsmitglieder enthält, wie in Ziffer 4.2.3 DCGK und § 87 Abs. 1 Satz 3 AktG gefordert, eine Nachhaltigkeitskomponente, die von der Gesellschaftsentwicklung in einem Betrachtungszeitraum von drei Jahren abhängt: Die auf das abgelaufene Geschäftsjahr bezogene variable Tantieme wird – soweit sie von der Konzern-Umsatzrendite abhängt – zunächst nur zu 75 Prozent bevorschusst. Nach Ablauf von drei Jahren wird die endgültige variable Vergütung nach dem Durchschnittswert der letzten drei Jahre ermittelt. Fällt diese niedriger aus als der bereits ausgezahlte Vorschuss, bleibt es bei dem Vorschuss. Eine Rückforderbarkeit des Vorschusses ist nicht vorgesehen. Ist die endgültige variable Vergütung nach dem Durchschnittswert höher als der ausgezahlte Vorschuss, erfolgt eine entsprechende Nachzahlung.

SONDERBONUS

Um seine Anreizfunktion zu erfüllen, wird das System der variablen Vorstandsvergütung unter besonderen Umständen durch Gewährung von Sonderboni ergänzt. Beispielsweise erfordern wirtschaftlich schwierige Jahre einen besonderen Einsatz des Vorstands, der honoriert werden soll, um die Wettbewerbsfähigkeit der Vorstandsvergütung zu erhalten. Daher liegt es im Ermessen des Aufsichtsrats als verantwortliches Organ für die Vorstandsvergütung, den Vorstandsmitgliedern über die variable Vergütung hinaus einen Sonderbonus mit Anreizwirkung zu gewähren.

Dem Vorstand Finanzen wurde angesichts der besonderen im Geschäftsjahr bewältigten Herausforderungen im Zusammenhang mit der Restrukturierung und der Bosch-Akquisition als Anreiz und als Halteprämie eine Sondervergütung von 300,0 T€ gewährt.

PENSIONEN

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

MAXIMALE VERGÜTUNG

Die Hauptversammlung hat im Jahr 2009 beschlossen, die Vorstandsvergütung insgesamt pro Vorstandsmitglied auf das Zwanzigfache der durchschnittlichen Mitarbeitervergütung zu deckeln. Am 20. Mai 2010 hat die Hauptversammlung auch die Billigung des Systems zur Vergütung der Mitglieder des Vorstands gemäß § 120 Abs. 4 AktG erklärt. Über die Grundzüge des Vergütungssystems und deren Veränderung hat der Vorsitzende des Aufsichtsrats sodann auch in den darauf folgenden Hauptversammlungen informiert (Ziff. 4.2.3 DCGK).

Die Vorstandsvergütung entspricht allen Angemessenheitsgrenzen sowie den Vorgaben des DCGK und des am 18. Juni 2009 verabschiedeten Gesetzes zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung (VorstAG). Im Übrigen bestimmte sich die Vorstandsvergütung bei der SolarWorld AG schon vor Inkrafttreten des VorstAG nach entsprechenden Grundsätzen.

VERGÜTUNG DES VORSTANDS 2014

Insgesamt belief sich die Gesamtvergütung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2014 auf 2.275,6 (2013: 1.808,6) T€. Die Offenlegung der Vorstandsvergütung für das Geschäftsjahr 2014 entspricht den Empfehlungen des DCGK in seiner Fassung vom 24. Juni 2014 (Ziffer 4.2.5). Die einheitlichen Mustertabellen sehen einen getrennten Ausweis der für das Berichtsjahr gewährten Zuwendungen und des im Berichtsjahr tatsächlich erfolgten Zuflusses (d. h. der geleisteten Auszahlungen) vor. Bei der Zuwendungsbetrachtung sind zudem die Vergütungswerte anzugeben, die im Minimum und Maximum erreicht werden können. Ferner werden zusätzliche Vergütungen für die Geschäftsführung bei Tochtergesellschaften der SolarWorld AG separat ausgewiesen.

VORSTANDSVERGÜTUNG I: GEWÄHRTE ZUWENDUNGEN

in T€	Dr.-Ing. E. h. Frank Asbeck CEO				Frank Henn CSO				Philipp Koecke CFO			
	Eintritt: 1999				Eintritt: 2004				Eintritt: 2003			
	2013	2014	Min.	Max.	2013	2014	Min.	Max.	2013	2014	Min.	Max.
Festvergütung	0 ¹	270	270	270	294,8	307,5	307,5	307,5	303,8	308	308	308
Sonstige Vergütung ²	254,1	247,1	247,1	247,1	0	0	0	0	0	15	15	15
Nebenleistungen (Sachbezug)	10,8	12,4	12,4	12,4	11,9	12	12	12	23,8	23,8	23,8	23,8
Nebenleistungen (Zuschüsse)	0	0	0	0	3,9	4,1	4,1	4,1	3,6	3,7	3,7	3,7
Summe (feste Bestandteile)	264,9	529,5	529,5	529,5	310,6	323,5	323,5	323,5	331,2	350,5	350,5	350,5
Einjährige variable Vergütung (Tantieme)	0	206,6	0	810	0	0	0	307,5	0	0	0	307,5
Mehrjährige variable Vergütung (Nachhaltig- keitskomponente)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Sonderbonus	0	0	0	0	150	0	0	0	300	300	300	300
Summe (variable Bestandteile)	0	206,6	0	810	150	0	0	307,5	300	300	300	607,5
Versorgungsaufwand	0	0	0	0	0	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8
Gesamtvergütung	264,9	736	529,5	1.339,5	460,6	325,3	325,3	632,8	632,9	652,2	652,2	959,7

¹ Der Vorstandsvorsitzende Dr.-Ing. E. h. Frank Asbeck hat im Jahr 2013 freiwillig auf die ihm zustehende SolarWorld AG Festvergütung verzichtet.

² Vergütung für Geschäftsführertätigkeit bei Tochtergesellschaften

in T€	Colette Rückert-Hennen CIBPO				Jürgen Stein CPO				Boris Klebensberger COO			
	Eintritt: 2011				Eintritt: 1.4.2014				Austritt: 7.2.2013			
	2013	2014	Min.	Max.	2013	2014	Min.	Max.	2013	2014	Min.	Max.
Festvergütung	240	270	270	270	0	225	225	225	45,5	0	0	0
Sonstige Vergütung	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Nebenleistungen (Sachbezug)	8,2	8,2	8,2	8,2	0	5,8	5,8	5,8	2,5	0	0	0
Nebenleistungen (Zuschüsse)	3,6	3,7	3,7	3,7	0	1,7	1,7	1,7	0,4	0	0	0
Summe (feste Bestandteile)	251,8	281,9	281,9	281,9	0	232,4	232,4	232,4	48,4	0	0	0
Einjährige variable Vergütung (Tantieme)	0	19,1	0	180	0	28,7	0	135	0	0	0	0
Mehrjährige variable Vergütung (Nachhaltig- keitskomponente)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Sonderbonus	150	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Summe (variable Bestandteile)	150	19,1	0	180	0	28,7	0	135	0	0	0	0
Versorgungsaufwand	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gesamtvergütung	401,8	301	281,9	461,9	0	261,1	232,4	367,4	48,4	0	0	0

VORSTANDSVERGÜTUNG II: ZUFLUSS

in T€	Dr.-Ing. E. h. Frank Asbeck CEO		Frank Henn CSO		Philipp Koecke CFO		Colette Rückert-Hennen CIBPO		Jürgen Stein CPO		Boris Klebensberger COO ¹	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014
Festvergütung	0	270	293,1	307,5	303,8	308	240	270	0	225	45,5	0
Sonstige Vergütung	254,2	247,1	0	0	0	15	0	0	0	0	0	0
Nebenleistungen (Sachbezug)	10,8	12,4	11,9	12	23,8	23,8	8,2	8,2	0	5,8	2,6	0
Nebenleistungen (Zuschüsse)	0	0	3,9	4,1	3,6	3,7	3,6	3,7	0	1,7	0,4	0
Summe (feste Bestandteile)	265,1	529,4	308,9	323,5	331,1	350,5	251,8	281,9	0	232,4	48,4	0
Einjährige variable Vergütung (Tantieme)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mehrfährige variable Vergütung (Nachhaltig- keitskomponente)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Sonderbonus	0	0	150	0	300	300	150	0	0	0	0	0
Summe (variable Bestandteile)	0	0	150	0	300	300	150	0	0	0	0	0
Versorgungsaufwand	0	0	1,8	1,8	1,8	1,8	0	0	0	0	0	0
Gesamtvergütung	265,1	529,4	460,7	323,3	632,9	652,2	401,8	281,9	0	232,4	48,4	0

T 40

¹ Die Organtätigkeit von Herrn Klebensberger wurde im Februar 2013 beendet. Im Geschäftsjahr 2014 bekam er weitere Gehaltsfortzahlungen in Höhe von 284,8 T€.

VERGÜTUNG DES AUFSICHTSRATS

Gemäß Satzung legt die Hauptversammlung das Vergütungssystem des Aufsichtsrats fest. Mit Wirkung zum 1. Juni 2014 beschloss die ordentliche Hauptversammlung vom 30. Mai 2014 eine Änderung des Systems der Aufsichtsratsvergütung.

**VERGÜTUNGSSYSTEM DES AUFSICHTSRATS
AB DEM 1. JUNI 2014**

Jedes Aufsichtsratsmitglied erhält neben dem Ersatz seiner Aufwendungen gemäß § 670 BGB eine jährliche Festvergütung von 40 T€.

Entsprechend Ziffer 5.4.6 DCGK berücksichtigt das beschlossene Vergütungssystem den Vorsitz und den stellvertretenden Vorsitz im Aufsichtsrat sowie den Vorsitz und

die Mitgliedschaft in den Ausschüssen. Der Aufsichtsratsvorsitzende erhält die dreifache Festvergütung, folglich 120 T€, und der stellvertretende Vorsitzende die doppelte Festvergütung, also 80 T€. Damit ist die Mitgliedschaft bzw. der Vorsitz in Ausschüssen ebenfalls abgegolten. Die einfachen Mitglieder erhalten für die Mitgliedschaft in einem oder mehreren Ausschüssen zusätzlich insgesamt 5 T€, im Falle mindestens eines Ausschussvorsitzes stattdessen das Doppelte, mithin 10 T€. Ein Anspruch auf eine variable Zusatzvergütung oder auf ein separates Sitzungsgeld besteht nicht.

Alle Beträge verstehen sich zuzüglich Mehrwertsteuer, soweit solche anfällt. Bei einer unterjährigen Aufnahme bzw. Beendigung der Aufsichtsrats Tätigkeit erfolgt die Vergütung pro rata temporis.

VERGÜTUNGSSYSTEM DES AUFSICHTSRATS BIS ZUM 31. MAI 2014

Bis zum 31. Mai 2014 entsprach das Vergütungssystem des Aufsichtsrats dem Beschluss der Hauptversammlung vom 24. Mai 2011 über die Vergütung des Aufsichtsrats. Das System bestand aus einer festen und einer erfolgsabhängigen variablen Vergütung zuzüglich Nebenleistungen und Auslagenersatz.

Die jährlich feste Vergütung belief sich auf 35 T€ für das einfache Mitglied, 52,5 T€ für den stellvertretenden Vorsitzenden und 70 T€ für den Vorsitzenden. Als Auslagenersatz galt eine Sitzungspauschale von jeweils 0,5 T€ pro Sitzung und Hauptversammlungsteilnahme. Die variable Vergütung

war an die Ausschüttung einer Dividende gekoppelt und ergab sich aus der Multiplikation eines Basisbetrags von 2.639,055 € mit jedem beschlossenen Dividendencent. Auch hier verstand sich die Aufsichtsratsvergütung zuzüglich Mehrwertsteuer, sofern eine solche anfiel. Die variable Vergütung bezog sich auf das abgeschlossene Geschäftsjahr und wurde erst nach der Hauptversammlung fällig, die über die Ausschüttung einer Dividende beschlossen hat.

Hinsichtlich der Sitzungspauschale wurden bis 31. Mai 2014 insgesamt vier Aufsichtsratssitzungen und eine Hauptversammlung geltend gemacht, mithin insgesamt jeweils 2,5 T€ netto. Wegen der weiteren Einzelheiten wird auf die Tabellenangaben verwiesen.

AUFSICHTSRATSVERGÜTUNG 2014

in T€	Feste Vergütung		Sitzungsgeld		Variable Vergütung		Vergütung für Tätigkeit in Ausschüssen		Sonstige Vergütung ¹		Gesamte Vergütung	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014
Zum 31.12.2014 amtierende Mitglieder des Aufsichtsrats												
Dr. Georg Gansen (Vorsitzender seit 30.05.2014, stellvertretender Vorsitzender bis 30.05.2014)	52,5	91,9	7	2,5	0	0	0	0	23,5	12,3	83	106,7
Heiner Eichermüller (stellvertretender Vorsitzender seit 30.05.2014)	0	47,1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	47,1
Dr. Khalid K. Al Hajri (Mitglied seit 30.05.2014)	0	23,3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	23,3
Faisal M. Alsuwaidi (Mitglied seit 30.05.2014)	0	23,3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	23,3
Dr. Andreas Pleßke (Mitglied seit 30.05.2014)	0	23,3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	23,3
Jürgen Wild (Mitglied seit 30.05.2014)	0	23,3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	23,3
Im Geschäftsjahr 2014 ausgeschieden												
Dr. Claus Recktenwald (Vorsitzender bis 30.05.2014)	70	29,2	7	2,5	0	0	0	0	31	16	108	47,7
Marc M. Bamberger (Mitglied bis 30.05.2014)	14,1	14,6	2	2,5	0	0	0	0	0	0	16,1	17,1
Im Geschäftsjahr 2013 ausgeschieden												
Dr. Alexander von Bossel (Mitglied bis 7.8.2013)	20,4	0	6	0	0	0	0	0	0	0	26,4	0
Gesamtvergütung	157	276	22	7,5	0	0	0	0	54,5	28,3	233,5	311,9

T 41

¹ Vergütung für die Aufsichtsrats-tätigkeit bei der Tochtergesellschaft Solarparc AG.

Wie im Vorjahr ist bei denjenigen Mitgliedern des Aufsichtsrats, die gleichzeitig Mitglieder des Aufsichtsrats der Tochtergesellschaft Solarparc AG waren, auch deren Aufsichtsratsvergütung in der Solarparc AG zu berücksichtigen und wird entsprechend offengelegt. Mit Wirkung vom 24. Juni 2014 wurde die Solarparc AG in eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung umgewandelt, sodass der Anspruch auf eine Aufsichtsratsvergütung seit diesem Tag nicht mehr besteht.

Zusätzlich zur Aufsichtsratsvergütung übernimmt die SolarWorld AG die Prämien für angemessenen Versicherungsschutz zur gesetzlichen Haftpflicht aus der Aufsichtsratsstätigkeit (D&O-Versicherung). Entsprechend Ziffer 3.8 DCGK hat der Aufsichtsrat seit dem 1. Juli 2010 freiwillig einen Selbstbehalt von mindestens 10 Prozent des jeweiligen Schadens bis mindestens zur Höhe des Eineinhalbfachen der festen jährlichen Vergütung vereinbart.

Hinsichtlich der im letzten Absatz von Ziffer 5.4.6 DCGK empfohlenen Angaben wird zudem erläutert, dass Dr. Claus Recktenwald, der bis zur Hauptversammlung vom 30. Mai 2014 der Aufsichtsratsvorsitzende der SolarWorld AG war, ein Partner der Sozietät Schmitz Knoth Rechtsanwälte ist. Diese Sozietät erbrachte und erbringt im Wesentlichen über andere Partner und Mitarbeiter die rechtliche Beratung und Vertretung des SolarWorld-Konzerns sowie auch die dabei erforderliche internationale Koordination.

In Bezug auf die eigene Leistungserbringung im Zeitraum 1. Januar 2014 bis 27. Mai 2014 wurden von der Sozietät Schmitz Knoth Rechtsanwälte für die SolarWorld AG ohne Umsatzsteuer und steuerfreie Auslagen Beratungsleistungen mit 249,1 T€ abgerechnet. Hinzu kommen Gebühren für gerichtliche Verfahren in Höhe von insgesamt 10,5 T€.

Das Beratungshonorar für Tochtergesellschaften der SolarWorld AG stellt sich bis zum vorgenannten Stichtag auf weitere 90,7 T€ und entfiel mit den jeweiligen Nettobeträgen von 8,7 T€ auf die Solarparc AG, 60,6 T€ auf die SolarWorld Industries Sachsen GmbH, 1,1 T€ auf die SolarWorld Industries Deutschland GmbH, 1,0 T€ auf

die SolarWorld Solicium GmbH, 12,3 T€ auf die SolarWorld Industries Thüringen GmbH und 7,1 T€ auf die SolarWorld Innovations GmbH. Damit entstand ein konzernbezogener Beratungshonoraraufwand von insgesamt 339,8 T€ (Gesamtjahr 2013: 847,8 T€). Im Bereich der gerichtlichen Vertretung von Tochterunternehmen der SolarWorld AG wurden weitere 64,1 T€ netto ausgelöst, die mit 1,5 T€ auf die SolarWorld Industries Deutschland GmbH, weiteren 1,6 T€ auf die SolarWorld Industries Schalke GmbH i.L., 0,9 T€ auf die Solar Factory GmbH und dem Restbetrag von 60,1 T€ auf die Deutsche Solar GmbH, im Wesentlichen für die Anspruchsverfolgung aus Langzeitverträgen, entfielen. Insgesamt sind für die Prozessvertretung damit gesetzliche Gebühren von 74,5 T€ (Gesamtjahr 2013: 577,0 T€) ausgelöst worden, denen wiederum erhebliche Erstattungsansprüche gegenüberstehen, was den Konzern entsprechend weniger belastet.

Alle Einzelpositionen im Konzern betragen in Summe 414,4 T€ (Gesamtjahr 2013: 1.424,8 T€), davon bei der SolarWorld AG genehmigungspflichtig 259,6 T€ (Gesamtjahr 2013: 703,5 T€).

Alle Einzelpositionen sowie die insgesamt vom Konzern getragene Summe wurden vom Aufsichtsrat der SolarWorld AG sowohl unterjährig als auch in seiner Sitzung vom 28. Mai 2014 beschlossen. Zuvor war die jeweilige Beauftragung gebilligt und nach erfolgter Leistungserbringung auch hinsichtlich Erfordernis und Angemessenheit bestätigt worden. Zugrunde lag ein Rahmenvertrag vom 7. Februar 2012, der auch die Genehmigungsbeschlussfassung durch den Aufsichtsrat vor jeweiliger Kostenausgleichung und die Entscheidung im Einzelfall vorsieht, dass die durch die vorgelegten Kostenrechnungen nebst Zeitaufstellungen nachgewiesenen Beratungs- und Vertretungstätigkeiten der Sozietät Schmitz Knoth Rechtsanwälte nur solche vom Vorstand übertragene Aufgaben betreffen, die nicht in den originären Aufgabenbereich des Aufsichtsrats fallen. Davon hat sich der Aufsichtsrat jeweils überzeugt, um damit zugleich die ordnungsgemäße Mandatierung durch den Vorstand zu bestätigen. Auch hat der Vorstand eine eigene Jahresrevision veranlasst.



Aufsichtsrat der SolarWorld AG (v. l. n. r.): Dr. Andreas Pleßke (Mitglied), Heiner Eichermüller (stellvertretender Vorsitzender), Dr. Khalid Klefeekh Al Hajri (Mitglied), Dr. Georg Gansen (Vorsitzender), Faisal M. Alsuwaidi (Mitglied) und Jürgen Wild (Mitglied)

BERICHT DES AUFSICHTSRATS 2014

SEHR GEEHRTE AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE,

das Geschäftsjahr 2014 war erneut geprägt von einem schwierigen Marktumfeld mit anhaltend hohem Wettbewerbsdruck in der Solarindustrie. Trotz dieser herausfordernden Bedingungen gelang dem SolarWorld-Konzern ein Neuanfang: Im Februar 2014 konnte die finanzielle Restrukturierung erfolgreich abgeschlossen werden. Durch die Akquisition der Solaraktivitäten der Bosch Solar Energy AG im März erhöhten sich zudem die Produktionskapazitäten deutlich und schufen damit die Grundlage für die signifikante Steigerung des Konzernabsatzes im abgelaufenen Geschäftsjahr.

Der Aufsichtsrat dankt den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des SolarWorld-Konzerns und den Vorständen und Geschäftsführern für ihren außerordentlichen Einsatz und die Loyalität zum Unternehmen.

ÜBERWACHUNGSTÄTIGKEIT DES AUFSICHTSRATS

Der Aufsichtsrat stand dem Vorstand der Gesellschaft auch im abgelaufenen Geschäftsjahr beratend zur Seite und hat die Geschäftsführung auf der Grundlage von schriftlichen und mündlichen Vorstandsberichten und gemeinsamen Sitzungen überwacht. Zudem standen mein Vorgänger, Herr Dr. Claus Recktenwald, und ich, jeweils in unserer Funktion als Aufsichtsratsvorsitzender, auch über die Sitzungen des Gremiums hinaus in regelmäßigem Kontakt mit dem Vorstand. Der Vorstand hat den Aufsichtsrat über die Geschäftspolitik, die relevanten Aspekte der Unternehmensplanung einschließlich der Finanz-, Investitions- und Personalplanung, den Gang der Geschäfte, die laufende Umsatz-, Ergebnis- und Liquiditätsentwicklung, die wirtschaftliche Lage der Gesellschaft und des Konzerns einschließlich der Risikolage und des Risikomanagements, die konzerninterne Compliance, die strategische Neuausrichtung im Rahmen des vom Vorstand entwickelten und fortgeschriebenen Restrukturierungsprozesses sowie über die für die Gesellschaft und den Konzern wichtigen Entscheidungen und Geschäftsvorgänge regelmäßig und zeitnah informiert. In Entscheidungen, die für das Unternehmen von wesentlicher Bedeutung waren, wurde der Aufsichtsrat gemäß Gesetz und Geschäftsordnung für den Vorstand einbezogen. Das

gilt insbesondere für zustimmungspflichtige Geschäfte. Bei Bedarf hat der Aufsichtsrat externe Berater hinzugezogen. Einzelne Aufsichtsratsmitglieder haben darüber hinaus die Produktionsanlagen besucht und Gespräche mit den jeweiligen Verantwortlichen geführt.

ZUSAMMENSETZUNG DES AUFSICHTSRATS

Bis zum 30. Mai 2014 gehörten dem Aufsichtsrat Herr Dr. Claus Recktenwald als Vorsitzender, Herr Marc M. Bamberger und ich an. Mit Beschluss der Hauptversammlung am 30. Mai 2014 gehören dem Aufsichtsrat sechs Vertreter der Aktionäre an, nämlich Herr Heiner Eichermüller, Herr Dr. Khalid Klefeekh Al Hajri, Herr Faisal M. Alsuwaidi, Herr Dr. Andreas Pleßke, Herr Jürgen Wild und ich. Sie sind bis zur Beendigung der Hauptversammlung gewählt, die über die Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2019 zu beschließen hat. Ich bin bereits 2013 bis zur Beendigung der Hauptversammlung gewählt worden, die über die Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2018 zu beschließen hat. In der unmittelbar nach der Hauptversammlung 2014 abgehaltenen konstituierenden Aufsichtsratssitzung haben die Mitglieder des Aufsichtsrats Herrn Eichermüller zum stellvertretenden Vorsitzenden des Aufsichtsrats gewählt, mich zum Vorsitzenden.

SITZUNGEN DES AUFSICHTSRATS

Im Berichtsjahr 2014 trat der Aufsichtsrat zu insgesamt zehn Sitzungen zusammen – am 20. Januar, 26. Februar und 17. März, 28. und 30. Mai (konstituierende Sitzung des neu gewählten Aufsichtsrats), 23. Juni, 16. September, 29. Oktober, 10. und 27. November. Grundsätzlich fanden die Sitzungen als Präsenzsitzungen statt. Ausnahmen hiervon bildeten die Aufsichtsratssitzungen zur Erläuterung der monatlichen Finanzberichte durch den Finanzvorstand, die ab Juli als Telefonkonferenzen abgehalten wurden. Die Mitglieder des Aufsichtsrats haben an allen Sitzungen teilgenommen, mit Ausnahme von Herrn Dr. Al Hajri am 29. Oktober und 27. November, Herrn Alsuwaidi am 30. Mai und 27. November und Herrn Wild am 10. November.

SCHWERPUNKTE DER BERATUNG UND PRÜFUNG

Die laufende Umsatz-, Ergebnis- und Liquiditätsentwicklung sowie die kurz- und mittelfristige Liquiditätsprognose der Gesellschaft waren Gegenstand aller Sitzungen, insbesondere auch der monatlichen Telefonkonferenzen zur Finanzberichterstattung durch den Finanzvorstand. Der Schwerpunkt der Beratungs- und Überwachungstätigkeit lag auch im Berichtsjahr 2014 auf der kritischen Begleitung des Restrukturierungs- und Refinanzierungsprozesses der Gesellschaft. Daneben standen Einzelthemen im Vordergrund wie die Verträge mit Siliziumlieferanten, die Integration der SolarWorld Industries Thüringen in den Konzern sowie die Umsetzung der Maßnahmen gemäß Restrukturierungsplanung. Zudem wurden u. a. die Markenstrategie des Konzerns erörtert, die Personalplanung, die Organisation des internationalen Vertriebs und strukturelle Änderungen im weltweiten Einkauf. Die Quartalszahlen wurden dem Aufsichtsrat jeweils vor Veröffentlichung bekannt gegeben und von ihm zustimmend zur Kenntnis genommen. Schließlich befasste der Aufsichtsrat sich eingehend mit dem Jahresabschluss der Gesellschaft und dem Konzernabschluss 2014. Bei all dem ergaben sich keine Zweifel an der Rechtmäßigkeit und Ordnungsmäßigkeit der Geschäftsführung.

AUSSCHÜSSE

Aufgrund seiner niedrigen Mitgliederzahl hat weder der alte Aufsichtsrat bis zum 30. Mai noch der neue Aufsichtsrat Ausschüsse gebildet. Die Mitglieder sind überzeugt, alle anstehenden Fragen umfassend und effizient im Plenum behandeln zu können.

BERATUNG UND PRÜFUNG DES JAHRES- UND KONZERNABSCHLUSSES 2014

Als Abschlussprüfer für den Jahres- und Konzernabschluss der SolarWorld AG für das Geschäftsjahr 2014 und die entsprechenden Lageberichte zum 31. Dezember 2014 hat die Hauptversammlung die BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft gewählt. Der Aufsichtsrat hat daraufhin den Prüfungsauftrag verhandelt, Prüfungsschwerpunkte festgelegt und den Prüfungsauftrag erteilt. Als besondere Prüfungsschwerpunkte für das Geschäftsjahr 2014 wurden vereinbart: (i) Bilanzierung des Debt-to-Equity-Swap, (ii) Kaufpreisallokation des Neuerwerbs in Arnstadt und (iii) Abbildung von Rechtsstreitigkeiten und verbundenen Prozesskostenrisiken.

Die Abschlussprüfer haben den nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuchs aufgestellten Jahresabschluss 2014 der SolarWorld AG und den Lagebericht geprüft und mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Dasselbe gilt für den gemäß § 315a Handelsgesetzbuch auf Grundlage internationaler Rechnungslegungsstandards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, aufgestellten und um einen Konzernlagebericht ergänzten Konzernabschluss. Die Abschlussprüfer haben bestätigt, dass der Konzernabschluss die Bedingungen für eine Befreiung von der Aufstellung eines Abschlusses nach deutschem Recht erfüllt. Sie haben zudem das bei der SolarWorld AG bestehende Risikofrüherkennungssystem geprüft und festgestellt, dass es den durch das Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich festgelegten Pflichten der Geschäftsführung Rechnung trägt.

Die Abschlussunterlagen sowie die Prüfungsberichte der Abschlussprüfer haben dem Aufsichtsrat rechtzeitig vorgelegen. Sie wurden am 26. Februar 2015 im Beisein der Abschlussprüfer eingehend erörtert und geprüft. Die Abschlussprüfer berichteten über den Prüfungsverlauf und die wesentlichen Ergebnisse der Prüfung unter besonderer Berücksichtigung der vereinbarten Schwerpunkte. Hinweise aus den Prüfungsberichten wurden vom Aufsichtsrat aufgenommen und mit dem Vorstand erörtert.

Nach Prüfung des Jahresabschlusses der Gesellschaft mit dem Lagebericht sowie des Konzernabschlusses mit dem Konzernlagebericht stellte der Aufsichtsrat fest, dass keine Einwendungen bestehen. Er hat sich am 18. März 2015 dem Ergebnis der Prüfung durch die Abschlussprüfer angeschlossen und die genannten Dokumente gebilligt. Der Jahresabschluss der SolarWorld AG ist damit festgestellt.

ENTSPRECHENSERKLÄRUNG UND CORPORATE GOVERNANCE

Corporate Governance besitzt für den Aufsichtsrat einen hohen Stellenwert. Er berichtet darüber gemeinsam mit dem Vorstand im Corporate-Governance-Bericht, der Teil des Geschäftsberichts ist. Am 15. Dezember 2014 hat der Aufsichtsrat gemeinsam mit dem Vorstand gemäß § 161 Aktiengesetz die jährliche Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex abgegeben, die der Öffentlichkeit auf der Internetseite der Gesellschaft zugänglich gemacht wurde.

Die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder ist im Vergütungsbericht ausgewiesen, der im Geschäftsbericht der Gesellschaft abgedruckt ist. Die Aufsichtsratsmitglieder haben neben der dort ausgewiesenen Vergütung Aufwandspauschalen in Höhe von jeweils € 500 zuzüglich etwa anfallender Umsatzsteuer für die Aufsichtsratssitzungen am 20. Januar, 26. Februar, 17. März sowie 28. und 30. Mai erhalten. In der Hauptversammlung am 30. Mai haben die Aktionäre im Wege der Satzungsänderung beschlossen, dass eine pauschalisierte Aufwandsentschädigung nicht mehr gezahlt, zukünftig vielmehr der konkrete Aufwand der Aufsichtsratsmitglieder erstattet wird.

Der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 2014 keine Interessenkonflikte seiner Mitglieder festgestellt.

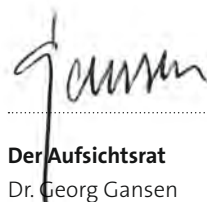
Die vom Deutschen Corporate Governance Kodex empfohlene Effizienzprüfung der Aufsichtsrats Tätigkeit wurde zuletzt im Geschäftsjahr 2013 durchgeführt.

VERÄNDERUNGEN IN VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Mit Wirkung zum 1. April ist Herr Jürgen Stein zum Chief Product Officer im Vorstand der Gesellschaft benannt worden. Die Bedingungen seiner Anstellung entsprechen den Aufgaben und Marktgegebenheiten und stehen in einem ausgewogenen Verhältnis zu den Anstellungsbedingungen der übrigen Vorstandsmitglieder. Herr Stein verantwortet die Bereiche Produktmanagement, Produktentwicklung, Qualitätsmanagement, Einkauf und Supply-Chain-Management.

Mit Wirkung zum Ende der Hauptversammlung am 30. Mai sind Herr Dr. Claus Recktenwald und Herr Marc M. Bamberger aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden. Der Aufsichtsrat dankt ihnen sehr für ihre Mitarbeit. Insbesondere Herr Dr. Recktenwald hat die Geschicke des Unternehmens als langjähriger Vorsitzender intensiv begleitet und die Arbeit des Aufsichtsrats wesentlich geprägt.

