



TRANSFORMATION

ENERGIE FÜR DEN WANDEL



SMA AUF EINEN BLICK

SMA Gruppe		2015	2014	2013	2012	2011
Umsatzerlöse	Mio. Euro	999,6	805,4	932,5	1.463,4	1.676,3
Auslandsanteil ¹	in %	87,3	78,3	71,0	56,3	53,6
Verkaufte Wechselrichter-Leistung	MW	7.260	5.051	5.361	7.188	7.591
Investitionen	Mio. Euro	50,6	75,5	53,2	100,2	160,2
Abschreibung	Mio. Euro	79,0	106,5	83,6	69,6	50,4
EBITDA	Mio. Euro	113,3	-58,4	-5,5	171,9	290,7
EBITDA-Marge	in %	11,3	-7,3	-0,6	11,7	17,3
Konzernergebnis	Mio. Euro	14,3	-179,3	-66,9	75,1	166,1
Ergebnis je Aktie ²	Euro	0,41	-5,16	-1,92	2,16	4,79
Mitarbeiter ³		4.088	5.037	5.141	5.584	5.532
im Inland		2.758	3.515	3.736	4.649	4.670
im Ausland		1.330	1.522	1.405	935	862

SMA Gruppe		31.12.15	31.12.14	31.12.13	31.12.12	31.12.11
Bilanzsumme	Mio. Euro	1.160,5	1.180,3	1.259,9	1.328,7	1.374,3
Eigenkapital	Mio. Euro	570,2	552,0	724,4	820,7	789,3
Eigenkapitalquote	in %	49,1	46,8	57,5	61,8	57,4
Net Working Capital ⁴	Mio. Euro	223,0	251,0	247,6	268,0	281,7
Net Working Capital-Quote ⁵	in %	22,3	31,2	26,6	18,3	16,8
Nettoliquidität ⁶	Mio. Euro	285,6	225,4	329,7	446,3	473,3

- ¹ Bei der Berechnung des Auslandsanteils werden die Umsätze den Ländern nach dem Bestimmungslandprinzip zugerechnet. Die Vorjahreszahl wurde entsprechend angepasst.
² Umgerechnet auf 34.700.000 Aktien
³ Im Periodendurchschnitt, ohne Zeitarbeitskräfte
⁴ Vorräte und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen minus Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen
⁵ Bezogen auf die letzten zwölf Monate (LTM)
⁶ Gesamtliquidität minus zinstragende Finanzverbindlichkeiten

SMA WELTWEIT



● Hauptsitz ● Auslandsgesellschaften

UNTERNEHMENSPROFIL

Die SMA Solar Technology AG ist weltweit führend in der Entwicklung, der Produktion und dem Vertrieb von hochwertigen Solar-Wechselrichtern sowie innovativen Technologien, um Energie intelligent steuern und effizient nutzen zu können. SMA ist in 20 Ländern vertreten. Das Unternehmen beschäftigt mehr als 3.500 Mitarbeiter und erzielte 2015 einen Umsatz von rund 1 Mrd. Euro.

BUSINESS UNITS

Residential

Die Business Unit Residential fokussiert sich mit Mikro- und String-Wechselrichtern, Energiemanagementlösungen, Speichersystemen sowie Kommunikationsprodukten und Zubehör auf den langfristig attraktiven Markt der kleinen Solarstromanlagen für private Anwendungen. 2015 trug die Business Unit Residential rund 25 Prozent zum Gesamtumsatz der SMA Gruppe bei.

Commercial

Mit dreiphasigen String-Wechselrichtern, ganzheitlichen Energiemanagementlösungen, Mittelspannungstechnik und sonstigem Zubehör ist die Business Unit Commercial auf den stark wachsenden Markt der mittelgroßen Solarstromanlagen für gewerbliche Anwendungen ausgerichtet. Der Anteil der Business Unit Commercial am Gesamtumsatz der SMA Gruppe lag 2015 bei rund 21 Prozent.

1MIO.

verkaufte Sunny Boy TL-Wechselrichter

13 GW

installierte Leistung mit Sunny Tripower-Wechselrichtern

Utility

Die Business Unit Utility bedient mit Zentral-Wechselrichtern den Wachstumsmarkt für solare Großkraftwerke. Das Produkt- und Leistungsportfolio umfasst neben der Mittel- und Hochspannungstechnik auch Netzdienstleistungs- und Überwachungsfunktionen sowie Zubehör. Die Business Unit Utility hatte 2015 einen Anteil von rund 42 Prozent am Gesamtumsatz der SMA Gruppe.

Off-Grid and Storage

Die Business Unit Off-Grid and Storage bietet Systemtechnik für die Integration unterschiedlicher Batterietechnologien und Leistungsgrößen an und kooperiert dabei mit namhaften Batterieherstellern sowie Unternehmen der Automobilindustrie. Das Portfolio umfasst Lösungen sowohl für netzgekoppelte als auch für Off-Grid- und Hybridlösungen.

48%

Umsatzsteigerung im Vergleich zum Vorjahr

80 MW

2015 neu installierte Batterie-Wechselrichter-Leistung

Service

Zum Portfolio der Business Unit Service zählen Inbetriebnahmen, Garantieverlängerungen, Service- und Wartungsverträge, die operative Betriebsführung, die Anlagenfernüberwachung sowie das Ersatzteilgeschäft. Die bislang von SMA weltweit installierte Wechselrichter-Leistung von fast 50 GW eröffnet der Business Unit Service hohes Wachstumspotenzial.

1,4 GW

Betriebsführungs- und Wartungsverträge

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

2015 war für uns ein anstrengendes und ereignisreiches Jahr. Deshalb möchte ich all jenen danken, die mit ihrer Arbeit, mit ihrem Engagement und mit ihrer Unterstützung zum Turnaround der SMA beigetragen haben. Der großartige Einsatz unserer Mitarbeiter und das hohe Vertrauen haben sich ausgezahlt. SMA hat viel früher als ursprünglich geplant auf den Weg zur nachhaltigen Profitabilität zurückgefunden. Wir haben mehr geliefert, als wir versprochen haben, und das in einer Zeit des größten Konzernumbaus in der Unternehmensgeschichte. In Zeiten der technologischen und strukturellen Veränderungen in der weltweiten Solarbranche ist Verlässlichkeit ein hohes Gut. Und SMA steht für Verlässlichkeit. Wir haben 2015 unsere ursprüngliche Umsatz- und Ergebnisprognose deutlich übertroffen. Mit einem Umsatz von rund einer Milliarde Euro, einem Jahresüberschuss und sogar einer Dividende hatten Anfang des letzten Jahres wohl nur sehr wenige gerechnet.

SMA HAT DIE HOHE INNOVATIONSKRAFT ERHALTEN

Wir haben die Unternehmenstransformation genutzt, um uns noch besser in einer der interessantesten Zukunftsbranchen des 21. Jahrhunderts zu positionieren. SMA bedient als Spezialist nicht nur den Wachstumsmarkt der PV-Systemtechnik, sondern erweitert das Leistungsspektrum konsequent auf das stabile Servicegeschäft und den vielversprechenden Bereich des Energiemanagements.

Unser Portfolio der PV-Systemtechnik entwickelt sich rasant weiter. So haben wir beispielsweise den neuen Sunny Central mit einer Leistung von 2,5 Megawatt in den Markt eingeführt. Um eine ganzheitliche Lösung vom Solarmodul bis zum Netzanschluss anbieten zu können, haben wir 2015 eine strategische Kooperation mit der Energy Management-Sparte von Siemens geformt. Die gemeinsam entwickelte, vollintegrierte Lösung aus Zentral-Wechselrichter, Mittelspannungstransformator und -schaltanlage ist in großen Solarkraftwerken einsetzbar. Die schlüsselfertige Containerlösung zeichnet sich durch ihre am Markt einzigartige Leistungsdichte und Kompaktheit aus. Durch den technologischen Fortschritt und die strategische Weiterentwicklung der Business Unit Utility können wir uns noch besser als zuvor vom Wettbewerb abheben und die größten Solarprojekte der Welt mit unserer Technologie ausstatten.

Auch das Servicegeschäft haben wir trotz des Konzernumbaus weiterentwickelt. SMA verfügt weltweit über eine einzigartige Serviceinfrastruktur in allen wichtigen Solarmärkten und kann deshalb umfassende Servicedienstleistungen anbieten. Durch unsere hohe Kompetenz und unsere technischen Überwachungsmöglichkeiten haben wir inzwischen Aufträge für die Wartung und Betriebsführung von PV-Großanlagen mit einer Leistung von 1,4 Gigawatt erhalten. Damit stehen wir schon heute auf Platz vier der weltweiten Anbieter von Betriebsführungs- und Wartungsdienstleistungen für PV-Anlagen. Ein toller Erfolg, auf den wir sehr stolz sind.

Unser Blick ist bereits in die Zukunft gerichtet. Mit dem neuen Sunny Boy Storage haben wir Ende Januar beispielsweise eine Speicherlösung vorgestellt, die speziell für die kostengünstige und flexible Einbindung von Hochvoltbatterien in Haushaltssysteme entwickelt wurde. Mit der SMA Lösung kann unter anderem die Powerwall von Tesla einfach sowohl in bestehende als auch in neue Photovoltaikanlagen integriert werden.

Nach der technologischen Pionierleistung, Erneuerbare Energien kostengünstig in relevanter Menge zu produzieren, folgt jetzt die Phase der Umwandlung in eine Dienstleistung. Die Digitalisierung der Energiewirtschaft fordert alle Akteure. Durch die Kooperation mit TenneT, dem größten Netzbetreiber in Deutschland, können wir uns an die Spitze dieser Entwicklung setzen. Mit datenbasierten Geschäftsmodellen werden wir die Vernetzung der vielen dezentralen Energieerzeuger kapitalisieren und einen wichtigen Beitrag für die Netzstabilität leisten.



Pierre-Pascal Urbon, Vorstandssprecher SMA Solar Technology AG

UNTERNEHMENSTRANSFORMATION IST ABGESCHLOSSEN

In einer Branche, in der die Veränderung die einzige Konstante ist, muss die Flexibilität ein wesentlicher Teil der Unternehmensstrategie sein. Wir haben die Unternehmenstransformation genutzt, um unsere operative und finanzielle Flexibilität zu erhöhen. Wesentlicher Treiber dieser Entwicklung war die effizientere Aufstellung der Prozesse entlang der Wertschöpfungskette. So haben wir die Durchlaufzeiten verkürzt, Lagerbestände reduziert und die Synergien im Einkaufsbereich aus der Allianz mit Danfoss konsequent realisiert. Ein Element der Unternehmenstransformation war auch die Anpassung der personellen Strukturen an das zukünftig zu erwartende Umsatzniveau. Innerhalb weniger Monate haben wir den erheblichen Personalabbau sozialverträglich umgesetzt. Dies ist uns aufgrund eines von Offenheit, Fairness und Kooperationsbereitschaft geprägten Prozesses gelungen. Uns ist dieser Schritt sehr schwer gefallen, er war allerdings nicht zu vermeiden. Die Unternehmenstransformation ist nun in der Hauptsache abgeschlossen. Wir gehen gestärkt aus ihr hervor, denn wir haben unsere Flexibilität nachhaltig erhöht. SMA kann heute bereits bei deutlich geringeren Umsätzen Gewinne erwirtschaften.

INVESTITION IN MÄRKTE UND KUNDEN

Wir sind stolz, dass SMA im vierten Jahr in Folge aus einer Studie des Analysehauses IHS als weltweit beliebteste Wechselrichter-Marke hervorging. Das wachsende Vertrauen unserer Kunden spiegelt sich auch in geschäftlichen Erfolgen im Markt wider. So hat SMA die Weltmarktführerschaft nicht nur verteidigt, sondern den Marktanteil sogar um vier Prozentpunkte auf 21 Prozent ausgebaut. Vielen Dank an unsere Kunden. Ihre Treue und Ihr Vertrauen sind uns Lob und Ansporn.

Das zukünftige Wachstum kommt aus dem Ausland. Für 2016 rechnen wir mit einem starken Anstieg der PV-Neuinstallationen um fast 20 Prozent auf 60 Gigawatt weltweit. Durch den hohen Preisdruck in allen Regionen und Segmenten wird sich der weltweite Umsatz mit PV-Wechselrichter-Technologie nur geringfügig auf 4,9 Mrd. Euro erhöhen. SMA ist in 20 Ländern mit eigenen Vertriebs- und Servicegesellschaften präsent. Kein Wettbewerber verfügt über eine vergleichbare Infrastruktur mit ausgebildeten Fachkräften. Nordamerika, Japan und Indien zählen zu unseren wichtigsten Auslandsmärkten. Wir werden deshalb unsere bereits bestehenden Strukturen in diesen Wachstumsmärkten weiter ausbauen, um die sich aufzeigenden Chancen zu nutzen und unseren Marktanteil zu erhöhen.

GUT FÜR DIE ZUKUNFT AUFGESTELLT

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, SMA ist als Spezialist in einem wachstumsstarken Markt ausgezeichnet positioniert. Der SMA Vorstand hat im letzten Jahr strukturelle Veränderungen umgesetzt und die Flexibilität des Unternehmens erhöht. Wir sind nach der Unternehmenstransformation noch besser für die Zukunft aufgestellt und haben unsere Stärken und Ziele klar vor Augen.

SMA hat die technische Kompetenz und die Kooperationspartner, um ganzheitliche Lösungen für die größten Solar-kraftwerke der Welt anzubieten. Mit unseren innovativen Lösungen für das intelligente Energiemanagement sind wir auf künftige Anforderungen im Energieversorgungssektor bestens vorbereitet. Unser Vertrieb und Service suchen ihresgleichen in der Solarbranche. Wir verfügen über eine internationale Präsenz, die von keinem Wettbewerber übertroffen wird und profitieren in einem dynamischen Marktumfeld von unserer flexiblen Fertigung und den internationalen Produktionsstandorten. Nicht zuletzt steht SMA mit einer Eigenkapitalquote von fast 50 Prozent und einer Nettoliquidität von mehr als 285 Mio. Euro für finanzielle Stärke und eine solide Bilanz.

Unsere Stärken unterscheiden uns deutlich von anderen Marktteilnehmern in der Solarindustrie. Auf diesen Stärken werden wir aufbauen und Produktlösungen konzipieren, die eine dezentrale Energieversorgung auf Basis Erneuerbarer Energien ermöglichen. Für das laufende Geschäftsjahr streben wir einen Umsatz zwischen 950 Mio. Euro und 1.050 Mio. Euro an. Durch die erfolgreich umgesetzte Unternehmenstransformation rechnen wir mit einer deutlichen Ergebnissteigerung auf 80 Mio. Euro bis 120 Mio. Euro und einem hohen positiven frei verfügbaren Cashflow. Nicht zuletzt leisten dazu vor allem unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im In- und Ausland einen wesentlichen Beitrag. Für ihr außergewöhnliches Engagement und das Vertrauen möchte ich mich im Namen des gesamten Vorstands bei allen SMA Mitarbeitern bedanken. Das Jahr 2015 hat bewiesen, dass unsere einzigartige Unternehmenskultur auch in schwierigen Zeiten ein starkes Fundament für den Erfolg ist. Auf dieses Fundament werden wir auch in Zukunft bauen.



Pierre-Pascal Urbon
Vorstandssprecher
SMA Solar Technology AG

INHALTSVERZEICHNIS

2	An unsere Aktionäre
6	Mitglieder des Vorstands
8	Bericht des Aufsichtsrats
14	Die Aktie
19	Corporate Governance
35	Konzernlagebericht
36	Grundlagen des Konzerns
56	Das Geschäftsjahr 2015
79	Nachtragsbericht
80	Risiko- und Chancenbericht
97	Prognosebericht
103	Konzernabschluss
110	Anhang SMA Konzern
161	Versicherung der gesetzlichen Vertreter
162	Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers
163	Weitere Informationen
164	Glossar
168	Eingetragene Warenzeichen
168	Haftungsausschluss

MITGLIEDER DES VORSTANDS

ROLAND GREBE
Vorstand Personal und IT

Roland Grebe (*1960) studierte Elektrotechnik und ist seit 1984 bei SMA in verschiedenen Managementpositionen vornehmlich im Entwicklungsbereich tätig. Er entwickelte die ersten Photovoltaik-Wechselrichter, die die Grundlage der Sunny Boy- und Sunny Central-Wechselrichter von SMA bilden. Roland Grebe überführte den Zentral-Wechselrichter-Bereich von der Einzelprojektbearbeitung zum Serienlieferanten für Kraftwerkstechnik und baute die Netz-integrationskompetenz von SMA zur Absicherung der zukünftigen Marktfähigkeit der Produkte auf. Seit Juni 2009 ist Roland Grebe Vorstandsmitglied. Seit März 2015 verantwortet er die Ressorts Personal und IT. Zusätzlich ist er für die Tochtergesellschaften SMA Railway Technology GmbH und SMA Sunbelt Energy GmbH verantwortlich. Darüber hinaus erfüllt Roland Grebe die Funktion des Arbeitsdirektors.

DR.-ING. JÜRGEN REINERT
Vorstand Operations und Technologie

Dr.-Ing. Jürgen Reinert (*1968) begann nach der Promotion am Institut für Stromrichtertechnik und Elektrische Antriebe (ISEA) in Aachen seine Karriere als Oberingenieur am selben Institut. Von 1999 bis 2011 war er in Schweden bei der Firma Emotron tätig, in den letzten Jahren als Geschäftsführer der Gruppe mit Verantwortung für Technology und Operations. Von 2011 bis 2014 verantwortete er als Executive Vice President Technology die Division Power Plant Solutions bei SMA. Unter seiner Leitung hat SMA das weltweite Projektgeschäft erfolgreich ausgebaut und schlüsselfertige Systemlösungen für solare Großkraftwerke entwickelt. Seit April 2014 ist Jürgen Reinert Vorstandsmitglied. Seit Januar 2016 verantwortet er die Ressorts Operations, Entwicklung sowie die Business Units. Jürgen Reinert ist für die Kooperation mit Danfoss verantwortlich und Mitglied des Aufsichtsrats der Danfoss A/S.

PIERRE-PASCAL URBON
Vorstandssprecher, Vorstand Finanzen/Legal und Vertrieb

Pierre-Pascal Urbon (*1970) studierte Betriebswirtschaft und war bis 2005 in der M&A-Beratung tätig. Seither ist er bei SMA und wurde 2006 zum Vorstand sowie 2011 zum Vorstandssprecher bestellt. Pierre-Pascal Urbon hat den Börsengang von SMA und die Kooperation mit Danfoss A/S konzipiert sowie die Internationalisierung und die Unternehmenstransformation im Jahr 2015 maßgeblich vorangetrieben. Als Vorstandssprecher verantwortet er seit Januar 2016 die Ressorts Strategie, Finanzen/Legal und Vertrieb.

An unsere Aktionäre — Mitglieder des Vorstands

Corporate Governance

Konzernlagebericht

Konzernabschluss

Weitere Informationen



Von oben nach unten: Roland Grebe, Dr.-Ing. Jürgen Reinert, Pierre-Pascal Urbon

BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

für den Aufsichtsrat begann das Geschäftsjahr 2015 mit der Schreckensnachricht vom Tode seines Vorsitzenden und Unternehmensmitgründers Dr.-Ing. E.h. Günther Cramer. Herr Dr. Cramer hatte dem Aufsichtsrat als Vorsitzender seit seinem Ausscheiden aus dem Vorstand im Jahr 2011 angehört und ganz entscheidenden Anteil an der Erfolgsgeschichte der SMA.