Bonn, den 18. März 2015



Der Aufsichtsrat

Dr. Georg Gansen
Vorsitzender



KONZERNABSCHLUSS ^{»»}

111 KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

112 KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

113 KONZERN-BILANZ ZUM 31. DEZEMBER 2014

114 KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

115 KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

116 KONZERNANHANG

116 Allgemeine Angaben sowie Bilanzierungs-
und Bewertungsmethoden

139 Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

148 Erläuterungen zur Konzernbilanz

158 Sonstige Erläuterungen

169 BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

170 VERSICHERUNG DER GESETZTLICHEN VERTRETER

KONZERNABSCHLUSS

FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR VOM 1. JANUAR 2014
BIS ZUM 31. DEZEMBER 2014

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

in T€	Tz.	2014	2013
1. Umsatzerlöse	2.23, 3, 15	573.382	455.821
2. Bestandsveränderung Erzeugnisse	2.11, 2.23, 24	36.328	-91.925
3. Aktivierte Eigenleistungen	4	1.438	542
4. Sonstige betriebliche Erträge	2.23, 5	232.784	59.287
5. Materialaufwand	6	-422.938	-272.666
6. Personalaufwand	7	-138.281	-112.366
7. Abschreibungen	2.8, 8, 16	-45.440	-41.877
8. Sonstige betriebliche Aufwendungen	2.23, 9	-174.898	-185.480
9. Operatives Ergebnis		62.375	-188.664
10. Ergebnis aus at Equity bewerteten Anteilen	2.3.2, 11, 20	-9.578	-5.309
11. Zins- und andere Finanzerträge	2.23, 11	496	373
12. Zins- und andere Finanzaufwendungen	2.23, 11	-38.353	-70.286
13. Sonstiges Finanzergebnis	2.23, 11	557.709	-1.517
14. Finanzergebnis		510.274	-76.739
15. Ergebnis vor Ertragsteuern		572.649	-265.403
16. Ertragsteuern	2.24, 12	-108.485	37.097
17. Konzernergebnis		464.164	-228.307
Davon entfallen auf:			
- Anteilseigner der SolarWorld AG		464.164	-228.307
18. Ergebnis je Aktie	13		
a) Gewichteter Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Aktien (in 1.000)		12.794	739
b) Konzernergebnis (in €)		36,28	-309,09

T 42

KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

in T€ – Tz. 14	2014	2013
Konzernergebnis nach Steuern	464.164	-228.307
Versicherungsmathematische Verluste		
Versicherungsmathematische Verluste vor Steuern	-1.818	-271
Latente Steuern auf versicherungsmathematische Verluste	543	81
Versicherungsmathematische Verluste nach Steuern	-1.275	-190
Nicht reklassifizierbare Verluste	-1.275	-190
Währungsumrechnungsdifferenzen		
Im Eigenkapital erfasste Gewinne/Verluste aus Währungsumrechnung	17.492	-4.085
Latente Steuern auf Währungsumrechnungsdifferenzen	-12.352	906
Währungsumrechnungsdifferenzen nach Steuern	5.140	-3.179
Reklassifizierbare Gewinne/Verluste	5.140	-3.179
Ergebnisneutrale Bestandteile des Periodenergebnisses nach Steuern	3.865	-3.369
Davon:		
Sonstiges Ergebnis vor Steuern	15.674	-4.356
Latente Steuern auf das sonstige Ergebnis	-11.809	987
Gesamtperiodenergebnis nach Steuern	468.029	-231.676
Davon entfallen auf:		
- Anteilseigner der SolarWorld AG	468.029	-231.676

T 43

KONZERN-BILANZ ZUM 31.DEZEMBER 2014

Aktiva in T€	Tz.	31.12.14	31.12.13
A. Langfristige Vermögenswerte		412.044	483.003
I. Immaterielle Vermögenswerte	2,6, 2,8, 16, 17	13.800	8.425
II. Sachanlagen	2,7, 2,8, 16, 18	344.735	306.866
III. Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	2,9, 16, 19	14.795	15.106
IV. At Equity bewertete Anteile	2,3,2, 20	10.583	18.891
V. Sonstige finanzielle Vermögenswerte	2,14, 21, 40	5.254	360
VI. Sonstige langfristige Vermögenswerte	2,10, 23	21.310	11.977
VII. Aktive latente Steuern	2,24, 12, 22	1.567	121.378
B. Kurzfristige Vermögenswerte		494.270	441.800
I. Vorräte	2,11, 24	158.063	119.151
II. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2,12, 25	75.851	48.859
III. Ertragsteuerforderungen	2,24, 12, 26	809	1.353
IV. Übrige Forderungen und Vermögenswerte	2,13, 27	32.030	25.234
V. Sonstige finanzielle Vermögenswerte	2,14, 2,18, 28, 40	50.420	83.541
VI. Flüssige Mittel	2,15, 29, 40, 41	177.097	163.662
C. Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte	2,16, 29	9.027	7.032
		915.341	931.835
Passiva in T€	Tz.	31.12.14	31.12.13
A. Eigenkapital	31	238.668	-243.084
I. Auf die Anteilseigner der SolarWorld AG entfallendes Eigenkapital		238.668	-243.084
1. Gezeichnetes Kapital		14.896	110.795
2. Kapitalrücklage		158	68
3. Sonstige Rücklagen		11.234	7.369
4. Kumulierte Ergebnisse		212.380	-361.317
B. Langfristige Schulden		508.974	600.022
I. Langfristige Finanzschulden	2,17, 2,18, 32, 40	391.582	536.629
II. Abgegrenzte Investitionszuwendungen	2,19, 33	29.101	31.105
III. Langfristige Rückstellungen	2,20, 2,21, 34	33.772	29.414
IV. Übrige langfristige Schulden	2,22, 25	111	302
V. Passive latente Steuern	2,24, 12, 36	54.408	2.573
C. Kurzfristige Schulden		167.699	574.897
I. Kurzfristige Finanzschulden	2,17, 2,18, 32, 40	58.297	485.508
II. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2,17, 40	42.291	17.456
III. Ertragsteuerschulden	2,24, 12, 37	2.987	6.345
IV. Kurzfristige Rückstellungen	2,21, 34	15.674	11.075
V. Übrige kurzfristige Schulden	2,22, 25	48.450	54.513
		915.341	931.835

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

in T€ – Tz. 2.4, 31	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Sonstige Rücklagen		Kumulierte Ergebnisse	Gesamt
			Währungs- umrechnungs- rücklage	IAS 19 Rücklage		
Stand 1.1.2013	110.795	296.562	11.176	-438	-429.504	-11.409
Einstellung in die Gewinnrücklagen	-	-296.494	-	-	296.494	-
Gesamtperiodenerfolg	-	-	-3.179	-190	-228.307	-231.676
Stand 31.12.2013	110.795	68	7.997	-628	-361.317	-243.084
Ertrag aus Kapitalherabsetzung	-110.056	-	-	-	110.056	-
Kapitalerhöhung gegen Sacheinlage	14.151	-	-	-	-604	13.547
Veräußerung eigener Anteile	6	90	-	-	81	177
Gesamtperiodenerfolg	-	-	5.140	-1.275	464.164	468.029
Stand 31.12.2014	14.896	158	13.137	-1.903	212.380	238.668

T 45

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

in T€ – Tz. 41	2014	2013
Ergebnis vor Steuern	572.649	-265.403
+ Abschreibungen	45.440	41.877
+ Finanzergebnis (ohne Wechselkursgewinne/-verluste und Sanierungsgewinn)	48.545	75.668
- Gewinn aus dem Abgang von Anlagevermögen	-1.430	-470
- Auflösung abgegrenzter Investitionszuwendungen	-4.813	-6.522
- Ertrag aus Erstabibilisierung	-136.522	0
-/+ Sonstige wesentliche zahlungsunwirksame Erträge/Aufwendungen	-534.474	83.025
= Cashflow aus dem operativen Ergebnis	-10.605	-71.825
+/- Entwicklung geleisteter und erhaltener Anzahlungen	15.931	-1.727
-/+ Zunahme/Abnahme der Vorräte	-33.299	94.448
-/+ Zunahme/Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-28.979	7.345
+/- Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	20.854	-13.711
+ Entwicklung übriges Nettovermögen	3.459	10.186
= Cashflow aus operativer Tätigkeit	-32.639	24.714
+ Erhaltene Zinsen	376	336
- Gezahlte Ertragsteuern	-4.426	-7.726
= Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	-36.689	17.324
- Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen	-12.387	-24.221
+ Zufluss Investitionszuwendungen	8.288	10
+ Einzahlungen aus dem Abgang von Anlagevermögen	5.832	302
+ Einzahlungen aus negativem Kaufpreis	81.000	0
= Cashflow aus der Investitionstätigkeit	82.733	-23.909
+ Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzkrediten	52.592	0
- Auszahlungen für die Rückzahlung von Finanzkrediten	-61.374	-1.778
- Gezahlte Zinsen und Restrukturierungsaufwendungen	-28.651	-50.454
- Auszahlungen aufgrund von Eigenkapitalmaßnahmen	-862	0
+ Einzahlungen aus der Veräußerung eigener Anteile	177	0
= Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-38.118	-52.232
+/- Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds	7.926	-58.817
+/- Wechselkurs- und konsolidierungskreisbedingte Veränderung des Finanzmittelfonds	5.509	-1.630
+ Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	163.662	224.109
= Finanzmittelfonds am Ende der Periode	177.097	163.662

T 46

KONZERNANHANG

ALLGEMEINE ANGABEN SOWIE BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

1. ALLGEMEINE ANGABEN

Die SolarWorld AG ist eine börsennotierte Kapitalgesellschaft mit Sitz in der Martin-Luther-King-Straße 24 in Bonn, Deutschland. Der Vorstand der SolarWorld AG hat den Konzernabschluss am 17. März 2015 aufgestellt.

Der SolarWorld-Konzern ist der größte Hersteller von Solarstromprodukten außerhalb Asiens. Zusammen mit ihren Tochterunternehmen forscht, entwickelt, produziert und recycelt die SolarWorld AG auf allen Stufen der solaren Wertschöpfungskette. Geschäftsschwerpunkte sind die Produktion und der internationale Vertrieb von hochwertigen Solarstromanlagen – von der Dachanlage bis hin zu Komponenten für Freiflächensolarparks. Die Produkte lassen sich sowohl im netzgekoppelten (on-grid) als auch im netzfernen (off-grid) Bereich anwenden.

Die SolarWorld AG hat ihren Konzernabschluss zum 31. Dezember 2014 in Anwendung von § 315a HGB nach den Vorschriften der am Abschlusstichtag gültigen und von der Europäischen Union anerkannten („EU-Endorsement“) International Financial Reporting Standards (IFRS) des International Accounting Standards Board (IASB) sowie den Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) aufgestellt. Ergänzend wurden die nach § 315a Abs. 1 HGB zu beachtenden handelsrechtlichen Vorschriften berücksichtigt. Alle verpflichtend anzuwendenden Standards und Auslegungen wurden berücksichtigt. Noch nicht verpflichtend in Kraft getretene IFRS werden nicht angewendet.

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

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt. Die Bilanz wurde nach Fristigkeit gegliedert. Zur klareren und übersichtlicheren Darstellung sind in der Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung einzelne Posten zusammengefasst, die im Anhang gesondert mit ergänzenden Ausführungen ausgewiesen werden.

2. WESENTLICHE BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

2.1 GRUNDLAGEN DER AUFSTELLUNG DES ABSCHLUSSES

Der Konzernabschluss wurde grundsätzlich auf Grundlage der historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten aufgestellt. Eine Reihe von Rechnungslegungsmethoden und Angaben des Konzerns verlangen allerdings die Bestimmung der beizulegenden Zeitwerte für finanzielle und nicht finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten. Eine entsprechende Erläuterung erfolgt im Rahmen der jeweiligen Bilanzierungs- und Bewertungsmethode.

Historische Anschaffungs- oder Herstellungskosten basieren im Allgemeinen auf dem beizulegenden Zeitwert der im Austausch für den Vermögenswert entrichteten Gegenleistung.

Der beizulegende Zeitwert ist der Preis, der in einem geordneten Geschäftsvorfall zwischen Marktteilnehmern am Bemessungstichtag für den Verkauf eines Vermögenswerts eingenommen bzw. für die Übertragung einer Schuld gezahlt werden würde. Dies gilt unabhängig davon, ob der Preis direkt beobachtbar oder unter Anwendung einer Bewertungsmethode geschätzt worden ist.

Bei der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts eines Vermögenswerts oder einer Schuld berücksichtigt der SolarWorld-Konzern bestimmte Merkmale des Vermögenswerts oder der Schuld, wenn Marktteilnehmer diese Merkmale bei der Preisfestlegung für den Erwerb des jeweiligen Vermögenswerts oder die Übertragung der Schuld zum Bewertungstichtag ebenfalls berücksichtigen würden. Im vorliegenden Konzernabschluss wird der beizulegende Zeitwert für die Bewertung und/oder Angabepflichten grundsätzlich auf dieser Grundlage ermittelt. Davon ausgenommen sind Bewertungsmaßstäbe, die dem beizulegenden Zeitwert ähneln, ihm aber nicht entsprechen, z. B. der Nettoveräußerungswert in IAS 2 „Vorräte“ oder der Nutzungswert in IAS 36 „Wertminderungen von Vermögenswerten“.

Der beizulegende Zeitwert ist nicht immer als Marktpreis verfügbar. Häufig muss er auf Basis verschiedener Bewertungsparameter ermittelt werden. In Abhängigkeit von der Verfügbarkeit beobachtbarer Parameter und der Bedeutung dieser Parameter für die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts im Ganzen wird der beizulegende Zeitwert den Stufen 1, 2 oder 3 zugeordnet. Die Unterteilung erfolgt nach folgender Maßgabe:

- Eingangsparemeter der Stufe 1 sind notierte Preise (unbereinigt) auf aktiven Märkten für identische Vermögenswerte oder Schulden, auf die das Unternehmen am Bewertungsstichtag zugreifen kann.
- Eingangsparemeter der Stufe 2 sind andere Eingangsparemeter als die auf Stufe 1 enthaltenen notierten Preise, die für den Vermögenswert oder die Schuld entweder direkt beobachtbar sind oder indirekt aus anderen Preisen abgeleitet werden können.
- Eingangsparemeter der Stufe 3 sind für den Vermögenswert oder die Schuld nicht beobachtbare Parameter.

Wenn die zur Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts eines Vermögenswerts oder einer Schuld verwendeten Inputfaktoren in unterschiedliche Stufen der Fair-Value-Hierarchie eingeordnet werden können, wird die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert in ihrer Gesamtheit der Stufe der Fair-Value-Hierarchie zugeordnet, die dem niedrigsten Inputfaktor entspricht, der für die Bewertung insgesamt wesentlich ist.

Der SolarWorld-Konzern erfasst Umgruppierungen zwischen verschiedenen Stufen der Fair-Value-Hierarchie zum Ende der Berichtsperiode, in der die Änderung eingetreten ist.

Die wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden werden nachfolgend erläutert. Diese entsprechen grundsätzlich den im Vorjahr angewandten Methoden mit nachfolgend genannten Ausnahmen.

2.2 ÄNDERUNG DER BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

Im Geschäftsjahr 2014 erstmals verpflichtend anzuwendende Standards und Interpretationen

Für das Geschäftsjahr 2014 waren erstmals folgende Standards und Interpretationen bzw. wesentliche Änderungen anzuwenden:

Am 12. Mai 2011 hat das IASB drei neue (IFRS 10, 11 und 12) und zwei überarbeitete (IAS 27 und 28) Standards veröffentlicht, die Neuregelungen zur Konsolidierung umfassen (sog. „Konsolidierungspaket“). Die neuen sowie die angepassten Standards sind verpflichtend anzuwenden auf Geschäftsjahre, die am oder nach

dem 1. Januar 2013 beginnen. Im Rahmen der Übernahme in das EU-Recht, die am 11. Dezember 2012 erfolgt ist, wurde die verpflichtende Anwendung auf Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen, verschoben. Die Änderungen haben keinen wesentlichen Einfluss auf den Konzernabschluss der SolarWorld AG.

- **IFRS 10 – KONZERNABSCHLÜSSE.** Der Standard führt eine einheitliche Definition für den Begriff der Beherrschung für sämtliche Unternehmen ein und schafft damit eine einheitliche Grundlage für die Bestimmung des Vorliegens einer Mutter-Tochter-Beziehung und die hiermit verbundene Einbeziehung in den Konsolidierungskreis. Der Standard enthält umfassende Anwendungsleitlinien zur Bestimmung eines Beherrschungsverhältnisses. Der neue Standard ersetzt SIC-12 „Konsolidierung – Zweckgesellschaften“ vollständig sowie IAS 27 „Konzern- und Einzelabschlüsse“ teilweise. Die Anwendung von IFRS 10 hat zu keinen Änderungen des Konsolidierungskreises der SolarWorld AG geführt.
- **IFRS 11 – GEMEINSAME VEREINBARUNGEN.** Dieser Standard ersetzt die aktuellen Regelungen des IAS 31 („Anteile an Gemeinschaftsunternehmen“) und SIC 13 („Gemeinschaftlich geführte Unternehmen – Nicht monetäre Einlagen durch Partnerunternehmen“) und beinhaltet Vorschriften zur Identifikation, Klassifikation und Bilanzierung von gemeinsamen Vereinbarungen. Demnach existieren nur noch zwei Arten von gemeinsamen Vereinbarungen. Dies sind zum einen die Gemeinschaftsunternehmen (Joint Ventures), welche zukünftig nur noch nach der Equity-Methode bilanziert werden dürfen (d. h. die Quotenkonsolidierung ist nicht mehr gestattet) und zum anderen die gemeinschaftlichen Geschäftstätigkeiten (Joint Operations), bei denen zukünftig eine anteilige direkte Erfassung von Vermögenswerten, Schulden, Aufwendungen und Erträgen aus der gemeinschaftlichen Geschäftstätigkeit im Konzernabschluss erfolgt. Bereits in der Vergangenheit wurden im Konzernabschluss der SolarWorld AG sowohl Anteile an assoziierten Unternehmen als auch an gemeinschaftlich geführten Unternehmen (Joint Ventures) nach der Equity-Methode bilanziert. Die Änderungen haben daher keinen Einfluss auf den Konzernabschluss der SolarWorld AG.
- **IFRS 12 – ANGABEN ZU ANTEILEN AN ANDEREN UNTERNEHMEN.** IFRS 12 legt die erforderlichen Angaben für Unternehmen fest, die in Übereinstimmung mit den beiden neuen Standards IFRS 10 und 11 notwendig sind. Der Standard ersetzt die derzeit in IAS 28 „Anteile an assoziierten Unternehmen“ enthaltenen Angabepflichten sowie die in IAS 27 enthaltenen Angabepflichten bezogen auf den Konzernabschluss. Dem Abschlussadressaten soll somit eine bessere Beurteilung von Art, Risiken und finanziellen Auswirkungen der Unternehmensbeteiligung ermöglicht werden.

- **IAS 27 – EINZELABSCHLÜSSE.** Mit den neu eingeführten IFRS 10 und 12 werden die Regelungen für Konzernabschlüsse separat aufgenommen. Der angepasste IAS 27 enthält nur noch Regelungen zur Bilanzierung und zu Anhangangaben von Tochtergesellschaften, Gemeinschaftsunternehmen und assoziierten Unternehmen, die für einen nach IFRS erstellten Einzelabschluss relevant sind. Daher wurde dieser entsprechend umbenannt.
- **IAS 28 – ANTEILE AN ASSOZIIERTEN UNTERNEHMEN.** Mit der Einführung der IFRS 10, 11 und 12 regelt der angepasste IAS 28 die Rechnungslegung für Anteile an assoziierten Unternehmen sowie die Anforderungen für die Anwendung der Equity-Methode bei der Bilanzierung von Anteilen an assoziierten Unternehmen und an Gemeinschaftsunternehmen.

Am 28. Juni 2012 wurden weitere Änderungen an IFRS 10, IFRS 11 und IFRS 12 veröffentlicht, um den Regelungsgehalt bestimmter Übergangleitlinien zu deren Erstanwendung klarzustellen. Die Änderungen der Übergangleitlinien wurden am 4. April 2013 in europäisches Recht übernommen und sind grundsätzlich für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen, erstmalig anzuwenden. In der EU ist die Erstanwendung erst für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen, verpflichtend. Die Änderungen haben keinen wesentlichen Einfluss auf den Konzernabschluss der SolarWorld AG.

Am 31. Oktober 2012 wurden Änderungen an IFRS 10, IFRS 12 und IAS 27 veröffentlicht und am 20. November 2013 in europäisches Recht übernommen. Die Änderungen sind erstmalig auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen. Hierin werden Investmentgesellschaften (investment entities) als eine eigenständige Form von Unternehmen definiert und von den Konsolidierungsvorschriften des IFRS 10 ausgenommen. Stattdessen haben Investmentgesellschaften die von ihnen zu Investitionszwecken gehaltenen Beteiligungen zum beizulegenden Wert auszuweisen. Auswirkungen auf den Konzernabschluss der SolarWorld AG ergeben sich hieraus nicht.

IAS 32 – SALDIERUNG FINANZIELLER VERMÖGENSWERTE UND SCHULDEN. Der Standard wurde am 16. Dezember 2011 veröffentlicht und am 13. Dezember 2012 in europäisches Recht übernommen. Die Änderungen an IAS 32 klären bestehende Anwendungsprobleme im Hinblick auf die Voraussetzungen für eine Saldierung finanzieller Vermögenswerte und Schulden. Insbesondere stellen die Änderungen die Bedeutung der Begriffe „gegenwärtiges durchsetzbares Recht zur Saldierung“ und „gleichzeitige Realisation und Erfüllung“ klar. Die Änderungen an IAS 32 gelten erst für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen, mit verpflichtender rückwirkender Anwendung. Die Änderungen haben keinen wesentlichen Einfluss auf den Konzernabschluss der SolarWorld AG.

ÄNDERUNGEN IAS 36 – ANGABEN ZUM ERZIELBAREN BETRAG FÜR NICHT FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE. Am 29. Mai 2013 hat das IASB mit „Recoverable Amount Disclosures for Non-Financial Assets (Amendments to IAS 36)“ Änderungen zu den Angabevorschriften des IAS 36 veröffentlicht, die am 19. Dezember 2013 in europäisches Recht übernommen wurden. Mit diesen Änderungen setzt das IASB seine ursprüngliche Absicht um, dass Angaben über den erzielbaren Betrag, der auf Grundlage des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten ermittelt wurde, nur für die nicht finanziellen Vermögenswerte zu machen sind, für die in der laufenden Berichtsperiode eine Wertminderung oder eine Wertaufholung erfasst wurde. Zusätzlich wurden die Anhangangaben angepasst, die zu machen sind, wenn der erzielbare Betrag auf Basis des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten bestimmt wurde. Die Änderungen sind rückwirkend anzuwenden auf Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen; eine frühere Anwendung war zulässig, soweit IFRS 13 bereits angewendet wurde. Die Änderungen haben keinen wesentlichen Einfluss auf den Konzernabschluss der SolarWorld AG.

ÄNDERUNGEN IAS 39 – NOVATIONEN VON DERIVATEN UND FORTSETZUNG DER SICHERUNGSBILANZIERUNG. Am 27. Juni 2013 hat das IASB mit „Novation of Derivatives and Continuation of Hedge Accounting (Amendments to IAS 39)“ Änderungen zu IAS 39 „Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung“ veröffentlicht, die am 19. Dezember 2013 in europäisches Recht übernommen wurden. Durch die Änderung wird erreicht, dass ein Wechsel der Vertragspartei eines Sicherungsinstruments zu einer zentralen Gegenpartei infolge von rechtlichen oder regulatorischen Anforderungen unter bestimmten Voraussetzungen keine Beendigung einer Sicherungsbeziehung auslöst. Die Änderungen sind rückwirkend anzuwenden auf Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen; eine frühere Anwendung war zulässig. Die Änderungen haben keinen wesentlichen Einfluss auf den Konzernabschluss der SolarWorld AG.

IFRIC 21 – ABGABEN. Am 20. Mai 2013 hat das IASB mit IFRIC 21 „Abgaben“ eine Interpretation zu IAS 37 „Rückstellungen, Eventualverbindlichkeiten und Eventualforderungen“ veröffentlicht, die am 13. Juni 2014 in europäisches Recht übernommen wurden. Die Interpretation regelt die Bilanzierung öffentlicher Abgaben, die keine Ertragsteuern nach IAS 12 darstellen, und klärt insbesondere, wann eine Verpflichtung zur Zahlung derartiger Abgaben als Verbindlichkeit zu bilanzieren ist. Die Interpretation ist anzuwenden auf Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen; eine frühere Anwendung war zulässig. Die Änderung hat keinen wesentlichen Einfluss auf den Konzernabschluss der SolarWorld AG.

ÄNDERUNGEN IAS 19 – LEISTUNGSORIENTIERTE PLÄNE: BILANZIERUNG VON ARBEITNEHMERBEITRÄGEN.

Am 21. November 2013 hat das IASB eng begrenzte Änderungen zu IAS 19 „Employee Benefits“ mit dem Titel „Defined Benefit Plans: Employee Contributions (Amendments to IAS 19)“ veröffentlicht, die am 17. Dezember 2014 in europäisches Recht übernommen wurden. Die Änderungen sind anzuwenden auf die Erfassung von Beiträgen von Arbeitnehmern oder Dritten zu leistungsorientierten Pensionsplänen. Hierdurch ist es gestattet, die Beiträge von Arbeitnehmern oder Dritten in der Periode als Reduktion des laufenden Dienstzeitaufwands zu erfassen, in der die zugehörige Arbeitsleistung erbracht wurde, sofern die Beiträge unabhängig von der Anzahl der Dienstjahre sind. Die Änderungen des IAS 19 sind anzuwenden auf Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Juli 2014 beginnen; eine frühere Anwendung war zulässig. Die Änderungen haben keinen wesentlichen Einfluss auf den Konzernabschluss der SolarWorld AG.

VERBESSERUNGEN AN DEN IFRS.

Das IASB hat am 12. Dezember 2013 im Rahmen seines jährlichen Verbesserungsprozesses Aktualisierungen für den Zyklus 2010 bis 2012 im Sinne von kleineren und weniger dringlichen Anpassungen veröffentlicht, die ebenfalls am 17. Dezember 2014 in europäisches Recht übernommen wurden. Folgende ausgewählte Inhalte des Sammelstandards zu den Verbesserungen der IFRS waren im Zusammenhang mit der Konzernabschlusserstellung für den SolarWorld-Konzern zu würdigen:

- **IFRS 2 – ANTEILSBASIERTE VERGÜTUNG:** Stellt die Definitionen von „Ausübungsbedingungen“ und „Marktbedingung“ klar und fügt Definitionen für „Leistungsbedingung“ und „Dienstbedingung“ hinzu (die vorher Teil der Definition von „Ausübungsbedingungen“ waren).
- **IFRS 3 – UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLÜSSE:** Stellt klar, dass bedingte Gegenleistungen, die als Vermögenswert oder Schuld klassifiziert werden, zu jedem Berichtsstichtag zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten sind.
- **IFRS 8 – GESCHÄFTSEGMENTE:** Schreibt vor, dass ein Unternehmen die Ermessensentscheidungen offenzulegen hat, die von der Unternehmensleitung bei der Anwendung der Zusammenfassungskriterien auf Geschäftssegmente getroffen wurden. Stellt klar, dass ein Unternehmen nur Überleitungen der Summe der zu berichtenden Vermögenswerte auf die Vermögenswerte des Unternehmens zur Verfügung stellen muss, wenn die Vermögenswerte des Segments regelmäßig berichtet werden.
- **IFRS 13 – BEMESSUNG DES BEIZULEGENDEN ZEITWERTS:** Stellt klar, dass die Veröffentlichung von IFRS 13 und die Änderung von IFRS 9 und IAS 39 nicht zur Abschaffung der Möglichkeit geführt hat, kurzfristige Forderungen und Verbindlichkeiten ohne festgelegten Zinssatz ohne Abzinsung zu ihrem Rechnungsbetrag zu bewerten, solange die Auswirkungen der nicht erfolgten Abzinsung nicht wesentlich sind.

- **IAS 16 – SACHLAGEN:** Stellt klar, dass bei einer Neubewertung einer Sachanlage der Bruttobuchwert auf eine Art und Weise angepasst wird, die im Einklang mit der Neubewertung des Buchwerts steht.
- **IAS 24 – ANGABEN ÜBER BEZIEHUNGEN ZU NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN:** Stellt klar, dass ein Unternehmen, das Dienstleistungen im Bereich der Unternehmensführung für die Berichtseinheit oder das Mutterunternehmen der Berichtseinheit erbringt, ein nahestehendes Unternehmen der Berichtseinheit ist.
- **IAS 38 – IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE:** Stellt klar, dass bei einer Neubewertung eines immateriellen Vermögenswerts der Bruttobuchwert auf eine Art und Weise angepasst wird, die im Einklang mit der Neubewertung des Buchwerts steht.

Die Änderungen sind anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Juli 2014 beginnen. Die Änderungen haben keinen wesentlichen Einfluss auf den Konzernabschluss der SolarWorld AG.

VERBESSERUNGEN AN DEN IFRS.

Das IASB hat ebenfalls am 12. Dezember 2013 im Rahmen seines jährlichen Verbesserungsprozesses Aktualisierungen für den Zyklus 2011 bis 2013 im Sinne von kleineren und weniger dringlichen Anpassungen veröffentlicht, die am 18. Dezember 2014 in europäisches Recht übernommen wurden. Folgende ausgewählte Inhalte des Sammelstandards zu den Verbesserungen der IFRS waren im Zusammenhang mit der Konzernabschlusserstellung für den SolarWorld-Konzern zu würdigen:

- **IFRS 3 – UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLÜSSE:** Stellt klar, dass vom Anwendungsbereich von IFRS 3 die Bilanzierung der Gründung aller Arten von gemeinsamen Vereinbarungen im Abschluss der gemeinsamen Vereinbarung selbst ausgeschlossen ist.
- **IFRS 13 – BEMESSUNG DES BEIZULEGENDEN ZEITWERTS:** Stellt klar, dass die in IFRS 13.52 genannte Ausnahme für Portfolios alle Verträge beinhaltet, die nach IAS 39 „Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung“ bzw. IFRS 9 „Finanzinstrumente“ bilanziert werden; dies gilt unabhängig davon, ob sie die Definition eines finanziellen Vermögenswerts oder einer finanziellen Verbindlichkeit nach IAS 32 „Finanzinstrumente: Ausweis“ erfüllen.
- **IAS 40 – ALS FINANZINVESTITION GEHALTENE IMMOBILIEN:** Der Erwerb von Investment Property kann sowohl die Voraussetzung für den Erwerb eines einzelnen Vermögenswerts, einer Gruppe von Vermögenswerten als auch eines Unternehmenszusammenschlusses nach IFRS 3 erfüllen. Sofern die Voraussetzungen eines Unternehmenszusammenschlusses nach IFRS 3 erfüllt sind, der ein Investment Property enthält, wird klargestellt, dass sowohl IFRS 3 als auch IAS 40 Anwendung finden.

Die Änderungen sind anzuwenden auf Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Juli 2014 beginnen. Die Änderungen haben keinen wesentlichen Einfluss auf den Konzernabschluss der SolarWorld AG.

Noch nicht verpflichtend anzuwendende Standards und Interpretationen

Die SolarWorld AG hat im aktuellen Geschäftsjahr keine noch nicht verpflichtend anzuwendenden Standards vorzeitig angewendet.

Folgende Rechnungslegungsstandards wurden bis 2014 verabschiedet, jedoch bis zum 31. Dezember 2014 noch nicht von der EU in europäisches Recht übernommen:

IFRS 9 – FINANZINSTRUMENTE. Am 12. November 2009 hat das IASB den neuen Standard IFRS 9 „Financial Instruments“ zur Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten veröffentlicht. Dieser Standard ist der erste Teil des dreiteiligen Projekts zur vollständigen Ablösung von IAS 39 „Financial Instruments: Recognition and Measurement“. Gemäß der Methodik von IFRS 9 sind finanzielle Vermögenswerte entweder zu fortgeführten Anschaffungskosten oder zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten. Die Zuordnung zu einer der beiden Bewertungskategorien hängt davon ab, wie das Unternehmen seine Finanzinstrumente steuert (sog. Geschäftsmodell) und welche Produktmerkmale die einzelnen finanziellen Vermögenswerte haben. Am 28. Oktober 2010 hat das IASB Vorschriften zur Bilanzierung finanzieller Verbindlichkeiten veröffentlicht, die den IFRS 9 „Financial Instruments“ ergänzen und die Phase zur Klassifizierung und Bewertung des IASB-Projekts zur Ablösung von IAS 39 „Financial Instruments: Recognition and Measurement“ abschließen. Nach den neuen Vorschriften hat ein Unternehmen, das für die Bilanzierung seiner Finanzverbindlichkeiten die Fair-Value-Option gewählt hat, den Teil der Änderung des beizulegenden Zeitwerts, der aus der Änderung des eigenen Kreditrisikos resultiert, im sonstigen Ergebnis innerhalb des Eigenkapitals und nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung zu erfassen. Durch die am 16. Dezember 2011 veröffentlichten Änderungen zu IFRS 9 „Financial Instruments“ und IFRS 7 „Financial Instruments: Disclosures“ hat das IASB den verpflichtenden Erstanwendungszeitpunkt von IFRS 9 vom 1. Januar 2013 auf den 1. Januar 2015 verschoben und zusätzlich die Verpflichtung zur Angabe von angepassten Vorjahreszahlen im Rahmen der Erstanwendung von IFRS 9 erlassen; eine frühere Anwendung ist zulässig. Stattdessen wurden in IFRS 7 zusätzliche Anhangangabepflichten eingefügt, die es den Adressaten der Abschlüsse ermöglichen sollen, die Effekte zu beurteilen, die die Erstanwendung von IFRS 9 auf den Ansatz und die Bewertung von Finanzinstrumenten hat. Am 19. November 2013 hat das IASB Ergänzungen zu IFRS 9 „Financial Instruments“ (Hedge Accounting and Amendments to IFRS 9; IFRS 7 and IAS 39) veröffentlicht. Die Ergänzungen an IFRS 9 umfas-

sen eine grundsätzliche Überarbeitung der Regelungen zum Hedge Accounting, durch die es den Unternehmen ermöglicht werden soll, ihre Risikomanagementaktivitäten im Abschluss besser darstellen zu können. Zusätzlich werden umfangreiche Angabepflichten gefordert. Zudem wird die Möglichkeit geschaffen, den erfolgsneutralen Ausweis von bonitätsbedingten Marktwertänderungen für Verbindlichkeiten, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, vorzeitig anzuwenden, ohne die vollständigen Regelungen von IFRS 9 anzuwenden. Des Weiteren wurde der bisher in IFRS 9 enthaltene verpflichtende Erstanwendungszeitpunkt ab dem 1. Januar 2015 aufgehoben; ein neuer Erstanwendungszeitpunkt wird erst festgelegt, wenn das gesamte IFRS-9-Projekt kurz vor der Vollendung steht. Am 24. Juli 2014 hat das IASB die finale Version von IFRS 9 „Financial Instruments“ veröffentlicht. Die neue Version beinhaltet überarbeitete Vorgaben zur Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten und erstmals Vorschriften zur Wertminderung von Finanzinstrumenten; das neue „expected loss model“ zieht den Ansatz von Verlusten vor, indem sowohl eingetretene als auch in der Zukunft erwartete Verluste erfasst werden. Die neuen Regelungen sind verpflichtend anzuwenden auf Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen. Die Erstanwendung hat grundsätzlich retrospektiv zu erfolgen, jedoch werden diverse Vereinfachungsoptionen gewährt; eine frühere Anwendung ist zulässig. Die Übernahme der Änderungen durch die EU steht noch aus. Der Konzern kann derzeit noch nicht abschließend beurteilen, welche Auswirkungen die Erstanwendung des Standards haben wird, sofern der Standard von der EU in dieser Form übernommen wird.

ÄNDERUNGEN AN IFRS 11 – GEMEINSAME VEREINBARUNGEN. Am 6. Mai 2014 hat das IASB Ergänzungen zu IFRS 11 „Gemeinsame Vereinbarungen“ veröffentlicht. Hierdurch wird klargestellt, dass sowohl der erstmalige Erwerb als auch der Hinzuerwerb von Anteilen an einer gemeinschaftlichen Tätigkeit (Joint Operation), welche einen Geschäftsbetrieb darstellt, unter Anwendung der Regelungen zur Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen in IFRS 3 zu bilanzieren ist, es sei denn, diese stehen im Widerspruch zu Regelungen des IFRS 11. Zudem sind auch die Angabepflichten des IFRS 3 zu erfüllen. Die Änderungen sind anzuwenden auf Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen; eine frühere Anwendung ist zulässig. Die Übernahme der Änderungen durch die EU steht noch aus. Der Konzern geht derzeit nicht davon aus, dass die Änderungen, sofern sie von der EU in dieser Form übernommen werden, einen wesentlichen Einfluss auf die Darstellung der Abschlüsse haben werden.

ÄNDERUNGEN AN IAS 16 – SACHANLAGEN UND IAS 38 – IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE. Am 12. Mai 2014 hat das IASB Änderungen zu IAS 16 „Sachanlagen“ und IAS 38 „Immaterielle Vermögenswerte“ veröffentlicht. Mit diesen Änderungen stellt das IASB weitere Leitlinien zur Festlegung einer akzeptablen Abschreibungsmethode zur Verfügung. Demnach sind umsatzbasierte Abschreibungsmethoden für Sachanlagen nicht und für immaterielle Vermögenswerte lediglich in bestimmten Ausnahmefällen sachgerecht. Die Änderungen sind anzuwenden auf Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen; eine frühere Anwendung ist zulässig. Die Übernahme der Änderungen durch die EU steht noch aus. Der Konzern geht derzeit nicht davon aus, dass die Änderungen, sofern sie von der EU in dieser Form übernommen werden, einen wesentlichen Einfluss auf die Darstellung der Abschlüsse haben werden.