Das Geschäftsjahr 2015 war geprägt durch eine tiefgreifende organisatorische Restrukturierung des Unternehmens, in deren Mittelpunkt die vielfältigen Aktivitäten zur Kostensenkung standen. Der Aufsichtsrat hat sich dazu intensiv mit der Lage und der Perspektive des Unternehmens befasst und den Vorstand während des Geschäftsjahrs 2015 entsprechend Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung bei der Leitung der Gesellschaft fortlaufend überwacht und regelmäßig beraten. Der Aufsichtsrat wurde durch den Vorstand in alle Entscheidungen von grundlegender Bedeutung frühzeitig eingebunden. Der Vorstand unterrichtete den Aufsichtsrat und dessen Ausschüsse durch schriftliche und mündliche Berichte regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle für das Unternehmen relevanten Fragen der Strategie, die Markt- und Wettbewerbssituation, die Geschäftsentwicklung sowie die Lage, den Umsatz und die Ertragsituation des Unternehmens und des Konzerns. Darüber hinaus wurden die beabsichtigte Geschäftspolitik und andere grundsätzliche Fragen der Unternehmensplanung, insbesondere der Finanz-, Investitions-, Produktions- und Personalplanung, sowie bedeutende Geschäftsvorfälle durch den Vorstand dargelegt. Abweichungen der tatsächlichen Entwicklung von früher berichteten Zielen hat der Vorstand unter Angabe von Gründen erläutert.

Außerdem wurde der Aufsichtsrat über die Rentabilität der Gesellschaft und des Konzerns, insbesondere die Rentabilität des Eigenkapitals, sowie das Risiko- und Chancenmanagement, die Risikolage und die Compliance informiert. Ferner berichtete der Vorstand über Produktentwicklungen und das Qualitätsniveau der Produkte. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats und sein Stellvertreter standen auch zwischen den Sitzungen mit dem Vorstand, insbesondere mit dem Sprecher des Vorstands, regelmäßig und häufig in Kontakt und besprachen mit ihm Fragen der Strategie, der Planung, der Geschäftsentwicklung, der Risikolage, des Risikomanagements und der Compliance sowie wesentliche Geschäftsvorfälle und anstehende Entscheidungen. Die Mitglieder des Aufsichtsrats nahmen die für ihre Aufgaben erforderlichen Aus- und Fortbildungsmaßnahmen, wie etwa zum aktuellen Stand der Anforderungen an die Compliance eines Unternehmens, eigenverantwortlich wahr und wurden dabei von der Gesellschaft angemessen unterstützt.

Die Zusammenarbeit im Aufsichtsrat wie auch zwischen Aufsichtsrat und Vorstand war 2015 stets von Offenheit, konstruktivem Austausch und Vertrauen geprägt.

Schwerpunkte der Beratungen des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat alle wesentlichen Vorgänge in sechs ordentlichen Sitzungen und vier außerordentlichen Sitzungen geprüft und mit dem Vorstand beraten sowie die nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung erforderlichen Beschlüsse gefasst.

Zur Vorbereitung der Sitzungen erhielt der Aufsichtsrat regelmäßig und rechtzeitig vom Vorstand schriftliche Berichte. In allen ordentlichen Sitzungen waren die aktuelle Geschäftsentwicklung, die Entwicklung der wesentlichen Märkte für den Konzern und die Unternehmensplanung Gegenstand der Beratungen. Vorstandsmitglieder nahmen grundsätzlich an allen ordentlichen Sitzungen des Aufsichtsrats und des Prüfungsausschusses teil, waren aber bei der Behandlung von Tagesordnungspunkten, die den Vorstand selbst betrafen, nicht anwesend.

Corporate Governance
Konzernlagebericht
Konzernabschluss
Weitere Informationen

In drei außerordentlichen Sitzungen im Januar 2015 erörterte der Aufsichtsrat intensiv die Annahmen und das geplante Vorgehen im Rahmen der Unternehmenstransformation. Gegenstand der Beratungen waren insbesondere die Planungsprämissen für das Geschäftsjahr und die geplanten Umsetzungsschritte. Weiter war die Angemessenheit der Vorstandsvergütungen Gegenstand der Sitzungen.

In seiner Sitzung am 11. Februar 2015 befasste sich der Aufsichtsrat mit dem im Geschäftsbericht 2014 wiedergegebenen Corporate Governance-Bericht sowie dem Bericht des Aufsichtsrats für das Jahr 2014. Weiter behandelte der Aufsichtsrat die aktuelle Entwicklung des Unternehmens sowie das Budget 2015 unter Einschluss der zukünftigen Planungen und der laufenden Restrukturierung des Unternehmens. Darüber hinaus waren die Umgestaltung des Vorstands und die durch den Tod von Herrn Dr. Cramer notwendig gewordenen Neubesetzungen des Aufsichtsratsvorsitzes und des stellvertretenden Aufsichtsratsvorsitzes Gegenstand der Sitzung und Beschlüsse.

In seiner Bilanzsitzung am 5. März 2015 stellte der Aufsichtsrat den Jahresabschluss 2014 fest, billigte nach eingehender Beratung den Konzernabschluss 2014 und beschloss zudem den Vorschlag an die Hauptversammlung zur Ergebnisverwendung 2014. Ferner befasste er sich mit dem Vorschlag für die Wahl des Abschlussprüfers und Konzernabschlussprüfers 2015. Darüber hinaus beschloss der Aufsichtsrat den Vorschlag der Kandidaten zur Wahl der Anteilseignervertreter im Aufsichtsrat durch die Hauptversammlung.

In seiner Sitzung vom 20. Mai 2015 setzte sich der Aufsichtsrat intensiv mit dem Zwischenstand der Unternehmenstransformation auseinander. Darüber hinaus waren Themen der Produktqualität Gegenstand der Beratungen.

In der Sitzung vom 21. Mai 2015 traten die neu- und wiedergewählten Mitglieder des Aufsichtsrats zusammen, um den Vorsitzenden und stellvertretenden Vorsitzenden des Aufsichtsrats sowie die Besetzung der Ausschüsse des Aufsichtsrats zu bestimmen. Die Mitglieder des Aufsichtsrats informierten sich zudem über die rechtlichen Bedingungen und Auswirkungen einer Insiderstellung und die damit verbundenen Meldepflichten. Weiter erteilte der Aufsichtsrat den Prüfauftrag an die Abschlussprüfer für das Jahr 2015.

In der Sitzung vom 30. September 2015 befasste sich der Aufsichtsrat mit der Geschäftsentwicklung in China und der Jiangsu Zevsolar New Energy Co., Ltd., sowie den Produktinnovationen und der Produkt-Roadmap in den Business Units Utility und Commercial. Weiter setzte sich der Aufsichtsrat mit dem Stand der Unternehmenstransformation und dem Nachhaltigkeitsbericht der Gesellschaft auseinander. Zudem waren die geänderten gesetzlichen Anforderungen zum Anteil von Frauen in den Organen der Gesellschaft und die Vorstandsvergütung Gegenstand der Beratungen und Beschlüsse.

In der Sitzung am 3. Dezember 2015 setzte sich der Aufsichtsrat mit der Produkt-Roadmap in den Business Units Off-Grid and Storage sowie Residential und mit den erreichten Ergebnissen der Kooperation mit der Danfoss A/S auseinander. Weiter beriet der Aufsichtsrat intensiv über das Budget für das Jahr 2016. Zudem wurde der Katalog der Zustimmungsvorbehalte des Aufsichtsrats und die zukünftige Struktur des Vorstands der Gesellschaft behandelt. Vorstand und Aufsichtsrat beschlossen weiter eine neue Entschärfungserklärung gemäß § 161 Abs. 1 Satz 1 AktG zur Einhaltung der Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex.

Gegenstand der außerordentlichen Sitzung des Aufsichtsrats vom 11. Dezember 2015 waren Diskussion und Beschluss zu dem einvernehmlichen Ausscheiden von Martin Kinne aus dem Vorstand.

Schwerpunkte der Ausschusssitzungen

Siehe Corporate
Governance-Bericht
Seite 20 ff.

Zur Steigerung der Effizienz der Aufsichtsratsarbeit unterhält der Aufsichtsrat vier ständige Ausschüsse: Präsidialausschuss, Prüfungsausschuss, Nominierungsausschuss und Vermittlungsausschuss. Die personelle Besetzung der Ausschüsse finden Sie auf unserer Internetseite www.IR.SMA.de sowie im Corporate Governance-Bericht 2015.

Die Ausschüsse bereiten Themen und Beschlüsse des Aufsichtsrats vor, die im Plenum zu behandeln sind, und beschließen im Rahmen der ihnen übertragenen Kompetenzen in Angelegenheiten, die ihnen anstelle des Aufsichtsrats zur Beschlussfassung überwiesen wurden. Über die Inhalte der Ausschusssitzungen wird vom jeweiligen Ausschussvorsitzenden in der folgenden Plenumsitzung berichtet. Alle Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten die über die Beschlussfassungen der Ausschüsse erstellten Niederschriften.

Der Präsidialausschuss trat 2015 fünf Mal zusammen. Gegenstände der Ausschussarbeit waren insbesondere die Behandlung von vorstandsbezogenen Angelegenheiten wie auch die Vorbereitung der Beschlüsse des Aufsichtsrats zu den Themen Zusammensetzung des Vorstands, Geschäftsverteilung, Vorstandsvergütung und Beendigung von Vorstandsverträgen.

Der Prüfungsausschuss trat 2015 sieben Mal zusammen, davon drei Mal per Telefonkonferenz. Gegenstand der Sitzungen waren die Beratungen der Geschäftsentwicklung und der Kosteneffizienz des Unternehmens sowie die Quartals- und Halbjahresfinanzberichte. Darüber hinaus informierte sich der Ausschuss über die Schwerpunkte und Feststellungen des Abschlussprüfers zum Jahresabschluss 2014 und überzeugte sich von dessen Unabhängigkeit.

Ein weiterer Schwerpunkt der Ausschussarbeit bestand in der Prüfung der internen Risikomanagementsysteme (internes Kontrollsystem, interne Revision und Compliance), über deren Methoden und Wirksamkeit sich die Ausschussmitglieder eingehend informierten.

Darüber hinaus beschäftigte sich der Ausschuss mit dem Halbjahresbericht der internen Revision und dem Compliancebericht, die beide keine wesentlichen Unregelmäßigkeiten in den Geschäftsabläufen aufzeigten.

Weiter befasste sich der Prüfungsausschuss mit der Empfehlung für das Gesamtgremium zur Ergebnisverwendung und zur Wahl des Abschlussprüfers 2015 sowie zur Erteilung des Prüfungsauftrags.

Der Nominierungsausschuss tagte im Berichtszeitraum drei Mal. Gegenstand der Beratungen war der an den Aufsichtsrat gerichtete Vorschlag von Kandidaten zur Wahl der Anteilseignervertreter im Aufsichtsrat durch die Hauptversammlung 2015 sowie die Suche nach geeigneten Kandidatinnen und Kandidaten.

Der Vermittlungsausschuss wurde 2015 nicht einberufen.

Corporate Governance

Der Aufsichtsrat hat sich auch 2015 mit den Inhalten des Deutschen Corporate Governance Kodex befasst. Im Jahr 2015 gaben Aufsichtsrat und Vorstand vier Entsprechenserklärungen gemäß § 161 AktG zur Einhaltung der Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex ab. Es wurden in den Entsprechenserklärungen vom 11. Februar, 5. März und 21. Mai 2015 je zwei Abweichungen, in der Erklärung vom Dezember 2015 drei Abweichungen erklärt. Der gemeinsame Bericht von Aufsichtsrat und Vorstand über die Einhaltung der Regelungen des Deutschen Corporate Governance Kodex gemäß Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex (Corporate Governance-Bericht) ist auf unserer Internetseite www.IR.SMA.de dauerhaft zugänglich gemacht und zusätzlich auf den Seiten 20 ff. des Geschäftsberichts aufgeführt. Dort werden auch Aussagen zu Interessenkonflikten und deren Behandlung getroffen.

Siehe Internetseite
www.IR.SMA.de

Siehe Corporate
Governance-Bericht
Seite 20 ff.

Jahres- und Konzernabschluss

Der vom Vorstand aufgestellte Jahresabschluss zum 31. Dezember 2015 und der Lagebericht für das Geschäftsjahr 2015 sowie der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2015 und der Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2015 wurden von der Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hannover, geprüft. Den Prüfungsauftrag hatte der Aufsichtsrat entsprechend dem Beschluss der Hauptversammlung am 21. Mai 2015 vergeben. Vor Unterbreitung des entsprechenden Wahlvorschlags an die Hauptversammlung hatte der Aufsichtsrat die Unabhängigkeitserklärung des Abschlussprüfers gemäß Ziffer 7.2.1 des Deutschen Corporate Governance Kodex eingeholt. Des Weiteren hat der Aufsichtsrat die Unabhängigkeit des Prüfers überwacht. Behandelt wurde ferner die Vergabe von Aufträgen für nicht prüfungsbezogene Dienstleistungen an den Abschlussprüfer.

Der Konzernabschluss der Gesellschaft wurde gemäß § 315a HGB auf Grundlage der internationalen Rechnungslegungsstandards IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, aufgestellt. Der Abschlussprüfer erteilte für den Jahresabschluss und den Lagebericht sowie für den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht jeweils den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk.

Die Abschlussunterlagen und der Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands sowie die Prüfberichte des Abschlussprüfers haben dem Aufsichtsrat rechtzeitig vorgelegen. Diese wurden zunächst vom Prüfungsausschuss in seinen Sitzungen am 9. Februar 2016 und 15. März 2016 zusammen mit den Wirtschaftsprüfern diskutiert und sodann vom Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 16. März 2016, auch jeweils im Beisein der Vertreter des Abschlussprüfers, erörtert. Die Vertreter des Abschlussprüfers erläuterten die Ergebnisse ihrer Prüfung sowie im Einzelnen die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft sowie die des Konzerns. Die dabei von den Mitgliedern des Aufsichtsrats gestellten Fragen wurden beantwortet, die Abschlussunterlagen im Einzelnen mit den Vertretern des Abschlussprüfers durchgegangen, vom Aufsichtsrat diskutiert und geprüft. Der Aufsichtsrat erhob nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfung keine Einwendungen. Daraufhin wurde dem Ergebnis der Abschlussprüfung zugestimmt. Der Aufsichtsrat billigte daher in seiner Bilanzsitzung am 16. März 2016 die vom Vorstand aufgestellten Abschlüsse und jeweiligen Lageberichte für das Geschäftsjahr 2015. Damit ist der Jahresabschluss der Gesellschaft nach § 172 AktG festgestellt.

Schließlich stimmte der Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 16. März 2016 dem Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns zu. Er diskutierte in diesem Zusammenhang die Liquiditätslage der Gesellschaft, die Finanzierung der geplanten Investitionen sowie die voraussichtliche Geschäftsentwicklung. Dabei kam der Aufsichtsrat zu dem Schluss, dass der Vorschlag im Sinne der Gesellschaft und im Interesse der Aktionäre ist.

Veränderungen in Vorstand und Aufsichtsrat

Die durch den Tod von Dr.-Ing. E.h. Günther Cramer am 6. Januar 2015 entstandene Vakanz im Aufsichtsrat ist mit Roland Bent im Wege der gerichtlichen Bestellung besetzt worden. Den Vorsitz im Aufsichtsrat übernahm Dr. Erik Ehrentraut zum 11. Februar 2015.

Zum 28. Februar 2015 ist Lydia Sommer und zum 31. Dezember 2015 Martin Kinne aus dem Vorstand ausgeschieden. Infolge der Neuwahlen zum Mitglied im Aufsichtsrat durch die Beschäftigten (Arbeitnehmervertreter) sind aus dem Aufsichtsrat Dr. Günther Häckl, Joachim Schlosser und Mirko Zeidler ausgeschieden. Der Aufsichtsrat dankt Frau Sommer, Herrn Kinne, Herrn Dr. Häckl, Herrn Schlosser und Herrn Zeidler für ihre engagierte und wertvolle Arbeit zum Wohle der Gesellschaft.

Nach den turnusgemäßen Neuwahlen der Arbeitnehmervertreter zum Aufsichtsrat durch die Beschäftigten sind am 21. Mai 2015 als neue Mitglieder Yvonne Siebert, Dr. Matthias Victor sowie Hans-Dieter Werner hinzugekommen. Die beiden Vertreter der Gewerkschaft im Aufsichtsrat wurden bei der Wahl bestätigt. Bei den Neuwahlen zum Aufsichtsrat durch die Hauptversammlung im Mai 2015 wurden alle bisherigen Anteilseignervertreter bestätigt.

Nach Ansicht des Aufsichtsrats hat der Vorstand die Herausforderungen des Jahres 2015 und den Turnaround der Gesellschaft in herausragender Weise gemeistert. Die durchgeführte Restrukturierung und die nachhaltige Verbesserung der Kostenstruktur stellen die Gesellschaft nach Ansicht des Aufsichtsrats zukunftsgerichtet auf. Die Verschlankeung der Organisationsstrukturen ermöglicht es, auf die Anforderungen schwankender Märkte schneller und flexibler zu reagieren. Die dazu erforderlichen Schritte wurden dem Aufsichtsrat durch den Vorstand frühzeitig und transparent dargelegt und umgesetzt. Der mit der Unternehmenstransformation einhergehende Abbau von Arbeitsplätzen ist dem Vorstand nicht leicht gefallen und wurde nach Ansicht des Aufsichtsrats fair und respektvoll vollzogen.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für die hervorragende Arbeit und den großartigen Einsatz 2015.

Niestetal, 16. März 2016

Der Aufsichtsrat

Dr. Erik Ehrentraut
Vorsitzender



Roland Bent
Aktionärsvertreter



Oliver Dietzel
Arbeitnehmervertreter



Peter Drews
Aktionärsvertreter



Dr. Erik Ehrentraut
Aktionärsvertreter (Vorsitzender)



Kim Fausing
Aktionärsvertreter (stellv. Vorsitzender)



Johannes Häde
Arbeitnehmervertreter



Heike Haigis
Arbeitnehmervertreterin



Dr. Winfried Hoffmann
Aktionärsvertreter



Yvonne Siebert
Arbeitnehmervertreterin



Matthias Victor
Arbeitnehmervertreter



Hans-Dieter Werner
Arbeitnehmervertreter



Reiner Wettlaufer
Aktionärsvertreter

DIE AKTIE

Turbulente Aktienmärkte im Jahresverlauf

2015 wird den Anlegern als ein turbulentes Börsenjahr in Erinnerung bleiben. In den ersten Monaten des Jahres entwickelten sich die Aktienmärkte zunächst freundlich. Ein großes Thema zu Jahresbeginn war der Start der Staatsanleihekäufe durch die Europäische Zentralbank (EZB), die damit ihren Kurs der lockeren Geldpolitik bekräftigte. Die EZB pumpt bis mindestens September 2016 über den Kauf von Staatsanleihen monatlich 60 Mrd. Euro in die Finanzmärkte, um die Konjunktur im Währungsraum anzukurbeln und einer möglichen Deflation entgegenzuwirken.

Der DAX legte seit Jahresbeginn in der Spitze um 26,73 Prozent zu. Mitte März überschritt das wichtigste deutsche Börsenbarometer den Wert von 12.000 Punkten und markierte am 16. März 2015 bei 12.219,05 Punkten ein neues Rekordhoch. Am gleichen Tag ging der Index mit dem stärksten je da gewesenen Schlusskurs von 12.167,72 Punkten aus dem Handel. Aufgrund der Sorgen um Griechenland konnte der DAX seine zwischenzeitlichen Gewinne aber nicht halten. Auch schwächten Befürchtungen zum Zustand der Weltwirtschaft den Index. Im Laufe des vierten Quartals erholte sich der DAX und notierte zum Jahresende bei 10.743,01 Punkten – was einem Zuwachs auf Jahressicht von gut 10 Prozent entspricht.