IFRS 15 – ERLÖSE AUS VERTRÄGEN MIT KUNDEN. Am 28. Mai 2014 hat das IASB den neuen Standard IFRS 15 „Erlöse aus Verträgen mit Kunden“ veröffentlicht. Zielsetzung des neuen Standards zur Umsatzrealisierung ist es, die Vielzahl der bisher in diversen Standards und Interpretationen enthaltenen Regelungen zusammenzuführen. Gleichzeitig werden einheitliche Grundprinzipien festgelegt, die für alle Branchen und für alle Arten von Umsatztransaktionen anwendbar sind. Die Fragen, in welcher Höhe und zu welchem Zeitpunkt bzw. über welchen Zeitraum Umsatz zu realisieren ist, sind mit Hilfe des 5-Stufen-Modells zu beantworten. Daneben enthält der Standard eine Reihe von weiteren Regelungen zu Detailfragestellungen sowie eine Ausweitung der erforderlichen Anhangangaben. Der neue Standard ist anzuwenden auf Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2017 beginnen. Die Erstanwendung hat grundsätzlich retrospektiv zu erfolgen, jedoch werden diverse Vereinfachungsoptionen gewährt; eine frühere Anwendung ist zulässig. Die Übernahme der Änderungen durch die EU steht noch aus. Der Konzern kann derzeit noch nicht abschließend beurteilen, welche Auswirkungen die Erstanwendung des Standards haben wird, sofern der Standard von der EU in dieser Form übernommen wird.

ÄNDERUNGEN AN IFRS 10 – KONZERNABSCHLÜSSE UND IAS 28 – ANTEILE AN ASSOZIIERTEN UNTERNEHMEN. Am 11. September 2014 hat das IASB Änderungen an IFRS 10 „Konzernabschlüsse“ und IAS 28 „Anteile an assoziierten Unternehmen“ veröffentlicht. Die Änderungen adressieren eine bekannte Inkonsistenz zwischen den beiden Standards bei der Bilanzierung der Veräußerung von Vermögenswerten eines Investors an bzw. Einbringung in sein assoziiertes Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen. Sofern die Transaktion einen Geschäftsbetrieb nach IFRS 3 betrifft, hat eine vollständige Erlöserfassung beim Investor zu erfolgen, betrifft die Transaktion nur die Veräußerung von Vermögenswerten, welche keinen Geschäftsbetrieb darstellen, so ist eine Teilerfolgserfassung vorzunehmen. Die Änderungen sind anzuwenden auf Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen; eine frühere Anwendung ist zulässig. Die Übernahme der Änderungen durch die EU steht noch aus. Der Konzern geht derzeit nicht davon aus, dass die Änderungen, sofern sie von der EU in dieser Form übernommen werden, einen wesentlichen Einfluss auf die Darstellung der Abschlüsse haben werden.

VERBESSERUNGEN AN DEN IFRS. Am 25. September 2014 hat das IASB im Rahmen seines jährlichen Verbesserungsprozesses Aktualisierungen für den Zyklus 2012 bis 2014 im Sinne von kleineren und weniger dringlichen Anpassungen veröffentlicht, die bisher noch nicht in europäisches Recht übernommen wurden. Es erfolgen Änderungen an vier Standards: IFRS 5 „Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und aufgegebene Geschäftsbereiche“, IFRS 7 „Finanzinstrumente: Angaben“, IAS 19 „Leistungen an Arbeitnehmer“ und IAS 34 „Zwischenberichterstattung“. Die Änderungen sind anzuwenden auf Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen in Abhängigkeit von der jeweiligen Änderung prospektiv oder retrospektiv; eine frühere Anwendung ist zulässig. Der Konzern geht derzeit nicht davon aus, dass die Änderungen, sofern sie von der EU in dieser Form übernommen werden, einen wesentlichen Einfluss auf die Darstellung der Abschlüsse haben werden.

Die nachstehenden neuen oder geänderten Standards, die voraussichtlich keine bzw. keine wesentliche Auswirkung auf den Konzernabschluss haben, werden nicht ausführlich erläutert:

Neue oder geänderte Standards	Mögliche Auswirkungen auf den Konzernabschluss
IFRS 14 Regulatorische Abgrenzungsposten	Keine. Der Standard betrifft ausschließlich IFRS-Erstanwender.
Änderungen an IFRS 10, IFRS 12 und IAS 28 Investmentgesellschaften: Anwendung der Konsolidierungsmaßnahme	Keine. Die Änderungen adressieren Sachverhalte, die sich im Zusammenhang mit der Anwendung von Konsolidierungsmaßnahmen bei Investmentgesellschaften ergeben haben.
Änderungen an IAS 1 Angabeinitiative	Voraussichtlich nicht wesentlich. Die Änderungen zielen darauf ab, Hürden zu beseitigen, die Ersteller in Bezug auf die Ausübung von Ermessen bei der Darstellung des Abschlusses wahrnehmen. Die Initiative setzt sich aus einer Reihe von kleineren Maßnahmen zusammen, die darauf abzielen, Ausweis- und Angabevorschriften in bestehenden Standards zu verbessern und zu vereinfachen.
Änderungen an IAS 27 Anwendung der Equity-Methode in separaten Abschlüssen	Keine. Für den Konzernabschluss der SolarWorld-Gruppe ergeben sich aus den Änderungen an IAS 27 keine Auswirkungen, da sich die Änderung des Standards auf Einzelabschlüsse eines Unternehmens bezieht.
Änderungen an IAS 16 und IAS 41 Landwirtschaft: Fruchtragende Pflanzen	Keine. Das Geschäftsmodell der SolarWorld-Gruppe setzt nicht auf fruchtragenden Pflanzen auf.

Änderung von Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die SolarWorld AG hat alle von der EU übernommenen und ab dem 1. Januar 2014 verpflichtend anzuwendenden Rechnungslegungsnormen umgesetzt, sofern sich diese auf den vorliegenden Konzernabschluss auswirken. Wir verweisen auf oben stehende Ausführungen.

2.3 KONSOLIDIERUNG UND KONZERNSTRUKTUR

2.3.1 Tochterunternehmen

Der Konzernabschluss beinhaltet den Abschluss der SolarWorld AG und der von ihr beherrschten in- und ausländischen Unternehmen einschließlich strukturierter Unternehmen. Tochterunternehmen werden ab dem Zeitpunkt, an dem der Konzern die Beherrschung erlangt, vollkonsolidiert. Die SolarWorld AG erlangt die Beherrschung, wenn sie:

- Verfügungsmacht über das Beteiligungsunternehmen ausüben kann,
- schwankenden Renditen aus ihrer Beteiligung ausgesetzt ist und
- die Rendite aufgrund ihrer Verfügungsmacht der Höhe nach beeinflussen kann.

Die Gesellschaft nimmt eine Neubeurteilung vor, ob sie ein Beteiligungsunternehmen beherrscht oder nicht, wenn Tatsachen und Umstände darauf hinweisen, dass sich eines oder mehrere der oben genannten drei Kriterien der Beherrschung verändert haben.

Ein Tochterunternehmen wird ab dem Zeitpunkt, zu dem die SolarWorld AG die Beherrschung über das Tochterunternehmen erlangt, bis zu dem Zeitpunkt, an der die Beherrschung durch die Gesellschaft endet, in den Konzernabschluss einbezogen. Dabei werden die Ergebnisse der im Laufe des Jahres erworbenen oder veräußerten Tochterunternehmen entsprechend vom tatsächlichen Erwerbszeitpunkt bzw. bis zum tatsächlichen Abgangszeitpunkt in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung oder dem sonstigen Konzernergebnis erfasst.

Sofern erforderlich, werden die Jahresabschlüsse der Tochterunternehmen angepasst, um die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden an die im SolarWorld-Konzern zur Anwendung kommenden Methoden anzugleichen.

Alle konzerninternen Vermögenswerte, Schulden, Eigenkapital, Erträge, Aufwendungen und Cashflows im Zusammenhang mit Geschäftsvorfällen zwischen Konzernunternehmen werden im Rahmen der Konsolidierung vollständig eliminiert.

In Bezug auf die Bilanzierung von Projektgesellschaften, die eigens für den Bau, den Betrieb und die Vermarktung von Solarparks errichtet wurden bzw. werden, ergeben sich darüber hinaus folgende Ergänzungen: Zur Geschäftstätigkeit des SolarWorld-Konzerns gehört u.a. die Entwicklung, der Bau und die Vermarktung von Solarparks. Hierzu werden u. a. eigene Projektgesellschaften errichtet, die vollständig in den Konzernabschluss einbezogen werden, sofern sie vom SolarWorld-Konzern im Sinne des IFRS 10 beherrscht werden. Lieferungen und Leistungen des SolarWorld-Konzerns an die jeweilige Projektgesellschaft im Zeitraum der Vollkonsolidierung führen entsprechend nicht zur Ertragsrealisierung, sondern erhöhen entweder als unfertige oder fertige Erzeugnisse das Vorratsvermögen oder bei mittelfristig nicht geplanter externer Vermarktung das Anlagevermögen. Erst im Zeitpunkt der Entkonsolidierung, also in dem Zeitpunkt, in dem die Projektgesellschaft keiner Beherrschung mehr durch den SolarWorld-Konzern unterliegt, kommt es zu einer Ertragsrealisierung. Da der Bau und die Vermarktung von Solarparks zur Geschäftstätigkeit des SolarWorld-Konzerns gehören, entspricht die Entkonsolidierung der Projektgesellschaft unter wirtschaftlicher Betrachtungsweise einem Verkauf eines Solarparks, der entsprechend in der Gewinn- und Verlustrechnung als Umsatztransaktion und in der Kapitalflussrechnung im Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit ausgewiesen wird.

Bei der Kapitalkonsolidierung werden die Anschaffungskosten der Beteiligung mit dem auf sie entfallenden Eigenkapital – bewertet mit dem beizulegenden Zeitwert – zum Zeitpunkt des Erwerbs verrechnet. Dabei wird ein positiver Unterschiedsbetrag den Vermögensgegenständen insoweit zugerechnet, als deren Buchwert vom Zeitwert abweicht. Ein verbleibender positiver Unterschiedsbetrag wird als Geschäfts- oder Firmenwert behandelt. Ein sich ergebender negativer Unterschiedsbetrag wird ergebniswirksam erfasst.

a) Änderungen der Beteiligungsquote des SolarWorld-Konzerns an bestehenden Tochterunternehmen

Änderungen der Beteiligungsquote des SolarWorld-Konzerns an Tochterunternehmen, die nicht zu einem Verlust der Beherrschung über diese Tochterunternehmen führen, werden als Eigenkapitaltransaktion bilanziert. Bei einer Transaktion zwischen den Eigentümern berührt der Zuerwerb nur die Verteilung der Residualansprüche der Eigentümer. Bilanzansätze der Vermögenswerte und Schulden bleiben demnach unverändert. Innerhalb des Eigenkapitals findet jedoch eine Wertverschiebung zwischen Mehrheitsgesellschaftern und nicht beherrschenden Gesellschaftern statt.

Wenn die Gesellschaft die Beherrschung über ein Tochterunternehmen verliert, wird der Entkonsolidierungsgewinn oder -verlust erfolgswirksam erfasst. Dieser wird ermittelt aus der Differenz zwischen

- dem Gesamtbetrag des beizulegenden Zeitwerts der erhaltenen Gegenleistung und dem beizulegenden Zeitwert der zurückbehaltenen Anteile und
- dem Buchwert der Vermögenswerte (einschließlich eines Geschäfts- und Firmenwerts), der Schulden des Tochterunternehmens und aller nicht beherrschenden Anteile.

Alle im Zusammenhang mit diesem Tochterunternehmen im sonstigen Ergebnis ausgewiesenen Beträge werden so bilanziert, wie dies bei einem Verkauf der Vermögenswerte erfolgen würde, d. h. Umgliederung in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung oder direkte Übertragung in die Gewinnrücklage.

b) Erwerb von Tochterunternehmen

Unternehmenszusammenschlüsse werden unter Anwendung der Erwerbsmethode bilanziert. Die Anschaffungskosten eines Unternehmenserwerbs bemessen sich als Summe der übertragenen Gegenleistung, bewertet mit dem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt, und – falls vorhanden – der nicht beherrschenden Anteile am erworbenen Unternehmen. Im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses angefallene Kosten werden erfolgswirksam erfasst.

Wird ein Unternehmen erworben, wird die Klassifizierung und Designation der finanziellen Vermögenswerte und übernommenen Schulden in Übereinstimmung mit den Vertragsbedingungen, wirtschaftlichen Gegebenheiten und am Erwerbszeitpunkt vorherrschenden Bedingungen beurteilt.

Der Geschäfts- oder Firmenwert (Goodwill) wird bei erstmaligem Ansatz zu Anschaffungskosten bewertet. Dieser ergibt sich als Überschuss der Summe aus der übertragenen Gesamtgegenleistung, dem Betrag aller nicht beherrschenden Anteile an dem erworbenen Unternehmen und dem beizulegenden Zeitwert der zuvor vom Erwerber gehaltenen Eigenkapitalinstrumente an dem erworbenen Unternehmen – falls vorhanden – über den Saldo der zum Erwerbszeitpunkt ermittelten beizulegenden Zeitwerte der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte und übernommenen Schulden. Für den Fall, dass sich – auch nach nochmaliger Überprüfung – ein negativer Unterschiedsbetrag (Badwill) ergibt, wird dieser unmittelbar als Ertrag erfolgswirksam erfasst.

Ist die erstmalige Bilanzierung eines Unternehmenszusammenschlusses am Ende einer Berichtsperiode noch nicht abgeschlossen, gibt die SolarWorld für die Posten mit derartiger Bilanzierung vorläufige Beträge an. Sofern innerhalb des Bewertungszeitraums neue Informationen bekannt werden, die die Verhältnisse zum Erwerbszeitpunkt erhellen, werden die vorläufig angesetzten Beträge korrigiert bzw. es werden zusätzliche Vermögenswerte oder Schulden angesetzt, falls erforderlich. Der Bewertungszeitraum darf jedoch ein Jahr vom Erwerbszeitpunkt an nicht überschreiten.

SolarWorld Industries Thüringen GmbH

Am 12. März 2014 hat die SolarWorld Industries Thüringen GmbH, eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der SolarWorld AG, Bonn, im Rahmen eines sog. „Asset Deals“ einen großen Teil der Produktionsanlagen und weitere Vermögensgegenstände der Bosch Solar Energy AG übernommen.

Die Übernahme erweitert die Produktionskapazitäten auf den Wertschöpfungsstufen Zelle und Modul und stärkt darüber hinaus die technologische Basis des SolarWorld-Konzerns.

Der Kaufpreis für die Produktionsanlagen und weitere Vermögenswerte, den die SolarWorld Industries Thüringen GmbH zu leisten hatte, hat € 3,00 betragen. Außerdem wurde eine Zahlung von 120 Mio. € vereinbart, die von Bosch an SolarWorld Industries Thüringen GmbH zu leisten ist („negativer Kaufpreis“).

Der Kaufpreis war mit Abschluss der Transaktion („Closing“) fällig. Für den negativen Kaufpreis wurde ein Zahlungsplan bis März 2018 vereinbart.

Wesentliche Transaktionen, die gem. IFRS 3.51 getrennt vom Unternehmenszusammenschluss auszuweisen sind, lagen nicht vor.

Die Ermittlung der Zeitwerte des Nettovermögens im Erwerbszeitpunkt und des sich daraus ergebenden Gewinns (Badwill) in Höhe von T€ 136.522 stellt sich wie folgt dar:

in T€	
Immaterielle Vermögenswerte	539
Sachanlagevermögen	67.773
Umlaufvermögen	13.823
Vorräte	3.711
Finanzielle Vermögenswerte	2.311
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	7.801
Summe Vermögenswerte	82.135
Passive latente Steuern	-59.997
Langfristige Pensionsrückstellungen	-256
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	-3.500
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	-1.860
Summe Verbindlichkeiten	-65.613
Identifizierbares Nettovermögen zum Zeitwert	16.522
Negativer Kaufpreis	120.000
Badwill	136.522

Der Gewinn aus dem Erwerb wird in den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen.

Für Zwecke der Segmentberichterstattung wurde die SolarWorld Industries Thüringen GmbH dem Segment „Produktion Deutschland“ zugeordnet. In der Berichtsperiode hat die SolarWorld Industries Thüringen GmbH externe Umsatzerlöse in Höhe von T€ 98 und einen Gewinn in Höhe von 119,0 Mio. € erzielt, in dem der vorstehend angeführte Badwill berücksichtigt ist. Wäre die Übernahme zu Beginn der Berichtsperiode erfolgt, hätte dies keine Auswirkung auf die vorstehend angeführten Beträge, da die Produktionsanlagen erst wieder ab dem Übernahmezeitpunkt genutzt wurden.

2.3.2 Assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen

Ein assoziiertes Unternehmen ist ein Unternehmen, auf das der Konzern maßgeblichen Einfluss hat. Maßgeblicher Einfluss ist die Möglichkeit, an den finanz- und geschäftspolitischen Entscheidungen des Unternehmens, an dem die Beteiligung gehalten wird, mitzuwirken. Dabei liegt weder Beherrschung noch gemeinschaftliche Führung der Entscheidungsprozesse vor.

Ein Gemeinschaftsunternehmen („Joint Venture“) ist eine gemeinsame Vereinbarung, bei der die Parteien, die gemeinsam Beherrschung ausüben, Rechte am Nettovermögen der Vereinbarung haben. Gemeinschaftliche Führung ist die vertraglich vereinbarte, gemeinsam ausgeübte Führung einer Vereinbarung. Diese ist nur dann gegeben, wenn Entscheidungen über die maßgebliche Tätigkeit die einstimmige Zustimmung der an der gemeinschaftlichen Tätigkeit beteiligten Parteien erfordern.

Die Anteile des Konzerns an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen werden nach der Equity-Methode bilanziert.

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

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

Die Abschlüsse der Beteiligungen werden zum gleichen Bilanzstichtag aufgestellt wie der Abschluss des Mutterunternehmens. Sofern erforderlich, werden die Abschlüsse angepasst, um die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden an die im SolarWorld-Konzern zur Anwendung kommenden Methoden anzugleichen.

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

2.3.3 Konzernstruktur

Am 31. Dezember 2014 gehörten dem SolarWorld-Konzern folgende Gesellschaften in der hier dargestellten Struktur an:



* Konsolidierung at Equity

Mit Wirkung vom 23. Juni 2014 wurde die Deutsche Solar GmbH in SolarWorld Industries Sachsen GmbH umbenannt.

Mit Wirkung vom 24. Juni 2014 wurde die Bonner Aktiengesellschaft Solarparc in eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung umgewandelt.

Rückwirkend zum 1. Januar 2014 wurden die Tochtergesellschaften Deutsche Cell GmbH und Solar Factory GmbH am 22. Juli 2014 gemäß §§ 2 ff. Umwandlungsgesetz (UmwG) auf SolarWorld Industries Sachsen GmbH (vormals Deutsche Solar GmbH) verschmolzen.

Mit schuldrechtlichem Vertrag vom 22. September 2014 wurde die Solarparc Projekt IV GmbH & Co. KG an einen externen Investor veräußert. Die Gesellschaft wurde im 3. Quartal 2014 entkonsolidiert. Hieraus resultierten Umsatzerlöse in Höhe von T€ 2.962.

Mit schuldrechtlichem Vertrag vom 25. September 2014 hat die Solarparc GmbH ihr Photovoltaik-Portfolio an einen externen Investor veräußert. Damit verbunden war auch die Veräußerung der Gesellschaftsanteile an 18 Gesellschaften: Solarparc Nr. 1 GmbH bis Solarparc Nr. 17 GmbH und Solarparc GbR. Die Gesellschaften wurden im 3. Quartal 2014 entkonsolidiert.

Am 1. Oktober 2014 wurde die SolarWorld Americas LLC mit der SolarWorld Industries America Inc. verschmolzen; die SolarWorld Industries America Inc. wurde in SolarWorld Americas Inc. umbenannt.

Mit Gesellschafterbeschluss vom 29. Oktober 2014 hat die SolarWorld Industries Sachsen GmbH ihre Kommanditbeteiligung an der Solarparc Ziegelscheune GmbH & Co. KG in die Solarparc Verwaltungs GmbH eingebracht; die Solarparc Verwaltungs GmbH wurde in Solarparc Ziegelscheune GmbH umbenannt. Die Solarparc Ziegelscheune GmbH & Co. KG ist erloschen.

Im 4. Quartal 2014 wurde die Solarparc Projekt VI GmbH & Co. KG gegründet. Die Eintragung ins Handelsregister ist am 10. Dezember 2014 erfolgt.

Im Zusammenhang mit dem Erwerb der Anteile an der SolarWorld AG & Solar Holding GmbH in GbR Auermühle (Auermühle) wurde der SolarWorld AG das Recht zum Kauf weiterer bis zu 45 % der Anteile an der Gesellschaft eingeräumt. Daher wurde die Gesellschaft zum 30. April 2010 voll konsolidiert.

Die SolarWorld Schalke GmbH befindet sich unverändert in Liquidation.

Die SolarWorld Industries Sachsen GmbH (vormals Deutsche Solar GmbH), SolarWorld Innovations GmbH, SolarWorld Industries Deutschland GmbH sowie die SolarWorld Solicium GmbH machen von den Offenlegungs- und Aufstellungserleichterungen des § 264 Abs. 3 HGB Gebrauch.

2.4 WÄHRUNGSUMRECHNUNG

Die in ausländischer Währung aufgestellten Jahresabschlüsse der einbezogenen Gesellschaften werden gemäß IAS 21 nach dem Konzept der funktionalen Währungen in Euro (€) umgerechnet. Die funktionale Währung ausländischer Gesellschaften wird durch das primäre Wirtschaftsumfeld bestimmt, in dem sie hauptsächlich Zahlungsmittel erwirtschaften und verwenden. Innerhalb der SolarWorld AG entspricht die funktionale Währung grundsätzlich der lokalen Währung mit Ausnahme der SolarWorld Asia Pacific PTE Ltd. und der Qatar Solar Technologies Q.S.C., deren funktionale Währung der US-Dollar ist.

Zur Umrechnung der Abschlüsse der ausländischen Gesellschaften in die Berichtswährung des Konzerns werden die Vermögenswerte und Schulden mit den Stichtagskursen, die Aufwendungen und Erträge grundsätzlich mit den Jahresdurchschnittskursen umgerechnet. Aus der Umrechnung resultierende Differenzbeträge werden aufgrund der stichtagsbezogenen Methode erfolgsneutral in eine Währungsumrechnungsrücklage eingestellt. Der für einen ausländischen Geschäftsbetrieb in der Rücklage erfasste Betrag wird bei der Veräußerung dieses ausländischen Geschäftsbetriebs in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert.

Folgende Wechselkurse waren für die Währungsumrechnung maßgebend:

1 € =		Stichtagskurs		Durchschnittskurs	
		31.12.14	31.12.13	2014	2013
USA	USD	1,21	1,38	1,32	1,33
Südafrika	ZAR	14,04	14,57	14,34	13,01
Tschechische Republik	CZK	27,74	27,43	27,55	26,03

2.5 WESENTLICHE ERMESSENSENTSCHEIDUNGEN, SCHÄTZUNGEN UND ANNAHMEN DES MANAGERMENTS

Die Erstellung des Konzernabschlusses unter Beachtung der IFRS erfordert bei einigen Positionen, dass Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen getroffen werden, die sich auf den Ansatz und die Bewertung der Vermögenswerte und Schulden in der Bilanz bzw. auf die Höhe und den Ausweis der Erträge und Aufwendungen in der Gewinn- und Verlustrechnung des Konzerns sowie die Angabe von Eventualvermögen und -schulden auswirken. Die Schätzungen und die ihnen zugrunde liegenden Annahmen resultieren aus Vergangenheitserfahrungen sowie aus weiteren als relevant erachteten Faktoren. Die tatsächlichen Werte in zukünftigen Perioden können von den Schätzungen abweichen.

Die den Schätzungen zugrunde liegenden Annahmen unterliegen einer regelmäßigen Überprüfung. Schätzungsänderungen werden, sofern die Änderung nur eine Periode betrifft, nur in dieser berücksichtigt. Falls die Änderungen die aktuelle sowie die folgenden Berichtsperioden betreffen, werden diese entsprechend in dieser und den folgenden Perioden berücksichtigt.

Folgende wesentliche Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen wurden bei der Erstellung des Konzernabschlusses in 2014 getroffen:

Der Konzernabschluss basiert auf der Annahme der Unternehmensfortführung.

Im Übrigen beziehen sich die wesentlichsten Annahmen und Schätzungen auf die Ermittlung von beizulegenden Zeitwerten des Nettovermögens im Erwerbszeitpunkt im Rahmen des Unternehmenserwerbs, die Bewertung des Vorratsvermögens, die Nutzbarkeit von aktiven latenten Steuern, die Werthaltigkeitstests für das Anlagevermögen, die Bilanzierung der in der Vergangenheit abgeschlossenen Abnahmeverträge für Silizium sowie die Bilanzierung und Bewertung von Rückstellungen insbesondere der Rückstellungen für Drohverluste, Prozessrisiken und Gewährleistungen. Den Annahmen und Schätzungen liegen Prämissen zugrunde, die auf dem jeweils aktuell verfügbaren Kenntnisstand fußen. Diese Zustände und die Annahmen über die künftigen Entwicklungen können jedoch aufgrund von Marktbewegungen und Marktverhältnissen sowie anderslautenden rechtlichen Würdigungen, die außerhalb des Einflussbereichs des Konzerns liegen, eine Änderung erfahren.

Insbesondere werden bezüglich der erwarteten Geschäftsentwicklung sowohl die zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernabschlusses vorliegenden Umstände als auch die als realistisch unterstellte zukünftige Entwicklung des globalen und branchenbezogenen Umfelds zugrunde gelegt.

Bei der Erstkonsolidierung eines Unternehmenserwerbs werden alle identifizierbaren Vermögenswerte, Verbindlichkeiten und Eventualverbindlichkeiten zu beizulegenden Zeitwerten zum Erwerbsstichtag angesetzt. Eine der wesentlichsten Schätzungen bezieht sich dabei auf die Bestimmung der zum Erwerbsstichtag jeweils beizulegenden Zeitwerte dieser Vermögenswerte und Verbindlichkeiten. Grundstücke, Gebäude und Geschäftsausstattung werden in der Regel auf Basis unabhängiger Gutachten bewertet. Falls immaterielle Vermögenswerte identifiziert werden, wird in Abhängigkeit von der Art des immateriellen Vermögenswerts und der Komplexität der Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts entweder auf das unabhängige Gutachten eines externen Bewertungsgutachters zurückgegriffen oder der beizulegende Zeitwert wird intern unter Verwendung einer angemessenen Bewertungstechnik ermittelt, deren Basis üblicherweise die Prognose der insgesamt erwarteten künftigen Cashflows ist. Diese Bewertungen sind eng verbunden mit den Annahmen, die das Management bezüglich der künftigen Wertentwicklung der jeweiligen Vermögenswerte getroffen hat.

Die Werthaltigkeitstests des Konzerns basieren auf Berechnungen, bei denen die Discounted-Cashflow-Methode angewendet wird. Die Cashflows werden aus dem Finanzplan der nächsten drei Jahre abgeleitet, wobei noch nicht in Umsetzung befindliche künftige Erweiterungsinvestitionen, die die Ertragskraft der getesteten zahlungsmittelgenerierenden Einheit erhöhen werden, nicht enthalten sind. Der erzielbare Betrag ist stark abhängig von dem im Rahmen der Discounted-Cashflow-Methode verwendeten Diskontierungssatz sowie von den erwarteten künftigen Mittelzuflüssen und der für Zwecke der Extrapolation verwendeten Wachstumsrate. Die Grundannahmen zur Bestimmung des erzielbaren Betrags für die zahlungsmittelgenerierende Einheit werden in der Tz. 8 genauer erläutert.

Der Vorratsbewertung liegen insbesondere im Hinblick auf die Bewertung auf Basis des erzielbaren Betrages Annahmen zu den erwarteten Absatzpreisen und noch bis zur Fertigstellung anfallenden Kosten zugrunde. Dabei wurde überwiegend unterstellt, dass Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie unfertige Erzeugnisse zu Modulen weiterverarbeitet und verkauft werden.

Hinsichtlich in der Vergangenheit abgeschlossener langfristiger Abnahmeverträge für Silizium und hierfür geleistete Anzahlungen werden Annahmen getroffen, die sich zum einen dem Grunde nach auf die Bestandskraft der Verträge und zum anderen der Höhe nach auf die Bewertung der geleisteten Anzahlungen beziehen. Die hierbei getroffenen Annahmen sind mit erheblichen Unsicherheiten verbunden und basieren im Wesentlichen auf Einschätzungen der rechtlichen Berater der Gesellschaft, auf Marktdaten und eigenen Einschätzungen.

Hinsichtlich der Bestandskraft der Verträge geht die Gesellschaft auf der Grundlage externer juristischer Stellungnahmen mit überwiegender Wahrscheinlichkeit davon aus, dass Abnahmeverpflichtungen aus Verträgen im Gesamtvolumen von rund 0,5 Mrd. € (berechnet auf Basis ursprünglich vereinbarter Preise) gegen EU-Kartellrecht verstoßen und dadurch nichtig sind. In der Bilanzierung hat die Gesellschaft daher diesbezüglich keine Rückstellung für ungünstige Verträge im Sinne von IAS 37 gebildet bzw. eine solche von den geleisteten Anzahlungen abgesetzt. Im Hinblick auf die Bilanzierung der diesbezüglich geleisteten Anzahlung (Buchwert 81,3 Mio. €) geht die Gesellschaft davon aus, dass diese nicht mehr realisiert werden können. Die geleistete Anzahlung wurde daher bereits in den Vorjahren vollständig wertberichtigt.

Aufgrund mit juristischen Auseinandersetzungen einhergehender Unwägbarkeiten sowie sich ggf. verändernder strategischer Ausrichtungen unterliegt die Bilanzierung und Bewertung der langfristigen Verträge immer wieder einer neuen Einschätzung bei sich verändernden Gegebenheiten im weiteren Zeitablauf. Der Bilanzierung und Berechnung der Wertberichtigung zum Bilanzstichtag liegt ein Szenario zugrunde, das der Vorstand auf Basis der Verhältnisse zum Bilanzstichtag als das wahrscheinlichste einschätzt.

Die Rückstellung für Gewährleistung wird für spezifische Einzelrisiken, für das allgemeine Risiko aus der Inanspruchnahme aus gesetzlichen Gewährleistungsansprüchen sowie aus gewährten Leistungsgarantien auf verkaufte Photovoltaik-Module gebildet. Letztere werden für 25 und 30 Jahre gewährt. Da die SolarWorld AG erst seit weit weniger als 25 Jahren Solarmodule produziert und verkauft, kann hinsichtlich der Berechnung der Leistungsgarantierückstellung kaum auf Erfahrungswerte zurückgegriffen werden. Stattdessen sind Annahmen zu treffen und Schätzungen vorzunehmen, die mit Unsicherheit behaftet sind. Deren Änderung aufgrund der Erlangung von Erfahrungswerten hinsichtlich der Inanspruchnahme der Leistungsgarantie im Zeitablauf kann zu Anpassungen der Rückstellung bzw. Auswirkungen auf die in der Gewinn- und Verlustrechnung erfassten Aufwendungen aus Gewährleistung führen.

Hinsichtlich der konkreten Ausprägung getroffener Annahmen im Zusammenhang mit der Ermittlung weiterer Rückstellungen wird auf die Tz. 2.21 und 34 verwiesen.

Für steuerliche Verlustvorträge werden latente Steueransprüche nur angesetzt, wenn ihre Realisierung mittelfristig (innerhalb der nächsten fünf Jahre) wahrscheinlich ist. Weist eine steuerliche Einheit in der jüngeren Vergangenheit eine Verlusthistorie auf, werden latente Steueransprüche aus Verlustvorträgen dieser Einheit nur angesetzt, wenn ausreichend zu versteuernde temporäre Differenzen oder substantielle Hinweise für deren Realisierung vorliegen. Bei der Ermittlung der Höhe der latenten Steueransprüche, die aktiviert werden können, sind wesentliche Annahmen und Schätzungen

des Managements bezüglich des erwarteten Eintrittszeitpunkts und der Höhe des künftig zu versteuernden Einkommens sowie der zukünftigen Steuerplanungsstrategien erforderlich. Aufgrund der Verlusthistorie der SolarWorld Americas Inc. wurden keine latenten Steueransprüche für steuerliche Verlustvorträge dieser Gesellschaft angesetzt.

Unsicherheiten bestehen hinsichtlich der Auslegung komplexer steuerrechtlicher Vorschriften, Änderungen des Steuerrechts sowie der Höhe und des Entstehungszeitpunkts künftig zu versteuernder Ergebnisse. Angesichts der großen Bandbreite internationaler Geschäftsbeziehungen und des langfristigen Charakters sowie der Komplexität bestehender vertraglicher Vereinbarungen ist es möglich, dass Abweichungen zwischen den tatsächlichen Ergebnissen und den getroffenen Annahmen bzw. künftige Änderungen solcher Annahmen in Zukunft Anpassungen des bereits erfassten Steuerertrags und Steueraufwands erfordern. Der Konzern bildet, basierend auf vernünftigen Schätzungen, Rückstellungen für mögliche Auswirkungen steuerlicher Außenprüfungen in den Ländern, in denen er tätig ist. Die Höhe solcher Rückstellungen basiert auf verschiedenen Faktoren, wie bspw. der Erfahrung aus früheren steuerlichen Außenprüfungen und unterschiedlichen Auslegungen der steuerrechtlichen Vorschriften durch das steuerpflichtige Unternehmen und die zuständige Steuerbehörde. Solche unterschiedlichen Auslegungen können sich aus einer Vielzahl verschiedener Sachverhalte ergeben, abhängig von den Bedingungen, die im Sitzland des jeweiligen Konzernunternehmens vorherrschen.

Sofern der beizulegende Zeitwert von in der Bilanz erfassten finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten nicht mithilfe von Daten eines aktiven Markts bestimmt werden kann, wird er im Wesentlichen unter Verwendung von Bewertungsverfahren einschließlich der Discounted-Cashflow-Methode ermittelt. Die in das Modell eingehenden Größen stützen sich, soweit möglich, auf beobachtbare Marktdaten. Für weitere Erläuterungen wird auf Tz. 40 verwiesen.

Der Aufwand aus leistungsorientierten Plänen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses sowie der Barwert der Pensionsverpflichtung werden anhand von versicherungsmathematischen Berechnungen ermittelt. Die versicherungsmathematische Bewertung erfolgt auf der Grundlage von Annahmen zu Abzinsungssätzen, Sterblichkeit und den künftigen Rentensteigerungen. Aufgrund der Komplexität der Bewertung, der zugrunde liegenden Annahmen und ihrer Langfristigkeit reagiert eine leistungsorientierte Verpflichtung höchst sensibel auf Änderungen dieser Annahmen. Alle Annahmen werden zu jedem Abschlussstichtag überprüft. Bei der Ermittlung des angemessenen Diskontierungssatzes orientiert sich das Management an den Zinssätzen von Unternehmensanleihen mit mindestens guter Bonität. Die Sterberate basiert auf öffentlich zugänglichen Sterbetafeln. Weitere Details zu den verwendeten Annahmen werden in Tz. 2.20 und 34 erläutert.

2.6 IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Entgeltlich erworbene immaterielle Vermögenswerte werden zu Anschaffungskosten aktiviert und mit Ausnahme der Firmenwerte jeweils planmäßig linear über eine Nutzungsdauer von 4 bis 15 Jahren abgeschrieben. Es liegen keine immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer vor. Bei der Erstellung immaterieller Vermögenswerte anfallende Forschungsaufwendungen werden sofort als Aufwand verrechnet. In gleicher Weise wird mit den Entwicklungsaufwendungen verfahren, da Forschung und Entwicklung iterativ miteinander vernetzt sind und daher eine verlässliche Trennbarkeit in der Regel nicht gegeben ist.

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

Alle Ausgaben für die Erkundung und Evaluierung von Bodenschätzen werden als solche erfasst und separat als immaterieller Vermögenswert aktiviert. Dieser immaterielle Vermögenswert wird, sofern Anhaltspunkte für das Vorliegen einer Wertminderung gem. IFRS 6.20 vorliegen, auf potenzielle Wertminderung überprüft. Zum Bilanzstichtag lagen keine entsprechenden Anhaltspunkte vor. Zudem wird der immaterielle Vermögenswert nach erfolgreicher Erkundung und Evaluierung über die Förderungsdauer planmäßig abgeschrieben. Abschreibungen von Sachanlagevermögen, die für Erkundungs- und Evaluierungszwecke eingesetzt werden, sind Bestandteil der Ausgaben, die als immaterieller Vermögenswert erfasst werden.

Firmenwerte, insbesondere solche aus der Kapitalkonsolidierung, werden gemäß den Regelungen der IFRS 3 sowie IAS 36 und 38 grundsätzlich einem jährlichen Werthaltigkeitstest („Impairment-Test“) unterzogen. Zudem ist ein Impairment-Test beim Vorliegen einzelner Anhaltspunkte vorzunehmen. Wir verweisen diesbezüglich auf unsere Ausführungen unter Tz. 2.8.

2.7 SACHANLAGEN

Die Bewertung der Sachanlagen erfolgt zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten, vermindert um planmäßige, nutzungsbedingte Abschreibungen. Die Herstellungskosten umfassen alle direkt dem Herstellungsprozess zurechenbaren Einzelkosten sowie angemessene Teile der notwendigen Material- und Fertigungsgemeinkosten. Des Weiteren gehören zu den Herstellungskosten die fertigungs-

bedingten Abschreibungen sowie die fertigungsbezogenen anteiligen Kosten für die betriebliche Altersversorgung und die freiwilligen sozialen Leistungen des Unternehmens. Kosten der Verwaltung werden berücksichtigt, sofern sie der Herstellung zugerechnet werden können. Die Anschaffungs- und Herstellungskosten beinhalten zudem neben dem Kaufpreis nach Abzug von Rabatten, Boni und Skonti alle direkt zurechenbaren Kosten, die anfallen, um den Vermögenswert zu dem Standort und in den erforderlichen, vom Management beabsichtigten betriebsbereiten Zustand zu bringen.

Fremdkapitalkosten, die direkt dem Erwerb, dem Bau oder der Herstellung eines qualifizierten Vermögenswerts zugeordnet werden können, werden als Teil der Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten des entsprechenden Vermögenswerts aktiviert, sofern mindestens ein Zeitraum von einem Jahr erforderlich ist, um ihn in seinen beabsichtigten gebrauchsfähigen oder verkaufsfähigen Zustand zu versetzen. Alle sonstigen Fremdkapitalkosten werden in der Periode als Aufwand erfasst, in der sie angefallen sind. Fremdkapitalkosten sind Zinsen und sonstige Kosten, die einem Unternehmen im Zusammenhang mit der Aufnahme von Fremdkapital entstehen. Grundsätzlich aktiviert der SolarWorld-Konzern Fremdkapitalkosten für qualifizierte Vermögenswerte. Im Geschäftsjahr 2014 wurden jedoch keine qualifizierten Vermögenswerte identifiziert, sodass alle Fremdkapitalkosten aufwandswirksam erfasst wurden.

Laufende Instandhaltungs- und Reparaturaufwendungen, die keine wesentliche Ersatzinvestition darstellen, werden sofort als Aufwand erfasst. Sofern wesentliche Teile von Sachanlagen in regelmäßigen Abständen ausgetauscht werden müssen, erfasst der Konzern solche Teile als gesonderte Vermögenswerte mit spezifischer Nutzungsdauer bzw. Abschreibung. Bei Durchführung einer Großinspektion werden entsprechend die Kosten im Buchwert der Sachanlagen als Ersatz aktiviert, sofern die Ansatzkriterien erfüllt sind. Alle anderen Wartungs- und Instandhaltungskosten werden sofort erfolgswirksam erfasst.

Sofern abnutzbare Sachanlagen aus wesentlichen identifizierbaren Komponenten mit jeweils unterschiedlichen Nutzungsdauern bestehen, werden diese Komponenten gesondert ausgewiesen und über ihre jeweilige Nutzungsdauer abgeschrieben.

Der Barwert der erwarteten Kosten für die Entsorgung eines Vermögenswerts nach dessen Nutzung ist in den Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten des entsprechenden Vermögenswerts enthalten, wenn die Ansatzkriterien für eine Rückstellung erfüllt sind. Für detailliertere Informationen zur Bewertung der Rückstellung für Rückbauverpflichtungen wird auf Tz. 34 verwiesen.

Hinsichtlich der aktivierten Eigenleistungen wird auf Tz. 4 verwiesen.

Für die Abschreibungen werden folgende Nutzungsdauern zugrunde gelegt:

Gebäude inkl. als Finanzinvestition gehaltener Immobilien	15 bis 50 Jahre
Bauten/Einbauten auf fremden Grundstücken	Laufzeit der Mietverträge (max. 10 bis 15 Jahre)
Technische Anlagen und Maschinen	bis 10 Jahre
Windkraft- und Photovoltaikanlagen	20 Jahre
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3 bis 5 Jahre

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

Investitionszulagen bzw. -zuschüsse mindern die Anschaffungs- oder Herstellungskosten der entsprechenden Vermögenswerte nicht, sondern werden grundsätzlich passivisch abgegrenzt. Wir verweisen hierzu auf Tz. 2.19 und 33.

2.8 AUSSERPLANMÄSSIGE WERTMINDERUNGEN VON SACHANLAGEN UND IMMATERIELLEN VERMÖGENSWERTEN

Die Buchwerte der Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerte werden zu jedem Berichtsstichtag auf Anhaltspunkte für eine eingetretene Wertminderung überprüft („Impairment-Test“). Sind derartige Anhaltspunkte erkennbar, wird der erzielbare Betrag des Vermögenswertes geschätzt, um den Umfang eines eventuellen Wertminderungsaufwands festzustellen. Sofern der erzielbare Betrag auf Ebene des einzelnen Vermögenswertes nicht geschätzt werden kann, wird die Ermittlung auf Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheit („CGU“) durchgeführt, zu der der jeweilige Vermögenswert zugeordnet ist.

Bei immateriellen Vermögenswerten mit unbestimmter Nutzungsdauer oder solchen, die noch nicht genutzt werden können, wird ein Wertminderungstest mindestens jährlich (31. Dezember) und bei Anlass durch Vorhandensein sog. „Triggering events“ durchgeführt.

Der erzielbare Betrag ist der höhere Betrag aus beizulegendem Zeitwert abzgl. Veräußerungskosten/Nettozeitwert („fair value less costs to sell“) und dem Nutzungswert („value in use“).

- Zur Ermittlung des Nutzungswerts werden die geschätzten zukünftigen Zahlungsströme mit einem Vorsteuerzinssatz abgezinst. Dieser berücksichtigt dabei sowohl die momentane Markteinschätzung über den Zeitwert („time value“) des Geldes als auch die den Vermögenswert betreffenden Risiken, sofern diese nicht bereits in der Schätzung der Zahlungsströme Berücksichtigung gefunden haben. Den Berechnungen liegen Prognosen zugrunde, die auf den vom Management genehmigten Finanzplänen für die nächsten drei Jahre beruhen. Dieser Detailplanungshorizont bildet die Annahmen für kurz- bis mittelfristige Marktentwicklungen ab. Die Free Cashflows werden mit den gewichteten durchschnittlichen Kapitalkostensätzen nach Unternehmenssteuern („weighted average cost of capital“) zwischen 10,3 Prozent und 10,6 Prozent (2013: 11,4 Prozent bis 13,9 Prozent) auf den Bilanzstichtag diskontiert. Dieser Diskontierungssatz basiert auf dem anhand der stichtagsbezogenen Zinsstruktur am Rentenmarkt ermittelten risikolosen Zinssatz, für den ein Wert zwischen 1,17 Prozent und 2,51 Prozent (2013: 2,58 Prozent bis 3,76 Prozent) zugrunde gelegt wurde, und einer allgemeinen Marktrisikoprämie vor persönlichen Steuern zwischen 5,80 Prozent bis 6,25 Prozent (2013: 5,80 Prozent bis 6,25 Prozent). Zur Ermittlung des Betafaktors, des Fremdkapitalaufschlags und der Kapitalstruktur werden Daten einer repräsentativen Peer-Group herangezogen; die SolarWorld AG selbst ist in dieser Peer-Group – aufgrund des Einflusses der Restrukturierung auf den aus Vergangenheitsdaten abgeleiteten Betafaktor – nicht berücksichtigt.
- Der beizulegende Zeitwert abzgl. Veräußerungskosten wird auf Basis aktueller Marktbedingungen unter Annahme einer allgemeinen gewerblichen Nutzung durch Marktteilnehmer ermittelt. Für einen Teil des Sachanlagevermögens lagen gutachtliche Schätzungen des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten vor. Bei der Bewertung von Maschinen sind insbesondere Preise und Preisindizes für gewerbliche Produkte (basierend auf Anschaffungs- und aktuellen Wiederbeschaffungswerten) sowie die variablen Faktoren Zeitwert- und Gebrauchswertfaktor in die Wertermittlung eingeflossen. Der Zeitwertfaktor erfasst den durch das Alter des Objektes eingetretenen Wertverlust sowie aktuelle Markttrends. Der Gebrauchswertfaktor wird insbesondere durch den Zustand sowie durch Ort, Zeit und Grad des Einsatzes der Maschine bestimmt. Für die Vermarktungsannahmen wurden mehrere Szenarien betrachtet.

Sofern der erzielbare Betrag eines Vermögenswertes bzw. einer CGU dessen Buchwert unterschreitet, wird der Buchwert auf den erzielbaren Betrag wertgemindert. Der Wertminderungsaufwand wird sofort erfolgswirksam erfasst.

Für den Fall, dass sich der Wertminderungsaufwand wieder aufholen sollte, wird der Buchwert des Vermögenswerts bzw. der CGU auf den neu ermittelten erzielbaren Betrag erhöht. Dabei ist die Wertobergrenze der Zuschreibung in Höhe des ursprünglichen Buchwerts des Vermögenswerts bzw. der CGU zu beachten. Eine Wertaufholung wird sofort erfolgswirksam erfasst.

Der Geschäfts- oder Firmenwert unterliegt keiner planmäßigen Abschreibung, sondern wird auf der Basis des erzielbaren Betrags der CGU, der dieser zugeordnet ist, auf eine Wertminderung hin untersucht („impairment only approach“). Hierfür wird der bei einem Unternehmenszusammenschluss erworbene Geschäfts- oder Firmenwert jeder einzelnen CGU zugeordnet, die voraussichtlich Synergien aus dem Zusammenschluss zieht. Der Impairment-Test erfolgt mindestens einmal im Jahr zum Bilanzstichtag (31. Dezember) und zusätzlich, sofern Anzeichen einer Wertminderung der CGU vorliegen.

Für den Fall, dass der Buchwert der CGU, welcher der Geschäfts- oder Firmenwert zugewiesen wurde, deren erzielbaren Betrag übersteigt, ist dieser zugewiesene Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe der festgestellten Differenz abzuschreiben. Einmal vorgenommene Wertminderungen des Geschäfts- oder Firmenwerts dürfen nachfolgend auch nicht mehr rückgängig gemacht werden. Übersteigt der festgestellte Differenzbetrag (Wertminderungsbedarf) der CGU den Buchwert des zugeordneten Geschäfts- oder Firmenwerts, erfolgt in Höhe des verbleibenden Wertminderungsbetrags eine anteilige Wertminderung der Buchwerte der der CGU zugeordneten Vermögenswerte. Ein Geschäfts- oder Firmenwert wird weder im aktuellen Berichtsjahr noch im Vorjahr ausgewiesen.

Bezüglich der Ergebnisse aus den im Geschäftsjahr durchgeführten Werthaltigkeitstests verweisen wir auf Tz. 8.

2.9 ALS FINANZINVESTITION GEHALTENE IMMOBILIEN

Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien werden bei der erstmaligen Erfassung zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten einschließlich Nebenkosten bewertet. Die Kosten für den Ersatz eines Teils einer als Finanzinvestition gehaltenen Immobilie werden im Zeitpunkt ihres Anfalls in den Buchwert der Immobilie einbezogen, sofern die Ansatzkriterien erfüllt sind. Der Buchwert beinhaltet nicht die Kosten der laufenden Instandhaltung der Immobilien. Im Rahmen der Folgebewertung werden die als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten abzgl. linearer Abschreibungen und Wertminderungsaufwendungen angesetzt. Hinsichtlich der Bewertungsgrundlagen und der Nutzungsdauern verweisen wir auf unsere Angaben in Tz. 2.7.

Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien werden ausgebucht, wenn sie veräußert werden oder wenn sie dauerhaft nicht mehr genutzt werden können und kein künftiger wirtschaftlicher Nutzen aus ihrem Abgang mehr erwartet wird. Die Differenz zwischen den Nettoveräußerungserlösen und dem Buchwert des Vermögenswerts wird in der Periode der Ausbuchung erfolgswirksam erfasst.

Immobilien werden nur dann aus dem oder in den Bestand der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien übertragen, wenn eine Nutzungsänderung vorliegt. Bei einer Übertragung aus dem Bestand der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien in den Bestand der vom Eigentümer selbst genutzten Immobilien entsprechen die Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten für Zwecke der Folgebewertung dem beizulegenden Zeitwert zum Zeitpunkt der Nutzungsänderung. Wird eine bislang selbst genutzte Immobilie dem Bestand der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien zugeordnet, so wird diese Immobilie bis zum Zeitpunkt der Nutzungsänderung entsprechend der Angaben in Tz. 2.7 bilanziert.

2.10 SONSTIGE LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE

Die auf Vorräte geleisteten langfristigen Anzahlungen werden in den sonstigen langfristigen Vermögenswerten ausgewiesen. Die Anzahlungen wurden teilweise in US-Dollar geleistet. Da es sich hierbei nicht um monetäre Posten im Sinne von IAS 21.16 handelt, erfolgte eine Bewertung mit dem historischen, bei Verausgabung gegebenen Kurs.

2.11 VORRÄTE

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

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

Aufgrund der Produktionsgegebenheiten von Unternehmen und Branche werden in den Erläuterungen zu den Vorräten in Tz. 24 fertige Erzeugnisse mit Handelswaren zusammengefasst.

Die unter den Vorräten ausgewiesenen kurzfristigen geleisteten Anzahlungen wurden teilweise in US-Dollar geleistet. Da es sich hierbei nicht um monetäre Posten im Sinne von IAS 21.16 handelt, erfolgte eine Bewertung mit dem historischen, bei Verausgabung gegebenen Kurs.

2.12 FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Die Bilanzierung der Kundenforderungen erfolgt zum Nennwert. Bestehen an der Einbringlichkeit der Forderungen Zweifel, werden die Kundenforderungen mit dem niedrigeren realisierbaren Betrag angesetzt. Wertberichtigungen werden teilweise unter Verwendung eines Wertberichtigungskontos vorgenommen. Die Entscheidung, ob die Wertberichtigung über ein Wertberichtigungskonto erfolgt oder direkt den Buchwert mindert, hängt von der Wahrscheinlichkeit des erwarteten Forderungsausfalls ab. In Fremdwährung valutierende Forderungen werden zum Stichtagskurs bewertet.

Die Bilanzierung von Forderungen aus Auftragsfertigungen wird nach der Percentage-of-Completion-Methode gemäß IAS 11 vorgenommen. Wir verweisen auf unsere Ausführungen unter Tz. 2.23.

2.13 ÜBRIGE FORDERUNGEN UND VERMÖGENSWERTE

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

2.14 SONSTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Finanzielle Vermögenswerte im Sinne von IAS 39 werden entweder als finanzielle Vermögenswerte,

- die „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet“ werden,
- als „bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen“,
- als „zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte“,
- als „Kredite und Forderungen“ oder
- als Derivate, die als Sicherungsinstrument designiert wurden und als solche effektiv sind, klassifiziert.

Der Konzern legt die Klassifizierung seiner finanziellen Vermögenswerte mit dem erstmaligen Ansatz fest. Finanzielle Vermögenswerte werden bei der erstmaligen Erfassung zu ihrem beizulegenden Zeitwert zuzüglich der Transaktionskosten bewertet. Davon ausgenommen sind finanzielle Vermögenswerte, die als „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet“ kategorisiert wurden. Hier erfolgt der Erstantritt zum beizulegenden Zeitwert ohne Berücksichtigung von Transaktionskosten.

Zum Bilanzstichtag bestehen keine Wertpapiere, die als „bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen“ kategorisiert wurden.

Die Folgebewertung von finanziellen Vermögenswerten hängt von deren Kategorisierung ab.

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

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

Finanzielle Vermögenswerte werden designiert als „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet“, wenn sie Teil eines Portfolios sind, das auf Grundlage der beizulegenden Zeitwerte beurteilt und gesteuert wird. Der Erwerb und Verkauf von Wertpapieren erfolgt unter dem Aspekt des ertragsoptimierten Liquiditätsmanagements und wird im Wesentlichen zentral durch die SolarWorld AG gesteuert. Zum Bilanzstichtag waren keine finanziellen Vermögenswerte dieser Kategorie im Bestand.

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

Der beizulegende Zeitwert von Finanzinstrumenten, die auf aktiven Märkten gehandelt werden, wird durch den am Bilanzstichtag notierten Marktpreis ohne Abzug der Transaktionskosten bestimmt. Der beizulegende Zeitwert von Finanzinstrumenten, die auf keinem aktiven Markt gehandelt werden, wird unter Anwendung geeigneter Bewertungsverfahren ermittelt. Für weitere Erläuterungen zu den angewandten Bewertungsverfahren wird auf Tz. 40 verwiesen.

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

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

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

2.15 FLÜSSIGE MITTEL

Die flüssigen Mittel beinhalten Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Form von Kassenbeständen, Guthaben bei Kreditinstituten und kurzfristigen Geldanlagen, die jederzeit in Zahlungsmittelbeiträge umgewandelt werden können und nur unwesentlichen Wertschwankungen unterliegen. Sie werden als „Kredite und Forderungen“ klassifiziert und nach der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten abzüglich etwaiger Wertminderungen bewertet.

Für Zwecke der Kapitalflussrechnung umfassen Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente Kassenbestände und kurzfristige Einlagen abzüglich in Anspruch genommener Kontokorrentkredite. Sofern Zahlungsmittel Verfügungsbeschränkungen von mehr als drei Monaten unterliegen, werden diese unter den sonstigen finanziellen Vermögenswerten ausgewiesen.

2.16 ZUR VERÄUSSERUNG BESTIMMTE VERMÖGENSWERTE UND SCHULDEN SOWIE NICHT FORTGEFÜHRTE AKTIVITÄTEN

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

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

2.17 FINANZSCHULDEN UND VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Finanzielle Verbindlichkeiten werden bei ihrem erstmaligen Ansatz mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet. Die dem Erwerb direkt zurechenbaren Transaktionskosten werden bei allen Verbindlichkeiten, die in der Folge nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, ebenfalls angesetzt.

In der Folgebilanzierung erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten betreffen in der Regel derivative Finanzinstrumente. Wir verweisen diesbezüglich auf die nachfolgende Tz. 2.18.

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

2.18 DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE UND HEDGING

Der SolarWorld-Konzern setzt derivative Finanzinstrumente zur Absicherung der aus operativen Tätigkeiten, Finanztransaktionen und Investitionen resultierenden Zins-, Währungs- und Commodityrisiken ein. Diese Finanzinstrumente werden erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet und als zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten klassifiziert, wenn sie für Zwecke der Veräußerung in der nahen Zukunft erworben oder nicht als Sicherungsinstrumente in Sicherungsbeziehungen gemäß IAS 39 designiert werden. Gewinne oder Verluste aus finanziellen Vermögenswerten oder Verbindlichkeiten, die zu Handelszwecken gehalten werden, werden erfolgswirksam erfasst. Dabei erfolgt der Ergebnisausweis in den sonstigen betrieblichen Erträgen oder Aufwendungen, sofern das Finanzinstrument zu Sicherungszwecken im Hinblick auf das operative Geschäft abgeschlossen wurde. Der Ergebnisausweis erfolgt im sonstigen Finanzergebnis, sofern sich das Finanzinstrument auf Finanzierungs- oder Anlageaktivitäten bezieht.

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

Der SolarWorld-Konzern wendet gegebenenfalls Vorschriften zu Sicherungsmaßnahmen gemäß IAS 39 („Hedge Accounting“) zur Sicherung von zukünftigen Zahlungsströmen („Cashflow Hedges“) an.

Für die Erfassung der Veränderung der beizulegenden Zeitwerte – erfolgswirksame Erfassung in der Gewinn- und Verlustrechnung oder erfolgsneutrale Erfassung im Eigenkapital – ist entscheidend, ob das derivative Finanzinstrument in eine wirksame Sicherungsbeziehung gemäß IAS 39 eingebunden ist oder nicht. Liegt kein Hedge Accounting vor, werden die Veränderungen der beizulegenden Zeitwerte der derivativen Finanzinstrumente sofort erfolgswirksam erfasst. Besteht hingegen eine wirksame Sicherungsbeziehung gemäß IAS 39, wird der Sicherungszusammenhang als solcher bilanziert.

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

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

Im Eigenkapital erfasste Beträge werden in der Periode in die Gewinn- und Verlustrechnung überführt, in der auch das Grundgeschäft des Cashflow Hedges ergebniswirksam wird. Der Ausweis in der Gewinn- und Verlustrechnung erfolgt in demselben Posten, in dem auch das Grundgeschäft ausgewiesen wird. Führt jedoch eine abgesicherte erwartete Transaktion zur Erfassung eines nicht finanziellen Vermögenswerts oder einer nicht finanziellen Schuld, werden die zuvor im Eigenkapital erfassten Gewinne und Verluste aus dem Eigenkapital ausgebucht und bei der erstmaligen Ermittlung der Anschaffungskosten des Vermögenswerts oder der Schuld berücksichtigt.

Die bilanzielle Abbildung der Sicherungsbeziehung endet, wenn die Sicherungsbeziehung aufgelöst, das Sicherungsinstrument ausläuft, veräußert, beendet oder ausgeübt wird oder sich nicht mehr für Sicherungszwecke eignet. Der vollständige zu diesem Zeitpunkt im Eigenkapital erfasste Gewinn oder Verlust verbleibt im Eigenkapital und wird erst dann erfolgswirksam vereinnahmt, wenn die erwartete Transaktion ebenfalls in der Gewinn- und Verlustrechnung abgebildet wird. Wird mit dem Eintritt der erwarteten Transaktion nicht mehr gerechnet, wird der gesamte im Eigenkapital erfasste Erfolg sofort in die Gewinn- und Verlustrechnung überführt.

Die derivativen Finanzinstrumente werden bei ihrer erstmaligen Erfassung sowie in der Folgebewertung mit dem beizulegenden Zeitwert angesetzt. Die angesetzten beizulegenden Zeitwerte gehandelter derivativer Finanzinstrumente entsprechen den Marktpreisen. Nicht gehandelte derivative Finanzinstrumente werden unter Anwendung anerkannter Bewertungsmodelle basierend auf Discounted-Cashflow-Analysen und unter Rückgriff auf aktuelle Marktparameter berechnet. Wir verweisen auf Tz. 40.

2.19 ABGEGRENZTE INVESTITIONSZUWENDUNGEN

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

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

2.20 ALTERSVERSORGUNG

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

Bei einem Tochterunternehmen der SolarWorld AG besteht ein leistungsorientierter Altersversorgungsplan („Defined Benefit Plan“), für den eine Insolvenzsicherung über den Pensionsversicherungsverein erfolgt. Planvermögen liegt nicht vor. Im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses (Tz. 2.3.1 b)) wurden weitere leistungsorientierte Altersversorgungspläne übernommen. Hierfür liegt Planvermögen im Sinne des IAS 19 vor. Die Bewertung der Pensionsrückstellungen erfolgt nach der in IAS 19 vorgeschriebenen

Methode der laufenden Einmalprämien („Projected-Unit-Credit-Methode“) für leistungsorientierte Altersversorgungspläne. Der in den Pensionsaufwendungen enthaltene Zinsanteil wird in den Zins- und anderen Finanzaufwendungen erfasst.

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

2.21 SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

Sonstige Rückstellungen werden gebildet, soweit eine gegenwärtige (gesetzliche oder faktische) Verpflichtung aus einem vergangenen Ereignis gegenüber Dritten besteht, die künftig wahrscheinlich zu einem Vermögensabfluss führt und sich diese Vermögensbelastung verlässlich abschätzen lässt. Die Bewertung der Rückstellungen erfolgt mit der bestmöglichen Schätzung des Verpflichtungsumfanges. Rückstellungen für Verpflichtungen, die voraussichtlich nicht im Folgejahr zu einer Belastung führen, werden in Höhe des Barwertes des erwarteten Vermögensabflusses erfasst. Sofern der Konzern für eine passivierte Rückstellung zumindest teilweise eine Rückerstattung erwartet (wie z. B. bei einem Versicherungsvertrag), wird die Erstattung als gesonderter Vermögenswert erfasst, sofern der Zufluss der Erstattung so gut wie sicher ist. Der Aufwand aus der Bildung der Rückstellung wird in der Gewinn- und Verlustrechnung abzüglich der Erstattung ausgewiesen. Zu weiteren Details verweisen wir auf unsere Ausführungen in Tz. 34.

Muss die Rückstellungsbildung unterbleiben, weil eines der Kriterien nicht erfüllt ist, ohne dass die Wahrscheinlichkeit einer Inanspruchnahme als vernachlässigbar gering eingeschätzt wird („remote“), wird über die entsprechenden Verpflichtungen als Eventualschulden berichtet. Wir verweisen hierzu auf Tz. 42.

Rückstellungen für Kosten in Verbindung mit Gewährleistungen werden im Zeitpunkt des Verkaufs der zugrunde liegenden Produkte oder der Erbringung der Dienstleistungen gebildet. Die erstmalige Erfassung erfolgt auf der Basis von Schätzungen und Annahmen. Wir verweisen auch auf unsere Ausführungen in Tz. 2.5. Die ursprüngliche Schätzung der Kosten in Verbindung mit Gewährleistungen wird regelmäßig überprüft.

Rückstellungen für Restrukturierungsmaßnahmen werden gebildet, sofern ein detaillierter, formaler Restrukturierungsplan erstellt und dieser den betroffenen Parteien mitgeteilt worden ist.

Ein Ansatz von Rückstellungen für Rückbauverpflichtungen erfolgt für vertraglich fixierte Verpflichtungen und wird mit den zukünftigen erwarteten Kosten für die Wiederherstellung bewertet.

Rückstellungen für drohende Verluste aus ungünstigen Verträgen werden gebildet, wenn der aus dem Vertrag resultierende erwartete wirtschaftliche Nutzen geringer ist als die zur Vertragserfüllung unvermeidbaren Kosten.

2.22 ÜBRIGE SCHULDEN

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

Die unter den übrigen Schulden ausgewiesenen erhaltenen Anzahlungen lauten teilweise auf US-Dollar. Da es sich hierbei nicht um monetäre Posten im Sinne von IAS 21.16 handelt, erfolgte eine Bewertung mit dem historischen, bei Vereinnahmung gegebenen Kurs.

2.23 ERTRAGS- UND AUFWANDSREALISIERUNG

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

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

Die Umsatzerlöse aus dem Projektgeschäft werden nach der Percentage-of-Completion-Methode (PoC) gemäß IAS 11 erfasst, soweit die entsprechenden Voraussetzungen vorliegen. Dabei wird für kundenspezifische Projekte eine anteilige Gewinnrealisierung entsprechend dem Fertigstellungsgrad vorgenommen, wenn eine Ermittlung des Fertigstellungsgrades der Gesamtkosten und der Gesamterlöse der jeweiligen Aufträge im Sinne von IAS 11 zuverlässig möglich ist. Der Fertigstellungsgrad der einzelnen Projekte

wird grundsätzlich nach dem Cost-to-Cost-Verfahren gemäß IAS 11.30 a) ermittelt. Unter den genannten Voraussetzungen werden entsprechend dem Fertigstellungsgrad anteilig die Gesamtprojekterlöse realisiert. Die Auftragskosten umfassen die dem Auftrag direkt zurechenbaren Kosten und Teile der Gemeinkosten. Sofern das Ergebnis eines Fertigungsauftrags nicht zuverlässig ermittelt werden kann, werden die Auftragslöse in Höhe der dazugehörigen Auftragskosten erfasst, sodass per Saldo ein Nullergebnis ausgewiesen wird („Zero-Profit-Methode“).

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

Aufwandszuschüsse werden periodengerecht entsprechend dem Anfall der Aufwendungen ertragswirksam erfasst.

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

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

2.24 STEUERN

a) Tatsächliche Ertragsteuern

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

b) Latente Steuern

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

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

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

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

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

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

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

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

c) Umsatzsteuer

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

- Wenn die beim Kauf von Vermögenswerten oder der Inanspruchnahme von Dienstleistungen angefallene Umsatzsteuer nicht von der Steuerbehörde zurückgefordert werden kann, wird die Umsatzsteuer als Teil der Herstellungskosten des Vermögenswerts bzw. als Teil der Aufwendungen erfasst.
- Forderungen und Verbindlichkeiten werden mitsamt dem darin enthaltenen Umsatzsteuerbetrag angesetzt.

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

ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

3. UMSATZERLÖSE

Die Umsätze und ihre Aufteilung auf Unternehmensbereiche und Regionen sind in der Segmentberichterstattung (Tz. 15) ersichtlich. Die Konzernumsätze betreffen die folgenden Produkte und Leistungen:

in T€	2014	2013
Modul- und Bausatzverkauf	550.345	350.399
Zellen/Wafer	8.214	11.293
Stromerzeugung	5.870	5.064
Projekterlöse	3.458	81.943
Sonstige Umsatzerlöse	5.495	7.122
Summe	573.382	455.821

Die Projekterlöse resultieren im Wesentlichen aus der Errichtung und dem Verkauf von Großsolaranlagen.

Die sonstigen Umsatzerlöse enthalten im Wesentlichen Erlöse aus der Betriebsführung von Solar- und Windanlagen, Erlöse aus dem Verkauf von sonstigen Zwischen- und Vorprodukten sowie Erlöse aus Recyclingaktivitäten.

4. AKTIVIERTE EIGENLEISTUNGEN

Die aktivierten Eigenleistungen resultieren vor allem aus der Implementierung einer neuen ERP-Software.

5. SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

in T€	2014	2013
Erstbilanzierungserfolg	136.522	0
Erlöse aus sonstigen Lieferungen und Leistungen	27.572	268
Auflösung erhaltener Anzahlungen	18.279	9.663
Auflösung von Rückstellungen und Verbindlichkeiten	13.096	3.930
Kursgewinne	11.631	3.193
Ertrag aus Aufwandszuschüssen für Forschung und Entwicklung	7.373	7.195
Auflösung abgegrenzter Investitionszuwendungen	4.813	6.522
Schadensersatzleistungen	3.377	12.032
Sonstige periodenfremde Erträge	1.977	7.376
Weiterberechnung von Aufwendungen	1.786	1.294
Mieterträge	1.066	1.189
Ertrag aus Veräußerung Photovoltaik-Portfolio	907	0
Übrige sonstige betriebliche Erträge	4.385	6.625
Summe	232.784	59.287

Bezüglich des Erstbilanzierungserfolgs verweisen wir auf unsere Ausführungen in Tz. 2.3.1 b).

Die Erträge aus sonstigen Lieferungen und Leistungen resultieren im Wesentlichen aus Verkäufen von Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen, welche keinen Bestandteil der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit darstellen. Diesen stehen sonstige betriebliche Aufwendungen in Höhe von T€ 27.291 gegenüber (Tz. 9).

Die Erträge aus der Auflösung erhaltener Anzahlungen resultieren aus dem Wegfall der Verpflichtung, erhaltene Anzahlungen für Waferlieferungen auf zukünftige Lieferungen anzurechnen. Die Erträge ergeben sich in Höhe von T€ 18.279 (i. Vj. T€ 7.523) aus dem vollständigen Wegfall der Verpflichtung gegenüber mehreren Kunden aufgrund von geschlossenen Aufhebungsvereinbarungen oder Kündigungen und in Höhe von T€ 0 (i. Vj. T€ 2.140) aus Minderabnahmen fest vereinbarter Waferlieferungen aus laufenden Verträgen für das Berichtsjahr.

Den Wechselkursgewinnen stehen Wechselkursverluste in Höhe von T€ 4.175 (i. Vj. T€ 6.777) gegenüber, welche in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen (Tz. 9) ausgewiesen sind.

Die periodenfremden Erträge resultieren im Wesentlichen aus der Rückerstattung von Versicherungsbeiträgen (0,9 Mio. €). Im Vorjahr resultierten die periodenfremden Erträge im Wesentlichen aus einer Rückerstattung eines Energielieferanten (6,6 Mio. €).

Bezüglich der Erträge aus der Veräußerung des Photovoltaik-Portfolios verweisen wir auf unsere Ausführungen in Tz. 2.3.3.