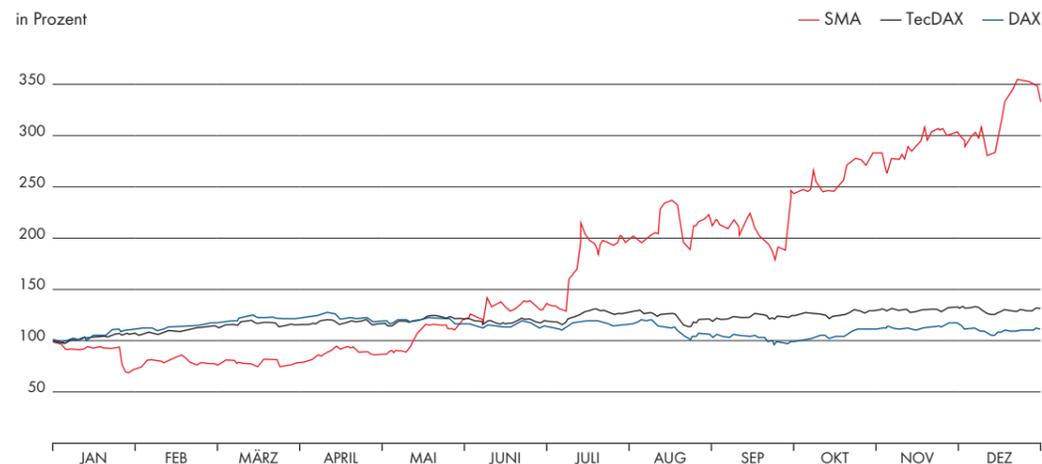
Weniger beeindruckt von den internationalen Geschehnissen zeigte sich der TecDAX, das deutsche Börsenbarometer für Technologiewerte. Der Index startete mit 1.370,92 Punkten (Eröffnungskurs) in das Börsenjahr und zählte zum Ende des Jahres 1.830,74 Punkte – ein Zuwachs von 32,46 Prozent. Sein bisheriges Rekordhoch auf Schlusskursbasis erreichte der TecDAX am 2. Dezember 2015 mit 1.873,66 Punkten.

Der Euro musste im Jahresverlauf Verluste hinnehmen und geriet im dritten Quartal wegen der abweichenden Wirtschafts- und Zinsaussichten zwischen den USA und der EU weiter unter Druck. Zum Jahresende notierte die Gemeinschaftswährung bei 1,0859 EUR/USD und verlor damit im Vergleich zum Vorjahreswert rund 10 Prozent.

SMA Aktie startet durch

SMA Aktionäre konnten 2015 auf einen fulminanten Kursverlauf zurückblicken. Die Aktie legte bis zum Jahresende um rund 238 Prozent zu und ist damit der Wert mit dem zweitgrößten Zuwachs seit Jahresbeginn im TecDAX. Die Marktkapitalisierung betrug am 30. Dezember 2015 rund 1,795 Mrd. Euro. Damit liegt SMA auch bezüglich der Marktkapitalisierung weltweit in der Spitzengruppe der PV-Wechselrichter-Hersteller. Darüber hinaus liegt die Marktkapitalisierung über dem Wert zum Zeitpunkt des Börsengangs.

KURSVERLAUF DER SMA AKTIE 2015



An unsere Aktionäre

- Die Aktie
- Corporate Governance
- Konzernlagebericht
- Konzernabschluss
- Weitere Informationen

Xetra
Glossar Seite 164 ff.

Die SMA Aktie startete mit 15,32 Euro (Eröffnungskurs am 2. Januar 2015, Xetra-Handel) in das Börsenjahr 2015, verlor aber im Verlauf des Januar deutlich an Wert. Kurz vor Veröffentlichung der Prognose für das laufende Geschäftsjahr markierte die Aktie am 29. Januar 2015 mit 10,28 Euro (Intraday-Wert) den tiefsten Stand seit der Erstnotierung. Zur Kurserholung kam es infolge des 7. Capital Markets Day. SMA Vorstandssprecher Pierre-Pascal Urbon gab während der Veranstaltung am 30. Januar 2015 erstmals Details zur Unternehmenstransformation bekannt, darunter die geplante Einsparung von 40 Prozent der Fixkosten sowie der weltweite Abbau von bis zu 1.600 Vollzeitstellen. Darüber hinaus stellte das SMA Management den Investoren, Analysten und Pressevertretern die Unternehmensstrategie, Alleinstellungsmerkmale von SMA und maßgebliche Produktinnovationen vor.

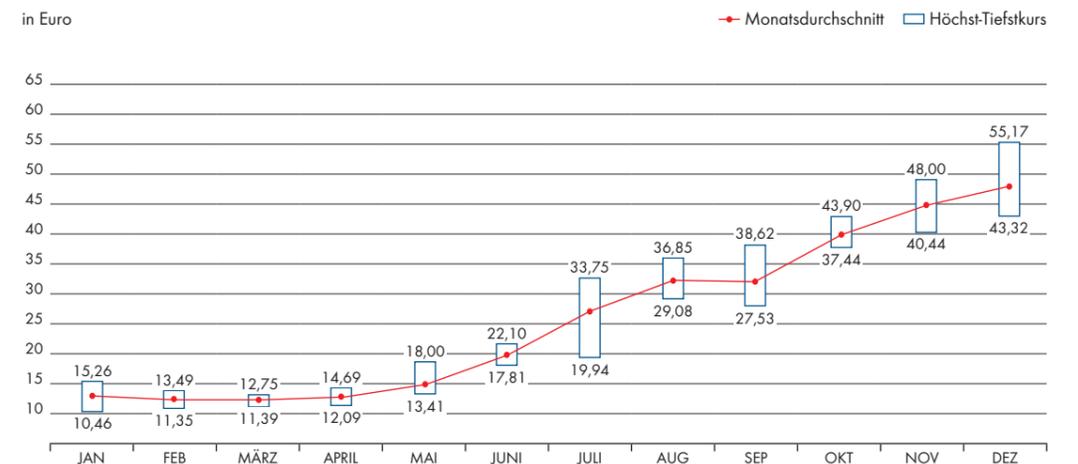
Am 13. Mai 2015 gab SMA die Ergebnisse des ersten Quartals bekannt. Die vom Vorstand bereits auf der Bilanzpressekonferenz am 26. März 2015 veröffentlichte Umsatz- und Ergebnisprognose wurde erreicht. Die SMA Aktie gehörte deshalb zu den Tagesgewinnern im TecDAX und verteuerte sich in den darauffolgenden Wochen auf bis zu 19,12 Euro (Schlusskurs am 5. Juni 2015, Xetra-Handel).

Einen weiteren Kurssprung machte das Papier am 10. Juni 2015. Hintergrund war die Bekanntgabe der Kooperation von SMA und Siemens im Segment der PV-Großanlagen während der Intersolar Europe in München. Die Aktie stieg um 24,09 Prozent auf 22,10 Euro und erreichte damit den höchsten Wert seit knapp neun Monaten.

Den kräftigsten Tagesgewinn des Jahres erzielte die Aktie am 10. Juli 2015, nachdem der Vorstand die Umsatzprognose für 2015 auf 800 Mio. Euro bis 850 Mio. Euro (vormals: 730 Mio. Euro bis 770 Mio. Euro) anhebte und ein operatives Ergebnis (EBIT) von -25 Mio. Euro bis 0 Mio. Euro (vormals: -30 Mio. Euro bis -60 Mio. Euro) in Aussicht stellte. Als Gründe für die Prognoseanhebung nannte der Vorstand eine positiver als erwartete Entwicklung des Weltmarkts für PV-Wechselrichter, eine deutliche Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit von SMA sowie einen weiterhin hohen Auftragsbestand. Die Aktie legte daraufhin um 24,30 Prozent auf 24,78 Euro zu (Schlusskurs am 10. Juli 2015, Xetra-Handel).

Mitte August 2015 bekam das Papier erneut Rückenwind: Die Nachricht, dass SMA sieben PV-Großanlagen in Kalifornien mit Zentral-Wechselrichtern mit einer Leistung von insgesamt 700 MW beliefert, beförderte den Kurs zeitweise auf 36,85 Euro (Schlusskurs am 17. August 2015, Xetra-Handel). Die Nachricht gilt auch als Beleg dafür, dass SMA von der Konsolidierung im US-Markt für PV-Wechselrichter profitiert.

HÖCHST- UND TIEFSTKURS DER SMA AKTIE 2015



Zwischenzeitliche Gewinnmitnahmen sorgten für eine Konsolidierung bei einem Wert um 30 Euro, bevor die erneuten Prognoseanhebungen Ende September und Anfang November für weitere Kurssteigerungen sorgten. Am 29. September 2015 hob der Vorstand die Umsatzprognose für das Geschäftsjahr 2015 auf 850 Mio. Euro bis 900 Mio. Euro (vormals: 800 Mio. Euro bis 850 Mio. Euro) an und stellte mit einem operativen Ergebnis (EBIT) von 0 Mio. Euro bis 10 Mio. Euro (vormals: -25 Mio. Euro bis 0 Mio. Euro) für 2015 eine Rückkehr in die Gewinnzone in Aussicht. Der Kurs der Aktie sprang um 23,92 Prozent von 29,06 Euro auf 36,01 Euro und stieg in den Tagen nach der Mitteilung zeitweise auf 41 Euro.

Eine ähnliche Dynamik ergab sich bei der aufgrund des sehr positiven Geschäftsverlaufs, einer im Vergleich zum Vorjahreszeitraum signifikant besseren Umsatz- und Ergebnisentwicklung im dritten Quartal sowie eines hohen Auftragsbestands am 11. November 2015 veröffentlichten dritten Prognoseanhebung. Die neue Prognose sah einen Umsatz von 925 Mio. Euro bis 975 Mio. Euro und ein operatives Ergebnis (EBIT) von 10 Mio. Euro bis 30 Mio. Euro vor. Die Aktie nahm daraufhin ihr Drei-Jahres-Hoch von 50 Euro ins Visier, prallte jedoch immer wieder an dieser Marke ab.

Kurz vor dem Jahreswechsel sorgten schließlich zwei externe Faktoren dafür, dass das Papier auch diese Hürde nahm: das erfolgreiche Ergebnis des Klimagipfels in Paris sowie die Nachricht, dass in den USA die Steuervorteile für PV-Anlagen bis 2020 verlängert werden. Die Aktie kletterte am 17. Dezember 2015 auf 51 Euro und erreichte am 22. Dezember 2015 ihren Jahreshöchststand auf Schlusskursbasis bei 55,17 Euro. Zum Jahresende notierte das Papier bei 51,72 Euro (Schlusskurs am 31. Dezember 2015, Xetra-Handel). Das durchschnittliche Handelsvolumen lag bei 212.931 Aktien pro Tag.

SMA Aktie weiterhin im Fokus der Analysten

SMA agiert als weltweit führender Spezialist für PV-Systemtechnik in einem sprunghaften Marktumfeld. Aufgrund des Strukturwandels verzeichneten börsennotierte europäische Solarwerte in den vergangenen Jahren deutliche Verluste hinsichtlich ihrer Marktkapitalisierung. In Deutschland ist SMA beispielsweise das einzige verbliebene Solarunternehmen im TecDAX. Viele Investmentbanken passten dementsprechend ihre europäischen Research-Aktivitäten an. SMA gehört zu den wenigen Unternehmen im Solarsektor, über die noch vergleichsweise viele Banken und Wertpapierhäuser regelmäßig berichten. Derzeit verfolgen insgesamt elf Institute das Unternehmen.

RESEARCH-COVERAGE

Institut	Name
Citi	Phuc Nguyen
Deutsche Bank	Felicitas von Bismarck
Independent Research	Sven Diermeier
Landesbank Baden-Württemberg	Erkan Aycicek
Macquarie Research	Gurpreet Gujral
MainFirst	Andreas Thielen
Matelan Research	Hartmut Moers
Natureo Finance	Ingo Queiser
Oddo Seydler Bank AG	Stephan Wulf
Raymond James Euro Equities	Emmanuel Rétif
Warburg Research	Arash Roshan Zamir

An unsere Aktionäre

- Die Aktie
- Corporate Governance
- Konzernlagebericht
- Konzernabschluss
- Weitere Informationen

Stabile Aktionärsstruktur

Die Aktionärsstruktur blieb im Berichtszeitraum unverändert. 25,05 Prozent der Aktien befinden sich im Streubesitz, und 25,20 Prozent sind in einem Poolvertrag gebündelt. 29,75 Prozent der Aktien halten die Gründer der SMA Solar Technology AG sowie deren Stiftungen und Familien. Mit einem Aktienbesitz von 20 Prozent ist Danfoss A/S ein wichtiger Ankerinvestor für SMA.

Hauptversammlung: Vorstand und Aufsichtsrat mit großer Mehrheit entlastet

Die Hauptversammlung von SMA fand am 21. Mai 2015 im Kongress Palais Kassel statt. Die Aktionäre erteilten Vorstand und Aufsichtsrat nahezu einstimmig Entlastung für das Geschäftsjahr 2014. Die übrigen Tagesordnungspunkte erhielten ebenfalls die mehrheitliche Zustimmung der Aktionärsversammlung. Die Vertreter der Deutschen Schutzgemeinschaft für Wertpapiere (DSW) und Schutzgemeinschaft der Kleinaktionäre (SdK) unterstützten ausdrücklich die vom Vorstand vorgestellte Strategie sowie die Maßnahmen zur Unternehmenstransformation. An der Hauptversammlung nahmen rund 300 Aktionäre teil. Die Stimmpräsenz lag bei 83 Prozent. Die Hauptversammlung folgte dem Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat, für das Geschäftsjahr 2014 keine Dividende auszuschütten. Alle Informationen und Unterlagen stellt das Unternehmen auf der Internetseite www.SMA.de/Hauptversammlung bereit.

Die nächste Hauptversammlung der SMA Solar Technology AG findet am 31. Mai 2016 im Kongress Palais Kassel statt.

Angepasste Kommunikation mit Analysten und Investoren

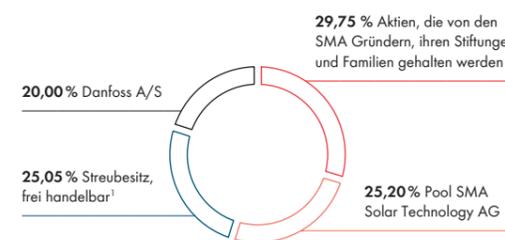
SMA konzentriert sich bei der Kapitalmarktcommunication auf die Hauptfinanzstandorte in Europa. Der SMA Vorstand besuchte 2015 institutionelle Investoren in London, Edinburgh, Zürich und Frankfurt und gab unter anderem Auskunft über die aktuelle Markt- und Wettbewerbssituation, die Alleinstellungsmerkmale des Unternehmens sowie den Fortschritt der Unternehmenstransformation und die finanzielle Entwicklung. Die vom Vorstand gewählte Kommunikationspolitik, auch in schwierigen Zeiten weiter den regelmäßigen Austausch mit den Kapitalmarktteilnehmern zu suchen, wurde von institutionellen Investoren begrüßt. Die Präsentationen der Roadshows stehen allen Investoren auf der Investor Relations Website www.IR.SMA.de zur Verfügung.

Siehe Internetseite www.SMA.de/Hauptversammlung

Siehe Internetseite www.IR.SMA.de

AKTIONÄRSSTRUKTUR

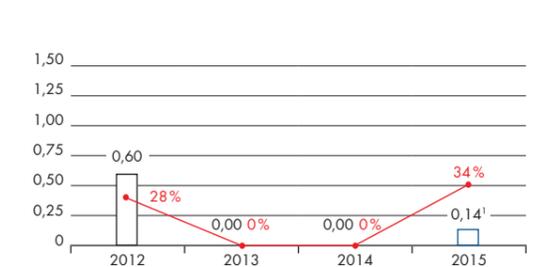
in Prozent



¹ Streubesitz berechnet gemäß Leitfaden zu den Aktienindizes der Deutschen Börse

DIVIDENDE

in Euro



¹ Dividendenvorschlag Dividende
 —●— Ausschüttungsquote bezogen auf das Konzernergebnis (in %)

Um zudem die Anfragen von europäischen Investoren noch effizienter bearbeiten zu können, beantwortet SMA Anfragen ausschließlich über ein Kontaktformular auf der Internetseite. Investoren aus Nordamerika, der Region Asien-Pazifik und dem Mittleren Osten kann SMA aufgrund der reduzierten personellen Ressourcen keinen direkten Austausch mehr anbieten. Diese Investoren können sich jedoch über die Investor Relations Website oder die vorgenannten Research-Analysten umfassend über SMA informieren.

SMA lädt Investoren, Analysten und Pressevertreter jeweils zu Beginn des Jahres zum Capital Markets Day ein. Diese Veranstaltung findet am Hauptsitz in Niestetal bei Kassel statt. Während des Capital Markets Day stellt das SMA Management unter anderem die Unternehmensstrategie, finanzielle Kennzahlen sowie strategisch wichtige Innovationen vor. Zudem haben die Teilnehmer des Capital Markets Day regelmäßig die Gelegenheit, die Produktion von SMA am Hauptsitz in Niestetal zu besichtigen. Der 8. Capital Markets Day am 29. Januar 2016 fand großen Zuspruch bei den rund 40 anwesenden Investoren, Analysten und Pressevertretern.

STAMMDATEN

WKN	A0DJ6J9
ISIN	DE000A0DJ6J9
Börsenkürzel	S92
Reuters	S92G.DE
Bloomberg	S92 GR
Notierung	Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse
Börsengang	27. Juni 2008
Aktiengattung	Nennwertlose Inhaberstammaktien
Grundkapital	34,7 Mio. Euro
Gesamtzahl der Aktien	34,7 Mio.
Index	TecDAX, ÖkoDAX, CDAX, Prime All Share

KENNZAHLEN ZUR SMA AKTIE

		2015	2014
Jahresschlusskurs (Xetra)	€	51,72	15,30
Jahreshoch (Xetra)	€	55,17	48,33
Jahrestief (Xetra)	€	10,46	14,17
Anzahl der Aktien	Stück	34.700.000	34.700.000
Marktkapitalisierung zum Jahresende	Mio. €	1.795	531
Ergebnis je Aktie	€	0,41	-5,16
Dividende je Aktie	€	0,14 ¹	0,00
Dividendensumme	Mio. €	4,9	0,00
Ausschüttungsquote	%	34,3	0,00
Dividendenrendite am Jahresende	%	0,27	0,00
Rang im TecDAX am Jahresende			
nach Marktkapitalisierung		13	26
nach Handelsvolumen		11	14

¹ Dividendenvorschlag

CORPORATE GOVERNANCE

- 20 _____ Corporate Governance-Bericht
(inklusive der Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB, Teil des Konzernlageberichts)
- 27 _____ Übernahmerechtliche Angaben gemäß §§ 289 Abs. 4 und 315 Abs. 4 HGB (Teil des Konzernlageberichts)
- 28 _____ Vergütungsbericht (Teil des Konzernlageberichts)

Corporate Governance-Bericht

In dieser Erklärung berichtet die SMA Solar Technology AG gemäß § 289a HGB über ihre Prinzipien der Unternehmensführung bzw. gemäß § 161 AktG und Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) über die Corporate Governance im Unternehmen. Die Erklärung beinhaltet die Entsprechenserklärung, Angaben zu Unternehmensführungspraktiken nebst Hinweis, wo diese öffentlich zugänglich sind, die Zusammensetzung und Beschreibung der Arbeitsweise von Vorstand, Aufsichtsrat und den jeweiligen Ausschüssen sowie wesentliche Corporate Governance-Strukturen.

Die Einhaltung der Grundsätze guter Unternehmensführung hat für SMA eine hohe Bedeutung. SMA orientiert sich hierzu an den Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK). Vorstand und Aufsichtsrat haben sich mit der Erfüllung der Vorgaben und im Besonderen mit den Änderungen des DCGK in der Fassung vom 5. Mai 2015 befasst. Seit der im Geschäftsbericht 2014 abgedruckten Entsprechenserklärung vom 5. März 2015 hat die Gesellschaft weitere sich ergebende Abweichungen vom Deutschen Corporate Governance Kodex in insgesamt zwei Entsprechenserklärungen, zuletzt mit der Erklärung vom 3. Dezember 2015, dargelegt. Die Erklärung vom 3. Dezember 2015 ist nachfolgend wiedergegeben und auf unserer Internetseite www.SMA.de veröffentlicht.