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

Die Schadensersatzleistungen beinhalten insbesondere Versicherungsleistungen für einen entstandenen Betriebsausfallschaden. Im Vorjahr enthielten die Schadensersatzleistungen nahezu vollständig Ausgleichszahlungen für die Nichterfüllung von Langzeitlieferverträgen.

6. MATERIALAUFWAND

in T€	2014	2013
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	396.883	233.697
Aufwendungen für bezogene Leistungen	26.055	38.969
Summe	422.938	272.666

7. PERSONALAUFWAND

in T€	2014	2013
Löhne und Gehälter	115.921	93.081
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung	22.360	19.285
Summe	138.281	112.366

Die Erhöhung der Personalaufwendungen resultiert aus der Übernahme von rund 750 Mitarbeitern für den Betrieb der neuen Fertigungsstätte in Arnstadt/Thüringen. Hierzu verweisen wir auf Tz. 2.3.1 b).

8. ABSCHREIBUNGEN

a) Planmäßige Abschreibungen

Die Zusammensetzung und Aufteilung der planmäßigen Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen und als Finanzinvestition gehaltene Immobilien in Höhe von T€ 41.609 ergeben sich aus dem Anlagenspiegel. Wir verweisen hierzu auf Tz. 16.

b) Wertminderungstest für Geschäfts- und Firmenwerte sowie Sachanlagen und außerplanmäßige Abschreibungen

Die SolarWorld ist im Berichtsjahr nach erfolgreicher finanzieller Restrukturierung auf den Wachstumspfad zurückgekehrt. Die Solarbranche befindet sich dagegen weiterhin in einer Konsolidierungsphase, wenn auch Tendenzen einer Trendwende erkennbar sind. Insofern wurde für alle Vermögenswerte die Werthaltigkeit auf der kleinstmöglichen Aggregationsebene überprüft.

In Summe ergab sich für das Sachanlagevermögen und die immateriellen Vermögenswerte eine außerplanmäßige Wertminderung in Höhe von 3,8 Mio. € (i. Vj. 1,9 Mio. €). Wie auch im Vorjahr standen den außerplanmäßigen Wertberichtigungen keine außerplanmäßigen Auflösungen von abgegrenzten Investitionszuwendungen gegenüber.

Wertaufholungen von Sachanlagen wurden im Berichtsjahr, wie auch im Vorjahr, nicht vorgenommen.

Die Wertminderungsaufwendungen sind in der Gewinn- und Verlustrechnung unter den Abschreibungen ausgewiesen.

aa) Grundannahmen für die Berechnung des erzielbaren BetragsNutzungswert

Die detaillierten Planungsrechnungen für die ersten drei Jahre der produzierenden zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (CGUs) basieren – neben Markt- und Branchentrends, allgemeinen Erwartungen bzgl. makroökonomischer Entwicklungen und eigenen Erfahrungswerten – auf den folgenden wesentlichen Annahmen:

- Fortsetzung des Wachstumstrends beim Absatz
- Kurzfristig überwiegend stabile, mittelfristig – differenziert nach Märkten – leicht sinkende Absatzpreise
- weitere Steigerung der Wirkungsgrade von Solarzellen
- zunächst weitere Reduzierung der Materialkostenquote
- steigende Produktivität und Auslastung in der Fertigung

Unter Berücksichtigung des weiteren kontinuierlichen Wachstums der Umsatzerlöse sowie einer erwarteten Verbesserung der Marktlage, die allerdings aktuell noch immer von Überkapazitäten geprägt ist, wurde auf Basis des letzten Detailplanungsjahres ein mit einer Wachstumsrate von 1 Prozent fortgeführtes Ertragsniveau in den Free Cashflows der Phase der ewigen Rente berücksichtigt.

Bei der Berechnung des Nutzungswerts der getesteten CGUs bestehen Schätzungsunsicherheiten für die zugrunde liegenden Annahmen besonders hinsichtlich der:

- Bruttogewinnmargen,
- Rohstoff- und Materialpreisentwicklung,
- Ausbringungsmengen im Betrachtungszeitraum und
- Diskontierungszinssätze (inkl. der zugrunde gelegten Wachstumsrate).

BRUTTOGEWINNMARGEN. Die Bruttogewinnmargen resultieren aus den geplanten Verrechnungs- und Absatzpreisen und der geplanten Kostenentwicklung. Für die produktionsschrittsspezifische Entwicklung der Stückkosten („Step Costs“) wurde grundsätzlich von einer Ausbringungsmenge ausgegangen, die keine Erweiterungsinvestitionen beinhaltet. Weiterhin wird mit Produktivitätssteigerungen und überwiegend mit Materialpreissenkungen (teilweise konjunkturbedingter Anstieg von Rohstoffkosten) gerechnet. In den nächsten zwei Jahren geht die SolarWorld AG von einer Stabilisierung bzw. einem leichten Rückgang der Marktpreise für Solarmodule und einer zyklischen Entwicklung auf sich nachhaltig verbesserndem Ertragsniveau aus.

ROHSTOFF- UND MATERIALPREISENTWICKLUNG. In die Schätzungen fließen die veröffentlichten Preisindizes für wichtige Rohstoffe wie zum Beispiel Silizium und Silber ein. Für die Rohstoffe werden tatsächliche vergangenheitsorientierte Rohstoff- und Materialpreisentwicklungen als Indikator für künftige Preisentwicklungen

herangezogen und – sofern notwendig – um Einschätzungen des Managements ergänzt.

ANNAHMEN ÜBER DIE AUSBRINGUNGSMENGEN. Grundsätzlich geht die SolarWorld AG für die Bestimmung des Nutzungswerts im Rahmen der Impairment-Tests von nahezu Vollauslastung im Jahr 2015 sowie von Vollauslastung in den Jahren 2016 und 2017 aus. Bei der Ausbringungsmenge in Watt Peak wird durch technischen Fortschritt (steigende Wirkungsgrade) und Effizienzsteigerungsprogramme in der Produktion ein Anstieg erwartet.

DISKONTIERUNGSSÄTZE. Die Diskontierungssätze spiegeln die aktuellen Markteinschätzungen hinsichtlich der der SolarWorld AG zuzuordnenden spezifischen Risiken wider. Die Abzinsungssätze wurden basierend auf den branchenüblichen durchschnittlichen gewichteten Kapitalkosten (WACC) abgeleitet.

SCHÄTZUNGEN DER NACHHALTIGEN WACHSTUMSRATE. Die einheitlich zugrunde gelegte Wachstumsrate in der Phase der ewigen Rente beträgt für alle CGUs 1,0 Prozent.

Beizulegender Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten

Die Berechnungen des Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten für einen Teil der Maschinen und Anlagen zum Abschlussstichtag basieren grundsätzlich auf dem Vergleichsverfahren und somit auf Marktpreisen, Vergleichstransaktionen oder Vergleichsmultiplikatoren. Wenn keine Vergleichswerte verfügbar waren, wurde das Sachwertverfahren angewendet. Die Wertermittlung erfolgt dabei ausgehend von Wiederbeschaffungswerten vermindert um Abschreibungen und Abschläge wegen wirtschaftlicher bzw. technischer Überalterung. Das Ertragswertverfahren wurde bei der Wertermittlung von Maschinen nicht angewendet, da aufgrund von Besonderheiten in der Solarbranche, insbesondere dem Wegfall von Subventionen sowie aggressiver Konkurrenz von staatlich subventionierten Anbietern aus China, ein zukünftiger Ertrag nicht verlässlich vorhergesagt werden kann.

bb) Ergebnisse der Wertminderungstests

Für die CGU „Wafer USA“, die am Standort Hillsboro (Oregon, USA) die Produktion monokristalliner Wafer umfasst und die in das Segment „Produktion USA“ einbezogen wird, war eine Wertberichtigung in Höhe von 0,7 Mio. € (i. Vj. 0,0 Mio. €) notwendig. Für die wesentlichen Vermögenswerte lagen sachverständige Ermittlungen der Nettoveräußerungswerte vor. Die Nettoveräußerungswerte der übrigen Vermögenswerte wurden aus diesen Werten abgeleitet.

Auf einzelne Vermögenswerte wurden aufgrund einer Neubewertung der zukünftigen Nutzbarkeit außerplanmäßig Wertminderungen in Höhe von T€ 3.138 vorgenommen (i. Vj. T€ 1.893).

9. SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

in T€	2014	2013
Wertberichtigung/Verlust von geleisteten Anzahlungen und Rückforderungsansprüchen	30.321	76.021
Aufwendungen in Zusammenhang mit sonstigen Lieferungen und Leistungen	27.291	520
Fremdpersonaleinsatz	15.865	8.494
Vertriebsaufwendungen	14.642	11.622
Instandhaltungsaufwendungen	14.624	11.750
Rechts-, Beratungs- und Prüfungskosten	12.727	15.782
Werbekosten	8.014	9.658
Reisekosten	4.231	3.973
Aufwand aus der Zuführung zu anderen Rückstellungen	4.189	2.647
Kursverluste	4.175	6.777
Datenverarbeitungsleistungen	3.942	2.549
Versicherungen und Beiträge	3.665	3.645
Mieten und Pachten	2.873	2.850
Periodenfremde Aufwendungen	2.795	534
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen (Fremdleistungen)	2.525	4.062
Abwasser und Abfallbeseitigung	2.265	1.180
Sonstige Steuern	2.173	1.907
Aufwand aus der Zuführung zur Gewährleistungsrückstellung	1.923	914
Verlust aus dem Abgang von zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	1.514	0
Telefon, Porto, Internet	1.510	1.370
Übrige sonstige betriebliche Aufwendungen	13.634	19.225
Summe	174.898	185.480

Die Wertberichtigung bzw. der Verlust von geleisteten Anzahlungen resultiert ausschließlich aus der Neubewertung bzw. Neuregelung der in der Vergangenheit abgeschlossenen langfristigen Abnahmeverträge für Silizium und hierfür geleistete Anzahlungen. Wir verweisen auch auf unsere Erläuterungen unter der Tz. 2.5.

Die Rechts-, Beratungs- und Prüfungskosten sind, wie bereits im Vorjahr, durch die im Berichtsjahr abgeschlossene finanzielle Restrukturierung geprägt. Darüber hinaus sind Aufwendungen für Schadensersatzleistungen und Restrukturierungsgebühren für die Gläubiger angefallen, die, wie auch im Vorjahr, in den anderen Finanzaufwendungen ausgewiesen sind. Wir verweisen auf unsere Ausführungen in Tz. 11. Einen ebenfalls wesentlichen Einfluss auf die Rechts-, Beratungs- und Prüfungskosten hat im Berichtsjahr außerdem die Anti-Dumping-Klage der SolarWorld in den USA.

In den Mieten und Pachten sind Mindestleasingzahlungen aus Operating-Leasingverhältnissen in Höhe von T€ 1.919 (i. Vj. T€ 1.811) enthalten.

Die periodenfremden Aufwendungen betreffen insbesondere die Korrektur abgegrenzter Investitionszulagen, für die im Berichtsjahr korrigierte Bescheide ergangen sind.

Den Wechselkursverlusten stehen Wechselkursgewinne in Höhe von T€ 11.631 (i. Vj. T€ 3.193) gegenüber, welche in den sonstigen betrieblichen Erträgen (Tz. 5) ausgewiesen sind.

10. AUFWENDUNGEN FÜR FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Im Geschäftsjahr entfielen auf die Forschungs- und Entwicklungstätigkeit des SolarWorld-Konzerns Aufwendungen in Höhe von insgesamt T€ 28.995 (i. Vj. T€ 26.491).

11. FINANZERGEBNIS

a) Ergebnis aus at Equity bewerteten Anteilen

in T€	2014	2013
Erträge aus at Equity bewerteten Anteilen	20	0
Aufwendungen aus at Equity bewerteten Anteilen	-9.598	-5.309
Summe	-9.578	-5.309

Der Ertrag aus at Equity bewerteten Anteilen resultiert aus der Auskehrung des Liquidationserlöses der bereits im Vorjahr liquidierten SolarCycle GmbH.

Die im Berichtsjahr ausgewiesenen Aufwendungen aus at Equity bewerteten Anteilen betreffen, wie bereits im Vorjahr, ausschließlich die Qatar Solar Technologies Q.S.C.

b) Zins- und andere Finanzerträge

in T€	2014	2013
Zinserträge	103	154
Andere Finanzerträge	393	219
Summe	496	373

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

c) Zins- und andere Finanzaufwendungen

in T€	2014	2013
Zinsaufwendungen	30.532	60.680
Andere Finanzaufwendungen	7.821	9.607
Summe	38.353	70.286

Die Zinsaufwendungen enthalten ausschließlich Zinsen für finanzielle Verbindlichkeiten, die als „zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet“ kategorisiert sind. Sie resultieren aus den bis zum Vollzug

der finanziellen Restrukturierung bestehenden alten Finanzverbindlichkeiten, aus den aus der finanziellen Restrukturierung neu entstandenen Kreditfazilitäten und Anleihen sowie aus verzinslichen Verbindlichkeiten des SolarWorld-Konzerns gegenüber seinen Mitarbeitern im Rahmen von variablen Vergütungsansprüchen.

Andere Finanzaufwendungen enthalten in Höhe von T€ 6.347 (i. Vj. T€ 7.860) Aufwendungen im Zusammenhang mit der Restrukturierung von Finanzverbindlichkeiten aus Schadensersatzleistungen und Restrukturierungsgebühren für Gläubiger.

Aktivierungsfähige Fremdkapitalkosten, die zur Minderung der Zinsaufwendungen führen würden, liegen wie im Vorjahr nicht vor.

d) Sonstiges Finanzergebnis

in T€	2014	2013
Nettogewinne und -verluste aus		
designiert als zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten	-988	-539
zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Vermögenswerten	-103	93
zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten finanziellen Verbindlichkeiten	555.726	0
Wechselkursgewinne/-verluste	3.074	-1.072
Summe	557.709	-1.518

Das Nettoergebnis der Kategorie „designiert als zum beizulegenden Zeitwert bewertet“ ist nicht durch Veränderungen des Bonitätsrisikos beeinflusst.

Am 24. Februar 2014 wurde die finanzielle Restrukturierung der SolarWorld AG vollzogen. Damit wurden die Finanzverbindlichkeiten der SolarWorld AG von rund 1 Mrd. € um 570 Mio. € auf 427 Mio. € reduziert und die im Januar 2013 begonnene finanzielle Restrukturierung der SolarWorld AG abgeschlossen. Hieraus resultiert ein Sanierungsgewinn in Höhe von 555,7 Mio. €, der im sonstigen Finanzergebnis ausgewiesen ist. Wir verweisen auf unsere Ausführungen in Tz. 32.

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

12. ERTRAGSTEUERN

Das ausgewiesene Steuerergebnis setzt sich wie folgt zusammen:

in T€	2014	2013
Tatsächlicher Steueraufwand Inland	2.642	2.091
Tatsächlicher Steueraufwand Ausland	431	1.292
Tatsächlicher Steueraufwand gesamt	3.073	3.383
Latenter Steueraufwand/-ertrag Inland	105.393	-40.471
Latenter Steueraufwand/-ertrag Ausland	19	-8
Latenter Steueraufwand/-ertrag gesamt	105.412	-40.480
Ausgewiesenes Steuerergebnis gesamt	108.485	-37.097

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

In den US-Gesellschaften sind im abgelaufenen Jahr sowie in den Vorjahren steuerliche Verluste angefallen. An die Aktivierung latenter Steuern auf diese Verlustvorträge stellt IAS 12 im Falle von Verlusten in der jüngeren Vergangenheit hohe Anforderungen, die

zum Stichtag nicht erfüllt sind. Daher wurden, wie im Vorjahr, auch im Geschäftsjahr 2014 keine aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge der US-Gesellschaften gebildet. Bei den US-Gesellschaften wären dies potenziell T€ 21.007 (i. Vj. T€ 43.088) gewesen.

Die in den US-Gesellschaften angefallenen steuerlichen Verluste belaufen sich im Hinblick auf die „Federal Tax“ (Ertragsteuer des Bundes) auf umgerechnet rund 574 Mio. €. Sie können mindestens bis ins Jahr 2024 mit steuerlichen Gewinnen verrechnet werden und verfallen dann sukzessive in den Jahren 2025 bis 2034. Auf diese Verlustvorträge entfallen latente Steueransprüche in Höhe von rund 178 Mio. €. Im Hinblick auf die „State Tax“ (Ertragsteuer der Bundesstaaten) belaufen sich die steuerlichen Verlustvorträge auf rund 550 Mio. €. Sie verteilen sich auf die Bundesstaaten Kalifornien (229 Mio. €), Oregon (299 Mio. €) und sonstige Bundesstaaten (21,7 Mio. €). In Kalifornien können sie mindestens bis ins Jahr 2018 mit steuerlichen Gewinnen verrechnet werden. In Höhe von rund 35 Mio. € verfallen sie dann sukzessive in den Jahren 2019 bis 2021. Im Übrigen (194 Mio. €) verfallen sie im Jahr 2034. In Oregon verfallen die Verlustvorträge sukzessive ab dem Jahr 2022. In den sonstigen Bundesstaaten verfallen die Verlustvorträge von 21,7 Mio. € sukzessive ab dem Jahr 2025. Insgesamt entfallen auf diese Verlustvorträge latente Steueransprüche von rund 46 Mio. €.

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

in T€	Aktive latente Steuern		Passive latente Steuern	
	31.12.14	31.12.13	31.12.14	31.12.13
Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	122.295	133.310	27.151	7.268
Übrige langfristige Vermögenswerte	0	4.863	10.284	2.979
Kurzfristige Vermögenswerte	7.577	38.423	1.973	375
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	0	241	689	0
Abgegrenzte Investitionszuwendungen	997	1.197	696	899
Übrige langfristige Schulden	3.636	2.704	29.253	3.302
Kurzfristige Schulden	10.270	5.680	4.366	836
Steuerlich nutzbare Verlustvorträge	177	86.982	0	0
Wertberichtigung auf aktive latente Steuern	-123.381	-138.936	0	0
Summe	21.571	134.464	74.412	15.659
Saldierung	-20.004	-13.086	-20.004	-13.086
Bilanziell ausgewiesene latente Steuern	1.567	121.378	54.408	2.573

Zum Bilanzstichtag wurden wie auch im Vorjahr mangels Bestehens von Sicherungsbeziehungen keine latenten Steueransprüche und latenten Steuerverpflichtungen erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst.

Zum 31. Dezember 2014 wurden wie auch im Vorjahr gemäß IAS 12.39 keine latenten Steuerschulden auf temporäre Differenzen im Zusammenhang mit Anteilen an Tochterunternehmen sowie an assoziierten Unternehmen erfasst. Die entsprechenden temporären Differenzen belaufen sich auf insgesamt T€ 10.627 (i. Vj. T€ 3.612).

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

in T€	2014	2013
Ergebnis vor Ertragsteuern	572.649	-265.403
Erwarteter Ertragsteuersatz (inkl. Gewerbesteuer)	30,0%	30,0%
Erwartetes Ergebnis aus Ertragsteuern	171.795	-79.621
Abweichende in- und ausländische Steuerbelastung	-2.043	-4.425
Periodenfremde tatsächliche Steuern	1.552	1.393
Steuern aus nicht abzugsfähigen Aufwendungen	1.374	2.168
Steuerminderungen aufgrund steuerfreier Erträge	-18.893	-1.467
Effekt aus Erstabzugsfähiger Erfolg	-41.680	0
Nutzung von in Vorjahren wertberichtigten latenten Steuern	-10.740	0
Wertberichtigung auf aktive latente Steuern	3.670	24.563
Nachversteuerung gem. §2a EStG	0	19.268
Sonstige Abweichungen des Steueraufwands	3.450	1.024
Ausgewiesenes Ergebnis aus Ertragsteuern	108.485	-37.097
Effektiver Ertragsteuersatz	18,9%	14,0%

13. ERGEBNIS JE AKTIE

Das Ergebnis je Aktie wird ermittelt als Quotient aus dem Konzernergebnis und dem gewichteten Durchschnitt der während des Geschäftsjahres im Umlauf befindlichen Aktienanzahl. Da keine Optionsrechte oder Wandlungsrechte ausstehen, war die Kennzahl „verwässertes Ergebnis je Aktie“ wie im Vorjahr nicht einschlägig. Das Konzernergebnis resultiert ausschließlich aus fortgeführter Geschäftstätigkeit. Der bei der Ermittlung des Ergebnisses je Aktie zugrunde liegende gewichtete Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Aktien wurde zum Stichtag neu berechnet und beläuft sich auf 12.794.495 Stück. In Folge der im ersten Quartal 2014 durchgeführten vereinfachten Kapitalherabsetzung hat sich die Aktienanzahl zunächst im Verhältnis 150:1 reduziert; die Vorjahreswerte des gewichteten Durchschnitts der im Umlauf befindlichen Aktien und des Ergebnisses je Aktie wurden gem. IAS 33.64 entsprechend angepasst. Durch die ebenfalls im ersten Quartal 2014 erfolgte Kapitalerhöhung gegen Sacheinlagen wurde das Grundkapital der SolarWorld AG von 744.800,00 € um 14.151.200,00 € auf 14.896.000,00 € erhöht.

Im Mai 2014 hat die SolarWorld AG zudem insgesamt 6.164 eigene Aktien für einen Betrag von T€ 177 veräußert. Per 31. Dezember 2014 befinden sich keine eigenen Aktien mehr im Besitz der Gesellschaft (per 31. Dezember 2013: 924.607 Aktien; nach erfolgter vereinfachter Kapitalherabsetzung 6.164 Aktien). Die mit der Veräußerung verbundenen Auswirkungen auf die Posten des Eigenkapitals sind im Eigenkapitalsspiegel dargestellt.

14. GESAMTERGEBNISRECHNUNG

Der SolarWorld-Konzern hat entschieden, das Gesamtergebnis in zwei getrennten Aufstellungen, einer Gewinn- und Verlustrechnung und einer Gesamtergebnisrechnung, darzustellen. Die Gesamtergebnisrechnung schließt sich direkt an die Gewinn- und Verlustrechnung an.

Da die Beträge, die vom Eigenkapital ins Periodenergebnis umgliedert bzw. den Anschaffungskosten nicht finanzieller Vermögenswerte zugeordnet wurden, und die ergebnisneutralen Gewinne und Verluste inkl. der Steuereffekte bereits in der Gesamtergebnisrechnung dargestellt sind, sind an dieser Stelle keine weiteren Angaben vorzunehmen.

15. SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

a) Segmentangaben

Die Darstellung der Segmentberichterstattung folgt dem „full management approach“. Unverändert zum Vorjahr wurden die folgenden berichtspflichtigen Geschäftssegmente identifiziert:

- Produktion Deutschland
- Produktion USA
- Handel

Hintergrund ist die bei der SolarWorld AG vorherrschende interne Organisations-, Berichts- und Steuerungsstruktur, welche die Produktion sowie den Vertrieb von Solarsystemen und Solarmodulen in den Mittelpunkt stellt. Übergeordnetes Konzernziel ist es, die vorhandenen Synergie- und Effizienzpotenziale der gesamten Wertschöpfungskette zu heben und so strategische Wettbewerbsvorteile für die Vermarktung von Solarsystemen erzielen zu können.

Für Zwecke der Segmentberichterstattung wurden die Geschäftssegmente „Produktion Freiberg“ und „Produktion Arnstadt“ zum

berichtspflichtigen Segment „Produktion Deutschland“ zusammengefasst. Wir verweisen auch auf unsere Ausführungen in Tz. 2.3.1 b).

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

Das operative Segment „Handel“ umfasst den weltweiten Vertrieb von Solarsystemen und Solarmodulen sowie die Aktivitäten der Solarparc GmbH.

In die Kategorie „alle sonstigen Segmente“ gehen verschiedene Geschäftstätigkeiten des Konzerns ein, deren finanzieller Einfluss in 2014 nicht wesentlich für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns war.

Für die einzelnen Segmente gelten wie im Vorjahr die gleichen Rechnungslegungsgrundsätze, wie sie für den Konzern gelten.

INFORMATIONEN ÜBER GESCHÄFTSSEGMENTE FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2014

in Mio. €	Produktion Deutschland	Produktion USA	Handel	Alle sonstigen Segmente	Überleitung	Konsolidiert
Umsätze						
Externe Umsätze	13	0	560	0	0	573
Intersegment-Umsätze	330	175	4	14	-523	0
Umsätze gesamt	343	175	564	14	-523	573
EBITDA	121	-9	-13	11	-2	108
Planmäßige Abschreibungen	-25	-9	-2	-6	0	-42
Außerplanmäßige Abschreibungen	0	-4	0	0	0	-4
Betriebsergebnis (EBIT)	96	-22	-15	5	-2	62
Finanzergebnis						511
Ergebnis vor Ertragsteuern						573
Ertragsteuern						-109
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten						464
Konzernergebnis						464
Zahlungsunwirksamer Ertrag aus Erstbilanzierung	137	0	0	0		137
Sonstige wesentliche zahlungsunwirksame Erträge	22	0	0	1		23
Wesentliche zahlungsunwirksame Aufwendungen	-36	-1	-2	0		-39

INFORMATIONEN ÜBER GESCHÄFTSSEGMENTE FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2013

in Mio. €	Produktion Deutschland	Produktion USA	Handel	Alle sonstigen Segmente	Überleitung	Konsolidiert
Umsätze						
Externe Umsätze	18	2	436	0	0	456
Intersegment-Umsätze	193	123	0	14	-330	0
Umsätze gesamt	211	125	436	14	-330	456
EBITDA	-75	-29	-57	6	8	-147
Planmäßige Abschreibungen	-22	-9	-3	-6	0	-40
Außerplanmäßige Abschreibungen	0	-2	0	0	0	-2
Betriebsergebnis (EBIT)	-97	-40	-60	0	8	-189
Finanzergebnis						-77
Ergebnis vor Ertragsteuern						-266
Ertragsteuern						38
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten						-228
Konzernergebnis						-228
Wesentliche zahlungsunwirksame Erträge	15	0	0	1		16
Wesentliche zahlungsunwirksame Aufwendungen	-89	-9	-1	-1		-100

Die Überleitungsspalte enthält im Bereich der Intersegment-Umsätze Eliminierungen aus der Aufwands- und Ertragskonsolidierung.

Die Überleitung der Summe der Segmentergebnisse auf das Konzernergebnis erklärt sich im Wesentlichen aus der Zwischenergebniseliminierung sowie durch weitere unwesentliche ertragswirksame Konsolidierungsbuchungen.

Die Umsatzerlöse der Kategorie „alle sonstigen Segmente“ in Höhe von 14 Mio. € (i. Vj. 14 Mio. €) enthalten im Wesentlichen Umsatzerlöse aus konzerninternen Forschungs- und Entwicklungsleistungen.

Die sonstigen wesentlichen zahlungsunwirksamen Erträge enthalten die Auflösungen erhaltener Anzahlungen sowie die Auflösung abgegrenzter Investitionszuwendungen. Die wesentlichen

zahlungsunwirksamen Aufwendungen enthalten im Wesentlichen Wertberichtigungen auf Vorräte, Forderungen und geleistete Anzahlungen.

b) Angaben auf Unternehmensebene

Hinsichtlich des Aufrisses der Umsatzerlöse nach Produkten und Leistungen verweisen wir auf unsere Angaben in Tz. 3.

Es gibt keinen externen Kunden, der mehr als 10 Prozent der Umsatzerlöse des SolarWorld-Konzerns auf sich vereint.

Die Zuordnung der Umsätze zu den einzelnen Ländern bzw. Regionen erfolgt auf Basis der Rechnungsstellung. Ein Umsatz gilt als in dem Land erzielt, in dem der Rechnungsadressat seinen Unternehmenssitz hat.

in Mio. €	Umsatzerlöse		Immaterielle Vermögensgegenstände, Sachanlagen und als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	
	2014	2013	31.12.14	31.12.13
Deutschland	97	134	301	251
Übriges Europa	157	119	0	0
Asien	71	26	0	0
USA	225	155	72	80
Sonstige	23	22	0	0
Summe	573	456	373	330

ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERNBILANZ

16. ENTWICKLUNG DER IMMATERIELLEN VERMÖGENSWERTE, SACHANLAGEN SOWIE DER ALS FINANZINVESTITION GEHALTENEN IMMOBILIEN

Die Zusammensetzung und Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte, Sachanlagen sowie der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien ist aus der nachfolgenden Darstellung ersichtlich:

in T€	Anschaffungs- und Herstellungskosten							Stand 31.12.14
	Stand 1.1.14	Zugang aus Unternehmens- zusammen- schluss	Umbuchung	Zugang	Umgliederung als zur Veräuße- rung gehalten	Abgang	Währungs- differenz	
I. Immaterielle Vermögenswerte								
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	32.177	539	23	1.711	0	2.644	814	32.620
2. Geschäfts- oder Firmenwerte	39.524	0	0	0	0	0	0	39.524
3. Erkundung und Evaluierung	1.560	0	0	302	0	0	0	1.862
4. Geleistete Anzahlungen	902	0	-23	4.955	0	0	0	5.834
	74.163	539	0	6.968	0	2.644	814	79.840
II. Sachanlagen								
1. Grundstücke und Gebäude	365.688	58.844	0	346	9.296	5.721	15.352	425.214
2. Technische Anlagen und Maschinen	962.558	8.051	1.825	6.729	0	23.153	44.057	1.000.068
3. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	38.290	878	39	1.102	0	5.929	707	35.086
4. Anlagen im Bau und geleistete Anzahlungen	9.081	0	-1.864	5.564	0	2.687	554	10.648
	1.375.617	67.773	0	13.741	9.296	37.490	60.670	1.471.016
III. Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	16.245	0	0	0	0	0	0	16.245
	1.466.025	68.312	0	20.709	9.296	40.133	61.485	1.567.101

in T€	Anschaffungs- und Herstellungskosten							Stand 31.12.13
	Stand 1.1.13		Umbuchung	Zugang	Umgliederung als zur Veräuße- rung gehalten	Abgang	Währungs- differenz	
I. Immaterielle Vermögenswerte								
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	31.365		966	710	0	532	-332	32.177
2. Geschäfts- oder Firmenwerte	39.524		0	0	0	0	0	39.524
3. Erkundung und Evaluierung	892		0	668	0	0	0	1.560
4. Geleistete Anzahlungen	258		-119	785	0	21	-2	902
	72.039		847	2.163	0	553	-334	74.163
II. Sachanlagen								
1. Grundstücke und Gebäude	367.565		2.652	938	0	0	-5.466	365.688
2. Technische Anlagen und Maschinen	982.128		7.296	16.102	0	28.171	-14.796	962.558
3. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	39.479		60	529	0	1.446	-332	38.290
4. Anlagen im Bau und geleistete Anzahlungen	17.074		-9.967	2.355	0	169	-212	9.081
	1.406.245		41	19.924	0	29.787	-20.806	1.375.617
III. Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	26.094		-888	670	9.630	0	0	16.245
	1.504.378		0	22.757	9.630	30.340	-21.140	1.466.025

Betreffend der Zugänge aus Unternehmenszusammenschluss verweisen wir auf unsere Ausführungen in Tz. 2.3.1 b).

Abschreibungen							Buchwerte		
Stand 1.1.14	Umbuchung	Zugänge planmäßig	Zugänge außer-planmäßig	Umgliederung als zur Veräußerung gehalten	Abgang	Währungs-differenz	Stand 31.12.14	Stand 31.12.14	Stand 31.12.13
26.214	0	1.921	93	0	2.541	725	26.411	6.209	5.963
39.524	0	0	0	0	0	0	39.524	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	1.862	1.560
0	0	0	105	0	0	0	105	5.729	902
65.738	0	1.921	198	0	2.541	725	66.040	13.800	8.425
254.792	0	5.687	2.904	2.904	5.843	11.780	266.417	158.797	110.896
776.989	300	31.976	0	0	19.634	38.577	828.208	171.860	185.569
30.771	0	1.714	693	0	5.871	617	27.924	7.162	7.519
6.199	-300	0	36	0	2.645	443	3.732	6.916	2.882
1.068.751	0	39.377	3.633	2.904	33.993	51.417	1.126.281	344.735	306.866
1.139	0	311	0	0	0	0	1.450	14.795	15.106
1.135.628	0	41.609	3.831	2.904	36.535	52.141	1.193.771	373.330	330.397

Abschreibungen							Buchwerte		
Stand 1.1.13	Umbuchung	Zugänge planmäßig	Zugänge außer-planmäßig	Umgliederung als zur Veräußerung gehalten	Abgang	Währungs-differenz	Stand 31.12.13	Stand 31.12.13	Stand 31.12.12
24.361	662	1.775	0	0	295	-289	26.214	5.963	7.004
39.524	0	0	0	0	0	0	39.524	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	1.560	892
0	0	0	0	0	0	0	0	902	258
63.885	662	1.775	0	0	295	-289	65.738	8.425	8.154
253.261	533	4.982	0	0	0	-3.984	254.792	110.896	114.304
781.065	2.029	32.232	1.893	0	27.475	-12.755	776.989	185.569	201.062
29.838	0	2.539	0	0	1.328	-278	30.771	7.519	9.640
11.621	-3.176	-1.933	0	0	147	-165	6.199	2.882	5.452
1.075.786	-615	37.820	1.893	0	28.951	-17.182	1.068.751	306.866	330.459
1.127	-47	389	0	330	0	0	1.139	15.106	24.967
1.140.798	0	39.984	1.893	330	29.246	-17.471	1.135.628	330.397	363.580

17. IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Die unter den immateriellen Vermögenswerten ausgewiesene „Erkundung und Evaluierung“ in Höhe von T€ 1.862 (i. Vj. T€ 1.560) betrifft Ausgaben für die Erkundung des Ost-Erzgebirges auf Lithiumvorkommen, die gemäß IFRS 6 aktiviert wurden. Darüber hinaus wurden keine selbsterstellten immateriellen Vermögenswerte aktiviert.

18. SACHANLAGEN

Leasingverhältnisse nach IAS 17, die zu einer Aktivierung eines Vermögenswerts führen würden, liegen nicht vor.

19. ALS FINANZINVESTITION GEHALTENE IMMOBILIEN

Der Gebäudekomplex der Auermühle, in dem sich das Vertriebszentrum der SolarWorld AG befindet, ist in Teilen fremdvermietet. Die betroffenen Gebäudeteile werden daher als „als Finanzinvestition gehaltene Immobilien“ eingestuft. Der Marktwert dieser Gebäudeteile beläuft sich auf 14,7 Mio. € (i. Vj. 14,9 Mio. €) und liegt damit 0,1 Mio. € (i. Vj. 0,2 Mio. €) unter deren Buchwert.

Der Marktwert der Immobilie wurde von unabhängigen Gutachtern ermittelt. Aufgrund der Art der Immobilie und des Fehlens von Vergleichsdaten wurden für die Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes der Immobilie keine beobachtbaren Markttransaktionen herangezogen. Stattdessen wurde der beizulegende Zeitwert grundsätzlich mithilfe des Ertragswertverfahrens unter Anwendung der nachfolgenden Annahmen ermittelt.

	2014	2013
Marktmiete	11,30 €/qm	11,30 €/qm
Mietausfallwagnis	4%	4%
Kapitalisierungszinssatz	5,80%	5,80%
Restnutzungsdauer	unendlich	unendlich

Mit den als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien wurden im Geschäftsjahr Mieterträge in Höhe von T€ 659 (i. Vj. T€ 965) erzielt. Den vermieteten Teilen stehen Aufwendungen von T€ 170 (i. Vj. T€ 255) gegenüber. Für die nicht vermieteten Teile sind Aufwendungen in Höhe von T€ 162 (i. Vj. T€ 162) entstanden. In den Vorjahresangaben ist eine zweite Immobilie bis zum Zeitpunkt ihrer Klassifizierung als zur Veräußerung gehalten berücksichtigt.

Es bestehen keine Beschränkungen hinsichtlich der Veräußerbarkeit von als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien und keine vertrag-

lichen Verpflichtungen, als Finanzinvestition gehaltene Immobilien zu kaufen, zu erstellen oder zu entwickeln.

Hinsichtlich der Überleitungsrechnung, welche die Entwicklung des Buchwerts der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien darstellt, verweisen wir auf den Anlagenspiegel in Tz. 16.

Die künftigen Mindestmietzahlungen aus den vermieteten Teilen stellen sich wie folgt dar:

in T€	2014	2013
Innerhalb des nächsten Jahres	641	748
Von 2 bis 5 Jahren	160	936
Summe	801	1.684

20. AT EQUITY BEWERTETE ANTEILE

in T€	31.12.14	31.12.13
Qatar Solar Technologies Q.S.C. (29%)	10.583	18.891

Die SolarWorld AG ist mit 29 Prozent am Vermögen und am Ergebnis der Qatar Solar Technologies Q.S.C. mit Sitz im Emirat Qatar beteiligt. Gemeinsam mit der Qatar Foundation und der Qatar Development Bank errichtet die SolarWorld eine Produktionsstätte für Polysilizium.

Bezüglich der Angaben zu Beziehungen zu nahestehenden Personen verweisen wir auf die Tz. 43.

Die folgende Tabelle enthält zusammengefasste Finanzinformationen zu den at Equity bewerteten Anteilen. Die Werte beziehen sich auf die auf den SolarWorld-Konzern entfallenden Anteile, nicht auf die Werte eines fiktiven Anteilsbesitzes von 100 Prozent.

in T€	2014	2013
Anteiliges Vermögen	274.938	144.407
davon kurzfristig	26.949	11.843
davon langfristig	247.989	132.564
Anteilige Schulden	266.046	128.132
davon kurzfristig	21.656	26.896
davon langfristig	244.390	101.236
Anteilige Umsatzerlöse	44	0
Anteilige Jahresergebnisse	-9.598	-5.309

21. LANGFRISTIGE SONSTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Die übrigen finanziellen Vermögenswerte enthalten in Höhe von T€ 5.200 den langfristigen Anteil der Forderung aus negativem Kaufpreis. Wir verweisen auf unsere Ausführungen in Tz. 2.3.1. Der kurzfristige Teil ist in den sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten ausgewiesen (siehe Tz. 28).

Im Vorjahr waren hier im Wesentlichen als langfristig eingestufte Beträge für Rückdeckungsversicherungen in Höhe von T€ 331, die gemäß IFRIC 14 und IAS 19 bilanziert wurden, ausgewiesen. Die Rückdeckungsversicherungen wurden im Zusammenhang mit Altersteilzeitverpflichtungen abgeschlossen und zum Stichtag mit den daraus entstandenen Erfüllungsrückständen saldiert. Der kurzfristige Teil ist in den sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten ausgewiesen (siehe Tz. 28).

22. AKTIVE LATENTE STEUERN

Die aktiven latenten Steuern resultieren teilweise aus den von den steuerlichen Grundsätzen abweichenden Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen bei Ansatz und Bewertung von Aktiv- und Passivposten sowie aus aktuellen Verlustvorträgen. Die Entwicklung des Postens ist bei der Erläuterung des Steueraufwands (Tz. 12) dargestellt.

23. SONSTIGE LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE

Dieser Posten enthält den langfristigen Anteil der auf Rohstoffe geleisteten Anzahlungen.

24. VORRÄTE

in T€	31.12.14	31.12.13
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	35.062	33.971
Fertige Erzeugnisse und Waren	53.027	35.759
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	48.047	32.421
Geleistete Anzahlungen (kurzfristig)	21.927	17.000
Summe	158.063	119.151

Bei der vorstehenden Aufschlüsselung wurden nur die Solarmodule als fertige Erzeugnisse des Konzerns qualifiziert.

Im Geschäftsjahr wurden Wertminderungen von Vorräten in Höhe von T€ 6.486 (i. Vj. T€ 15.222) im Aufwand erfasst. Im Berichtsjahr ergaben sich wie im Vorjahr keine Wertaufholungen.

Nahezu sämtliche Vorräte dienen als Sicherheit für die Kreditfazilitäten und Anleihen. Wir verweisen auf Tz. 32.

25. FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Von den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind Forderungen in Höhe von T€ 66.765 (i. Vj. T€ 17.748) als Sicherheit für Darlehensverbindlichkeiten abgetreten.

Die Altersstruktur der Forderungen ergibt sich aus folgender Tabelle:

in T€	31.12.14	31.12.13
Nicht überfällig und nicht wertgemindert	57.859	36.709
Überfällig und nicht wertgemindert		
- bis 30 Tage	10.746	5.509
- zwischen 31 und 60 Tagen	1.483	695
- zwischen 61 und 90 Tagen	366	185
- zwischen 91 und 180 Tagen	378	197
- zwischen 181 und 360 Tagen	77	68
- über 360 Tage	4.878	5.496
Wertgemindert	64	0
Summe	75.851	48.859

Für die nicht wertgeminderten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen lagen keine Anzeichen eines Wertberichtigungsbedarfs vor oder es waren aufgrund von bestehenden Sicherheiten keine Wertberichtigungen zu bilden. Die im Block „zwischen 1 und 90 Tagen“ enthaltenen Forderungen wurden innerhalb des Aufstellungszeitraums des Konzernabschlusses nahezu vollständig beglichen. Ein Großteil der „zwischen 91 bis über 360 Tagen“ enthaltenen Forderungen resultiert aus Waferverkäufen, die überwiegend aus Langfristverträgen stammen. Hinsichtlich diesbezüglicher Ausfallrisiken verweisen wir auf Tz. 40.

Die Wertberichtigungen haben sich wie folgt entwickelt:

in T€	2014	2013
Stand zum 1.1.	27.749	29.593
Verbrauch	-9.625	-2.428
Nettoaufösungen/-zuführungen	786	-58
Währungsumrechnung	33	642
Stand zum 31.12.	18.943	27.749

26. ERTRAGSTEUERFORDERUNGEN

Die Steuerforderungen in Höhe von T€ 809 (i. Vj. T€ 1.353) resultieren insbesondere aus anrechenbarer Kapitalertragsteuer.

27. ÜBRIGE FORDERUNGEN UND VERMÖGENSWERTE

in T€	31.12.14	31.12.13
Umsatzsteuerforderungen	15.274	4.798
Erstattung Stromsteuer	5.487	2.172
Forderung aus Forschungszuschüssen	2.657	1.738
Rechnungsabgrenzungsposten	2.364	3.074
Forderung aus Investitionszulagen	1.634	9.527
Sonstige geleistete Anzahlungen	505	1.308
Sonstiges	4.109	2.617
Summe	32.030	25.234

Die Forderung aus Investitionszulagen bezieht sich auf eine erwartete Auszahlung auf Basis der gesetzlichen Bestimmungen des Investitionszulagengesetzes von 2010 gemäß einem Beschluss der EU-Kommission vom 6. Juli 2010 sowie einem Beschluss der EU-Kommission vom 23. März 2011.

Die offenen Forderungen aus der Erstattung der Stromsteuer resultieren aus dem deutschen Stromsteuergesetz.

28. SONSTIGE KURZFRISTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

in T€	31.12.14	31.12.13
Forderung aus negativem Kaufpreis	33.800	0
Unterbeteiligung Solarparks of Extremadura S.L., Spanien	13.834	13.834
Sicherheitshinterlegungen	2.003	7.753
Derivative Finanzinstrumente	53	103
Verfügungsbeschränkte Bankguthaben	17	2.017
Rückforderungsansprüche	0	59.578
Übrige finanzielle Vermögenswerte	713	256
Summe	50.420	83.541

Der Rückgang der Rückforderungsansprüche im Berichtsjahr resultiert aus einer im Berichtsjahr mit einem Lieferanten erzielten Einigung über die Fortführung der bestehenden Verträge und entsprechender Umgliederung in die Vorräte. Wir verweisen auch auf unsere Erläuterungen in Tz. 2.5 und 9.

Die Unterbeteiligung an der Solarparks of Extremadura S.L., Spanien, resultiert aus einer Kooperationsvereinbarung mit einer 100-prozentigen Tochtergesellschaft der Deutsche Bank AG (DB), in der die DB der Solarparc GmbH das Recht einräumt, am Ergebnis aus der Vermarktung oder alternativ dem Betrieb von Solarparks in Extremadura (Spanien) zu partizipieren. Dem ausgewiesenen Buchwert der Unterbeteiligung steht eine Zahlungsverpflichtung zugunsten der DB in Höhe von T€ 12.667 (siehe Tz. 32) gegenüber, die die DB jederzeit einfordern kann.

29. FLÜSSIGE MITTEL

Die flüssigen Mittel beinhalten fast vollständig Guthaben bei Kreditinstituten. Diese waren zum Bilanzstichtag jeweils bei verschiedenen Banken überwiegend kurzfristig als Termin- und Tagesgelder angelegt. Bankkonten mit Guthaben in Höhe von T€ 475 (i. Vj. T€ 13.555) unterliegen Pfändungsvereinbarungen. Im Vorjahr waren im Rahmen der Projektfinanzierung von Photovoltaikanlagen zudem Mindestkassenbestände in Höhe von T€ 155 vorzuhalten, die somit nicht frei verfügbar waren.

30. ZUR VERÄUSSERUNG BESTIMMTE VERMÖGENSWERTE

Die zur Veräußerung bestimmten Vermögenswerte haben sich gegenüber dem Vorjahr insbesondere aufgrund der beabsichtigten Veräußerung eines Grundstückes in den USA und von übernommenen Produktionsanlagen und weiteren Vermögenswerten der Bosch Solar Energy AG erhöht. Gegenläufig wirkte sich die im Berichtsjahr erfolgte Veräußerung einer Immobilie der SolarWorld AG in Bonn-Buschdorf aus. Auf zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte ist im Berichtsjahr eine Abwertung von T€ 325 (i. Vj. T€ 818) erfolgt, die in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten sind.

31. EIGENKAPITAL

a) Gezeichnetes Kapital

Das Grundkapital beträgt zum Bilanzstichtag T€ 14.896 (i. Vj. T€ 111.720) und umfasst ausschließlich Stammaktien. Es handelt sich um 14.896.000 (i. Vj. 111.720.000) nennwertlose Stückaktien, die auf den Inhaber lauten.

b) Genehmigtes Kapital

In der Hauptversammlung vom 20. Mai 2010 wurden die in den vorherigen Hauptversammlungen genehmigten Erhöhungen des Grundkapitals aufgehoben sowie der Vorstand für die Höchstdauer von 5 Jahren, also bis zum 20. Mai 2015, ermächtigt, unter Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital ein- oder mehrmalig um bis zu insgesamt € 55.860.000,00 durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber oder Namen lautender Stückaktien gegen Bar- oder Sacheinlage erhöhen zu dürfen.

Am 7. August 2013 beschloss die Hauptversammlung der SolarWorld AG die ersatzlose Aufhebung des genehmigten Kapitals. Die Eintragung dieses Hauptversammlungsbeschlusses in das Handelsregister war jedoch an die Durchführung der ebenfalls durch die Hauptversammlung vom 7. August 2013 beschlossenen Kapitalmaßnahmen geknüpft, welche wesentlicher Bestandteil des Restrukturierungskonzepts der Gesellschaft waren. Die Eintragung ist am 24. Februar 2014 erfolgt.

Am 30. Mai 2014 fand die erste ordentliche Hauptversammlung der SolarWorld AG nach Abschluss der finanziellen Restrukturierung statt. Die Hauptversammlung hat den Vorstand ermächtigt, unter Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital ein- oder mehrmalig um bis zu insgesamt € 7.448.000,00 bis zum 30. Mai 2019 durch die Ausgabe von neuen, auf den Inhaber oder

Namen lautende Stückaktien gegen Bar- oder Sacheinlage zu erhöhen. Dies soll der Gesellschaft zukünftig ermöglichen, flexibel, schnell und kursschonend auf Marktgegebenheiten zu reagieren.

c) Bedingtes Kapital

Die SolarWorld AG verfügt über kein bedingtes Kapital.

d) Eigene Aktien

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 20. Mai 2010 wurde der Vorstand zum Erwerb eigener Aktien ermächtigt. Die Ermächtigung ist gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG bis zum Ablauf des 20. Mai 2015 befristet und auf bis zu 10 Prozent des Grundkapitals beschränkt.

Im Mai 2014 hat die SolarWorld AG insgesamt 6.164 eigene Aktien für einen Betrag von T€ 177 veräußert. Per 31. Dezember 2014 befinden sich keine eigenen Aktien mehr im Besitz der Gesellschaft (per 31. Dezember 2013: 924.607 Aktien; nach erfolgter vereinfachter Kapitalherabsetzung 6.164 Aktien). Die mit der Veräußerung verbundenen Auswirkungen auf die Posten des Eigenkapitals sind im Eigenkapitalpiegel dargestellt.

e) Sonstige Rücklagen

Währungsumrechnungsrücklage

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

Sicherungsrücklage und AFS-Rücklage

Die Sicherungsrücklage enthält, wie bereits im Vorjahr, keine Gewinne und Verluste aus Sicherungsbeziehungen, die im Rahmen von Cashflow Hedges als effektiv eingestuft wurden. Aus der Veränderung des beizulegenden Zeitwerts der zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswerte (AFS-Vermögenswerte) besteht wie im Vorjahr zum Stichtag keine AFS-Rücklage. Eine Verrechnung von latenten Steuern mit der Sicherungsrücklage ist, wie auch im Vorjahr, insoweit nicht erfolgt.

f) Anteile ohne beherrschenden Einfluss

Anteile ohne beherrschenden Einfluss bestehen, wie im Vorjahr, nicht.

g) Dividendenausschüttung

Für das Geschäftsjahr 2013 wurde keine Dividende ausgeschüttet.

32. LANG- UND KURZFRISTIGE FINANZSCHULDEN

in T€	31.12.14	31.12.13
Anleihen	199.385	551.446
Senior Facility Agreement	157.990	0
Super Senior Facility Agreement	50.000	0
Kaufpreisverpflichtung Auermühle	17.825	16.903
Zahlungsverpflichtung Unterbeteiligung Solarparks of Extremadura S.L., Spanien	12.667	12.667
Bankdarlehen	8.056	65.073
Emittierte Schuldscheindarlehen	0	372.032
Derivative Finanzinstrumente	0	370
Sonstiges	3.956	3.646
Summe	449.879	1.022.137

Am 24. Februar 2014 wurde die finanzielle Restrukturierung der SolarWorld AG vollzogen. Damit wurden die Finanzverbindlichkeiten der SolarWorld AG von rund 1 Mrd. € um 570 Mio. € auf 427 Mio. € reduziert und die im Januar 2013 begonnene finanzielle Restrukturierung der SolarWorld AG abgeschlossen. Der entstandene Sanierungsgewinn in Höhe von 555,7 Mio. € ist im Finanzergebnis ausgewiesen. Die neu strukturierten Finanzverbindlichkeiten setzen sich aus zwei neu emittierten Anleihen sowie einem neu strukturierten Darlehen (Senior Facility Agreement oder kurz SFA) zusammen. Darüber hinaus hat die SolarWorld am 25. Februar 2014 ein neues Darlehen (Super Senior Facility Agreement oder kurz SSFA) von der Qatar Solar Technologies Q.S.C. in Höhe von 50 Mio. € aufgenommen.

Für die neu strukturierten Finanzverbindlichkeiten haben die SolarWorld AG sowie die verbundenen Unternehmen SolarWorld Industries Sachsen GmbH, SolarWorld Innovations GmbH, SolarWorld Industries Deutschland GmbH, Solarparc Ziegelscheune GmbH, Solarparc Verwaltungs GmbH, SolarWorld Americas Inc. und die SolarWorld Industries America LP alle ihre wesentlichen

Vermögensgegenstände als Transaktionssicherheiten gestellt. Im Einzelnen handelt es sich um die Verpfändung sämtlicher gegenwärtiger und zukünftiger Forderungen, der Bankkonten, der beweglichen Gegenstände des Vorrats-, Anlage- und Umlaufvermögens, der IP-Rechte sowie der Internet-Domains. Weiterhin wurden alle Geschäftsanteile an Tochtergesellschaften verpfändet.

Die Kaufpreisverpflichtung Auermühle resultiert aus abgeschlossenen Optionen, die der SolarWorld AG das Recht zum Kauf weiterer 45 Prozent der Anteile an der Auermühle einräumt.

Die Zahlungsverpflichtung für die Unterbeteiligung Solarparks of Extremadura S.L., Spanien, steht im Zusammenhang mit der in den sonstigen finanziellen Vermögenswerten ausgewiesenen Unterbeteiligung an der Solarparks of Extremadura S.L., Spanien. Wir verweisen hierzu auf unsere Ausführungen unter Tz. 28.

33. ABGEGRENZTE INVESTITIONSZUWENDUNGEN

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

Die Investitionszulagen und -zuschüsse sind mit einer Reihe von Auflagen verbunden. Diese können, mit unten stehenden Einschränkungen, nach jetzigem Kenntnisstand vollständig erfüllt werden, sodass mit keinen Rückzahlungen zu rechnen ist.

Die SolarWorld Industries Sachsen GmbH (i. Vj. Solar Factory GmbH) hat in Vorjahren Investitionszuschüsse von der Sächsischen Aufbaubank erhalten. Aufgrund einer nicht vollumfänglichen Einhaltung der Beschäftigungszusagen im Förderzeitraum besteht zum Bilanzstichtag, wie bereits im Vorjahr, grundsätzlich das Risiko, dass Zuschüsse anteilig zurückgezahlt werden müssen. Aufgrund des aktuellen Verhandlungsstandes mit der Sächsischen Aufbaubank geht die Gesellschaft unverändert davon aus, dass keine Rückzahlung der Investitionszuschüsse zu leisten sein wird.

34. LANG- UND KURZFRISTIGE RÜCKSTELLUNGEN

in T€	Stand 1.1.14	Zugang Unter- nehmens- zusammen- schluss	Inanspruch- nahme	Auflösung	Zuführung	Währungs- umrechnung	Stand 31.12.14
Gewährleistung	22.951	0	161	1.460	2.669	654	24.653
Pensionen	8.772	256	477	0	2.153	0	10.704
Prozessrisiken	3.653	0	1.094	963	7.246	348	9.190
Drohende Verluste aus schwebenden Geschäften	1.475	0	1.255	251	0	31	0
Rückbauverpflichtungen	1.379	3.500	1.596	2.997	0	91	377
Übrige Rückstellungen	2.259	0	812	192	3.249	18	4.522
Summe	40.489	3.756	5.395	5.863	15.317	1.142	49.446

Betreffend der Zugänge im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses verweisen wir auf unsere Ausführungen in Tz. 2.3.1 b).

Die Rückstellung für Gewährleistung wird für spezifische Einzelrisiken, für das allgemeine Risiko aus der Inanspruchnahme aus gesetzlichen Gewährleistungsansprüchen sowie aus gewährten Leistungsgarantien auf verkaufte Photovoltaik-Module gebildet. Die Rückstellung für das Risiko aus der Inanspruchnahme aus den gewährten Leistungsgarantien wird in Höhe von 0,25 Prozent sämtlicher Modulumsatzerlöse des SolarWorld-Konzerns gebildet. Dieser pauschalierte Satz repräsentiert die gegenwärtige Einschätzung der zu erwartenden abgezinsten Gesamtaufwendungen über die Gesamtlaufzeit der Leistungsgarantie (die Leistungsgarantie wird für 25 bis 30 Jahre gewährt). Daher wird die Rückstellung mit einem laufzeitkongruenten Zinssatz aufgezinnt. Daraus ergeben sich im Geschäftsjahr Zinsaufwendungen in Höhe von T€ 746 (i. Vj. T€ 1.120), die in Tz. 11 in den anderen Finanzaufwendungen enthalten sind.

Die Rückstellungen für Prozessrisiken enthalten im Wesentlichen Schadensersatzforderungen im Zusammenhang mit einer möglichen Markenrechtsverletzung der SolarWorld AG, einem anhängigen Rechtsstreit mit derzeitigen und ehemaligen Arbeitnehmern in den USA wegen angeblicher Verletzungen arbeitsrechtlicher Vorschriften und das Risiko möglicher Steuernachzahlungen in den USA und Deutschland. Die kalifornische Steuerbehörde ist

der Auffassung, dass für die Besteuerung der US-amerikanischen Tochtergesellschaften in Kalifornien das Gesamtergebnis des Konzerns als Bemessungsgrundlagen herangezogen werden muss. Die Rückstellung für mögliche Steuernachzahlungen in Deutschland resultiert aus einer laufenden steuerlichen Betriebsprüfung. In diesem Zusammenhang macht SolarWorld teilweise von der Ausnahmeregelung nach IAS 37.92 Gebrauch, da die Verhandlungsposition der SolarWorld ansonsten in der jeweiligen Auseinandersetzung ernsthaft beeinträchtigt werden könnte.

Die Rückstellung für Rückbauverpflichtungen betrifft im Wesentlichen Mietereinbauten, die nach Ablauf des Pachtzeitraums vom SolarWorld-Konzern entfernt werden müssen. Anders als im Vorjahr, ist diese Rückstellung im Berichtsjahr vollumfänglich kurzfristig. Im Vorjahr haben sich aus der Aufzinsung der Rückstellung mit einem laufzeitkongruenten Zinssatz Zinsaufwendungen in Höhe von T€ 35 ergeben, die in Tz. 11 in den anderen Finanzaufwendungen enthalten sind.

Die übrigen Rückstellungen enthalten mit T€ 1.177 (i. Vj. T€ 1.065) Rückstellungen für Entsorgungsverpflichtungen für PV-Module. Die Rückstellung wird mit einem laufzeitkongruenten Zinssatz aufgezinnt. Daraus ergeben sich im Geschäftsjahr Zinsaufwendungen in Höhe von T€ 83, die in Tz. 11 in den anderen Finanzaufwendungen enthalten sind.

PENSIONS-RÜCKSTELLUNGEN

Die Rückstellungen für Pensionen beinhalten die Zusagen für eine betriebliche Altersversorgung an Mitarbeiter des Konzerns auf Basis unmittelbarer Direktzusagen. Die erdienten Pensionsansprüche sind endgehaltsabhängig.

Bei der Berechnung der „defined benefit obligation (DBO)“ wurden einheitlich folgende Bewertungsparameter zugrunde gelegt:

in %	31.12.14	31.12.13
Rechnungszins	1,6 bis 2,2	3,3
Gehaltstrend	3,0	0,0
Rententrend	1,0 bis 1,5	2,0

Für Sterblichkeit und Invaldität wurden die Heubeck-Richttafeln RT 2005 G verwendet.

Der in der Bilanz ausgewiesene Betrag aufgrund der Verpflichtung aus leistungsorientierten Plänen ergibt sich wie folgt:

in T€	31.12.14	31.12.13
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung (DBO)	10.848	8.772
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	-144	0
Pensionsrückstellung	10.704	8.772

Die Veränderungen im Barwert der leistungsorientierten Verpflichtungen des laufenden Geschäftsjahres stellen sich wie folgt dar:

in T€	2014	2013
Verpflichtungsumfang am 1.1.	8.772	8.605
Zugang aus Unternehmenszusammenschluss	401	0
Zinsaufwand	299	327
Laufender Dienstzeitaufwand	38	0
Rentenzahlungen und sonstige Inanspruchnahmen	-432	-431
Übertragungen	-44	0
Gewinne (-) und Verluste (+) aus der Neubewertung:		
- Versicherungsmathematische Verluste aus der Änderung der finanziellen Annahmen	1.669	523
- Versicherungsmathematische Verluste/Gewinne aus erfahrungsbedingten Anpassungen	145	-252
Verpflichtungsumfang am 31.12.	10.848	8.772

Die Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts des Planvermögens im laufenden Geschäftsjahr stellen sich wie folgt dar:

in T€	2014	2013
Anfangsbestand am 1.1.	0	0
Zugang aus Unternehmenszusammenschluss	144	0
Zinsertrag	4	0
Gewinne (+) und Verluste (-) aus der Neubewertung:		
- Versicherungsmathematische Verluste aus erfahrungsbedingten Anpassungen	-4	0
Endbestand 31.12.	144	0

Das Planvermögen wurde in Form von Zahlungsmitteln in einem Treuhand-Modell hinterlegt.

Alternative Diskontierungszinssätze und Pensionstrends würden zu folgenden Veränderungen des Anwartschaftsbarwerts und damit zu entgegengesetzten Veränderungen des Eigenkapitals führen (vor Berücksichtigung von latenten Steuereffekten):

Bewertungsparameter in T€	Sensitivität	Auswirkungen auf DBO 2014		Auswirkungen auf DBO 2013	
Rechnungszins	+/- 1,00%	-1.346	1.678	-997	1.225
Rententrend	+/- 0,50%	617	-566	489	-448

35. ÜBRIGE LANG- UND KURZFRISTIGE SCHULDEN

in T€	31.12.14	31.12.13
Ausstehende Rechnungen	15.902	12.837
Sonstige Personalverpflichtungen	11.836	6.256
Erhaltene Anzahlungen	6.650	23.994
Umsatzsteuer	5.990	1.323
Einlageverpflichtung	1.051	1.051
Sonstige	7.132	9.354
Summe	48.561	54.815

Die sonstigen Personalverpflichtungen setzen sich maßgeblich aus variablen Vergütungsansprüchen von Mitarbeitern, ausstehenden Löhnen und Gehältern und offenen Urlaubsansprüchen zusammen. Aus der Verzinsung von Teilen der variablen Vergütungsansprüche ist im Geschäftsjahr Zinsaufwand in Höhe von T€ 16 (i. Vj. T€ 96) angefallen, der in den Zinsaufwendungen enthalten ist (Tz. 11 c)).

Die erhaltenen Anzahlungen umfassen im Wesentlichen Anzahlungen aus langfristigen Abnahmeverträgen für Wafer.

Die eingeforderte Einlageverpflichtung bezieht sich auf eine von der Qatar Solar Technologies Q.S.C. im November 2013 abgerufene Eigenkapitalzuführung, die auf einer entsprechenden Gesellschaftervereinbarung beruht. Die Zahlung ist bis zum 31. März 2015 gestundet. Wir verweisen auf unsere Ausführungen in Tz. 20.

36. PASSIVE LATENTE STEUERN

Die passiven latenten Steuern resultieren vollständig aus den von den steuerlichen Grundsätzen abweichenden Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen bei Ansatz und Bewertung von Aktiv- und Passivposten. Die Entwicklung des Postens ist bei der Erläuterung des Steueraufwands (Tz. 12) dargestellt.

37. ERTRAGSTEUERSCHULDEN

Die Ertragsteuerschulden beinhalten sowohl durch die Finanzverwaltungen festgesetzte als auch durch die Konzerngesellschaften berechnete oder geschätzte Körperschaft-, Gewerbe- und Kapitalertragsteuerschulden sowie entsprechende ausländische Steuern, die sich aufgrund der Steuergesetze ergeben.

SONSTIGE ERLÄUTERUNGEN

38. SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

in Mio. €	31.12.14	31.12.13
Bestellobligo aus Rohstoff- und Lizenzverträgen		
- bis zu 1 Jahr	87	59
- zwischen 1 Jahr und 5 Jahren	105	75
- länger als 5 Jahre	47	55
Bestellobligo aus Investitionen in das Sachanlagevermögen		
- bis zu 1 Jahr	5	7
- zwischen 1 Jahr und 5 Jahren	0	1
- länger als 5 Jahre	0	0
Verpflichtungen aus mehrjährigen Mietverträgen		
- bis zu 1 Jahr	2	2
- zwischen 1 Jahr und 5 Jahren	3	3
- länger als 5 Jahre	0	0
Summe	249	202

Die Verpflichtungen aus mehrjährigen Mietverträgen betreffen überwiegend Bürogebäude und Kraftfahrzeuge. Die Laufzeit der Leasingverträge für Gebäudekomplexe reicht von 3 bis 11 Jahren und die durchschnittliche Laufzeit der Leasingverträge für Kraftfahrzeuge liegt zwischen 3 und 4 Jahren. Die Leasingvereinbarungen für Kraftfahrzeuge enthalten keine wesentlichen Kauf- oder Verlängerungsoptionen. Ein Leasingvertrag für ein Gebäude hat eine Verlängerungsoption für zweimal 5 Jahre. Durch die Verträge werden der SolarWorld AG keinerlei Beschränkungen auferlegt.

39. ERFOLGSUNSIKERHEITEN UND EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

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

VERTRIEBSGESELLSCHAFT IN JAPAN GEGRÜNDET

Im Januar 2015 gründete die SolarWorld AG die Tochtergesellschaft SolarWorld Japan K.K. mit Sitz in Tokio. Infolgedessen ist die SolarWorld zukünftig auch mit einem eigenen Vertriebsstandort im wachsenden japanischen Solarmarkt präsent.

ZÖLLE IN DEN USA TRETEN IN KRAFT

Am 21. Januar 2015 traf die International Trade Commission (ITC) der Vereinigten Staaten eine endgültige Entscheidung in der zweiten Runde von Verfahren zur Einführung von US-Antidumping- und Anti-Subventionszöllen gegen Importe von Solarprodukten aus China und Taiwan. Die ITC stellte eine Verletzung der US-Solarindustrie fest und stimmte damit kombinierten Zöllen von rund 75 Prozent auf die meisten chinesischen Importe und von 20 Prozent auf taiwanische Importe zu, die das US-Handelsministerium (Department of Commerce) im Dezember 2014 festgelegt hatte. Die Zölle traten am 1. Februar 2015 in Kraft.

VERÄUSSERUNG EINES GRUNDSTÜCKS IN DEN USA

Im Januar 2015 wurde ein zum Stichtag als zur Veräußerung klassifiziertes Grundstück in den USA zu Buchwert veräußert.

GESELLSCHAFTEREINLAGE

Im Januar 2015 hat Qatar Solar Technologies Q.S.C. eine Eigenkapitalzuführung in Höhe von 11,6 Mio. US-Dollar abgerufen. Die eingeforderte Einlageverpflichtung beruht auf einer entsprechenden Gesellschaftervereinbarung. Gemäß den Vereinbarungen im Rahmen der finanziellen Restrukturierung wird die Einlageverpflichtung von der Qatar Solar S.P.C. übernommen und der SolarWorld AG als weiteres Darlehen gewährt werden.

MACHBARKEITSSTUDIE FÜHRT ZU POSITIVEM ERGEBNIS

Im März 2015 beendete die SolarWorld Industries Thüringen GmbH eine Machbarkeitsstudie zur Herstellung monokristalliner Solaringots mit einem positiven Ergebnis. Entsprechend hat der SolarWorld-Konzern entschieden, zukünftig am Produktionsstandort Arnstadt Kristalle für die Waferherstellung zu fertigen. Die Produktionsanlagen werden ab dem 2. Quartal 2015 sukzessiv im Betrieb genommen. Die geplante Jahresproduktionskapazität soll 500 MW betragen.

AKTIONÄRSSTRUKTUR GEÄNDERT

Im Februar 2015 meldeten die Strategic Value Master Fund Ltd. sowie mehrere sie beherrschende Gesellschaften, dass ihr jeweiliger Stimmrechtsanteil die Schwelle von 3 Prozent am Grundkapital der SolarWorld AG unterschritten hatte. Infolgedessen sank auch der Stimmrechtsanteil von Herrn Victor Khosla, der als Chief Investment Officer die Gesellschaften der Strategic-Value-Partners-Gruppe kontrolliert, zunächst unter 5 und anschließend unter 3 Prozent. Die SolarWorld AG hat die entsprechenden Stimmrechtsmitteilungen gemäß § 26 WpHG veröffentlicht und stellt auf ihrer Internetseite ► www.solarworld.de/stimmrechtsmitteilungen eine Übersicht zur Verfügung.

GENEHMIGUNG DES ABSCHLUSSES

Der vorliegende Abschluss wird vom Aufsichtsrat voraussichtlich in seiner Sitzung am 18. März 2015 festgestellt und zur Veröffentlichung freigegeben werden.

40. KAPITALMANAGEMENT UND FINANZINSTRUMENTE**a) Steuerung der Kapitalstruktur**

Das Kapitalmanagement des SolarWorld-Konzerns ist insbesondere an der Sicherstellung der Finanzierung des Konzerns ausgerichtet. Dies beinhaltet auch die Sicherstellung einer ständig verfügbaren Mindestliquidität. Gesteuert direkt vom Vorstand ist die SolarWorld AG für die Planung und Kontrolle der Konzernliquidität sowie die Kapitalbeschaffung zuständig. Die kurzfristige Liquiditätssteuerung erfolgt mit einem rollierenden Planungshorizont von 13 Wochen. Die entsprechende Planung wird zweimal monatlich aktualisiert. Im Rahmen der finanziellen Restrukturierung hat die SolarWorld AG ihre Finanzverbindlichkeiten von rund 1 Mrd. € auf 427 Mio. € reduzieren und an die Ertragskraft und den Finanzbedarf der Gesellschaft anpassen können. Die Finanzverbindlichkeiten setzen sich nunmehr aus zwei an der Börse gehandelten Anleihen und einer Senior Kreditfazilität zusammen. Weiterhin hat die SolarWorld im Rahmen der finanziellen Restrukturierung eine neue Super Senior Kreditfazilität in Höhe von 50 Mio. € von der Qatar Solar Technologies Q.S.C. erhalten. Alle Kreditfazilitäten haben eine Laufzeit bis Anfang 2019. Dadurch weist der SolarWorld-Konzern wieder eine solide Kapitalstruktur mit einer Eigenkapitalquote von über 25 Prozent aus.

b) Grundsätze und Ziele des Finanzrisikomanagements

Die SolarWorld AG unterliegt als international agierender Konzern im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit hinsichtlich ihrer Vermögenswerte, Verbindlichkeiten und zukünftigen bereits fixierten und geplanten Transaktionen Markt-, Ausfall- und Liquiditätsrisiken. Ziel des finanziellen Risikomanagements ist es, diese Risiken durch die laufenden operativen und finanzwirtschaftlichen Aktivitäten zu begrenzen.