Siehe Internetseite
www.SMA.de

Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex

Vorstand und Aufsichtsrat der SMA Solar Technology AG erklären gemäß § 161 Aktiengesetz:

Seit der letzten Entsprechenserklärung vom 21. Mai 2015 hat die SMA Solar Technology AG den Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ in der Fassung vom 5. Mai 2015, veröffentlicht im Bundesanzeiger am 12. Juni 2015, mit den nachfolgend genannten Ausnahmen entsprochen und wird ihnen künftig mit den nachfolgend genannten Ausnahmen entsprechen:

(1) Abweichend von Ziffer 5.4.1 Abs. 2 S.1 HS. 4 des Deutschen Corporate Governance Kodex in Verbindung mit den vom Aufsichtsrat am 5. Dezember 2012 beschlossenen Zielen für seine Zusammensetzung ist mit Dr. Erik Ehrentraut ein Mitglied im Aufsichtsrat, das zum Ende der Wahlperiode das 75. Lebensjahr vollendet haben wird.

Der Aufsichtsrat ist der Ansicht, dass es für eine kontinuierliche Fortführung der Tätigkeit des Aufsichtsrats von großer Wichtigkeit ist, die große Erfahrung von Dr. Ehrentraut in der Führung eines international tätigen Unternehmens und in der Begleitung der Gesellschaft weiterhin für den Aufsichtsrat nutzbar zu machen.

(2) Abweichend von Ziffer 5.2 Abs. 2 des Deutschen Corporate Governance Kodex hat mit Dr. Erik Ehrentraut der Aufsichtsratsvorsitzende zugleich den Vorsitz des Prüfungsausschusses inne.

An unsere Aktionäre

Corporate Governance Corporate Governance-Bericht

Konzernlagebericht

Konzernabschluss

Weitere Informationen

Der Aufsichtsrat hält es für gerechtfertigt, Herrn Dr. Ehrentraut als unabhängigem Mitglied des Aufsichtsrats aufgrund seiner Expertise in Rechnungslegung und internen Kontrollverfahren sowie Erfahrung in der Führung eines international tätigen Unternehmens und langjährigen Begleitung der Gesellschaft zusätzlich zum Aufsichtsratsvorsitz den Vorsitz des Prüfungsausschusses zu übertragen.

(3) Abweichend von Ziffer 5.4.1 des Deutschen Corporate Governance Kodex hat der Aufsichtsrat beschlossen, keine zeitlichen Höchstgrenzen für Aufsichtsratsmandate festzulegen. Der Aufsichtsrat ist der Ansicht, dass eine Mandatsdauerbegrenzung die konkrete Arbeit eines Aufsichtsratsmitgliedes und dessen konkrete Kenntnis des Unternehmens und des Marktumfeldes nicht berücksichtigen kann.

Niestetal, 3. Dezember 2015

Der Vorstand

Der Aufsichtsrat

Unternehmensführungspraktiken

In unserem Unternehmensleitbild wird unseren Kunden und Aktionären und besonders allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Rahmen für unser Handeln und für unsere Strategie erläutert. Es soll unser Selbstverständnis darstellen und Begeisterung für unser Unternehmen wecken. Und es will die Werte vermitteln, welche die Säulen unseres Erfolges sind. Das Leitbild zeigt die Vision und die Mission des Unternehmens sowie unsere Unternehmensstrategie auf und gibt einen Einblick in unsere Werte: Innovation, exzellente Qualität, partnerschaftliche Kundenorientierung, Engagement durch Mitarbeiterbeteiligung, Flexibilität und ständige Verbesserung, wirtschaftlicher Erfolg, ökologische Verantwortung sowie Fairness und Ehrlichkeit. Das Anfang 2009 veröffentlichte Leitbild ist das Ergebnis eines intensiven Abstimmungsprozesses, in den alle Mitarbeiter einbezogen wurden und sich aktiv einbringen konnten. Das SMA Unternehmensleitbild ist auf unserer Internetseite www.SMA.de einsehbar.

Siehe Internetseite
www.SMA.de

SMA ist 2009 dem Verhaltenskodex des Bundesverbands Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) beigetreten. Mit dieser Verhaltensrichtlinie verpflichtet sich SMA zu einem fairen Umgang mit Lieferanten. Die Richtlinie beruht u. a. auf den Prinzipien des Global Compact der Vereinten Nationen, den Konventionen der International Labour Organisation (ILO) und auf der allgemeinen Erklärung der Menschenrechte der Vereinten Nationen. Ziel ist es, allgemeine Grundsätze zu Fairness, Integrität und unternehmerischer Verantwortung in den Geschäftsbeziehungen fest zu verankern. Für SMA stellt diese Verhaltensrichtlinie eine Ergänzung zum eigenen Leitbild und der Unternehmenskultur dar, in der Fairness, Integrität und unternehmerische Verantwortung fest verankert sind. Der „Code of Conduct“ des BME ist auf deren Internetseite www.bme.de abrufbar.

Im Jahr 2010 erstellte SMA auch eine eigene Richtlinie für Lieferanten; diese orientiert sich an den Unternehmensgrundsätzen von SMA und ebenfalls am Global Compact der Vereinten Nationen und den International Labour Standards der ILO. Die Richtlinie gibt Normen für nachhaltiges Handeln vor und formuliert die Erwartung, die SMA an Lieferanten und Geschäftspartner hinsichtlich sozialer, ökologischer und ethischer Aspekte hat. Kernpunkte der Richtlinie sind das Verbot von Kinderarbeit, Zwangsarbeit, Misshandlungen und Diskriminierungen, die Korruptionsbekämpfung, faire Arbeitsbedingungen, Gesundheitsschutz und Arbeitssicherheit, Umweltschutz sowie Qualität und Produktsicherheit. Die Richtlinie (SMA Lieferantenkodex) ist auf der SMA Internetseite in ihrer aktuellen Fassung wiedergegeben.

Am 13. Januar 2011 hat die Gesellschaft durch Erklärung gegenüber dem Generalsekretär der Vereinten Nationen die zehn Prinzipien des UN Global Compact zu verbindlichen Leitlinien für die Unternehmensführung erklärt. Die Prinzipien des UN Global Compact machen Vorgaben zur Einhaltung von Menschenrechten, der Wahrung von Arbeitnehmerrechten, dem Umweltschutz und der Vermeidung von Korruption. Sie sind auf der Internetseite www.unglobalcompact.org einsehbar.

Der Vorstand hat im Januar 2012 die SMA Geschäftsgrundsätze in Kraft gesetzt. Die SMA Geschäftsgrundsätze stellen das Herz des Compliance Management-Systems dar. Auf der Grundlage des SMA Leitbilds formen die SMA Geschäftsgrundsätze die Werte von SMA zu klaren Verhaltensstandards aus. Sie wurden im Rahmen einer Arbeitsgruppe unter Projektleitung von Group Compliance entworfen. Die Mitglieder der Arbeitsgruppe setzten sich aus der Vorsitzenden des Betriebsrats, Vertretern der Corporate Functions sowie Führungskräften zusammen. Die SMA Geschäftsgrundsätze sind für alle SMA Mitarbeiter weltweit verbindlich.

In Erfüllung der Vorgaben des § 76 Abs. 4 Satz 2 AktG (Frauenanteil) hat der Vorstand durch Beschluss vom 29. September 2015 weiter für den Anteil von beschäftigten Mitarbeiterinnen in den zwei Führungsebenen unterhalb des Vorstands im Zeitraum bis 30. Juni 2017 eine Zielgröße von je 7 Prozent festgelegt. Die Zielgröße entspricht hierbei dem zum Zeitpunkt des Beschlusses bestehenden Verhältnis.

Transparenz

Transparenz ist ein Kernelement guter Corporate Governance. Eine zeitnahe Information über die Geschäftslage und bedeutende geschäftliche Änderungen an alle Aktionäre, Finanzanalysten, Medien und die interessierte Öffentlichkeit ist unser Ziel. Alle wesentlichen Informationen werden auch auf unserer Internetseite www.SMA.de bereitgestellt. Die Berichterstattung zur Geschäftslage und zu den Ergebnissen der Geschäftstätigkeit erfolgt im Geschäftsbericht, in der jährlichen Bilanzpressekonferenz sowie in den Quartals- und Halbjahresfinanzberichten. Des Weiteren wird die Öffentlichkeit durch Pressemitteilungen und, wenn gesetzlich erforderlich, durch Ad-hoc-Meldungen informiert. Ferner lädt SMA einmal im Jahr Investoren, Analysten und die Presse zum Kapitalmarkttag ein, um über Markt und Wettbewerb, die strategische Ausrichtung, die Alleinstellungsmerkmale von SMA sowie die finanzielle Entwicklung zu informieren. Außerdem werden soziale Netzwerke zur Kommunikation wichtiger Ereignisse genutzt. Transparenz ist ganz besonders wichtig, wenn Beratungen und Beschlüsse der Gesellschaft zu Interessenkonflikten bei Mitgliedern von Aufsichtsrat oder Vorstand führen können. Daher werden aufgetretene Interessenkonflikte von den betroffenen Mitgliedern der Organe zu Beginn der Erörterung des Themas offengelegt. An einer gegebenenfalls notwendigen Beschlussfassung von Vorstand oder Aufsichtsrat nimmt das betroffene Mitglied nicht teil.

Siehe Internetseite
www.SMA.de

Nach Mitteilung der Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats hielten diese zum Ende des Geschäftsjahrs direkt oder indirekt 10,01 Prozent (2014: 15,11 Prozent) aller ausgegebenen Aktien. Vorstandsmitglieder hielten insgesamt einen Anteil von 0,33 Prozent (2014: 0,69 Prozent) und Aufsichtsratsmitglieder einen Anteil von 9,68 Prozent (2014: 14,42 Prozent) des Grundkapitals. Im Übrigen hält die Danfoss A/S, in deren Executive Committee Kim Fausing als Vice President und COO agiert, 20,00 Prozent (2014: 20,00 Prozent) des Grundkapitals. Als weiterer Aktionär mit einem Anteil von mehr als 10 Prozent ist Lars Cramer mit 11,05 Prozent (2014: unter 10,00 Prozent) zu nennen.

Vergütungsbericht

Siehe Vergütungsbericht Seite 28 ff.

Der Vergütungsbericht ist Bestandteil des geprüften Konzernlageberichts. Er ist auf den Seiten 28 ff. im Geschäftsbericht abgedruckt.

Organe der Gesellschaft und ihre Arbeitsweise

Die SMA Solar Technology AG ist eine nach deutschem Recht organisierte Aktiengesellschaft. Demnach verfügt sie über eine dualistische Führungsstruktur, bei der sich ein Organ allein der Geschäftsführung widmet (Vorstand) und dabei von einem anderen Organ überwacht wird (Aufsichtsrat). Beide Organe sind mit unterschiedlichen Kompetenzen ausgestattet und arbeiten bei der Steuerung und Überwachung des Unternehmens eng und vertrauensvoll zusammen. Die Wahl der Anteilseignervertreter im Aufsichtsrat und des Abschlussprüfers sowie die Festlegung der Ergebnisverwendung obliegen ebenso wie Entscheidungen, die in die Mitgliedsrechte der Aktionäre eingreifen, der Hauptversammlung.

Vorstand

Der Vorstand leitet das Unternehmen gemeinschaftlich und in eigener Verantwortung. Er ist der nachhaltigen Sicherung und Steigerung des Unternehmenswertes verpflichtet und trägt die Verantwortung für die Führung der Geschäfte. Er entscheidet über Grundsatzfragen der Geschäftspolitik und der Unternehmensstrategie sowie über die kurz- und mittelfristige Finanzplanung. Der Vorstand ist zuständig für die Aufstellung der Quartals- und Halbjahresfinanzberichte sowie für die Jahresabschlüsse der SMA Solar Technology AG und des SMA Konzerns sowie die Beachtung aller gesetzlichen und behördlichen Vorschriften und die Befolgung interner Richtlinien.

Als Kollegialorgan strebt der Vorstand grundsätzlich an, Beschlüsse einstimmig zu fassen. In der vom Aufsichtsrat beschlossenen Geschäftsordnung des Vorstands (einsehbar auf unserer Internetseite www.IR.SMA.de) ist jedoch festgelegt, dass innerhalb des Vorstands einzelne Mitglieder bestimmte Ressorts verantworten. Die Ressortverteilung beschließt der Vorstand. Die Vorstandsmitglieder unterrichten sich gegenseitig fortlaufend über alle wesentlichen Vorgänge in ihrem Ressort und über Angelegenheiten, die mehrere Ressorts betreffen. Kann bei Beschlussfassungen die angestrebte einstimmige Entscheidung nicht erreicht werden, entscheidet der Vorstand mit der einfachen Mehrheit der anwesenden Mitglieder. Allerdings darf über Beschlussgegenstände, die dem Ressort eines nicht anwesenden Mitglieds zuzuordnen sind, grundsätzlich keine Entscheidung gefällt werden. Die Vornahme bestimmter Geschäfte bedarf, aufgrund gesetzlicher Vorschriften oder nach der Geschäftsordnung, zwingend eines einstimmigen Beschlusses des Vorstands. Für eine Reihe von Geschäften besteht ein Zustimmungsvorbehalt des Aufsichtsrats. Der Vorstand hat keine Ausschüsse eingerichtet.

Siehe Internetseite
www.IR.SMA.de

Im Geschäftsjahr 2015 sind Lydia Sommer zum 28. Februar 2015 und Martin Kinne zum 31. Dezember 2015 aus dem Vorstand ausgeschieden. Der Vorstand besteht damit zum Ende des Berichtsjahrs aus drei Mitgliedern: Roland Grebe (Vorstand Personal und IT), Dr.-Ing. Jürgen Reinert (Vorstand Operations und Technologie) und Pierre-Pascal Urbon (Vorstandssprecher, Vorstand Finanzen/Legal und Vertrieb).

In Erfüllung der Vorgaben des § 111 Absatz 5 AktG hat der Aufsichtsrat weiter in seiner Sitzung vom 30. September 2015 für die Besetzung des Vorstands im Zeitraum bis zum 30. Juni 2017 eine Zielgröße für den Frauenanteil von 0 Prozent festgelegt. Hintergrund dieser Festlegung ist die über den Betrachtungszeitraum hinausgehende Laufzeit der bestehenden Verträge mit den Vorstandsmitgliedern.

Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat berät den Vorstand in allen Angelegenheiten und überwacht seine Tätigkeit. Er wird hierzu vom Vorstand in den strategischen Planungsprozess, in alle Fragen von grundsätzlicher Bedeutung sowie in besonders bedeutsame Geschäftsentscheidungen eingebunden und hierzu konsultiert. Gemäß der vom Aufsichtsrat beschlossenen Geschäftsordnung des Vorstands hat der Vorstand bei bestimmten Entscheidungen vorab die Zustimmung des Aufsichtsrats einzuholen. Hierzu zählen beispielsweise die Billigung des Jahresbudgets einschließlich des Investitionsplans, die Gründung, der Erwerb oder die Veräußerung von Unternehmen sowie der Erwerb oder die Veräußerung von Grundstücken, wenn bestimmte Schwellenwerte überschritten werden. Auch die Verteilung der Ressortzuständigkeit bedarf der Genehmigung durch den Aufsichtsrat.

Der Aufsichtsrat besteht zurzeit aus zwölf Mitgliedern und setzt sich nach den Vorschriften des Aktiengesetzes und des Mitbestimmungsgesetzes zusammen. Danach können die Arbeitnehmer der deutschen Konzerngesellschaften und die Anteilseigner (Hauptversammlung) jeweils sechs Vertreter in den Aufsichtsrat wählen. Mitglieder

An unsere Aktionäre

Corporate Governance Corporate Governance-Bericht

Konzernlagebericht

Konzernabschluss

Weitere Informationen

des Aufsichtsrats sind zurzeit: Oliver Dietzel, Johannes Häde, Heike Haigis, Yvonne Siebert, Dr. Matthias Victor und Hans-Dieter Werner als Vertreter der Arbeitnehmer sowie Roland Bent, Peter Drews, Dr. Erik Ehrentraut (Vorsitzender), Kim Fausing (stellvertretender Vorsitzender), Dr. Winfried Hoffmann und Reiner Wettlaufer als Vertreter der Anteilseigner.

Herr Dr. Ehrentraut verfügt als unabhängiges Mitglied des Aufsichtsrats zugleich über den nach § 100 Abs. 5 AktG geforderten Sachverstand auf den Gebieten Rechnungslegung oder Abschlussprüfung.

DIE AUSSCHÜSSE DES AUFSICHTSRATS SIND WIE FOLGT BESETZT

Präsidialausschuss _____ Dr. Erik Ehrentraut (Vorsitzender), Yvonne Siebert (stellv. Vorsitzende), Kim Fausing, Dr. Matthias Victor
 Prüfungsausschuss _____ Dr. Erik Ehrentraut (Vorsitzender), Reiner Wettlaufer (stellv. Vorsitzender), Oliver Dietzel, Johannes Häde
 Nominierungsausschuss _____ Peter Drews (Vorsitzender), Reiner Wettlaufer (stellv. Vorsitzender), Dr. Erik Ehrentraut, Kim Fausing
 Vermittlungsausschuss _____ Heike Haigis (Vorsitzende), Kim Fausing (stellv. Vorsitzender), Dr. Erik Ehrentraut, Hans-Dieter Werner

Die Ausschüsse bereiten Themen und Beschlüsse des Aufsichtsrats vor, die im Plenum zu behandeln sind. Sie treffen dazu regelmäßig mit maßgeblichen Auskunftspersonen wie etwa dem Vorstand, dem Abschlussprüfer oder den Leitern von Interner Revision oder Compliance zusammen. Über die Inhalte der Ausschusssitzungen wird vom Ausschussvorsitzenden dann auf der folgenden Plenumsitzung berichtet. Jedes Mitglied des Aufsichtsrats kann an den Sitzungen eines Ausschusses teilnehmen, wenn nicht der jeweilige Vorsitzende des Ausschusses etwas anderes bestimmt. Protokolle über die Inhalte und Beschlüsse von Ausschüssen werden allen Mitgliedern des Aufsichtsrats zur Verfügung gestellt.

Siehe Bericht
des Aufsichtsrats
Seite 8 ff.

Siehe Internetseite
www.IR.SMA.de

Über Schwerpunkte seiner Tätigkeit und Beratungen berichtet der Aufsichtsrat jährlich im Bericht des Aufsichtsrats. Die Geschäftsordnung des Aufsichtsrats finden Sie auf unserer Internetseite www.IR.SMA.de. Die Mitglieder des Aufsichtsrats nehmen die für ihre Aufgaben erforderlichen Aus- und Fortbildungsmaßnahmen eigenverantwortlich wahr und werden dabei von der Gesellschaft angemessen unterstützt.

Bereits 2011 hat der Aufsichtsrat Ziele für seine zukünftige Zusammensetzung beschlossen. Die Zielsetzung wurde in den Sitzungen am 5. Dezember 2012 und 30. September 2015 redaktionell angepasst und lautet wie folgt:

1. Der Mindestanteil von Frauen im Aufsichtsrat richtet sich nach den gesetzlichen Vorschriften.
2. Beibehaltung der Besetzung des Aufsichtsrats mit Mitgliedern mit internationalem Erfahrungshintergrund mindestens im bisherigen Umfang.
3. Berücksichtigung besonderer Kenntnisse und Erfahrungen in der Anwendung von Rechnungslegungsgrundsätzen und internen Kontrollverfahren sowie auf dem Gebiet der Abschlussprüfung.
4. Berücksichtigung von technischem Sachverstand, insbesondere auch auf dem Gebiet der Erneuerbaren Energien, vorzugsweise auf dem Gebiet der Photovoltaik.
5. Berücksichtigung von Kenntnissen des Unternehmens.

6. Mindestens die Hälfte der Anteilseignervertreter soll unabhängig sein, wobei mindestens ein Mitglied zugleich über Sachverstand auf den Gebieten Rechnungslegung oder Abschlussprüfung verfügen soll.

7. Berücksichtigung der Altersgrenze von 75 Jahren zum Ende der Amtszeit.

Die Amtszeit aller derzeitigen Mitglieder des Aufsichtsrats endet mit Ablauf der Hauptversammlung 2020. Aktuell sind die Ziele wie folgt umgesetzt:

Zu 1: Derzeit gehören dem Aufsichtsrat mit Heike Haigis und Yvonne Siebert zwei Frauen an. Zum Zeitpunkt der letzten Wahl der Mitglieder des Aufsichtsrats im Mai 2015 waren die Vorgaben des § 96 Abs. 2 AktG zur Besetzung des Aufsichtsrats mit Frauen noch nicht anzuwenden (§ 25 Abs. 2 Einführungsgesetz zum Aktiengesetz). Der Aufsichtsrat unternimmt jedoch bereits jetzt Aktivitäten, um zukünftig Mandate mit qualifizierten Mitgliedern beiderlei Geschlechts in wenigstens dem gesetzlich vorgegebenen Mindestverhältnis besetzen zu können.

Zu 2-5: Nach Einschätzung des Aufsichtsrats sind diese Ziele bereits heute umgesetzt.

Zu 6: Aktuell sind wenigstens drei Anteilseignervertreter als unabhängig anzusehen; zwei Mitglieder, davon ein unabhängiges, verfügen über Sachverstand auf den Gebieten Rechnungslegung und Abschlussprüfung.

Zu 7: Derzeit wird ein Mitglied des Aufsichtsrats die Altersgrenze von 75 Jahren bei Ende seiner Amtszeit überschreiten.

Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat

Vorstand und Aufsichtsrat arbeiten zum Wohle des Unternehmens eng und vertrauensvoll zusammen und kommen somit den Erfordernissen einer wirksamen Unternehmenskontrolle sowie der Notwendigkeit, schnell Entscheidungen treffen zu können, gleichermaßen nach. Ihr gemeinsames Ziel ist es, den Bestand des Unternehmens zu sichern und dessen Wert nachhaltig zu steigern. Dazu informiert der Vorstand den Aufsichtsrat zeitnah, umfassend, schriftlich und mündlich sowie in regelmäßigen Sitzungen über die Lage des Konzerns, den aktuellen Geschäftsverlauf sowie zu allen relevanten Fragen der strategischen Planung, des Risikomanagements, der Risikolage sowie zu wichtigen Compliance-Themen. Regelmäßig werden die Quartalsfinanzberichte sowie der Halbjahresfinanzbericht vor ihrer Veröffentlichung im Rahmen von Sitzungen des Prüfungsausschusses mit dem Vorstand erörtert.

Der jeweilige Vorsitzende des Aufsichtsrats und sein Stellvertreter stehen auch außerhalb der Sitzungen mit dem Vorstand in Kontakt, besprechen mit ihm wesentliche Geschäftsvorfälle sowie anstehende Entscheidungen und werden über Entwicklungen von wesentlicher Bedeutung unverzüglich informiert.

Aktionäre und Hauptversammlung

Die Aktionäre der SMA Solar Technology AG üben ihre Mitbestimmungs- und Kontrollrechte auf der mindestens einmal jährlich stattfindenden Hauptversammlung aus. Diese beschließt mit verbindlicher Wirkung, wobei jede Aktie eine Stimme gewährt. Jeder Aktionär, der sich rechtzeitig anmeldet, ist zur Teilnahme an der Hauptversammlung berechtigt. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, das Stimmrecht durch ein Kreditinstitut, eine Aktionärsvereinigung, die von der SMA Solar Technology AG eingesetzten und an die Weisung des Aktionärs gebundenen Stimmrechtsvertreter oder einen anderen Bevollmächtigten ausüben zu lassen. Die Einladung zur Hauptversammlung und alle für Beschlussfassungen notwendigen Berichte und Informationen, einschließlich des Geschäftsberichts, werden den aktienrechtlichen Vorschriften entsprechend veröffentlicht und sind im Vorfeld der Hauptversammlung auf unserer Internetseite www.IR.SMA.de einsehbar.

Übernahmerechtliche Angaben gemäß §§ 289 Abs. 4 und 315 Abs. 4 HGB

Ziffer 1: Das Grundkapital der SMA Solar Technology AG beträgt 34,7 Mio. Euro. Das Kapital ist eingeteilt in 34.700.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien ohne Nennbetrag. Die mit den Anteilen verbundenen Rechte und Pflichten entsprechen den aktienrechtlichen Vorschriften.

Ziffer 2: Jede Aktie hat ein Stimmrecht. Die vier Gründer und Hauptaktionäre der SMA Solar Technology AG Dr.-Ing. E. h. Günther Cramer, Peter Drews, Prof. (em.) Dr.-Ing. Werner Kleinkauf und Reiner Wettlaufer haben am 1. Oktober 2010 Aktienpakete an die nächste Generation innerhalb der Familien durch Schenkung übertragen. Die übernehmenden Aktionäre haben einen Poolvertrag mit einer Laufzeit von sieben Jahren geschlossen. Während der Laufzeit des Vertrags dürfen die Stimmrechte aus den übertragenen Aktien nur einheitlich ausgeübt werden, außerdem dürfen die Aktien nur mit Zustimmung der Poolmitglieder oder unter eng begrenzten Voraussetzungen an Dritte veräußert werden. Aktionäre, die ihre Stimmrechte im „Poolvertrag SMA Solar Technology AG“ koordinieren, halten zum Ende des Geschäftsjahrs gemeinsam 8.744.470 Aktien bzw. 25,20 Prozent der Stimmrechte der Gesellschaft. Darüber hinaus bestehen nach Kenntnis des Vorstands keine Beschränkungen der Stimmrechte oder der Übertragbarkeit von Aktien.

Ziffer 3: Die Danfoss A/S, Dänemark, hält 20,00 Prozent des Grundkapitals der Gesellschaft.

Aktionäre, die ihre Stimmrechte im „Poolvertrag SMA Solar Technology AG“ koordinieren (siehe Ziffer 2), halten zusammen 25,20 Prozent am Grundkapital der Gesellschaft. Lars Cramer als einzelner Aktionär des „Poolvertrags SMA Solar Technology AG“ hält 11,05 Prozent am Grundkapital der Gesellschaft.

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

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

Ziffer 7: Die Satzung enthält die Ermächtigung des Vorstands zu einem Genehmigten Kapital II. Der Vorstand ist bis zum 22. Mai 2018 mit Zustimmung des Aufsichtsrats ermächtigt, das Grundkapital durch Ausgabe neuer auf den Inhaber lautender Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen einmalig oder mehrmals um bis zu insgesamt 10 Mio. Euro zu erhöhen. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das gesetzliche Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen a) bei Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlagen für den Erwerb von oder die Beteiligung an Unternehmen, Teilen von Unternehmen oder Beteiligungen an Unternehmen, b) zur Gewährung von Aktien zum Zwecke der Ausgabe von Aktien an Arbeitnehmer der Gesellschaft und mit der Gesellschaft verbundener Unternehmen, c) zur Ausnahme von Spitzenbeträgen und d) bei Kapitalerhöhungen gegen Bareinlage, wenn der Ausgabebetrag der neuen Aktien den Börsenpreis der bereits börsennotierten Aktien gleicher Gattung und Ausstattung zum Zeitpunkt der endgültigen Festsetzung des Ausgabebetrages durch den Vorstand nicht wesentlich unterschreitet und der auf die neuen Aktien, für die das Bezugsrecht ausgeschlossen wird, insgesamt entfallende anteilige Betrag des Grundkapitals 10 Prozent des zum Zeitpunkt der Ausgabe der neuen Aktien vorhandenen Grundkapitals nicht übersteigen darf.

Des Weiteren war der Vorstand aufgrund eines Beschlusses der Hauptversammlung vom 27. Mai 2010 bis zum 26. Mai 2015 ermächtigt, für die Gesellschaft eigene Aktien in Höhe von bis zu 10 Prozent des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung der Hauptversammlung bestehenden Grundkapitals zu erwerben und diese erworbenen

eigenen Aktien mit Zustimmung des Aufsichtsrats in anderer Weise als über die Börse oder durch ein Angebot an sämtliche Aktionäre zu veräußern, wenn die Aktien gegen Barzahlung zu einem Preis veräußert werden, der den Börsenkurs von Aktien der Gesellschaft gleicher Ausstattung zum Zeitpunkt der Veräußerung nicht wesentlich unterschreitet, oder wenn diese Aktien gegen Sacheinlage veräußert werden, oder, um die Aktien Personen, die im Arbeitsverhältnis zu der Gesellschaft oder einem mit ihr verbundenen Unternehmen stehen oder standen, oder Organmitgliedern der von der Gesellschaft abhängigen Unternehmen anzubieten. Darüber hinaus konnte der Vorstand im Falle der Veräußerung der eigenen Aktien durch Angebot an alle Aktionäre das Bezugsrecht der Aktionäre mit Zustimmung des Aufsichtsrats für Spitzenbeträge ausschließen. Außerdem war der Vorstand ermächtigt, die erworbenen eigenen Aktien mit Zustimmung des Aufsichtsrats einzuziehen. Der Vorstand hat von dieser Ermächtigung keinen Gebrauch gemacht.

Ziffer 8: Mit Banken vereinbarte Kreditlinien mit einem Volumen von 26 Mio. Euro enthalten eine Change-of-Control-Klausel, die ein Sonderkündigungsrecht der jeweiligen Bank umfasst.

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

Vergütungsbericht

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

Vorstandsvergütung

Das Vergütungssystem für den Vorstand – einschließlich der wesentlichen Vertragselemente – wird vom Aufsichtsratsplenum beschlossen. Die aktuell mit Vorstandsmitgliedern abgeschlossenen Verträge haben eine Laufzeit von fünf Jahren. Der Aufsichtsrat überprüft regelmäßig das Vergütungssystem für den Vorstand und legt Zielvorgaben für die variablen Vergütungsbestandteile fest. Kriterien für die Angemessenheit der Vergütung bilden sowohl die Aufgaben des einzelnen Vorstandsmitglieds, seine persönliche Leistung, die wirtschaftliche Lage und der Erfolg des Unternehmens als auch die Üblichkeit der Vergütung unter Berücksichtigung des Vergleichsumfeldes und der in der Gesellschaft üblichen Vergütungsstruktur. Der Aufsichtsrat hat hierbei auch das Verhältnis der Vorstandsvergütung zu der Vergütung des oberen Führungskreises und der Belegschaft insgesamt unter Berücksichtigung der zeitlichen Entwicklung in die Prüfung einbezogen und dazu die Vergleichsgruppen des oberen Führungskreises und der Belegschaft festgelegt. Die Vergütung wird so bemessen, dass sie am Markt für hoch qualifizierte Führungskräfte wettbewerbsfähig ist. Das Vergütungssystem entspricht neben den gesetzlichen Vorgaben auch dem Deutschen Corporate Governance Kodex und der Rechtsprechung und wurde von der Hauptversammlung am 27. Mai 2014 genehmigt. Danach setzt sich die Vergütung des Vorstands aus den folgenden Bestandteilen zusammen, wobei die fixe Vergütung 40 Prozent bis 50 Prozent sowie die variable Vergütung und der langfristige Bonus bei gutem Geschäftsverlauf zusammen 50 Prozent bis 60 Prozent der Gesamtvergütung vor Nebenleistungen betragen sollen. Mindestens die Hälfte der variablen Vergütung soll auf den langfristigen Bonus entfallen.

ERFOLGSUNABHÄNGIGE FIXE VERGÜTUNG

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

ZIELABHÄNGIGE KURZFRISTIGE VARIABLE VERGÜTUNG

Die Vorstandsmitglieder erhalten weiterhin einen zielabhängigen variablen Gehaltsanteil, der von der Höhe des Ergebnisses vor Ertragsteuern (EBT) und des erreichten Umsatzes gemäß dem vom Abschlussprüfer geprüften Konzernabschluss eines Geschäftsjahrs sowie von dem Erreichen personenbezogener Ziele (persönliche Leistung) abhängig ist. Die für das Jahr 2015 mit den Mitgliedern des Vorstands vereinbarten personenbezogenen Ziele beinhalteten die Themen Kostenreduktion, Umsetzung der Unternehmenstransformation, Prozessverbesserung und Ausbau der Internationalisierung. Entsteht für ein Geschäftsjahr ein negatives Ergebnis, so erfolgt für die kurzfristige variable Vergütung eine Verrechnung mit dem EBT des nächsten Geschäftsjahrs. Die Zielwerte (EBT/Umsatz/persönliche Leistung) werden vom Aufsichtsrat jährlich angepasst. Bei Erreichen von mindestens 100 Prozent der Zielwerte entsteht ein Anspruch auf den vollen vereinbarten variablen Gehaltsanteil. Zwischenwerte sind linear zu ermitteln. Eine Übererfüllung des Gesamtwerts der einzelnen Zielkomponenten führt nicht zu einer höheren variablen Vergütung (Cap). Der erfolgsabhängige variable Anteil wird in der Regel nach Feststellung des Konzernabschlusses Ende März des Folgejahrs ausgezahlt. Erstreckt sich die Tätigkeit des Vorstandsmitglieds nicht auf ein volles Geschäftsjahr, erhält es für jeden Monat des Geschäftsjahrs, in dem es tätig war, ein Zwölftel der für das gesamte Geschäftsjahr ermittelten erfolgsabhängigen variablen Vergütung.

LANGFRISTIGER BONUS

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

NEBENLEISTUNGEN

Alle Vorstandsmitglieder haben Anspruch auf

- einen Dienstwagen,
- die Erstattung der Kosten bei Dienstreisen und der im Geschäftsinteresse erforderlichen Aufwendungen,
- den Arbeitgeberanteil bis zur Beitragsbemessungsgrenze in der gesetzlichen Sozialversicherung (Renten-, Kranken-, Pflegeversicherung), auch bei freiwilliger Versicherung ohne deren Nachweis, sowie
- eine angemessene D&O-Versicherung.

Eventuell anfallende Steuern sind vom Vorstandsmitglied zu tragen.

SONSTIGE VERTRAGLICHE LEISTUNGEN

Bei Tod oder dauernder Arbeitsunfähigkeit werden die Bezüge für sechs Monate weitergezahlt. Für den Fall einer vorzeitigen Beendigung der Vorstandstätigkeit, ohne dass ein wichtiger Grund vorliegt, ist die Ausgleichszahlung auf die Höhe der Gesamtvergütung für die Restlaufzeit des Vertrags und maximal auf zwei Jahresvergütungen begrenzt (Abfindungs-Cap). Falls ein Dienstvertrag mit einem Vorstand endet, weil er innerhalb eines Zeitraums von neun Monaten seit einem Kontrollwechsel („Change of Control“) einvernehmlich aufgehoben wird, hat das Vorstandsmitglied ebenso Anspruch auf eine Abfindung in Höhe seiner Vergütungsansprüche. Es gilt dabei das gleiche Berechnungsmodell wie bei dem Abfindungs-Cap. Sämtliche Vorstandsmitglieder unterliegen einem nachvertraglichen Wettbewerbsverbot für zwei Jahre, das eine entsprechende Entschädigungszahlung in Höhe von 50 Prozent einer durchschnittlichen Jahresvergütung beinhaltet. Berechnungsbasis bildet das für das letzte volle Kalenderjahr gezahlte Jahresgehalt (fixe und variable Gehaltsbestandteile). Das Vorstandsmitglied muss sich auf die Entschädigung anrechnen lassen, was es während der Dauer des Wettbewerbsverbots durch andere Anwendung seiner Arbeitskraft erwirbt. Der Barwert der maximalen Entschädigungszahlungen für ein Wettbewerbsverbot nach Beendigung der Vorstandstätigkeit beträgt für die Vorstandsmitglieder Roland Grebe und Dr.-Ing. Jürgen Reinert jeweils 0,643 Mio. Euro (2014: 0,391 Mio. Euro und 0,294 Mio. Euro) und für das Vorstandsmitglied Pierre-Pascal Urbon 0,809 Mio. Euro (2014: 0,391 Mio. Euro).

Die Gesamtbezüge aller im Geschäftsjahr bestellten Mitglieder des Vorstands betragen im Geschäftsjahr 2015 6,106 Mio. Euro (2014: 3,012 Mio. Euro). Darin enthaltene variable Bezüge wurden 2015 in Höhe von 1,355 Mio. Euro (2014: 1,447 Mio. Euro) an den Vorstand gezahlt. Die Wahrnehmung von Aufgaben bei Tochtergesellschaften durch Vorstandsmitglieder wird nicht separat vergütet.

Im Folgenden werden die Informationen zur Vergütung des Vorstands entsprechend der Regelungen des deutschen Corporate Governance Kodex vom Mai 2015 dargestellt. Die Werte der Tabelle „Zufluss“ entsprechen den Bezügen der einzelnen Vorstandsmitglieder für das Geschäftsjahr 2015. Die Tabelle „Gewährte Zuwendungen“ zeigt auch die erreichbare Minimal- und Maximalvergütung bei den variablen Vergütungskomponenten für das Geschäftsjahr.

Lydia Sommer wurde im Zusammenhang mit ihrem Ausscheiden aus dem Vorstand zur Abgeltung des bestehenden Wettbewerbsverbots und als Abfindung eine Einmalzahlung von insgesamt 0,982 Mio. Euro ausgezahlt. Martin Kinne wurde im Zusammenhang mit seinem Ausscheiden aus dem Vorstand zur Abgeltung bestehender Vergütungsansprüche und als Abfindung eine Einmalzahlung von insgesamt 1,800 Mio. Euro ausgezahlt.

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

ZUFLUSS

in TEUR	Roland Grebe Vorstand Personal und IT Eintritt 11.06.2009		Martin Kinne ¹ Vorstand Vertrieb und Service Austritt 31.12.2015	
	2014	2015	2014	2015
Festvergütung	350	415		480
Nebenleistungen/Sonstige	22	22		34
Summe	372	437		514
Einjährige variable Vergütung	253	305		270
Mehrfährige variable Vergütung				
Langfr. variable Vergütung 2012 - 2014	0			
Langfr. variable Vergütung 2013 - 2015		0		0
Summe	253	305		270
Versorgungsaufwand	0	0		0
Gesamtvergütung	625	742		784

in TEUR	Dr.-Ing. Jürgen Reinert Vorstand Technologie Eintritt 01.04.2014		Lydia Sommer ² Vorstand Finanzen und Personal Austritt 28.02.2015	
	2014	2015	2014	2015
Festvergütung	263	415	350	54
Nebenleistungen/Sonstige	16	22	23	4
Summe	279	437	373	58
Einjährige variable Vergütung	239	305	103	0
Mehrfährige variable Vergütung				
Langfr. variable Vergütung 2012 - 2014	0		0	
Langfr. variable Vergütung 2013 - 2015		0		0
Summe	239	305	103	0
Versorgungsaufwand	0	0	0	0
Gesamtvergütung	518	742	476	58

in TEUR	Pierre-Pascal Urbon Vorstandssprecher/ Strategie und Finanzen Eintritt 01.07.2006		Marko Werner ³ Vorstand Vertrieb Austritt 10.06.2014	
	2014	2015	2014	2015
Festvergütung	350	500	156	
Nebenleistungen/Sonstige	23	23	11	
Summe	373	523	167	
Einjährige variable Vergütung	853	475	0	
Mehrfährige variable Vergütung				
Langfr. variable Vergütung 2012 - 2014	0		0	
Langfr. variable Vergütung 2013 - 2015		0		
Summe	853	475	0	
Versorgungsaufwand	0	0	0	
Gesamtvergütung	1.226	998	167	

¹ Martin Kinne ist zum 31.12.2015 aus dem Vorstand ausgeschieden.