Die Grundzüge der Finanzpolitik werden regelmäßig im Vorstand und mit den jeweiligen Tochtergesellschaften abgestimmt. Je nach Einschätzung des Risikos, der Planbarkeit von zukünftigen Transaktionen sowie der jeweiligen Marktlage werden ausgewählte derivative und nicht derivative Finanzinstrumente eingesetzt, um Risiken zu begrenzen oder kontrolliert einzugehen. Grundsätzlich werden jedoch nur die Risiken besichert, die kurz- bis mittelfristig Auswirkungen auf den Cashflow des Konzerns haben. Die Umsetzung der Finanzpolitik sowie das laufende Risikomanagement werden durch die jeweiligen Fachabteilungen gesteuert, die hierüber regelmäßig an den Vorstand berichten.

Derivative Finanzinstrumente werden regelmäßig nur als Sicherungsinstrumente genutzt und nicht zu Handels- oder Spekulationszwecken eingesetzt. Um kurzfristige Marktschwankungen auszunutzen, werden ggf. bestehende Sicherungsinstrumente wirtschaftlich glattgestellt. Zur Minderung des Ausfallrisikos werden Sicherungsgeschäfte nur mit führenden Finanzinstituten mit einem Kreditrating im Investment-Grade-Bereich abgeschlossen.

In Bezug auf die Anlage liquider Mittel ist es das primäre Ziel des SolarWorld-Konzerns, Risiken aus der Veränderung von Marktpreisen oder der Bonität von Gläubigern zu minimieren und dabei eine Rendite auf Geldmarktniveau zu erreichen. Der SolarWorld-Konzern investiert daher freie liquide Mittel überwiegend in Form von Sichteinlagen (Termin- und Tagesgelder). Zur Minderung des Ausfallrisikos werden Sichteinlagen nur bei führenden Finanzinstituten mit einem Kreditrating im Investment-Grade-Bereich angelegt. Weiterhin wird durch die zentrale Steuerung und breite Diversifikation der Geldanlagen in Bezug auf die Schuldner der Bildung von Risiko-Konzentrationen entgegengewirkt.

c) Marktrisiken

In Bezug auf die Marktrisiken ist der SolarWorld-Konzern insbesondere Risiken aus der Veränderung von Wechselkursen, Rohstoffpreisen und Zinssätzen ausgesetzt.

Zur Darstellung von Marktrisiken verlangt IFRS 7 Sensitivitätsanalysen, welche die Auswirkungen hypothetischer Änderungen von relevanten Risikovariablen auf Ergebnis und Eigenkapital zeigen. Die periodischen Auswirkungen werden bestimmt, indem die hypothetischen Änderungen der Risikovariablen auf den Bestand der Finanzinstrumente zum Abschlussstichtag bezogen werden. Dabei wird auf der Grundlage bestehender Sicherungsbeziehungen unterstellt, dass die Nettoverschuldung, das Verhältnis von fester und variabler Verzinsung von Schulden und Derivaten und der Anteil von Finanzinstrumenten in Fremdwährung konstant bleiben.

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

Zinsrisiken bestehen für den SolarWorld-Konzern sowohl auf der Fremdkapital- als auch auf der Einlagenseite. Daher erfolgt die Analyse der Zinsrisiken auf Basis der Nettoverschuldung, wobei unterstellt wird, dass sich die Zinsen für variabel verzinsliches Fremdkapital und variabel verzinsliche Einlagen gleichermaßen verändern. Weiterhin werden nur solche verzinslichen Finanzinstrumente in die Analyse einbezogen, deren Zinsniveau ausschließlich von der Marktzensentwicklung abhängig ist.

Risiken aus der Veränderung von Rohstoffpreisen ergeben sich aus abgeschlossenen Commodityderivaten zur Absicherung von entsprechenden Rohstoffeinkäufen.

aa) Währungsrisiken

Die Währungsrisiken des SolarWorld-Konzerns resultieren im Wesentlichen aus der operativen Geschäftstätigkeit. Risiken aus Fremdwährungen werden grundsätzlich nur gesichert, soweit sie die Cashflows des Konzerns beeinflussen. Risiken, die aus der Umrechnung der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten ausländischer Unternehmenseinheiten in die Konzern-Berichtswährung resultieren und erst mit Veräußerung der Unternehmenseinheit den Cashflow des Konzerns beeinflussen, bleiben hingegen grundsätzlich ungesichert. Eine Absicherung dieser Risiken in der Zukunft wird jedoch nicht ausgeschlossen.

Im Bereich der operativen Geschäftstätigkeit wickeln die einzelnen Konzernunternehmen ihre Aktivitäten überwiegend in ihrer jeweiligen funktionalen Währung ab. Im Übrigen ist der SolarWorld-Konzern Fremdwährungsrisiken im Zusammenhang mit bereits fixierten und geplanten Transaktionen in Fremdwährung ausgesetzt. Diese betreffen hauptsächlich Transaktionen in US-Dollar im Zusammenhang mit der Beschaffung von Rohstoffen sowie konzerninterne Transaktionen in US-Dollar im Zusammenhang mit dem Verkauf von Modulen. Zum Bilanzstichtag bestanden für diese Transaktionen wie auch im Vorjahr keine Sicherungsbeziehungen.

Die wesentlichen originären Finanzinstrumente sind bis auf einen Teil der flüssigen Mittel sowie der Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen im Wesentlichen in funktionaler Währung denominated. Währungskursänderungen haben daher im Wesentlichen nur in Bezug auf diese Fremdwährungspositionen Auswirkung auf das Ergebnis.

Wenn der Euro gegenüber dem US-Dollar um 10 Prozent aufgewertet (abgewertet) würde, ergäbe sich ein negativer (positiver) Effekt auf das Ergebnis vor Steuern von T€ 7.214 (T€ 8.540). Wenn der Euro gegenüber dem britischen Pfund um 10 Prozent aufgewertet (abgewertet) würde, ergäbe sich ein negativer (positiver) Effekt auf das Ergebnis vor Steuern von T€ 276 (T€ 338). Das Risiko des Konzerns im Hinblick auf Wechselkursänderungen ist bei allen anderen Währungen nicht wesentlich.

bb) Zinsrisiken

Zum Bilanzstichtag ist sämtliches Fremdkapital des Konzerns grundsätzlich auf Basis des EURIBOR variabel verzinslich, wobei allerdings ein EURIBOR-Satz von mindestens 1 Prozent anzuwenden ist. Faktisch kann daher zurzeit von einer Festverzinslichkeit des Fremdkapitals ausgegangen werden. Auf der Einlagenseite ist der SolarWorld-Konzern einem Zinsrisiko ausgesetzt, da die freien

liquiden Mittel grundsätzlich kurzfristig angelegt sind. Weiterhin ist der Konzern Zinsrisiken in Zusammenhang mit einem Zinsbegrenzungsgeschäft in Form einer Höchstsatzvereinbarung (Cap) ausgesetzt, das nicht in eine Sicherungsbeziehung eingebunden ist.

Wenn sich das Marktzinsniveau um 10 Basispunkte erhöhte, ergäbe sich ein positiver Effekt auf das Ergebnis vor Steuern von T€ 177 (i. Vj. um 50 Basispunkte T€ 1.014). Wenn sich das Marktzinsniveau um 10 Basispunkte reduzierte, ergäbe sich ein negativer Effekt auf das Ergebnis vor Steuern von T€ 177 (i. Vj. um 50 Basispunkte T€ 924).

cc) Sonstige Preisrisiken

Der SolarWorld-Konzern hat darüber hinaus Rohstoffderivate abgeschlossen, um das Risiko eines steigenden Silberpreises abzusichern. Die Derivate sind nicht in eine wirksame Sicherungsbeziehung einbezogen, sodass sich die Wertänderungen der Derivate auf das Ergebnis vor Steuern auswirken.

Wenn sich das Silberpreisniveau von zum Stichtag rund 16 US-Dollar/kg auf 20 US-Dollar/kg erhöhen bzw. auf 10 US-Dollar/kg reduzieren würde, würde das Ergebnis vor Steuern um T€ 1.728 höher bzw. um T€ 2.954 niedriger ausfallen.

d) Ausfallrisiken

Die freie Liquidität des SolarWorld-Konzerns ist überwiegend in Sichteinlagen bei deutschen Finanzinstituten angelegt. Das Ausfallrisiko wird daher diesbezüglich als eher gering eingeschätzt.

Für alle Lieferungen an konzernexterne Kunden gilt, dass in Abhängigkeit von Art und Höhe der jeweiligen Leistung Sicherheiten verlangt, Kreditauskünfte/Referenzen eingeholt oder historische Daten aus der bisherigen Geschäftsbeziehung, insbesondere zum Zahlungsverhalten, zur Vermeidung von Zahlungsausfällen genutzt werden.

Um das Ausfallrisiko weiterhin zu begrenzen, sind Forderungen aus konzernexternen Modulverkäufen überwiegend durch Kreditversicherungen abgesichert. Das Ausfallrisiko wird daher diesbezüglich als eher gering eingeschätzt.

In Bezug auf Forderungen aus Waferverkäufen, die überwiegend aus Langfristverträgen stammen, bestehen überwiegend keine Kreditversicherungen, da diese Kunden umfangreiche Anzahlungen geleistet haben, die insbesondere im Insolvenzfall nicht rückzahlbar sind. Das diesbezüglich bestehende Ausfallrisiko ist damit wirtschaftlich abgesichert.

Im Übrigen ergibt sich das maximale Ausfallrisiko aus den Buchwerten.

e) Liquiditätsrisiken

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

Das Cash-Management für die operative Geschäftstätigkeit erfolgt dezentral in den einzelnen Unternehmenseinheiten. Jeweilige Zahlungsmittelbedarfe und -überschüsse der einzelnen Einheiten werden von der SolarWorld AG überwiegend zentral entweder durch Cash-Pool-Vereinbarungen oder durch konzerninterne Darlehensgewährungen ausgeglichen. Das zentrale Cash-Management ermittelt auf Basis der Geschäftsplanung den konzernweiten Finanzmittelbedarf.

Zum Zwecke der Sanierung wurde am 6. Januar 2014 die finale Restrukturierungsvereinbarung abgeschlossen, die die einzelnen Schritte der finanziellen Restrukturierung zum Gegenstand hat.

Am 24. Februar 2014 wurde die Durchführung der Sachkapitalerhöhung der SolarWorld AG in das Handelsregister des Amtsgerichts Bonn eingetragen. Damit wurden die Finanzverbindlichkeiten der SolarWorld AG von rund 1 Mrd. € um 570 Mio. € auf 427 Mio. € reduziert und die im Januar 2013 begonnene finanzielle Restrukturierung der SolarWorld AG abgeschlossen.

Die neu strukturierten Finanzverbindlichkeiten setzen sich aus zwei neu emittierten Anleihen mit einem Nominalwert zum 31. Dezember 2014 von jeweils 51,7 Mio. € und 147,7 Mio. € sowie einem neu strukturierten Darlehen (Senior Facility Agreement oder kurz SFA) in Höhe von 158,0 Mio. € zusammen. Darüber hinaus hat die SolarWorld am 25. Februar 2014 ein neues Darlehen (Super Senior Facility Agreement oder kurz SSFA) von der Qatar Solar Technologies Q.S.C. in Höhe von 50,0 Mio. € aufgenommen.

Alle neuen Finanzverbindlichkeiten haben eine Laufzeit von 5 Jahren und enthalten sogenannte „Cross-Default-Klauseln (Drittverzugs-klauseln)“, wonach den Gläubigern ein außerordentliches Kündigungsrecht eingeräumt wird, sofern die SolarWorld AG ihre Verpflichtungen aus anderen Fremdkapitalmitteln nicht erfüllt.

Das SFA sowie das SSFA enthalten weiterhin Regelungen, die den Gläubigern das Recht einräumen, im Falle der Nichteinhaltung bestimmter Unternehmenskennzahlen (Covenants), den Vertrag außerordentlich zu kündigen und die vorzeitige Rückzahlung der Darlehen zu verlangen. Bei den Kennzahlen handelt es sich im Wesentlichen um Kennzahlen zum Verschuldungs- und Zinsdeckungsgrad, die ab dem 31. Dezember 2015 einzuhalten sind, sowie um Kennzahlen zur Mindestliquidität und einer maximalen Verschuldung.

Darüber hinaus haben die Gläubiger von Fremdkapitalmitteln in Höhe von nominal 407 Mio. € (i. Vj. 931 Mio. €) das im Bericht zu § 315 Abs. 4 HGB näher erläuterte Recht, die vorzeitige Rückzahlung der Darlehen zu verlangen, falls bei der SolarWorld AG ein Kontrollwechsel eintritt.

Hinzu treten übliche weitere Kündigungsregelungen.

In der nachfolgenden Tabelle werden die künftigen undiskontierten Cashflows der Finanzverbindlichkeiten dargestellt (Zins und Tilgung), wie sie sich vertraglich ohne Berücksichtigung von Sondertilgungen ergeben würden. Sondertilgungen sind vertraglich vorgesehen, wenn bestimmte Liquiditäts- bzw. Cashflow-Kennzahlen erreicht werden oder bestimmte wesentliche Cashflow-relevante Geschäftsvorfälle stattgefunden haben.

UNDISKONTIERTE CASHFLOWS AUS FINANZVERBINDLICHKEITEN

in T€	Gesamt	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021 ff.
Bankdarlehen	-9.793	-956	-7.711	-310	-298	-287	-165	-66
Anleihen	-251.466	-24.967	-27.734	-12.093	-12.093	-174.579	0	0
Senior Facility	-197.406	-24.534	-26.209	-9.031	-9.031	-128.601	0	0
Super Senior Facility	-64.671	-3.472	-3.558	-3.548	-3.549	-50.544	0	0
Summe	-523.336	-53.929	-65.212	-24.982	-24.971	-354.011	-165	-66

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

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

Aktiva 31.12.14	Bewertungskategorien IAS 39				
in T€	zu Handelszwecken gehalten	Kredite und Forderungen	zur Veräußerung verfügbar	Derivate in Sicherungsbeziehungen	Summe Buchwerte
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-	75.851	-	-	75.851
Übrige Forderungen und Vermögenswerte	-	291	-	-	291
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	53	41.787	13.834	-	55.674
Flüssige Mittel	-	177.097	-	-	177.097
Summe	53	295.026	13.834	-	308.913

Aktiva 31.12.13	Bewertungskategorien IAS 39				
in T€	zu Handelszwecken gehalten	Kredite und Forderungen	zur Veräußerung verfügbar	Derivate in Sicherungsbeziehungen	Summe Buchwerte
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-	48.859	-	-	48.859
Übrige Forderungen und Vermögenswerte	-	906	-	-	906
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	103	69.604	13.834	-	83.541
Flüssige Mittel	-	163.662	-	-	163.662
Summe	103	283.031	13.834	-	296.967

Passiva 31.12.14	Bewertungskategorien IAS 39			
in T€	Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	Zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	Kaufpreisverbindlichkeit aus Unternehmenserwerb	Summe Buchwerte
Finanzschulden	431.147	907	17.825	449.879
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	42.291	-	-	42.291
Übrige Schulden	-	-	-	-
Summe	473.438	907	17.825	492.170

Passiva 31.12.13	Bewertungskategorien IAS 39			
in T€	Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	Zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	Kaufpreisverbindlichkeit aus Unternehmenserwerb	Summe Buchwerte
Finanzschulden	1.004.022	1.212	16.903	1.022.137
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	17.456	-	-	17.456
Übrige Schulden	440	-	-	440
Summe	1.021.918	1.212	16.903	1.040.033

Summe beizulegender Zeitwerte	Nicht im Anwendungsbereich von IFRS 7	Gesamt Buchwerte	Restlaufzeiten		
			bis 1 Jahr	zwischen 1 und 5 Jahren	über 5 Jahre
75.851	-	75.851	75.851	-	-
291	31.739	32.030	32.030	-	-
55.674	-	55.674	50.420	5.254	-
177.097	-	177.097	177.097	-	-
308.913	31.739	340.652	335.398	5.254	-

Summe beizulegender Zeitwerte	Nicht im Anwendungsbereich von IFRS 7	Gesamt Buchwerte	Restlaufzeiten		
			bis 1 Jahr	zwischen 1 und 5 Jahren	über 5 Jahre
48.859	-	48.859	48.859	-	-
906	24.329	25.234	25.234	-	-
83.541	-	83.541	83.541	-	-
163.662	-	163.662	163.662	-	-
296.967	24.329	321.296	321.296	-	-

Summe beizulegender Zeitwert	Nicht im Anwendungsbereich von IFRS 7	Gesamt Buchwerte	Restlaufzeiten		
			bis 1 Jahr	zwischen 1 und 5 Jahren	über 5 Jahre
317.645	-	449.879	58.297	391.582	-
42.291	-	42.291	42.291	-	-
-	48.561	48.561	48.450	111	-
359.936	48.561	540.731	149.038	391.693	-

Summe beizulegender Zeitwert	Nicht im Anwendungsbereich von IFRS 7	Gesamt Buchwerte	Restlaufzeiten		
			bis 1 Jahr	zwischen 1 und 5 Jahren	über 5 Jahre
421.369	-	1.022.137	485.508	536.628	-
17.456	-	17.456	17.456	-	-
440	54.375	54.815	54.514	302	-
439.265	54.375	1.094.408	557.478	536.930	-

Der beizulegende Zeitwert der finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Verbindlichkeiten ist mit dem Betrag angegeben, zu dem das betreffende Instrument in einer gegenwärtigen Transaktion (ausgenommen erzwungene Veräußerung oder Liquidation) zwischen vertragswilligen Geschäftspartnern getauscht werden könnte. Die zur Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte angewandten Methoden und Annahmen stellen sich wie folgt dar:

- Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, übrige Forderungen und Vermögenswerte, flüssige Mittel, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie der wesentliche Teil der übrigen Schulden aus dem Anwendungsbereich des IFRS 7 haben überwiegend kurze Restlaufzeiten. Daher entsprechen deren Buchwerte zum Bilanzstichtag annähernd dem beizulegenden Zeitwert.
- Der beizulegende Zeitwert der sonstigen finanziellen Vermögenswerte sowie der Finanzschulden wird, sofern verfügbar, auf der Grundlage von Börsenpreisen auf aktiven Märkten ermittelt.
- Der beizulegende Zeitwert der nicht notierten sonstigen finanziellen Vermögenswerte wird unter Anwendung geeigneter Bewertungsverfahren oder auf Basis getätigter Transaktionen geschätzt.

- Der beizulegende Zeitwert der nicht notierten SFA und SSFA wird einheitlich auf 67,54 Prozent vom Nominalwert geschätzt. Dies entspricht dem Mittel der Kurswerte der beiden am Kapitalmarkt gehandelten Anleihen der SolarWorld AG. Ausgenommen hiervon sind Bankdarlehen oder Teile hiervon, für die Sicherheiten bestellt sind. Diese Teile werden zu 100 Prozent angesetzt.
- Der beizulegende Zeitwert derivativer Finanzinstrumente, für die am Markt beobachtbare Input-Parameter verfügbar sind, wird durch Diskontierung der künftigen Cashflows unter Verwendung dieser Input-Parameter geschätzt. Die verwendeten Input-Parameter betreffen Zinsstrukturkurven, Rohstoff-, Kassa- und Terminkurse sowie Volatilitäten. Der beizulegende Zeitwert von Verbindlichkeiten aus kündbaren konzernfremden Anteilen an einer vollkonsolidierten Personengesellschaft wurde, da sich keine wesentlichen wertbeeinflussenden Faktoren bei dieser Gesellschaft ergeben haben, durch Fortschreibung der Anschaffungskosten mit dem anteiligen Jahresergebnis ermittelt.

Die zum Bilanzstichtag zum beizulegenden Zeitwert bilanzierten Finanzinstrumente können den Stufen 1, 2 oder 3 (Tz. 2.1) zur Bestimmung und zum Ausweis beizulegender Zeitwerte wie folgt zugeordnet werden:

in T€	31.12.14				31.12.13			
	Summe	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Summe	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3
Zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte								
zu Handelszwecken gehalten	53	-	53	-	103	-	103	-
zur Veräußerung verfügbar	13.834	-	-	13.834	13.834	-	-	13.834
Zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten								
zu Handelszwecken gehalten	-	-	-	-	-370	-	-370	-
aus kündbaren Anteilen an Personengesellschaften	-907	-	-	-907	-842	-	-	-842
Summe	12.980	-	53	12.927	12.725	-	-267	12.992

Die in der Stufe 3 enthaltenen Finanzinstrumente haben sich im Geschäftsjahr wie folgt entwickelt:

in T€	2014	2013
Stand 1.1.	12.992	13.007
Im sonstigen Finanzergebnis erfasste Verluste	-65	-15
Stand 31.12.	12.927	12.992

Auf die noch am Bilanzstichtag gehaltenen Finanzinstrumente, die der Stufe 3 zugeordnet wurden, entfällt für 2014 im Saldo ein Verlust in Höhe von T€ -65 (i. Vj. T€ -15), der im sonstigen Finanzergebnis enthalten ist.

g) Nettogewinne und -verluste nach Bewertungskategorien

Die Nettogewinne und -verluste der Bewertungskategorien „designiert als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete“ und „zu Handelszwecken gehaltene“ finanzielle Vermögenswerte sind in Tz. 11 im sonstigen Finanzergebnis ersichtlich, sofern sie der Finanzierungs- und Anlagetätigkeit zuzuordnen sind. Sie enthalten neben Ergebnissen aus der Marktbewertung auch Zins-, Dividenden- und Währungseffekte. Hierzu kommen noch Nettogewinne und -verluste aus „zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Vermögenswerten“, die der operativen Geschäftstätigkeit zuzuordnen sind. Damit beträgt der Nettoverlust aus „zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Vermögenswerten“ insgesamt T€ -168 (i. Vj. T€ -1.163).

Die Nettogewinne und -verluste der Bewertungskategorie „Kredite und Forderungen“ beinhalten neben den im Folgenden genannten Währungskurseffekten im Wesentlichen Wertberichtigungen in Höhe von T€ 435 (i. Vj. T€ 627). Letztere sind in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten.

In Bezug auf die Bewertungskategorien „Kredite und Forderungen“ und „zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten“ sind in den Nettogewinnen und -verlusten auch Währungseffekte zu berücksichtigen, die aus Wirtschaftlichkeitsgründen nicht aufgeteilt wurden. Im Saldo ergaben sich hieraus im Geschäftsjahr Währungskursgewinne in Höhe von T€ 10.529 (i. Vj. Währungskursverluste T€ -4.655). Diese sind, sofern sie sich auf Transaktionen der operativen Geschäftstätigkeit beziehen, in den sonstigen betrieblichen Erträgen bzw. sonstigen betrieblichen Aufwendungen, sofern sie sich auf Finanzierungstransaktionen beziehen, im sonstigen Finanzergebnis ausgewiesen.

Neben einem Teil der genannten Währungseffekte ist im Nettoergebnis der „zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten finanziellen Verbindlichkeiten“ der Sanierungsgewinn in Höhe von 555,7 Mio. € enthalten, der im sonstigen Finanzergebnis ausgewiesen ist. Wir verweisen auf Tz. 11.

Der Nettogewinn der Bewertungskategorien „Kredite und Forderungen“ sowie „zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten“ beläuft sich somit auf insgesamt T€ 565.821 (i. Vj. Nettoverlust in Höhe von T€ -5.282).

Hinsichtlich der „zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte“ wurden im Geschäftsjahr wie bereits im Vorjahr keine Zinserträge und keine Zuführungen zur AfS-Rücklage erfasst.

h) Sicherungsmaßnahmen

Im aktuellen Geschäftsjahr bestehen keine Sicherungsmaßnahmen, bei denen Hedge Accounting angewendet wurde.

41. ERLÄUTERUNGEN ZUR CASHFLOW-RECHNUNG

a) Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit

Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit wurde nach der indirekten Methode aufgestellt. Das Ergebnis vor Steuern als Ausgangswert wird zunächst um die wesentlichen nicht zahlungswirksamen Erträge und Aufwendungen korrigiert. Hieraus ergibt sich der Cashflow aus dem operativen Ergebnis. Im Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit sind die Veränderungen des Nettoumlaufvermögens berücksichtigt.

Die in der Cashflow-Rechnung ausgewiesenen nicht zahlungswirksamen Aufwendungen und Erträge des Geschäftsjahres beinhalten im Wesentlichen den Erstbilanzierungserfolg, die Erträge aus der Auflösung erhaltener Anzahlungen sowie Wertberichtigungen auf geleistete Anzahlungen, Vorräte und Forderungen.

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

b) Cashflow aus Investitionstätigkeit

Im Cashflow aus Investitionstätigkeit sind Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen dargestellt sowie die hierfür erhaltenen Investitionszuwendungen. Des Weiteren fließen Einzahlungen aus dem Verkauf von Anlagevermögen sowie Finanzmittelanlagen ein. Die Einzahlungen aus dem Verkauf von Anlagevermögen resultieren im Wesentlichen aus dem Verkauf des Photovoltaik-Portfolios der Solarparc GmbH. Für weitere Details verweisen wir auf unsere Ausführungen in Tz. 2. Ebenfalls hier ausgewiesen sind Einzahlungen der Bosch Solar Energy AG, die aus dem negativen Kaufpreis resultieren. Wir verweisen auf unserer Ausführungen in Tz. 2.3.1 b).

c) Cashflow aus Finanzierungstätigkeit

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit ist durch die Rückzahlung von Finanzverbindlichkeiten geprägt. Wesentliche Komponenten sind dabei planmäßige, im Rahmen der finanziellen Restrukturierung vereinbarte Tilgungen. Neben der aus dem Cashflow ersichtlichen Rückzahlung der Finanzschulden haben sich diese durch den Verkauf des Photovoltaik-Portfolios der Solarparc GmbH um 1,0 Mio. € und durch die Entkonsolidierung der Solarparc Projekt IV GmbH & Co. KG um weitere 1,7 Mio. € vermindert. Es handelt sich hierbei um nicht zahlungswirksame Transaktionen, da die entsprechenden Verbindlichkeiten durch die Erwerber übernommen wurden. Schließlich sind hier die gezahlten Zinsen und Restrukturierungsaufwendungen aus Schadensersatzleistungen und Restrukturierungsgebühren für Gläubiger dargestellt.

d) Finanzmittelfonds

Der Finanzmittelbestand zum Bilanzstichtag besteht, wie im Vorjahr, ausschließlich aus den in der Konzern-Bilanz ausgewiesenen liquiden Mitteln. Zahlungsmittel oder Zahlungsmitteläquivalente, deren Verfügbarkeit für mehr als 3 Monate beschränkt ist, sind in den finanziellen Vermögenswerten enthalten. Bankkonten mit Guthaben in Höhe von T€ 475 (i. Vj. T€ 13.555) unterliegen Pfändungsvereinbarungen. Im Vorjahr waren im Rahmen der Projektfinanzierung von Photovoltaikanlagen zudem Mindestkassenbestände in Höhe von T€ 155 vorzuhalten, die somit nicht frei verfügbar waren.

42. EVENTUALSCHULDEN

Das Tochterunternehmen SolarWorld Industries Sachsen GmbH (vormals Deutsche Solar GmbH) befindet sich als Beklagte in einer gerichtlichen Auseinandersetzung mit einem Siliziumlieferanten. Hintergrund ist die Nichtabnahme von Silizium aus mit diesem Siliziumlieferanten abgeschlossenen langfristigen Siliziumverträgen. Der Siliziumlieferant macht aufgrund der Nichtabnahme Ansprüche aus der „Take-or-Pay“-Verpflichtung und aus Schadensersatz in Höhe von insgesamt 676 Mio. US-Dollar geltend. Basierend auf externen juristischen Stellungnahmen verstoßen nach Auffassung der Gesellschaft die gegenständlichen Siliziumverträge gegen europäisches Kartellrecht, was zur Nichtigkeit der Abnahmeverpflichtungen und ggf. zur Nichtigkeit der Verträge insgesamt führt bzw. führen könnte. Der Ausgang des Verfahrens kann zum gegenwärtigen Zeitpunkt nicht eingeschätzt werden. Je nach Ausgang könnte die SolarWorld Industries Sachsen GmbH jedoch zu Entschädigungsleistungen bis zur geltend gemachten Höhe verpflichtet werden.

Einige Gläubiger der alten Anleihen haben während der finanziellen Restrukturierung ihre Anleihen gekündigt. Die SolarWorld AG hält die eingereichten Kündigungen für nicht wirksam, da laut externer juristischer Stellungnahme kein Kündigungsrecht gemäß den Anleihebedingungen oder aus wichtigem Grund besteht. Das LG Frankfurt am Main hat in verschiedenen Verfahren die Klage abgewiesen. Das OLG Frankfurt hingegen hält Kündigungen, die zwischen der Einberufung der Gläubigerversammlungen am 5./6. August 2013 und der jeweiligen Gläubigerversammlung selbst erklärt wurden, für wirksam. Gegen dieses Urteil hat die SolarWorld AG Revision beim Bundesgerichtshof eingelegt, über die noch nicht entschieden ist. Weitere Verfahren sind vor dem LG Bonn und dem OLG Köln rechtshängig. Bei widererwartend negativem Ausgang der Verfahren müsste SolarWorld die gekündigten Anleihen zum vollen Nennbetrag zuzüglich aufgelaufener Zinsen tilgen. Dies betrifft Anleihen im Nominalvolumen von 1,4 Mio. €. Die Anleihegläubiger müssen aber gegen Rückzahlung des Nominalbetrags die aus der Restrukturierung erlangten Vorteile herausgeben.

43. ANGABEN ÜBER BEZIEHUNGEN ZU NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

Im Berichtsjahr 2014 lagen folgende wesentliche Transaktionen mit nahestehenden Personen oder Unternehmen vor:

Von Dr.-Ing. E. h. Frank Asbeck sowie nahestehenden Familienmitgliedern wurden Verwaltungs- und Gewerbeimmobilien in Bonn sowie ein Solarpark in Freiberg mit einem jährlichen Miet- und Pachtzins von insgesamt 1,3 Mio. € (i. Vj. 1,2 Mio. €) angemietet, beziehungsweise gepachtet. Für sonstige Dienstleistungen und Weiterberechnungen verauslagter Kosten, insbesondere im Zusammenhang mit der Betriebsführung von Solarparks wurden an Dr.-Ing. E. h. Frank Asbeck bzw. sein Einzelunternehmen T€ 354 (i. Vj. T€ 251) in Rechnung gestellt. Zum Bilanzstichtag ergab sich eine Forderung gegenüber Dr.-Ing. E. h. Frank Asbeck in Höhe von T€ 148 (i. Vj. T€ 3).

Die SolarWorld AG & Solar Holding GmbH in GbR Auermühle hat am 22. Oktober 2014 ein Darlehen in Höhe von T€ 900 von einem von Dr.-Ing. E. h. Frank Asbeck unmittelbar beherrschten Unternehmen aufgenommen. Im Berichtsjahr 2014 entfallen hierauf Zinsen in Höhe von T€ 11, die zum Stichtag als Verbindlichkeit ausgewiesen sind.

An von Dr.-Ing. E. h. Frank Asbeck mittel- und unmittelbar beherrschte Unternehmen wurden Dienstleistungen und Weiterberechnungen verauslagter Kosten in Höhe von T€ 312 (i. Vj. T€ 363) berechnet. Hieraus sind keine Forderungen (i. Vj. T€ 49) zum Bilanzstichtag offen.

Von Dr.-Ing. E. h. Frank Asbeck beherrschten Unternehmen wurden Dienstleistungen in Höhe von T€ 78 (i. Vj. T€ 0) an den SolarWorld-Konzern erbracht. In diesem Zusammenhang bestehen zum Stichtag keine Verbindlichkeiten mehr.

Die SolarWorld hat am 25. Februar 2014 ein neues Darlehen (Super Senior Facility Agreement oder kurz SSFA) von der Qatar Solar Technologies Q.S.C., Qatar, in Höhe von 50,0 Mio. € aufgenommen. Für das Darlehen wurden diverse Sicherheiten gestellt. Wir verweisen hierzu auf unsere Ausführungen in Tz. 32. Im Berichtsjahr 2014 entfallen hierauf Zinsen in Höhe von T€ 2.575, die am Stichtag vollständig bezahlt waren.

Der SolarWorld-Konzern hat Lieferungen und sonstige Dienstleistungen im Volumen von 0,2 Mio. € (i. Vj. 0,1 Mio. €) an Qatar Solar Technologies Q.S.C., Qatar, erbracht. Aus diesen Geschäftsvorfällen bestehen zum Stichtag Forderungen in Höhe von T€ 103 (i. Vj. T€ 0).

Im Vorjahr hat Qatar Solar Technologies Q.S.C., Qatar, eine Eigenkapitalzuführung in Höhe von TUS\$ 1.450 abgerufen, die auf einer entsprechenden Gesellschaftervereinbarung beruht. Die Zahlung ist bis zum 31. März 2015 gestundet. Wir verweisen auch auf unsere Ausführungen in Tz. 35.

Die dem ehemaligen Aufsichtsratsvorsitzenden Dr. Claus Recktenwald im Sinne von IAS 24 nahestehende Sozietät Schmitz Knoth Rechtsanwälte, Bonn, berät und vertritt den SolarWorld-Konzern anwaltlich. Mit Zustimmung des Aufsichtsrats hat sie hierfür bis zu seinem Ausscheiden aus dem Aufsichtsrat am 30. Mai 2014 einen Honorargesamtbetrag von 0,4 Mio. € (i. Vj. 1,4 Mio. €) erhalten.

Die Vergütung sowie der Aktienbesitz der Vorstände und Aufsichtsräte ist in Tz. 45 aufgeführt bzw. im Lagebericht im Vergütungsbericht dargestellt.

Alle Geschäfte wurden zu fremdüblichen Bedingungen abgewickelt.

44. MITARBEITER

Die durchschnittliche Zahl der Beschäftigten betrug 2.701 (i. Vj. 2.103) und teilt sich wie folgt auf die betrieblichen Funktionsbereiche bzw. Segmente auf:

Anzahl	2014	2013
Produktion Deutschland	1.751	1.031
Produktion USA	503	600
Handel	327	352
Sonstige	120	120
Summe	2.701	2.103

Zum 31. Dezember 2014 betrug die Mitarbeiterzahl 2.730 (i. Vj. 2.073) inklusive 44 Auszubildender (i. Vj. 50).