² Lydia Sommer ist zum 28.02.2015 aus dem Vorstand ausgeschieden.

³ Der Vertrag von Marko Werner ist planmäßig ausgelaufen.

GEWÄHRTE ZUWENDUNGEN

	Roland Grebe Vorstand Personal und IT Eintritt 11.06.2009				Martin Kinne ¹ Vorstand Vertrieb und Service Austritt 31.12.2015			
	2014	2015	2015 (Min)	2015 (Max)	2014	2015	2015 (Min)	2015 (Max)
in TEUR								
Festvergütung	350	415	415	415	480	480	480	480
Nebenleistungen/Sonstige	22	22	22	22	34	34	34	34
Summe	372	437	437	437	514	514	514	514
Einjährige variable Vergütung	375	305	65	305	270	102	270	270
Langfr. variable Vergütung 2014 - 2016	175							
Langfr. variable Vergütung 2015 - 2017		240	0	240	0	0	0	0
Summe	550	545	65	545	270	102	270	270
Versorgungsaufwand	0	0	0	0				
Gesamtvergütung	922	982	502	982	784	616	784	784

	Dr.-Ing. Jürgen Reinert Vorstand Technologie Eintritt 01.04.2014				Lydia Sommer ² Vorstand Finanzen und Personal Austritt 28.02.2015			
	2014	2015	2015 (Min)	2015 (Max)	2014	2015	2015 (Min)	2015 (Max)
in TEUR								
Festvergütung	263	415	415	415	350	54	54	54
Nebenleistungen/Sonstige	16	22	22	22	23	4	4	4
Summe	279	437	437	437	373	58	58	58
Einjährige variable Vergütung	331	305	65	305	225	0	0	0
Langfr. variable Vergütung 2014 - 2016	131		0		175		0	
Langfr. variable Vergütung 2015 - 2017		240	0	240		29	0	29
Summe	462	545	65	545	400	29	0	29
Versorgungsaufwand	0	0	0	0	0	0	0	0
Gesamtvergütung	741	982	502	982	773	87	58	87

	Pierre-Pascal Urbon Vorstand Strategie/Sprecher Eintritt 01.07.2006				Marko Werner ³ Vorstand Vertrieb Austritt 10.06.2014			
	2014	2015	2015 (Min)	2015 (Max)	2014	2015	2015 (Min)	2015 (Max)
in TEUR								
Festvergütung	350	500	500	500	156			
Nebenleistungen/Sonstige	23	23	23	23	11			
Summe	373	523	523	523	167			
Einjährige variable Vergütung	975	475	150	475	175			
Langfr. variable Vergütung 2014 - 2016	175				175			
Langfr. variable Vergütung 2015 - 2017		325	0	325				
Summe	1.150	800	150	800	350			
Versorgungsaufwand	0	0	0	0	0			
Gesamtvergütung	1.523	1.323	673	1.323	517			

¹ Martin Kinne ist zum 31.12.2015 aus dem Vorstand ausgeschieden.

² Lydia Sommer ist zum 28.02.2015 aus dem Vorstand ausgeschieden.

³ Der Vertrag von Marko Werner ist planmäßig ausgelaufen.

Aufsichtsratsvergütung

Entsprechend der seit dem Geschäftsjahr 2013 gültigen Regelung zur Vergütung des Aufsichtsrats erhalten die Aufsichtsratsmitglieder eine feste Vergütung von jährlich 25.000 Euro. Die Vergütung beträgt für den Vorsitzenden jeweils das 2-Fache und für seinen Stellvertreter jeweils das 1,5-Fache des vorgenannten Betrags.

Mitglieder des Prüfungsausschusses des Aufsichtsrats erhalten eine weitere jährliche Vergütung von 7.500 Euro. Für die Mitglieder des Präsidialausschusses des Aufsichtsrats beträgt die Summe der weiteren jährlichen Vergütung 5.000 Euro. Die Vorsitzenden dieser Ausschüsse erhalten das 2-Fache der genannten Summen. Mitglieder weiterer Ausschüsse erhalten keine gesonderte Vergütung für ihre Ausschusstätigkeit.

Aufsichtsratsmitglieder erhalten für die Teilnahme an einer Sitzung zusätzlich 750 Euro je Sitzungstag, bei mehreren Sitzungen an einem Tag maximal das 2-Fache des vorgenannten Betrags. Die Vergütung ist zahlbar nach Ablauf des Geschäftsjahrs. Aufsichtsratsmitglieder, die nur während eines Teils des Geschäftsjahrs dem Aufsichtsrat oder einem Ausschuss angehört haben, erhalten eine zeitanteilige Vergütung.

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

Sechs Mitglieder des Aufsichtsrats hielten zum 31. Dezember 2015 Aktien von SMA.

Die gesamte Vergütung für die Mitglieder des Aufsichtsrats betrug im Geschäftsjahr 2015 0,460 Mio. Euro (2014: 0,495 Mio. Euro).

Über die Aufsichtsratsvergütung hinaus erhalten die Arbeitnehmervertreter, die Arbeitnehmer der Gesellschaft sind, Entgeltleistungen, die nicht in Zusammenhang mit ihrer Tätigkeit für den Aufsichtsrat stehen.

VERGÜTUNG DES AUFSICHTSRATS

in TEUR	Vergütung für Aufsichtsrats­tätigkeit		Vergütung für Ausschusstätigkeit		Gesamt	
	2015	2014	2015	2014	2015	2014
Roland Bent (ab 28.01.2015)	26,9		0,0		26,9	
Dr.-Ing. E. h. Günther Cramer (Vorsitzender bis 06.01.2015)	0,8	51,5	0,2	11,5	1,0	63,0
Oliver Dietzel	32,5	31,8	12,8	3,4	45,3	35,2
Peter Drews	31,0	31,0	0,0	0,0	31,0	31,0
Dr. Erik Ehrentraut (stellv. Vorsitzender bis 11.02.2015, Vorsitz ab 11.02.2015)	56,1	44,3	33,4	28,3	89,5	72,6
Kim Fausing (stellv. Vorsitzender)	0,0*	0,0*	0,0*	0,0*	0,0*	0,0*
Dr. Günther Häckl (bis 21.05.2015)	14,3	31,8	4,2	8,8	18,5	40,6
Johannes Häde	31,8	31,8	12,8	12,8	44,6	44,6
Heike Haigis	31,8	7,9	0,0	0,0	31,8	7,9
Dr. Winfried Hoffmann	30,3	30,3	0,0	0,0	30,3	30,3
Prof. (em.) Dr.-Ing. Werner Kleinkauf (bis 27.08.2014)		21,7		0,0		21,7
Alexander Naujoks (bis 30.09.2014)		23,9		8,6		32,5
Joachim Schlosser (bis 21.05.2015)	14,3	31,8	0,0	0,0	14,3	31,8
Yvonne Siebert (ab 21.05.2015)	18,3		4,6		22,9	
Dr. Matthias Victor (ab 21.05.2015)	18,3		4,6		22,9	
Hans-Dieter Werner (ab 21.05.2015)	18,3		0,0		18,3	
Reiner Wettlaufer	31,0	30,3	12,8	12,8	43,8	43,1
Mirko Zeidler (bis 21.05.2015)	14,3	31,8	4,2	8,8	18,5	40,6
Gesamt	370,0	399,9	89,6	95,0	459,6	494,9

* Herr Fausing verzichtet auf die Ansprüche gegenüber der Gesellschaft.

Sonstiges

Die Gesellschaft unterhält eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung (D&O-Versicherung) für die Organmitglieder aller Gesellschaften der SMA Gruppe. Sie wird jährlich abgeschlossen bzw. verlängert. Die Versicherung deckt das persönliche Haftungsrisiko der Organmitglieder aufgrund einer Pflichtverletzung bei der Ausübung ihrer Tätigkeit ab, sofern sie für einen Vermögensschaden in Anspruch genommen werden. Der Selbstbehalt im Vertrag für das Geschäftsjahr 2015 beträgt im Versicherungsfall 10 Prozent des Schadens, höchstens das 1,5-Fache der festen jährlichen Vergütung des Organmitglieds.

KONZERNLAGEBERICHT**36 Grundlagen des Konzerns**

36 Geschäftstätigkeit und Organisation

38 Produkte und Dienstleistungen

41 Wesentliche Absatzmärkte und Wettbewerbssituation

42 Vision und Strategie

43 Unternehmensziele

45 Forschung und Entwicklung

48 Mitarbeiter

51 Corporate Social Responsibility (CSR)

54 Unternehmenssteuerung

56 Das Geschäftsjahr 2015

56 Gesamtwirtschaftliche und branchenwirtschaftliche Rahmenbedingungen

58 Auswirkungen der Rahmenbedingungen auf den Geschäftsverlauf 2015

59 Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf

61 Ertragslage

69 Finanzlage

72 Vermögenslage

73 SMA Solar Technology AG (Erläuterungen auf Basis HGB)

77 Gesamtaussage des Vorstands zum Geschäftsverlauf 2015

79 Nachtragsbericht

79 Weitere Bestandteile des Konzernlageberichts

80 Risiko- und Chancenbericht

80 Risiko- und Chancenmanagement

82 Internes Kontrollsystem

85 Einzelrisiken

97 Prognosebericht

97 Gesamtwirtschaftliche Situation

97 Künftige wirtschaftliche Rahmenbedingungen in der Photovoltaikindustrie

100 Gesamtaussage des Vorstands zur voraussichtlichen Entwicklung der SMA Gruppe

GRUNDLAGEN DES KONZERNS

Geschäftstätigkeit und Organisation

Die SMA Solar Technology AG (SMA) und ihre Tochtergesellschaften (SMA Gruppe) entwickeln, produzieren und vertreiben Solar-Wechselrichter, Transformatoren, Drosseln, Überwachungs- und Energiemanagementsysteme für Solarstromanlagen sowie leistungselektronische Komponenten für Schienenverkehrstechnik. Ein weiteres Geschäftsfeld ist die Übernahme von Betriebsführungs- und Wartungsdienstleistungen für Photovoltaikkraftwerke (O&M-Geschäft) sowie weitere Serviceleistungen.

Organisationsstruktur

RECHTLICHE KONZERNSTRUKTUR

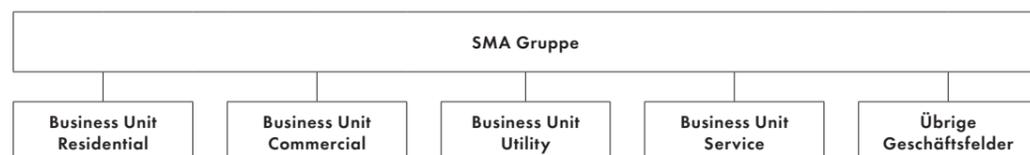
SMA, mit Hauptsitz in Niestetal bei Kassel, verfügt als Mutterunternehmen der SMA Gruppe über alle für das operative Geschäft notwendigen Funktionen. Das Mutterunternehmen hält direkt oder indirekt, mit Ausnahme der Jiangsu Zeversolar New Energy Co., Ltd., 100 Prozent der Anteile an allen zur SMA Gruppe gehörenden operativen Gesellschaften. An der Jiangsu Zeversolar New Energy Co., Ltd. ist SMA zum Stand 31. Dezember 2015 zu 99,34 Prozent Anteilseigner. Der Geschäftsbericht bezieht die Muttergesellschaft und alle 35 Konzerngesellschaften (2014: 37) ein, davon acht inländische Gesellschaften und 27 mit Sitz im Ausland.

Durch die Liquidation der SMA Beijing Commercial Company Ltd. zum 7. August 2015 und der SMA Central and Eastern Europe s.r.o. zum 31. Dezember 2015 hat sich der Konsolidierungskreis zum 31. Dezember 2015 gegenüber dem 31. Dezember 2014 verändert.

NEUE ORGANISATIONSSTRUKTUR

Entsprechend den Marktanforderungen überprüft SMA regelmäßig ihre Organisationsstruktur, um diese möglichst effizient zu gestalten. Aufgrund des starken Umsatzrückgangs der vergangenen Jahre hat SMA die Organisationsstruktur zum Jahresbeginn 2015 angepasst. Die SMA Gruppe ist seit 1. Januar 2015 funktional organisiert. In dieser neuen Organisation übernehmen die Business Units Residential, Commercial, Utility und Service die Geschäftsverantwortung und steuern die Entwicklung, den Vertrieb und Operations. Die Geschäftsbereiche Railway Technology, Zeversolar sowie die Business Unit Off-Grid and Storage werden unter Übrige Geschäftsfelder zusammengefasst. Die kompakte Organisation ermöglicht schnellere Entscheidungen und eine schlankere Führungsstruktur.

BERICHTSSTRUKTUR



Die Business Unit Residential bedient den langfristig attraktiven Markt der kleinen Solarstromanlagen für private Anwendungen. Das Portfolio umfasst Mikro- und String-Wechselrichter, Energiemanagementlösungen, Speichersysteme sowie Kommunikationsprodukte und Zubehör.

Die Business Unit Commercial ist mit dreiphasigen String-Wechselrichtern sowie ganzheitlichen Energiemanagementlösungen, Mittelspannungstechnik und sonstigem Zubehör auf den stark wachsenden Markt der mittelgroßen Solarstromanlagen für gewerbliche Anwendungen ausgerichtet.

Die Business Unit Utility fokussiert sich mit Zentral-Wechselrichtern auf den wachsenden Markt für solare Kraftwerke bis in den Multi-Megawattbereich. Das Produkt- und Leistungsportfolio umfasst neben der Mittel- und Hochspannungstechnik auch Netzdienstleistungs- und Überwachungsfunktionen sowie Zubehör.

Zum Portfolio der Business Unit Service zählen Inbetriebnahmen, Garantieverlängerungen, Service- und Wartungsverträge, die operative Betriebsführung, die Anlagenfernüberwachung sowie das Ersatzteilgeschäft.

Die Übrigen Geschäftsfelder beinhalten die Geschäftsbereiche Railway Technology, Zeversolar sowie die Business Unit Off-Grid and Storage. Der Geschäftsbereich Zeversolar wird gemäß den Regelungen des IFRS 8.13 im Anhang mit seinen gesonderten Informationen dargestellt.

LEITUNG UND KONTROLLE

Wie im deutschen Aktiengesetz vorgeschrieben, setzen sich die Gesellschaftsorgane aus der Hauptversammlung, dem Vorstand und dem Aufsichtsrat zusammen. Der Vorstand leitet das Unternehmen, der Aufsichtsrat bestellt, überwacht und berät den Vorstand. Die Hauptversammlung wählt die Anteilseignervertreter in den Aufsichtsrat und erteilt oder verweigert dem Vorstand und dem Aufsichtsrat die Entlastung.

VERKLEINERUNG DES VORSTANDS

Der Aufsichtsrat der SMA Solar Technology AG hat im Zuge der Transformation des Unternehmens im Berichtszeitraum die Anzahl der Vorstandsmitglieder reduziert. Lydia Sommer schied Ende Februar 2015, Martin Kinne Ende Dezember 2015 aus dem Vorstand aus. Seit dem 1. Januar 2016 setzt sich der Vorstand der SMA Solar Technology AG aus den folgenden Mitgliedern zusammen: Roland Grebe (Vorstand Personal und IT), Dr.-Ing. Jürgen Reinert (Vorstand Operations und Technologie), Pierre-Pascal Urbon (Vorstandssprecher, Vorstand Finanzen/Legal und Vertrieb).

ZUSAMMENSETZUNG DES AUFSICHTSRATS

Der paritätisch besetzte SMA Aufsichtsrat bestand in der Berichtsperiode auf der Aktionärsseite aus Roland Bent (seit dem 28. Januar 2015), Peter Drews, Dr. Erik Ehrentraut (Vorsitzender seit dem 11. Februar 2015), Kim Fausing (stellv. Vorsitzender seit dem 11. Februar 2015), Dr. Winfried Hoffmann und Reiner Wettlaufer. Während der Hauptversammlung am 21. Mai 2015 wurden die Aktionärsvertreter im Amt bestätigt. Die Arbeitnehmerseite wird nach der turnusgemäßen Neuwahl seit dem 21. Mai 2015 durch Oliver Dietzel, Johannes Häde, Heike Haigis, Yvonne Siebert, Dr. Matthias Victor und Hans-Dieter Werner vertreten. Der Unternehmensgründer und langjährige Aufsichtsratsvorsitzende Dr.-Ing. E. h. Günther Cramer ist am 6. Januar 2015 leider nach langer, schwerer Krankheit verstorben. Die frei gewordene Position im SMA Aufsichtsrat wurde durch Roland Bent, Mitglied der Geschäftsführung der Phoenix Contact GmbH & Co. KG, besetzt.

WELTMARKTFÜHRER BEI SOLAR-WECHSELRICHTERN

SMA ist laut dem unabhängigen Analysehaus IHS bezogen auf den Umsatz klarer Weltmarktführer bei Solar-Wechselrichtern. Das Unternehmen kann für jeden Solarmodultyp und alle Leistungsgrößen den technisch passenden Solar-Wechselrichter für unterschiedliche regionale Anforderungen weltweit anbieten – sowohl für netzgekoppelte Anwendungen als auch für den Inselbetrieb. SMA bietet zudem ganzheitliche Lösungen für künftige Energieversorgungsstrukturen und umfassende Servicedienstleistungen an. Die Produkte von Zeversolar verfügen im Vergleich zu SMA Produkten über weniger Varianten, andere Funktionalitäten sowie einen an die Zielmärkte angepassten Service und ein eigenes Produktdesign.

Der Eigenverbrauch, also der Anteil des Stroms aus der PV-Anlage, den ein Haushalt oder Gewerbebetrieb selbst nutzen kann, gewinnt in Europa, Amerika, Japan und Australien zunehmend an Bedeutung. Speziell für dieses Segment bietet SMA mit dem SMA Smart Home ein ganzheitliches System zur intelligenten Eigenverbrauchsoptimierung und Zwischenspeicherung von Solarstrom an.

Globale Präsenz

Die SMA Gruppe ist in 20 Ländern mit eigenen Auslandsgesellschaften präsent. Kein Wettbewerber verfügt über eine vergleichbare internationale Vertriebs- und Servicestruktur mit erfahrenen Photovoltaik-Spezialisten. Moderne Produktionsstätten mit einer Gesamtjahreskapazität von bis zu 20 Gigawatt (GW) leisten in Niestetal und Kassel (Deutschland) sowie in Denver (USA), Mississauga bei Toronto (Kanada), Yangzhong (China) und Kapstadt (Südafrika) einen wichtigen Beitrag zur lokalen Wertschöpfung. Das Kompetenzzentrum für Wickelgüter (elektromagnetische Komponenten) liegt in Zabierzów bei Krakau (Polen).

Produkte und Dienstleistungen

Als Spezialist für Systemtechnik entwickelt und vertreibt SMA hochwertige Solar-Wechselrichter sowie innovative Technologien, um Energie intelligent steuern und effizient nutzen zu können. Das Produktportfolio von SMA umfasst ein breites Spektrum an Solar-Wechselrichtern und Systemtechnik für netzgekoppelte Photovoltaikanlagen sowie für Insel- und Hybridsysteme. Für sämtliche Größenklassen, alle Anlagentypen und unterschiedliche regionale Anforderungen bietet SMA technisch optimale, kostenoptimierte System-Lösungen. Wichtiges Wachstumssegment für das Unternehmen sind ganzheitliche Lösungen, die optimal auf die Anforderungen der künftigen Energieversorgung zugeschnitten sind. Zudem stellen umfangreiche Servicedienstleistungen bis hin zur operativen Betriebsführung von solaren Großkraftwerken ein attraktives Geschäftsfeld dar.

Die Business Unit Residential bedient den langfristig attraktiven Markt der kleinen Solarstromanlagen für private Anwendungen. Das Portfolio umfasst Mikro-Wechselrichter und einphasige String-Wechselrichter mit dem Markennamen Sunny Boy, die dreiphasigen Wechselrichter im unteren Leistungsbereich bis 12 kW mit dem Markennamen Sunny Tripower, Energiemanagementlösungen, Speichersysteme wie zum Beispiel den Sunny Boy Smart Energy sowie Kommunikationsprodukte und Zubehör. SMA kann mit dem Produkt- und Leistungsportfolio eine technisch geeignete Lösung für private Solarstromanlagen in allen wichtigen Solarmärkten anbieten.

Siehe Forschung
und Entwicklung
Seite 45 ff.

Blindleistung
siehe Glossar
Seite 164 ff.

Siehe Forschung
und Entwicklung
Seite 45 ff.

Siehe Forschung
und Entwicklung
Seite 45 ff.

An unsere Aktionäre

Corporate Governance

Konzernlagebericht — Grundlagen des Konzerns

Konzernabschluss

Weitere Informationen

Die Business Unit Residential führte im April 2015 die ersten Produkte einer neuen Wechselrichter-Generation ein. Der neu entwickelte Sunny Boy 1.5/2.5 mit einer Leistung von 1,5 kW und 2,5 kW ermöglicht einen hohen Eigenverbrauch, ist vielseitig einsetzbar und spielend einfach per Plug & Play binnen weniger Minuten zu installieren und ins Heimnetzwerk einzubinden.

Im Bereich des intelligenten Energiemanagements mit SMA Smart Home entwickelte das Unternehmen im Berichtszeitraum den Sunny Home Manager weiter, um eine Kommunikation mit Hausgeräten via EEBus zu ermöglichen.

Die Business Unit Commercial fokussiert sich auf den wachsenden Markt der mittelgroßen Solarstromanlagen für gewerbliche Anwendungen. Das Portfolio umfasst unter anderem die dreiphasigen Wechselrichter der Marke Sunny Tripower mit Leistungen von mehr als 12 kW sowie ganzheitliche Energiemanagementlösungen, Mittelspannungstechnik und sonstiges Zubehör.

Die erfolgreiche Sunny Tripower-Familie ergänzte SMA im Berichtszeitraum mit dem Sunny Tripower 20000TL/25000TL. Er überzeugt mit den neuen Netzmanagementfunktionen „Integrated Plant Control“ sowie „Q on Demand 24/7“, wodurch sowohl während des Betriebs als auch nachts Blindleistung zur Stabilisierung des öffentlichen Stromnetzes bereitgestellt werden kann. Darüber hinaus zertifizierte SMA unter anderem neue, speziell auf die Anforderungen dieser Märkte zugeschnittene Produkte der Sunny Tripower-Baureihe für die USA und Japan, um den Marktanteil in diesen bedeutenden Photovoltaikmärkten zu erhöhen.

Die Business Unit Utility bedient mit den Zentral-Wechselrichtern der Marke Sunny Central den wachsenden Markt für solare Kraftwerke mit einer Leistung von 500 kW bis in den Multi-Megawattbereich. Das Produkt- und Leistungsportfolio umfasst neben der Mittel- und Hochspannungstechnik auch Netzdienstleistungs- und Überwachungsfunktionen sowie Zubehör.

Das Produktportfolio der Sunny Central Compact Power-Familie umfasst zahlreiche Varianten und bietet für jedes Großprojekt und die jeweiligen länderspezifischen Gegebenheiten die optimale technische Lösung sowie maximale Investitionssicherheit. Die Wechselrichter zeichnen sich neben hohen Wirkungsgraden von bis zu 99 Prozent unter anderem durch umfassende Netzmanagementfunktionen aus. Als Marktführer in diesem Segment führt SMA auch Zentral-Wechselrichter, die unmittelbar in das Mittelspannungsnetz der Energieversorger einspeisen und so zu einer höheren Energieausbeute des gesamten Systems beitragen.

Eine wichtige strategische Weiterentwicklung der Business Unit Utility ist die Zusammenarbeit mit der Energy Management-Sparte von Siemens. Im Rahmen der Allianz bieten die Unternehmen ihren Kunden abgestimmte Systemlösungen und Services aus einer Hand an. Gemeinsam entwickelten die Partner die neuartige Container-Lösung Medium Voltage Power Station 2200SC/2500SC. Die Systemlösung für DC-Spannungen von 1.000/1.500 Volt vereint einen 2,5-MW-Zentral-Wechselrichter von SMA und einen Mittelspannungstransformator sowie eine Mittelspannungsschaltanlage von Siemens schlüsselfertig in einem Standard-Container. Dazu passend stellte SMA einen neuen String-Monitor für die zuverlässige Überwachung und Steuerung von PV-Kraftwerken vor.

Die Business Unit Service unterstützte im Berichtszeitraum SMA Kunden weltweit mit umfangreichen Dienstleistungen, um die Anlagen-Performance zu optimieren und eine hohe Ertragssicherheit zu gewährleisten. Das Service-Portfolio von SMA umfasst Inbetriebnahmen, Garantieverlängerungen, Service- und Wartungsverträge, die operative Betriebsführung, die Anlagenfernüberwachung sowie das Ersatzteilgeschäft. Durch ein globales Netzwerk kann der SMA Service eine kurze Reaktionszeit für die weltweit installierten SMA Wechselrichter sicherstellen.

Ein wichtiges Geschäftsfeld der Business Unit Service ist die operative Betriebsführung und Wartung (O&M). SMA übernimmt dabei die gesamte technische Betriebsführung einer PV-Anlage. Der Rundum-Service umfasst nicht nur die Wechselrichter, sondern auch die Mittelspannungskomponenten, Module, Gestelle, sämtliche Verkabelungen sowie die Bepflanzung und Umzäunung der Anlage. Zu den Serviceleistungen gehören unter anderem Reparatur, Geräte austausch sowie Sichtprüfungen und Wartungen. Damit garantiert SMA Anlagenbetreibern höchste Leistungsfähigkeit und Planungssicherheit. Gefragt war der Full-Service im Berichtsjahr vor allem in Nordamerika und Europa. SMA hat global PV-Großanlagen mit einer Leistung von insgesamt 1,4 GW unter Vertrag. Laut einer im November 2015 veröffentlichten Studie von GTM Research stieg SMA im weltweiten Ranking der Anbieter von O&M-Wartungsdienstleistungen auf Platz vier.

Im Bereich Übrige Geschäftsfelder rückt die Einbindung von Batteriespeichern zunehmend in den Fokus der Kunden. Neben der Erhöhung des PV-Eigenverbrauchs, um Stromkosten einzusparen, liegt dabei ein zweiter Fokus auf der zuverlässigen und kostengünstigen Versorgung netzferner Gebiete. In diesem Bereich kooperiert SMA mit allen führenden Batterieherstellern sowie mit Unternehmen der Automobilbranche, um Kunden jederzeit die leistungsfähigste Lösung zu niedrigsten Systemkosten anbieten zu können.

Im Januar 2015 brachte SMA zwei neue Batterie-Wechselrichter für solare Anwendungen des kleineren Leistungsbereichs auf den Markt. Die SMA Sunny Island 3.0M und Sunny Island 4.4M sorgen für eine optimale Energieversorgung sowohl mit netzgekoppelten Photovoltaikanlagen als auch in autarken Inselnetzsystemen. Mit den Batterie-Wechselrichtern können Anlagenbetreiber ihre Stromkosten reduzieren und sich unabhängiger bei der Energieversorgung machen.

Siehe Forschung
und Entwicklung
Seite 45 ff.

Im März 2016 wird mit dem Sunny Boy Storage eine Speicherlösung in den Markt eingeführt, die speziell für eine einfache, kostengünstige und flexible Einbindung von Hochvolt-Batterien wie der Powerwall von Tesla in Haushaltssysteme entwickelt wurde. Die Lösung ist sowohl in bestehenden als auch in neuen Photovoltaikanlagen einsetzbar.

Siehe Forschung
und Entwicklung
Seite 45 ff.

Für eine noch effizientere Einbindung von Solarstrom in Dieselnetze hat SMA den SMA Fuel Save Controller (FSC) weiterentwickelt. Damit bietet SMA industriellen Anwendungen ohne bzw. mit nur eingeschränktem Zugang zum öffentlichen Stromnetz individuell zugeschnittene Lösungen für eine zuverlässige, ressourcenschonende und wirtschaftliche Energieversorgung.

Siehe Forschung
und Entwicklung
Seite 45 ff.

Die ebenfalls zum Bereich Übrige Geschäftsfelder gehörende Zweitmarke Zerversolar bietet technologisch einfache Produkte mit einem angepassten Serviceangebot für das Niedrigpreissegment in ausgewählten Märkten an. Im Juni 2015 brachte Zerversolar neue Wechselrichter der Produktreihe Zevelution zur privaten Nutzung sowie für die kommerzielle Anwendung auf den Markt. Die Geräte decken die gesamte Bandbreite von 1 kW bis 33 kW ab. Im September startete das neue Online-Überwachungsportal Zevercloud.

Der Geschäftsbereich Railway Technology produziert Umrichter für den schienengebundenen Nah- und Fernverkehr sowie komplette Energieversorgungssysteme für Reisezugwagen und Triebzüge. Neues Produkt in diesem Geschäftsbereich ist der SMARTconverter 3, ein Bordnetzumrichter für U- und S-Bahnen, der als Plattformgerät konzipiert ist und erstmals im Mai 2015 ausgeliefert wurde.

Wesentliche Absatzmärkte und Wettbewerbssituation

Die weltweite Nachfrage nach Photovoltaikanlagen legte 2015 nach einem schwachen Vorjahr wieder deutlich zu. Nach SMA Schätzungen, die hier und folgend für den gesamten Lagebericht Neuinstallationen ohne Batterie-Wechselrichter-Technologie enthalten, wurden im Berichtszeitraum weltweit Solarstromanlagen mit einer Leistung von rund 51 GW (2014: ca. 42 GW) zugebaut. Die weltweiten Umsätze mit Solar-Wechselrichter-Technologie, die hier und folgend für den gesamten Lagebericht Neuinstallationen, Nachrüstung bestehender PV-Anlagen und Batterie-Wechselrichter-Technologie enthalten, stiegen aufgrund des weiterhin massiven Preisdrucks nur leicht an und lagen nach SMA Einschätzung bei 4,7 Mrd. Euro (2014: 4,5 Mrd. Euro).

Wachstumsimpulse kommen aus dem Ausland

Die internationalen Solarmärkte entwickelten sich positiver als zunächst erwartet. Insgesamt war im abgelaufenen Geschäftsjahr keine signifikante regionale Nachfrageverschiebung gemessen in Gigawatt zu beobachten.

Der Anteil der Solarmärkte Europas, des Mittleren Ostens und Afrikas (EMEA) am weltweiten Umsatz mit Solar-Wechselrichter-Technologie ging 2015 im Vergleich zum Vorjahr nur leicht zurück, da Großbritannien den Nachfragerückgang in Deutschland kompensieren konnte. EMEA machte nach Einschätzung des SMA Vorstands rund 21,5 Prozent (2014: 23,3 Prozent) des weltweiten Umsatzes aus. Der chinesische Markt legte geringfügig auf 10,7 Prozent (2014: 10,5 Prozent) zu. Die amerikanischen Märkte gewannen an Bedeutung und vereinten im abgelaufenen Jahr 25,0 Prozent (2014: 21,3 Prozent) des weltweiten Umsatzes auf sich. Die asiatisch-pazifische Region (ohne China) ging dagegen auf 42,8 Prozent (2014: 44,9 Prozent) zurück.

In den meisten Auslandsmärkten realisierten Investoren in stärkerem Maße solare Großkraftwerke. Insbesondere in den USA, Großbritannien, Japan, Indien, China und Chile gewannen große Solarprojekte an Dynamik.

SMA positioniert sich erfolgreich in Wachstumsmärkten

Mit einem umfangreichen Lösungsspektrum, einer hohen Produktqualität und Flexibilität, der Präsenz in 20 Ländern sowie einem umfangreichen Service ist SMA im weltweiten Solarmarkt ausgezeichnet positioniert. Dies spiegelt sich auch in einer globalen Untersuchung des Analysehauses IHS wider, laut der SMA zum vierten Mal in Folge mit Abstand die weltweit beliebteste Wechselrichter-Marke ist.

Durch die internationale Aufstellung hat SMA die Abhängigkeit von einzelnen Solarmärkten weiter reduziert. Durch das umfangreiche Leistungsportfolio mit hoch effizienten Solar-Wechselrichtern, ganzheitlichen Systemlösungen für PV-Anlagen aller Leistungsklassen, intelligenten Energiemanagementsystemen und Batteriespeicherlösungen, Gesamtlösungen für PV-Diesel-Hybridanwendungen sowie umfangreichen Servicedienstleistungen bis hin zur Übernahme der operativen Betriebsführung kann SMA von der weltweiten Nachfrageentwicklung profitieren.

Insgesamt verkaufte SMA 2015 Wechselrichter mit einer Leistung von rund 7,3 GW (2014: 5,1 GW) und erzielte einen Umsatz von 999,6 Mio. Euro (2014: 805,4 Mio. Euro). Gemessen am Umsatz vereinte SMA etwa 21 Prozent (2014: ca. 17 Prozent) der globalen Nachfrage nach PV-Wechselrichtern (ohne Batterie-Wechselrichter-Technologie) auf sich. SMA hat damit die Weltmarktführerschaft nicht nur verteidigt, sondern die einzigartige Stellung weiter ausgebaut.

Dem weiterhin sehr starken Preisdruck im Markt begegnete das Unternehmen mit einer umfassenden Transformation, die bereits im Berichtsjahr zum Turnaround führte. Zu den Maßnahmen zur Kostensenkung gehören Prozess- und Produktivitätsoptimierungen, Anpassungen der Personalstruktur, ein weltweit einheitliches Logistikkonzept sowie die Nutzung von Synergien durch die 2014 eingegangene strategische Partnerschaft mit Danfoss A/S. Zudem hat SMA die Entwicklung auf strategisch wichtige Projekte konzentriert, um die globale Technologieführerschaft auf hohem Niveau beizubehalten.

SMA ist in allen wichtigen Solarmärkten mit eigenen Servicegesellschaften vertreten. Mit einer weltweit installierten Gesamtleistung von nahezu 50 GW nutzt SMA dabei Größenvorteile, um das Servicegeschäft profitabel zu führen und weiter auszubauen. Die Übernahme von Betriebsführungs- und Wartungsdienstleistungen für PV-Kraftwerke (O&M-Geschäft) ist ein wichtiger Treiber der Wachstumsstrategie im Service. Das 2013 deutlich ausgeweitete Servicegeschäft liegt seit 2014 im profitablen Bereich. Auch im Berichtsjahr entwickelte sich das Geschäft positiv.

Darüber hinaus treibt SMA die strategische Positionierung in wichtigen Zukunftsfeldern wie beispielsweise der Speicherintegration, der Digitalisierung der Stromversorgung sowie dem kombinierten Einsatz von Erneuerbaren Energien und fossilen Kraftstoffen in PV-Diesel-Hybridssystemen voran.

Vision und Strategie

Unsere Vision, dass Millionen Menschen dezentral ihre eigene saubere Energie erzeugen und diese mit anderen über intelligente Stromnetze teilen, wird weltweit zunehmend Realität. Dazu leisten Lösungen von SMA einen entscheidenden Beitrag. Durch kontinuierliche Kostensenkungen sowie ständige Weiterentwicklungen unserer Produkte und Systemlösungen machen wir die Installation, den Betrieb und die Wartung von Solarstromanlagen stetig einfacher, zuverlässiger, sicherer und vor allem effizienter.

Als Markt- und Technologieführer haben wir unsere Strategie darauf ausgerichtet, in einem von starkem Wettbewerbs- und Preisdruck geprägten Marktumfeld internationale Wachstumschancen frühzeitig zu nutzen, auf Nachfrageschwankungen schnell zu reagieren und insgesamt nachhaltig vom Übergang in ein neues Versorgungssystem auf Basis dezentraler Erneuerbarer Energien zu profitieren. Strategische Eckpfeiler von SMA sind die Entwicklung von Produktlösungen und Dienstleistungen für alle Anwendungsbereiche der Photovoltaik, die Abdeckung aller Regionen sowie eine hohe Flexibilität.

SMA kann ihre langfristig ausgelegte Strategie konsequent aus eigenen Mitteln umsetzen, weil die Unternehmensgruppe Gewinne erwirtschaftet und mit einer Eigenkapitalquote von rund 50 Prozent sowie einer hohen Nettoliquidität von mehr als 285 Millionen Euro sehr solide finanziert ist.

Unternehmensziele

Weltmarktführerschaft durch Internationalisierung ausbauen

Trotz der regionalen Nachfrageverschiebung in den letzten fünf Jahren hat SMA die Weltmarktführerschaft ausgebaut und vereint heute nach eigenen Schätzungen ca. 21 Prozent der weltweiten Nachfrage nach PV-Wechselrichter-Technologie (ohne Batterie-Wechselrichter-Technologie) gemessen in Euro auf sich. Dieser Erfolg ist maßgeblich auf die konsequente Umsetzung der Internationalisierungsstrategie zurückzuführen. Mit eigenen Vertriebs- und Servicegesellschaften in 20 Ländern ist SMA in allen wichtigen Photovoltaikmärkten vertreten. Um die Nachfrage in den verschiedenen Regionen schnell bedienen zu können, unterhält das Unternehmen weltweit fünf Produktionsstandorte.

Basis für die heutige Stärke im für SMA wichtigsten Einzelmarkt USA waren die Gründung der Vertriebs- und Servicegesellschaft in Kalifornien im Jahr 2000 und der Aufbau des Produktionswerks in Colorado 2009. Durch die lokale Präsenz und die Anpassung der Produkte in allen Segmenten an die amerikanischen Bedürfnisse sicherte sich SMA die führende Position in einem der wichtigsten Solarmärkte und verfügt in den USA bezogen auf die insgesamt installierte Leistung über einen Marktanteil von rund 40 Prozent. SMA ist durch die einzigartige Stellung in Nordamerika gut auf den erwarteten Nachfrageanstieg vorbereitet.

Auch Märkte mit hohen Eintrittsbarrieren, wie Japan, hat SMA erfolgreich erschlossen. Mit einer lokalen Gesellschaft werden speziell an die japanischen Bedürfnisse angepasste Wechselrichter für alle Marktsegmente vertrieben. Das Leistungsangebot wird durch umfassende Servicedienstleistungen abgerundet. Als erster internationaler Wechselrichter-Hersteller hat SMA mehr als ein Gigawatt Wechselrichter-Leistung im japanischen Markt verkauft. Durch die hohe Produktqualität und die breite Kundenbasis haben wir konsequent die Voraussetzungen für weitere Marktanteilsgewinne geschaffen.

In preissensitiven Märkten ist SMA ebenfalls erfolgreich aktiv. So hat das Unternehmen etwa auch in Indien zwischenzeitlich mehr als ein Gigawatt Wechselrichter-Leistung verkauft und vereint nach eigenen Schätzungen 22 Prozent der bisher in Indien installierten PV-Leistung auf sich.

In den Absatzmärkten mit einem hohen Anteil Erneuerbarer Energien unterstützt SMA durch das umfassende Angebot von Produkten für das intelligente Energiemanagement maßgeblich die Energiewende. In Deutschland können zum Beispiel private Haushalte durch das SMA Smart Home den mit ihrer Photovoltaikanlage produzierten Solarstrom in einem immer größeren Umfang selbst nutzen. Mit innovativen Produktlösungen, dem guten Zugang zum Fachhandwerk und den strategischen Partnerschaften kann SMA die über viele Jahre aufgebaute Marktposition zukünftig sichern.