45. VORSTÄNDE UND AUFSICHTSRAT

Die Mitglieder des Vorstands erhielten für die Wahrnehmung ihrer Aufgaben im Mutterunternehmen und in den Tochterunternehmen im Geschäftsjahr 2014 eine Gesamtvergütung von T€ 2.276 (i. Vj. T€ 1.809). Darin sind variable Vergütungsanteile in Höhe von T€ 554 (i. Vj. T€ 600) enthalten.

Die Organtätigkeit von Herrn Klebensberger als Vorstand Operatives Geschäft wurde im Februar 2013 beendet. Aufgrund des noch laufenden Vertrags bekam er im Jahr 2014 weitere Gehaltsfortzahlungen in Höhe von T€ 285 (i. Vj. T€ 346).

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhielten für die Wahrnehmung ihrer Aufgaben im Mutterunternehmen und in den Tochterunternehmen im Geschäftsjahr 2014 Vergütungen einschließlich Kostenerstattungen in Höhe von insgesamt T€ 312 (i. Vj. T€ 234), jeweils zuzüglich gesetzlicher Umsatzsteuer. Darin sind variable Vergütungsanteile in Höhe von netto T€ 0 (i. Vj. T€ 0) enthalten.

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

In den Vorstand der Gesellschaft sind berufen:

- Dr.-Ing. E. h. Frank Asbeck (Vorstandsvorsitzender)
- Dipl.-Kfm. tech. Philipp Koecke (Vorstand Finanzen)
- Dipl.-Wirtschaftsing. Frank Henn (Vorstand Vertrieb)
- RAin Colette Rückert-Hennen (Vorstand Informationstechnologie, Marke und Personal)
- Dipl.-Ing. Jürgen Stein (Vorstand Produkt, seit 1. April 2014)

Der Vorstandsvorsitzende Dr.-Ing. E. h. Frank Asbeck hielt am Bilanzstichtag mittelbar und unmittelbar 20,85 Prozent (i. Vj. unmittelbar 22,27 Prozent) der Anteile an der SolarWorld AG.

Dem Aufsichtsrat gehören folgende Personen an:

- Dr. Georg Gansen (Vorsitzender seit 30. Mai 2014, bis zu diesem Datum stellvertretender Vorsitzender), Rechtsanwalt/Syndikus der Deutsche Post AG, Bonn
- Heiner Eichermüller, Scottsdale/Arizona, USA (stellvertretender Vorsitzender seit 30. Mai 2014), freiberuflicher Unternehmensberater
- Dr. Khalid K. Al Hajri, Doha, Qatar, seit 30. Mai 2014
- Faisal M. Alsuwaidi, Doha, Qatar, seit 30. Mai 2014
- Dr. Andreas Pleßke, Herrsching am Ammersee, Deutschland, seit 30. Mai 2014
- Jürgen Wild, Vaucresson, Frankreich, seit 30. Mai 2014
- Dr. Claus Recktenwald (Vorsitzender bis zum 30. Mai 2014), Rechtsanwalt und Partner der Sozietät Schmitz Knoth Rechtsanwälte, Bonn, ausgeschieden am 30. Mai 2014
- Marc M. Bamberger, Unternehmensberater in Wiesbaden, ausgeschieden am 30. Mai 2014

Der Aufsichtsratsvorsitzende Dr. Georg Gansen hat keine weiteren Ämter in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten und vergleichbaren Kontrollgremien inne.

Der stellvertretende Aufsichtsratsvorsitzende Heiner Eichermüller hat keine weiteren Ämter in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten und vergleichbaren Kontrollgremien inne.

46. ABSCHLUSSPRÜFERHONORARE

Das von dem Abschlussprüfer des Konzernabschlusses, der BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg/Bonn, im Konzerngeschäftsjahr 2014 berechnete Gesamthonorar einschließlich Kostenerstattungen beträgt für:

- a) Abschlussprüfungsleistungen T€ 674 (i. Vj. T€ 633)
- b) Andere Bestätigungsleistungen T€ 178 (i. Vj. T€ 20)
- c) Steuerberatungsleistungen T€ 0 (i. Vj. T€ 0)
- d) Sonstige Leistungen T€ 205 (i. Vj. T€ 0)

Weiterhin wurden in 2014 im Rahmen der finanziellen Restrukturierung durchlaufende Posten in Höhe von 1,0 Mio. € weiterbelastet.

Bonn, 17. März 2015

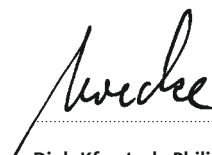
SolarWorld AG
Der Vorstand



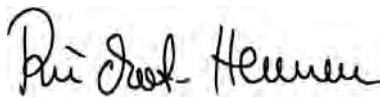
Dr.-Ing. E. h. Frank Asbeck
Vorstandsvorsitzender



Dipl.-Wirtschaftsing. Frank Henn
Vorstand Vertrieb



Dipl.-Kfm. tech. Philipp Koecke
Vorstand Finanzen



RAin Colette Rückert-Hennen
Vorstand Informationstechnologie,
Marke und Personal



Dipl.-Ing. Jürgen Stein
Vorstand Produkt

47. CORPORATE GOVERNANCE

Im Dezember 2014 haben Vorstand und Aufsichtsrat der SolarWorld AG die Entsprechenserklärung gem. § 161 Aktiengesetz (AktG) abgegeben und erklärt, dass sie den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) in der Fassung vom 24. Juni 2014 mit wenigen Ausnahmen entsprochen haben und auch weiterhin entsprechen werden. Die Entsprechenserklärung und die Gründe für Abweichungen sind auf der Internetseite der SolarWorld AG ► www.solarworld.de/entsprechenserklaerung veröffentlicht.

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Wir haben den von der SolarWorld Aktiengesellschaft, Bonn aufgestellten Konzernabschluss — bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Gesamtergebnisrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang — sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2014 bis zum 31. Dezember 2014 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften sowie den ergänzenden Bestimmungen der Satzung liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die

Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

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

Bonn, 17. März 2015

BDO AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Lubitz
Wirtschaftsprüfer



Ahrend
Wirtschaftsprüfer

VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss 2014 ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des SolarWorld-Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht 2014 der Geschäftsverlauf

einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Bonn, 17. März 2015

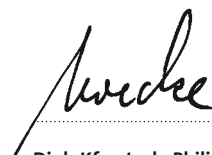
SolarWorld AG
Der Vorstand



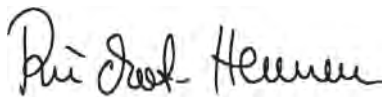
Dr.-Ing. E. h. Frank Asbeck
Vorstandsvorsitzender



Dipl.-Wirtschaftsing. Frank Henn
Vorstand Vertrieb



Dipl.-Kfm. tech. Philipp Koecke
Vorstand Finanzen



RAin Colette Rückert-Hennen
Vorstand Informationstechnologie,
Marke und Personal



Dipl.-Ing. Jürgen Stein
Vorstand Produkt



SERVICE

173 GLOSSAR

178 ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

179 FINANZ- UND VERANSTALTUNGSKALENDER 2015

GLOSSAR

A

Abschreibungen – Die jährlich steigende Wertminderung von Produktions- oder Anlagegütern wird berücksichtigt, indem die ursprünglichen Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten systematisch über die Jahre ihrer Nutzung hinweg steuerlich abgesetzt werden. Abschreibungen werden als Aufwand in die Gewinnermittlung einbezogen.

Aktive Patentanmeldung – Eine eingereichte Patentanmeldung ist aktiv, solange diese nicht vom Patentamt zurückgewiesen oder vorher aufgegeben wurde.

Aktives Patent – Ein erteiltes Patent gilt als aktiv, solange die maximale Patentdauer von 20 Jahren nicht abgelaufen ist oder das Patent vorher aufgegeben wurde.

At-Equity-Beteiligung – Beteiligung an einem assoziierten Unternehmen mit mehr als 20 Prozent

B

Branding – Strategische Maßnahme aus dem Marketing mit der Intention, einen starken und wirksamen Markenauftritt zu erreichen und so die Produkte eines Unternehmens zu profilieren

C

Carbon Disclosure Project (CDP) – Globale Zusammenarbeit von mehr als 750 institutionellen Investoren mit einem Anlagekapital von mehr als 92 Billionen US\$. Ziel ist die Offenlegung der Treibhausgasemissionen von Unternehmen und deren Strategie bezüglich klimaschonenden Handelns. Damit ist das CDP das weltweit größte frei verfügbare Emissionsregister zu unternehmensbezogenen CO₂-Emissionen. SolarWorld nimmt seit 2006 regelmäßig an dem Projekt teil.

Cashflow – Netto-Geldzufluss innerhalb einer Periode ▶ *Kapitalflussrechnung*

CO₂ (Kohlendioxid) – Geruchloses, unsichtbares Gas aus Kohlenstoff und Sauerstoff. Die Erhöhung seiner Konzentration in der Atmosphäre wird durch die Nutzung fossiler Energieträger hervorgerufen und trägt zur Klimaerwärmung bei.

CO_{2eq} (CO₂-Äquivalente) – Beitrag eines Treibhausgases zum Treibhausgaseffekt. Das Treibhausgaspotenzial von Kohlendioxid (CO₂) wird als Vergleichswert verwendet, um die mittlere Erwärmungswirkung verschiedener Treibhausgase über einen bestimmten Zeitraum einheitlich zu beschreiben.

CO₂-Emissionen – ▶ *Treibhausgasemissionen*

Corporate Governance – ▶ *Deutscher Corporate Governance Kodex (DCGK)*

Compliance – Einhaltung von Gesetzen, Verordnungen, internen und externen Richtlinien sowie den freiwillig einzuhaltenden Kodizes. Ziel ist die Vermeidung illegaler und illegitimer Handlungen.

Covenants – Vereinbarungen, die z. B. einen Kreditnehmer zur Erfüllung bestimmter Finanzkennzahlen verpflichtet

D

Debt-to-Equity-Swap – Transaktion, bei der bestehende Verbindlichkeiten eines Unternehmens in Anteile an diesem umgetauscht werden

Deutscher Corporate Governance Kodex (DCGK) – Der Kodex stellt die wesentlichen in Deutschland geltenden gesetzlichen Regelungen für die Unternehmensleitung und -kontrolle von börsennotierten Gesellschaften dar und ergänzt diese um darüber hinausgehende Empfehlungen und Anregungen. Die freiwillige Entsprechung dieser Best-Practice-Standards soll das Vertrauen der internationalen und nationalen Anleger, der Kunden, der Mitarbeiter und der Öffentlichkeit in die Unternehmensführung deutscher Gesellschaften fördern.

Direktes Material – Material, welches unmittelbar in das Produkt einfließt

Dividende – Teil des Gewinns einer Aktiengesellschaft, der an die Aktionäre ausgeschüttet wird. Über die Ausschüttung einer Dividende beschließt die Hauptversammlung.

E

EBIT – Ergebnis nach Abzug jeglicher operativer Kosten. Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern wird gewöhnlich für die Beurteilung der Ertragsituation eines Unternehmens, insbesondere im internationalen Vergleich, herangezogen, da nationale Steuern keine Berücksichtigung finden.

EBITDA – Ergebnis nach Abzug operativer Kosten ohne Abschreibungen. Die Angabe des Gewinns vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen vereinfacht internationale Vergleiche, da nationale Abschreibungsregelungen keine Berücksichtigung finden.

Eigenkapitalquote – Kennzahl, die den Anteil des Eigenkapitals am Gesamtkapital darstellt. Sie wird als Indikator für die Kreditwürdigkeit eines Unternehmens angesehen.

Einspeisevergütung – In Deutschland ist der örtliche Stromversorger dazu verpflichtet, regenerativ erzeugten Strom abzunehmen und nach einem aktuellen Satz zu vergüten. Dies wird durch das EEG geregelt. Die aktuellen Vergütungssätze sind auf der Internetseite ▶ www.solarworld.de/service/erneuerbare-energien-gesetz zu finden.

Einstein Award – Seit 2005 von der SolarWorld verliehene Auszeichnung an Persönlichkeiten, die sich in besonderer Weise um die Nutzung von Solarenergie verdient gemacht haben. Seit 2006 werden zusätzlich Nachwuchsforscher für ihre wissenschaftliche Arbeit in einem Fachgebiet rund um die Photovoltaik mit dem SolarWorld Junior Einstein-Award ausgezeichnet.

Employer Branding – Maßnahmen zur Bildung einer Arbeitgebermarke mit dem Ziel, das Unternehmen nach innen und außen als attraktiven Arbeitgeber zu positionieren.

Energierücklaufzeit/CO_{2eq}-Rücklaufzeit – Zeit, die benötigt wird, bis die Energie, die in der Herstellung eingesetzt wurde, durch die Produktion der Solarstromanlage wieder hereingeholt wird. Analog umfasst die CO_{2eq}-Rücklaufzeit die Zeit, die benötigt wird, um die im Zuge der Herstellung freigewordenen Treibhausgase wieder zu kompensieren.

Entsprechenserklärung – Erklärung von Vorstand und Aufsichtsrat gemäß § 161 AktG, in der dargelegt wird, inwieweit sie den Empfehlungen des ► *Deutschen Corporate Governance Kodex* folgen

Ergebnis je Aktie – Konzerngewinn dividiert durch die gewichtete Anzahl der Aktien

Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) – Gesetz für den Vorrang Erneuerbarer Energien in Deutschland. Mit dem EEG wird die vorrangige Abnahme, Übertragung und Vergütung von Strom aus Erneuerbaren Energien geregelt. Die Vergütungssätze sind auf 20 Jahre festgesetzt.

EU ProSun – Gemeinsame Initiative von Unternehmen der europäischen Solarindustrie. Die Mission von EU ProSun ist es, die Entwicklung der Solarenergie als nachhaltige Energiequelle zu fördern. SolarWorld gehört zu den Unterstützern von EU ProSun.

ERP-System (Enterprise-Resource-Planning-System) – Anwendungssoftware zur Unterstützung von sämtlichen in einem Unternehmen ablaufenden Geschäftsprozessen. Anhand verschiedener Einheiten für die Funktionsbereiche Vertrieb, Controlling, Personalwesen usw. wird die unternehmerische Ressourcenplanung mithilfe einer gemeinsamen Datenbank realisiert.

Fair-Disclosure-Prinzip – Gleichbehandlung aller Aktionäre und sonstigen Anspruchsgruppen bei der Offenlegung von Informationen

Gigawatt (GW) – Ein Gigawatt entspricht einer Milliarde = 1.000.000.000 Watt.

Global Compact (GC) – Auch „United Nations Global Compact“; deutsche Bezeichnung „Globaler Pakt der Vereinten Nationen“; wird zwischen Unternehmen und der UNO mit dem Ziel geschlossen, die Globalisierung ökologischer und sozialer zu gestalten.

Global Reporting Initiative (GRI) – Globales Multi-Stakeholder-Netzwerk von Experten zur Definition eines weltweiten Standards für die Erstellung von Nachhaltigkeitsberichten. Der GRI-Berichtsrahmen dient der systematischen Darstellung der ökonomischen, ökologischen und sozialen Leistung von Unternehmen, was Vergleiche zwischen den Unternehmen ermöglichen und die Fortentwicklung im Zeitablauf transparent machen soll.

Großanlagen – Große ► *Solarstromanlagen*, die zumeist auf Freiflächen installiert sind. Vornehmlich handelt es sich um Anlagen, die mehr als 100 Kilowatt Leistung haben.

Grundkapital – Summe der Nennwerte aller ausgegebenen Aktien eines Unternehmens

Immaterielle Vermögenswerte – Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte, Lizenzen, Firmenwerte, Patente etc.

Indirektes Material – Material oder auch Dienstleistungen, die nicht für die unmittelbare Herstellung eines Produkts benötigt werden

Ingot – ► *Solaringot*

International Accounting Standards (IAS) – Sammlung von international geltenden Standards und Interpretationen, in denen die Regeln zur externen Berichterstattung von kapitalmarktorientierten Unternehmen aufgeführt sind

International Accounting Standards Board (IASB) – International besetztes, unabhängiges Gremium von Rechnungslegungsexperten, das die ► *International Financial Reporting Standards (IFRS)* entwickelt und bei Bedarf überarbeitet

International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) – Das Komitee erörtert aktuelle Rechnungslegungsfragen, die durch eine unzureichende Kommentierung der Standards IAS und IFRS abweichend oder falsch behandelt werden. Des Weiteren beschäftigt es sich mit neuen, noch nicht in den IAS/IFRS behandelten Sachverhalten.

International Financial Reporting Standards (IFRS) – Sammlung von international geltenden Standards und offiziellen Interpretationen hiervon, in denen die Regeln zur externen Berichterstattung kapitalmarktorientierter Unternehmen aufgeführt sind

ISO 9001 – Internationale Qualitätsmanagement-Norm, die anerkannte Anforderungen an ein Qualitätsmanagementsystem festlegt ► *Qualitätsmanagement*

ISO 14001 – Internationale Umweltmanagement-Norm, die anerkannte Anforderungen an ein Umweltmanagementsystem festlegt

Joint Venture – Gemeinschaftsunternehmen mit dem Zweck der besseren Nutzung von Know-how und Ressourcen

Kapitalerhöhung – Erhöhung des Eigenkapitals einer Aktiengesellschaft durch Emission von neuen Aktien

Kapitalherabsetzung – Verringerung des Grundkapitals einer Aktiengesellschaft

Kapitalflussrechnung – Ermittlung und Darstellung der Ein- und Ausgaben, die ein Unternehmen innerhalb eines Zeitraums aus laufender Geschäftstätigkeit, Investitionstätigkeit und Finanzierungstätigkeit erwirtschaftet oder verbraucht hat

Kilowatt (kW) – Ein Kilowatt entspricht eintausend = 1.000 Watt.

Konsolidierungskreis – Bezeichnet die in den Konzernabschluss einzubeziehenden Unternehmungen. Grundsätzlich sind neben der Mutterunternehmung alle Tochterunternehmungen einzubeziehen, auf welche die Muttergesellschaft die Kontrolle ausübt.

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

L

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

Lineare Leistungsgarantie – Garantieleistung, bei welcher der Leistungsanspruch jährlich um einen bestimmten Prozentsatz sinkt und nicht stufenweise verringert wird

Local-Content-Regelung – Vorschriften, die sicherstellen, dass ein bestimmter Anteil des Endprodukts aus inländischer Herstellung stammt

Lock-Up-Periode – Im Deutschen „Sperrfrist“, bezeichnet einen zwischen dem Emittenten und einem Aktionär vereinbarten Zeitraum, in dem die vom ihm erworbenen Aktien nicht veräußert werden dürfen.

M

Marge – Differenz zwischen Produzentenpreis (Einstandspreis bzw. Herstellungskosten) und Verkaufspreis (Konsumentenpreis) eines handelbaren Produkts. Über die Marge können die in der Verarbeitung und Verteilung enthaltenen Fixkosten gedeckt werden.

Marktkapitalisierung – Börsenbewertung eines Unternehmens, die sich aus der Aktienanzahl multipliziert mit dem Aktienkurs ergibt

Materialaufwandsquote – Anteil der Materialaufwandskosten an der Gesamtleistung eines Unternehmens. Der Materialaufwand setzt sich zusammen aus der Summe von Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen, bezogenen Waren sowie Dienstleistungen.

MENA – Akronym für die Region „Middle East & North Africa“. Diese reicht westlich von Marokko bis ins östliche Pakistan.

Megawatt (MW) – Ein Megawatt entspricht einer Million = 1.000.000 Watt.

Modul – ► [Solarstrommodul](#)

Monokristallin – Die bei der ► [Kristallisation](#) herrschenden Bedingungen lassen das ► [Polysilizium](#) in einem homogenen, zylinderförmigen Kristall erstarren. Vgl. ► [Multikristallin](#)

Multikristallin – Die bei der ► [Kristallisation](#) herrschenden Bedingungen lassen das ► [Polysilizium](#) in einem Siliziumblock erstarren, der aus mehreren kleineren Kristallen besteht und als Ganzes keine vollständige, regelmäßige Anordnung der Atome aufweist. Vgl. ► [Monokristallin](#)

► [Monokristallin](#)

N

Natural Hedging – „Natürliche Absicherung“ gegen Wechselkursrisiken eines exportorientierten Unternehmens, die sich aus der Standortwahl, der Beschaffungspolitik und/oder der Festlegung der Vertragswährung ergibt

Nachhaltigkeit – 1. Ein System, das langfristig fort dauert; 2. Naturwissenschaftliches Konzept über die objektiven Grenzen der Umweltnutzung; 3. Ethisch-normatives Konzept, dessen Kern die Frage nach Gerechtigkeit und Ausgewogenheit ist

Netzferne Systeme – ► [Solarstromanlagen](#), die nicht mit dem öffentlichen Stromnetz verbunden sind. Der erzeugte Strom wird netzunabhängig vor Ort direkt verbraucht oder gespeichert („Insel-Anlagen“).

Netzgekoppelte Systeme – ► [Solarstromanlagen](#), die mit dem regionalen Stromnetz verbunden sind. Bei starker Stromproduktion durch hohe Sonneneinstrahlung wird Strom ins Netz eingespeist, im Bedarfsfall kann aber auch Strom aus dem Netz bezogen werden.

Netzparität – Preisgleichheit von Solar- und Haushaltsstrom. Diese ist erreicht, wenn Solarstrom den gleichen Bezugspreis hat wie üblicher Haushaltsstrom aus der Steckdose.

P

PERC (Passivated Emitter Rear Cell) – Durch einen passivierten Emitter und eine passivierte Rückseite in der Solarzelle werden die optischen und elektrischen Verluste verringert. Während bei herkömmlichen Solarzellen die Rückseite im Siebdruckverfahren mit Aluminium als Kontakt beschichtet ist, wird bei PERC-Zellen die Rückseite mit einer dielektrischen Beschichtung (z. B. Siliziumdioxid) versehen. Die Kontakte für den Stromabtransport werden punktuell mittels Laserprozess ausgebildet. Die PERC-Technologie erhöht den Wirkungsgrad der Solarzelle. Über die erhöhte Leistung hinaus verbessert PERC das Schwachlichtverhalten der Zelle und ermöglicht – abhängig vom Standort – einen zusätzlichen Mehrertrag von rund 1 Prozent.

Photovoltaik – Bezeichnet die direkte Umwandlung von Sonnenstrahlung in elektrische Energie

Polysilizium – Siliziumkristalle mit einem für Photovoltaikanwendungen ausreichend hohen Reinheitsgrad. Das chemische Element Silizium ist ein Halbleiter und bildet Kristalle mit stabiler Diamantenstruktur. Für die Verarbeitung im Solarbereich wird das Rohsilizium zu Solarsilizium gereinigt und für die Weiterverarbeitung zu ► [Wafeln](#) in Blöcke gegossen.

Primärenergieträger – In der Natur vorkommende Energieträger wie Sonne, Wind, Wasser, Kohle, Erdöl und -gas, aus denen erst durch Aufbereitung (z. B. in Kraftwerken) für den Endverbraucher nutzbare Energie gewonnen werden kann

Q

Qualitätsmanagement (QM) – Anwendung von Maßnahmen, die der Verbesserung von Produkten, Prozessen oder Leistungen jeglicher Art dienen. QM gilt als Teil des funktionalen Managements, mit dem Ziel, die Effizienz einer Arbeit oder eines Geschäftsprozesses zu erhöhen.

R

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

RISE – Beschreibt die vierdimensionale Unternehmensmission der SolarWorld AG und steht als Akronym für die englischen Begriffe von Verantwortung, Innovation, Nachhaltigkeit, Engagement (Responsibility, Innovation, Sustainability, Engagement). Diese dienen als Leitfaden für sämtliche personalstrategischen Maßnahmen.

Rückstellung – Bilanzposten, in dem Beträge für zukünftige ungewisse Verbindlichkeiten zurückgestellt werden, die bereits zum jetzigen Zeitpunkt einschätzbar sind (z. B. Pensionszahlungen, Steuern)

S

SAP – Softwarehersteller mit Sitz in Baden-Württemberg. Hauptprodukt ist das Unternehmensinformationssystem SAP ERP, womit alle geschäftsrelevanten Bereiche eines Unternehmens im Zusammenhang betrachtet werden können. ▶ ERP-System

Shopfloor Management – Der Fokus des Shopfloor Managements liegt auf dem Produktionsbereich (engl. Shopfloor) als Ort der Wertschöpfung. In Zusammenarbeit zwischen Mitarbeiter und Führungskraft sollen direkt in der Produktion stetige Prozessverbesserungen erreicht werden.

Short Squeeze – Angebotsknappheit eines Wertpapiers (meist einer Aktie), das zuvor in großer Anzahl leerverkauft („geshortet“) wurde. Nach den Leerverkäufen müssen die daraus resultierenden offenen Positionen wieder glattgestellt werden. Steigt nun – entgegen der Erwartung der Leerverkäufer – der Börsenkurs des Wertpapiers, müssen zur Verlustbegrenzung viele Leerverkäufer gleichzeitig das Wertpapier zurückkaufen, was zu einem Nachfrageüberhang führen kann, der den Kurs noch weiter nach oben treibt.

Silizium – ▶ Polysilizium

Solarstromanlage – Komplettsystem aus ▶ Solarstrommodulen, Kabeln und Gestelltechnik, das durch den photovoltaischen Effekt Gleichstrom produziert. Zur Einspeisung in das Stromnetz wandelt ein ▶ Wechselrichter den produzierten Strom in Wechselstrom um. Solarstromanlagen enthalten zunehmend auch Komponenten zur Speicherung von Solarstrom und zur Verbrauchssteuerung.

Solarstrommodul – Besteht aus den miteinander verschalteten ▶ Solarzellen. Durch die Versiegelung mit Silikon in einem Aluminiumrahmen und hinter Glas wird es witterungsbeständig.

Solar2World – Unter dem Namen Solar2World fördert der Konzern Hilfsprojekte in Entwicklungsländern mit ▶ netzfernen Systemen, die beispielgebend für eine nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung sind.

Solarzelle – Mit den im Solarstrommodul verschalteten Solarzellen lässt sich mittels des photovoltaischen Effekts aus Sonnenlicht Strom gewinnen. Die Zelle besteht aus zwei Schichten, die beide absichtlich verunreinigt (dotiert) sind. Am Übergang der beiden Schichten bildet sich ein elektrisches Feld. Trifft ein Lichtstrahl auf ein Elektron in der oberen Schicht, kann es sich frei bewegen und wandert nach außen. Dadurch entsteht elektrische Spannung, die über äußere Kontakte abgegriffen werden kann.

Stakeholder – Gruppe oder Individuen, die die Zielerreichung eines Unternehmens beeinflussen können oder von dieser betroffen sind. Zu den wichtigsten Anspruchsgruppen zählen Arbeitnehmer, Anteilseigner, Investoren, Lieferanten, Kunden, Verbraucher, Behörden und nichtstaatliche Organisationen.

Supply Chain – Netzwerk aus Organisationen, das an vor- und nachgelagerten Verbindungen der verschiedenen Prozesse und Tätigkeiten der Wertschöpfung beteiligt ist

Supply-Chain-Management – Steuerung des Versorgungsnetzwerks. Beinhaltet die Planung und das Management aller Aufgaben über den gesamten Wertschöpfungsprozess von Lieferantenauswahl, Beschaffung und Logistik.

T

Take-or-pay-Verpflichtung – Vertragliche Vereinbarung einer „Zahlungsgarantie“ zwischen dem Lieferanten und dem Abnehmer, die den Käufer – unabhängig davon, ob die vereinbarten Liefermengen abgenommen werden – zur Zahlung eines festen Betrages verpflichtet. D. h. bei Nichtabnahme der vereinbarten Mindestmenge wird die Bezahlung dennoch fällig.

Treibhausgasemissionen – Treibhausgase stören das natürliche Gleichgewicht der Atmosphäre, was zu einem Klimawandel führen kann. Die wichtigsten von den Menschen verursachten Treibhausgase sind das ▶ CO₂ (Kohlendioxid) aus der Verbrennung fossiler Energieträger (ca. 60%) und das Methan aus der Landwirtschaft und Massentierhaltung (ca. 20%).

U

Unternehmenskultur – Die von den Mitgliedern eines Unternehmens hinsichtlich des Unternehmenszwecks gemeinsam getragenen Grundüberzeugungen, Werte und Einstellungen. Unternehmenskultur drückt z. B. aus, welche Wertvorstellungen die Managementmitglieder haben, die Art und Weise ihres Umgangs miteinander und mit ihren Mitarbeitern.

W

Wafer – Dünne Scheiben aus ► Polysilizium, aus denen ► Solarzellen gefertigt werden. Diese können sowohl ► mono- als auch ► multikristallin sein.

Wafering – Der Schritt im Herstellungsprozess eines ► Solarwafers, bei dem ► Solaringots in Säulen und anschließend in dünne Scheiben gesägt werden

Watt Peak – Im Bereich ► Photovoltaik gebräuchliche Maßeinheit für die abgegebene elektrische Leistung von ► Solarzellen oder ► Solarstrommodulen unter Standardtestbedingungen

Wechselrichter – Wandelt den durch die Solarzellen erzeugten Gleichstrom in netzkonformen Wechselstrom um und überwacht den Netzanschluss

Wertberichtigung – Korrekturgröße zur Erfassung der Wertveränderung eines auf der Aktivseite der Bilanz ausgewiesenen Postens des Anlage- oder Umlaufvermögens

Wertschöpfungskette – Bezeichnung für die Gesamtheit aller Produktionsprozesse, innerhalb derer ein Produkt eine Wertsteigerung erfährt. Die Wertschöpfungsstufen der SolarWorld reichen vom ► Polysilizium bis zum ► Solarstrommodul.

Working Capital – Berechnet sich aus den Vorräten zzgl. der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und abzgl. der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Es gibt Aufschluss über die finanzielle Stabilität und Flexibilität eines Unternehmens.

Wp – ► Watt Peak

Z

Zelle – ► Solarzelle

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

A	ISO – International Organization for Standardization
AG – Aktiengesellschaft	IT – Informationstechnologie
AktG – Aktiengesetz	ITC – (U.S.) International Trade Commission
C	i. Vj. – im Vorjahr
CEO – Chief Executive Officer	K
CFO – Chief Financial Officer	K.K. – Kabushiki kaisha (japanische Aktiengesellschaft)
CIBPO – Chief Information, Brand and Personnel Officer	kW – Kilowatt
CO_{2eq} – CO ₂ -Äquivalent	kWh – Kilowattstunde
COO – Chief Operating Officer	L
CPO – Chief Product Officer	LLC – Limited Liability Company
CSO – Chief Sales Officer	LP – Limited Partnership
D	Ltd. – Limited Company
DCGK – Deutscher Corporate Governance Kodex	M
D&O – Directors and Officers	MW – Megawatt
E	Q
EBIT – Earnings Before Interest and Taxes	Q.S.C. – Qatari Shareholding Company
EBITDA – Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization	R
EDV – Elektronische Datenverarbeitung	ROCE – Return on Capital Employed
EEG – Erneuerbare-Energien-Gesetz	P
E. h. – ehrenhalber	PERC – Passivated Emitter Rear Cell
ERP – Enterprise-Resource-Planning	PTE Ltd. – Private Limited
F	S
F&E – Forschung und Entwicklung	S.à r.l. – Société à responsabilité limitée (frz. Gesellschaft mit beschränkter Haftung)
G	S.P.C. – Segregated Portfolio Company
GbR – Gesellschaft bürgerlichen Rechts	T
GmbH – Gesellschaft mit beschränkter Haftung	T€ – tausend Euro
GuV – Gewinn- und Verlustrechnung	Tz. – Textziffer
GW – Gigawatt	V
GWh – Gigawattstunde	VorstAG – Gesetz zur Angemessenheit der Vorstandsvergütungen
H	W
HGB – Handelsgesetzbuch	WKN – Wertpapier-Kennnummer
I	Wp – Watt Peak
IAS – International Accounting Standards	WpHG – Wertpapierhandelsgesetz
IASB – International Accounting Standards Board	
IFRIC – International Financial Reporting Interpretations Committee	
IFRS – International Financial Reporting Standards	
IfW – Institut für Weltwirtschaft	
Inc. – Incorporated	

FINANZ- UND VERANSTALTUNGSKALENDER 2015

- 26. MÄRZ 2015** >>> **Veröffentlichung Konzernbericht 2015**
www.solarworld.de/finanzberichte
 Bilanzpressekonferenz, Analystenkonferenz
- 27. MÄRZ 2015** >>> **Internationale Analysten-Telefonkonferenz**
- 12.–13. MAI 2015** >>> **AUW- African Utility Week, Cape Town (Südafrika)**
www.african-utility-week.de
- 15. MAI 2015** >>> **Veröffentlichung Konzern-Zwischenbericht 1. Quartal 2015**
www.solarworld.de/finanzberichte
- 02. JUNI 2015** >>> **Ordentliche Hauptversammlung, Bonn (Deutschland)**
- 10.–12. JUNI 2015** >>> **Intersolar Europe 2015, München (Deutschland)**
www.intersolar.de
- 11.–14. JUNI 2015** >>> **BBC Good Food Show Summer, Birmingham (Großbritannien)**
www.bbcgoodfoodshowsummer.com
- 14.–16. JULI 2015** >>> **Intersolar North America, San Francisco (USA)**
www.intersolar.us
- 29.–31. JULI 2015** >>> **PV Japan, Tokio (Japan)**
- 14. AUGUST 2015** >>> **Veröffentlichung Konzern-Zwischenbericht 1. Halbjahr**
www.solarworld.de/finanzberichte
- 15.–17. SEPTEMBER 2015** >>> **Solar Power International, Anaheim (USA)**
www.solarpowerinternational.com
- 07.–08. OKTOBER 2015** >>> **All Energy Australia, Melbourne (Australien)**
www.all-energy.com.au
- 13. NOVEMBER 2015** >>> **Veröffentlichung Konzern-Zwischenbericht 3. Quartal 2015**
www.solarworld.de/finanzberichte

IMPRESSUM

KONZEPT UND GESTALTUNG

heureka GmbH, Essen ▶ www.heureka.de

FOTOGRAFIE

Armin Froitzheim, Frank Grätz, Peter Keil,
Marcus Müller-Saran, Holger Rauner, Hagen Willsch,
plainpicture/OJO

DRUCK

Druckpartner, Essen ▶ www.druck-partner.de

PAPIER

RecyStar® Polar (300, 150, 115 g/qm)

Dieser Bericht liegt auch auf englischer Sprache vor. Die deutsche und die englische Version finden Sie auf unserer Homepage unter: ▶ www.solarworld.de/finanzberichte

BEI FRAGEN UND ANREGUNGEN ERREICHEN
SIE UNSER TEAM UNTER:

SolarWorld AG
Investor Relations
Martin-Luther-King-Straße 24
53175 Bonn, Deutschland

Telefon + 49 288 55920-470
Fax + 49 288 55920-9470

placement@solarworld.com
www.solarworld.com