SMA wird die bestehende weltweite Vertriebs- und Serviceinfrastruktur an die regionale Nachfrage anpassen, um von der höchst unterschiedlichen Dynamik in den einzelnen Solarmärkten und Marktsegmenten zu profitieren. Ziel ist es, die einzigartige Positionierung in allen relevanten Märkten weiter zu verbessern.

Neue Wachstumssegmente mit Innovationen erschließen

Wesentliche Wachstumsimpulse werden mittelfristig von neuen Segmenten wie beispielsweise der Integration von elektrischen Speichern, der Kombination verschiedener Energieträger sowie dem Servicegeschäft ausgehen.

Der Einsatz von Speichern ist für die Transformation des Energiemarkts hin zu dezentralen und Erneuerbaren Energien essenziell. SMA verfügt mit mehr als 30 Jahren Erfahrung über ein unvergleichliches Know-how im Bereich der dezentralen Energien. Die nahtlose Einbindung von Batteriespeichern in das System ist seit vielen Jahren ein wesentliches Element der Technologieentwicklung. SMA wird das Produkt- und Leistungsspektrum für die Einbindung von unterschiedlichen Batterietechnologien in bestehende und neue Solarstromanlagen weiter ausbauen. In diesem Zusammenhang werden wir auch die Geschäftsbeziehungen zu namhaften Automobilkonzernen und Batterieherstellern strategisch fortentwickeln.

In vielen Ländern im Sonnengürtel der Erde basiert noch heute ein wesentlicher Teil der Stromversorgung auf stationären Dieselaggregaten. Trotz des aktuell eher niedrigen Ölpreises verspricht die Ergänzung der Dieselstromversorgung mit Solarstromsystemen mittel- bis langfristig hohe Wachstumsraten. SMA hat deshalb für die sogenannten Solar-Diesel-Hybridanwendungen innovative Lösungen entwickelt, die eine einfache Integration der Systeme und hohe technische Verfügbarkeit gewährleisten. Die Kunden können so die Laufzeit der Dieselaggregate reduzieren und damit nicht nur die Aufwendungen für Diesel, sondern auch für die Wartung verringern. Um dieses Segment konsequent zu erschließen, wird SMA die Vermarktung weiter intensivieren und das Produktspektrum ausbauen.

Das Wachstum im Bereich der Servicedienstleistungen orientiert sich an den Neuinstallationen und der installierten Basis. SMA verfügt über eine einzigartige Serviceinfrastruktur in allen wichtigen Solarmärkten und kann deshalb umfassende Servicedienstleistungen anbieten. Das Angebotspektrum reicht von Garantieverlängerungen bis hin zur kompletten Betriebsführung von solaren Großkraftwerken. Durch die hohe Kompetenz und die technischen Überwachungsmöglichkeiten hat SMA inzwischen Aufträge für die Betriebsführung und Wartung von PV-Großanlagen mit einer Leistung von rund 1,4 GW unter Vertrag. Damit stehen wir schon heute weltweit auf Platz vier der Anbieter von sogenannten Operations- und Maintenance-Wartungsdienstleistungen (O&M). Um dieses Wachstumssegment weiter zu erschließen, wird SMA die Serviceinfrastruktur in allen wichtigen Solarmärkten erweitern.

Hohe Flexibilität durch optimierte Prozesse

In einer Branche, in der die Veränderung die einzige Konstante ist, muss die Flexibilität ein wesentlicher Teil der Unternehmensstrategie sein. Im Zuge der Unternehmenstransformation hat SMA durch umfassende Maßnahmen die Fixkosten effektiv gesenkt und ihre finanzielle und operative Flexibilität erhöht. Wesentlicher Treiber dieser Entwicklung war die effizientere Aufstellung der Prozesse über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg. So haben wir Durchlaufzeiten verkürzt, Lagerbestände reduziert und die Möglichkeiten der Einkaufskooperationen genutzt. Zudem hat SMA eine funktionale Organisation eingeführt, um so die Entscheidungsgeschwindigkeit zu erhöhen. Mit der Unternehmenstransformation haben wir die Grundlagen geschaffen, zukünftig flexibel auf die sprunghafte Marktentwicklung zu reagieren. Durch die deutlich gesenkten Fixkosten kann SMA heute auch bei niedrigeren Umsätzen als bisher Gewinne erwirtschaften. SMA wird zukünftig die Prozesse weiter optimieren, um damit die Kapitalbindung zu reduzieren. Gleichzeitig wird das Management den Fixkosten weiterhin hohe Aufmerksamkeit schenken, um die gewonnene finanzielle Flexibilität zu bewahren.

Forschung und Entwicklung

Als Weltmarktführer setzt SMA seit vielen Jahren Trends in der Photovoltaikindustrie. Wir nutzen unsere Systemkompetenz, um ganzheitliche Lösungen für die unterschiedlichen Photovoltaik-Anwendungen zu entwickeln. Um unseren Kunden in den einzelnen Marktsegmenten und Regionen die technisch beste und wirtschaftlichste Komplettlösung anzubieten, arbeiten wir gezielt mit starken Partnern zusammen. Durch unsere kontinuierliche Forschung sowie die markt- und kundenbezogene Entwicklung können wir die Stromgestehungskosten von Solarstromanlagen (Consumer Cost of PV electricity) weiter senken und damit einen wesentlichen Beitrag für eine weltweit erfolgreiche Energiewende schaffen. Unsere Innovationen wurden wiederholt ausgezeichnet. Unsere Technologie ist durch zahlreiche Patente geschützt.

Zukunftsorientierter Entwicklungsansatz

Durch unser gutes Verständnis der unterschiedlichen Marktanforderungen und unsere große Kundennähe antizipieren wir die zukünftigen Anforderungen an die Systemtechnik. Ging es Kunden früher vor allem um Energieertrag, Lebensdauer und Auslegungsflexibilität, spielen nun die Stromgestehungskosten der Solarstromanlage, die Systemintegration sowie die Konnektivität die wichtigste Rolle bei der Kaufentscheidung. Um systematisch die Kosten der Solar-Wechselrichter zu reduzieren und schnell auf Marktveränderungen reagieren zu können, verfolgt SMA eine Plattformstrategie. Durch eine Standardisierung des Kern-Wechselrichters können wir den Anteil der gleichen Bauteile über das gesamte Portfolio erhöhen. Die Individualisierung bezüglich der Märkte und Kundenbedürfnisse erfolgt über den Anschlussbereich und die Software.

Weiterhin hohe Innovationskraft

Im Zuge der Unternehmenstransformation hat SMA auch die Kosten im Bereich Forschung und Entwicklung deutlich reduziert. Trotz der zahlreichen Veränderungen ist es uns gelungen, die hohe Innovationskraft zu erhalten und neue Produkte sowie Weiterentwicklungen innerhalb kürzester Zeit in den Markt einzuführen. Dabei arbeiten die Entwicklungsteams an den Standorten Deutschland, USA und China eng zusammen und ermöglichen so eine optimale Nutzung der Entwicklungskapazitäten. Mit F&E-Kosten von 99,2 Mio. Euro (inklusive aktivierter Entwicklungsprojekte) haben wir die gesamten F&E-Kosten im Berichtsjahr um 23,2 Prozent im Vergleich zum Vorjahr reduziert. SMA investierte rund 10 Prozent des Umsatzes in die Zukunft und liegt damit auf dem Niveau der deutschen Elektroindustrie (ca. 9 Prozent).

Weltweit wurden SMA bisher 694 Patente und Gebrauchsmuster erteilt (Stand 31. Dezember 2015). Durch die laufenden Anmeldeverfahren werden in den kommenden Jahren voraussichtlich über 600 Patente hinzukommen. Diese Zahl unterstreicht die weiterhin hohe Technologieorientierung von SMA. Zudem hält SMA die Rechte an 743 Handelsmarken.

FORSCHUNGS- UND ENTWICKLUNGSKOSTEN SMA GRUPPE

in Mio. Euro	2015	2014	2013	2012	2011
Forschungs- und Entwicklungskosten	99,2	129,1	102,5	108,1	99,9
davon aktivierte Entwicklungsprojekte	31,5	40,9	22,9	20,2	16,1
Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungsprojekte (planmäßig)	19,5	14,9	14,9	7,5	5,6
Forschungs- und Entwicklungsquote in %, bezogen auf den Umsatz	9,9	16,0	11,0	7,4	6,0

Neue Lösungen für größeren Kundennutzen

PRIVATE ANLAGEN: MEHR EIGENVERBRAUCH IM FOKUS

Mitte April 2015 brachte SMA die ersten Produkte der neuen Wechselrichter-Generation aus dem Marktsegment für kleinere Hausdachanlagen (Residential) mit einer Leistung von 1,5 kW und 2,5 kW erfolgreich auf den Markt. Der komplett neu entwickelte Sunny Boy 1.5/2.5 bietet dank seiner innovativen Bauweise, seines weiten Eingangsspannungsbereichs und seines neuartigen Kommunikationskonzepts Vorteile bei Installation und Inbetriebnahme. Das Gerät ermöglicht unter anderem einen hohen Eigenverbrauchsanteil, ist vielseitig einsetzbar und spielend einfach per Plug & Play binnen weniger Minuten ins Heimnetzwerk einzubinden. Es trifft seit seiner Markteinführung bei den Kunden auf eine äußerst positive Resonanz. Durch das neu integrierte User Interface ist die Überwachung der Anlagendaten auf jedem beliebigen Smartphone oder Tablet möglich. Zudem wird der Wechselrichter mit einem Gewicht von nur neun Kilogramm lediglich mit zwei Schraubbefestigungen montiert, eine zusätzliche Wandhalterung ist nicht erforderlich. Durch die direkte Kommunikation mit dem SMA Energy Meter ist nicht nur die in Deutschland geforderte 70-Prozent-Abregelung, sondern auch eine komplette Abregelung sowie eine Eigenverbrauchsoptimierung möglich. Diese Funktionalität ist für die Stabilisierung der Versorgungsnetze bei einem größeren Anteil Erneuerbarer Energien an der Stromproduktion erforderlich.

SMA trieb zudem die Weiterentwicklung des Sunny Home Manager voran. Der intelligente Energiemanager plant als zentrale Steuereinheit im SMA Smart Home den Energieverbrauch im Haushalt. Er nutzt Wetterprognosen zur Vorhersage der Stromerzeugung, plant und steuert den Verbrauch der Haushaltsgeräte über Funksteckdosen und bindet dabei Speicher mit ein. Seit dem Update im September 2015 können neben den Haushaltsgeräten von Miele sowie Wärmepumpen von Stiebel Eltron und Vaillant auch Hausgeräte von Bosch und Siemens via EEBus in das intelligente Energiemanagement mit SMA Smart Home integriert werden.

Der Einsatz von Batteriespeichern bedeutet für Endanwender zunehmende Unabhängigkeit von ihrem Stromversorger und rückt aufgrund sinkender Preise für Speicherlösungen in den Fokus. Immer mehr Menschen wollen so Energiekosten sparen und einen Beitrag zum Umweltschutz leisten. SMA hat diesen Trend früh erkannt. Zusätzlich zu den bereits im Portfolio vorhandenen Lösungen entwickelte SMA im Berichtszeitraum mit dem neuen Sunny Boy Storage einen Wechselrichter für private Haushalte, der speziell auf Hochvolt-Batterien wie die Powerwall von Tesla abgestimmt ist. Die Einbindung von Hochvolt-Batterien stellt technologisch besonders hohe Anforderungen. Mit der neuen Lösung ist SMA der einzige Hersteller, der ein AC-gekoppeltes System anbieten kann, das parallel zur Photovoltaikanlage läuft. Damit ist die Ausrüstung neuer Anlagen ebenso wie die Nachrüstung von bestehenden Anlagen, aber auch eine spätere flexible Erweiterung des Systems, besonders einfach und kostengünstig zu realisieren, da nicht in die Photovoltaikanlage eingegriffen werden muss. Gleichzeitig wurden die Systemkosten so weit gesenkt, dass schon jetzt eine Speicherung von elektrischer Energie zu mit deutschen Haushaltsstromtarifen vergleichbaren Kosten möglich ist. Nach einer Entwicklungszeit von nur wenigen Monaten wird der Sunny Boy Storage im März 2016 im deutschen Markt eingeführt. Weitere wichtige Speichermärkte wie Italien, Großbritannien, Australien und die USA werden folgen.

AC siehe Glossar
Seite 164 ff.

An unsere Aktionäre

Corporate Governance

Konzernlagebericht Grundlagen des Konzerns

Konzernabschluss

Weitere Informationen

GEWERBLICHE ANWENDUNGEN: NEUE PRODUKTE FÜR USA UND JAPAN

Im Segment der mittelgroßen Wechselrichter für gewerbliche Anwendungen (Commercial) hat SMA im März 2015 planmäßig den neuen Sunny Tripower 60-US für die USA zertifiziert. Die Sunny Tripower-Produkte sind insbesondere im US-Markt gefragt, weil immer mehr Unternehmen Solarstrom für den Eigenverbrauch nutzen möchten. Im Dezember wurde dann ein leistungserweiterter und kostenoptimierter Sunny Tripower mit 30 kW Leistung qualifiziert und im Januar 2016 erfolgreich auf den Markt gebracht. Die Leistung des Gerätes wurde durch neueste Technologie, basierend auf den Erfahrungen mit bestehenden Systemen, von 24 auf 30 kW gesteigert bei gleichzeitig reduzierten spezifischen Kosten. Das nun komplettierte US-Portfolio mit den Produkten Sunny Tripower 30-US und Sunny Tripower 60-US festigt die Stellung von SMA als Marktführer im US-Commercial- und Utility-Segment weiter und unterstützt den Trend zum dezentralen Aufbau von Freiflächenanlagen und großen Aufdachanlagen mit attraktiven und flexiblen Lösungen.

Um den Marktanteil in Japan im Laufe des Jahres 2015 auszubauen, hat SMA das Produktportfolio auch dort erweitert. So wurde beispielsweise der neue Sunny Tripower mit einer Leistung von 25 kW auf den Markt gebracht. Das Gerät basiert auf der aktuellen, globalen Sunny Tripower-Plattform und bietet vor allem gegenüber Produkten der lokalen Wettbewerber deutliche Vorteile bezüglich Effizienz, Kosten, Einsatzflexibilität und Netzintegration. Durch diese Weiterentwicklung des Produktportfolios konnte SMA im Commercial-Segment neue Großkunden aus dem Distributionsbereich und führende Projektentwickler als Kunden hinzugewinnen.

Eine weitere Innovation ist die neue Medium Voltage Station (MVS) für die Wechselrichter Sunny Tripower 60, die SMA im März 2016 auf den Markt bringt. Die neue Systemlösung ermöglicht den schnellen und einfachen Anschluss von großen PV-Anlagen mit String-Wechselrichtern an die Mittelspannungsnetze. SMA ist der erste Anbieter, der eine vollintegrierte Lösung mit vorkonfigurierten Komponenten für den weltweiten Markt liefert. Ein robuster 10-Fuß-Container enthält den Mittelspannungstransformator, eine Mittelspannungsschaltanlage von Siemens sowie einen Verteilerschrank.

SOLARE KRAFTWERKE: ABGESTIMMTE KOMPLETTLÖSUNGEN AUS EINER HAND

Im Segment solarer Kraftwerke (Utility) gab SMA im Juni 2015 die Zusammenarbeit mit der Energy Management-Sparte von Siemens bekannt. Die Partner bieten Kunden abgestimmte Systemlösungen und Services aus einer Hand – von der DC-Seite bis zum Netzanschluss. Erstes Ergebnis der Kooperation ist eine neuartige Lösung, die einen 2,5-MW-Zentral-Wechselrichter von SMA und einen Mittelspannungstransformator sowie eine Mittelspannungsschaltanlage von Siemens schlüsselfertig in einem Standard-Container vereint. SMA präsentierte die Medium Voltage Power Station 2200SC/2500SC erstmals auf der Intersolar Europe in München, wo sie zum Publikumsmagnet wurde. Die Systemlösung für DC-Spannungen von 1.000/1.500 Volt ist weltweit in großen und größten PV-Kraftwerken einsetzbar, bei allen Umgebungsbedingungen für die Außenaufstellung geeignet und senkt aufgrund ihrer am Markt einzigartigen Leistungsdichte und Kompaktheit Transport-, Installations- und Betriebskosten.

DC siehe Glossar
Seite 164 ff.

Zudem brachte SMA bereits im ersten Quartal 2015 einen weiteren neuen Zentral-Wechselrichter auf den Markt. Mit dem Sunny Central 1000CP XT vervollständigte das Unternehmen seine weltweit erfolgreiche CP-Zentral-Wechselrichter-Familie um eine weitere Leistungsklasse. Insbesondere Photovoltaikprojekte, für die in Ausschreibungen 1-MW-Blöcke gefordert werden, profitieren von dem neuen Gerät. Als Bestandteil der SMA Medium Voltage Power Station ermöglichen die Sunny Central 1000CP XT zwei Megawatt Leistung in der global einsetzbaren schlüsselfertigen Containerstation. Projektierer können so dem hohen Preisdruck und knappen Zeitplänen bei Ausschreibungen begegnen.

ÜBRIGE GESCHÄFTSFELDER: SPEICHERINTEGRATION FÜR ALLE ANWENDUNGEN

Im Bereich Übrige Geschäftsfelder hat die Einbindung von Batteriespeichern eine bedeutende Rolle – ob hierzulande bei kleinen Hausdachanlagen zur Erhöhung des Eigenverbrauchs oder in netzfernen Regionen, wo die Integration von Photovoltaik in vorhandene Dieselstromversorgungen im industriellen Maßstab nachhaltig Kosten einspart (PV-Diesel-Hybridsysteme). Hier führte SMA im Januar 2015 mit den Sunny Island 3.0M/4.4.M neue Batterie-Wechselrichter für kleine PV-Anlagen in den Markt ein, die eine besonders flexible und kostengünstige Lösung sowohl für netzgekoppelte Anlagen als auch für autarke Inselnetzsysteme ermöglichen. SMA kooperiert mit allen international führenden Batterieherstellern. Damit ermöglichen wir unseren Kunden, jederzeit die beste, modernste und effizienteste Batterietechnologie am Markt einzusetzen.

Für die leistungsstärkeren Batterie-Wechselrichter Sunny Island 6.0H/8.0H entwickelte SMA im Berichtszeitraum die neue SMA Multiclustertechnologie, die nun auch für den Betrieb am öffentlichen Netz geeignet ist. Sie unterstützt kommerzielle Anwender wie Supermärkte, Agrar- oder sonstige Gewerbebetriebe bei der Eigenverbrauchserhöhung durch Speicher. Um auch Netzausfälle bei entladener Batterie überbrücken zu können, lässt sich zusätzlich ein Dieselgenerator integrieren.

Für eine noch effizientere Einbindung von Solarstrom in Dieselnetze hat SMA im Berichtszeitraum den Fuel Save Controller (FSC) weiterentwickelt. Der Intersolar Award-Gewinner 2014 ist nun für unterschiedliche Leistungsanforderungen erhältlich: Die einfache und günstige Komplettlösung FSC M für eine solare Einspeisung von bis zu 1 MW PV-Leistung in PV-Diesel-Hybridsysteme, die Lösung FSC L für eine solare Einspeisung bis zu 5 MW und optionale Speicherintegration sowie die kundenspezifische Lösung für Anlagen bis zu 50 MW Solarleistung.

Mitarbeiter

Personalabbau nahezu abgeschlossen

Aufgrund der enormen strukturellen Veränderungen in der Solarindustrie musste SMA im Berichtszeitraum die Unternehmensstrukturen an das zukünftig erwartete Umsatzniveau anpassen. Innerhalb kürzester Zeit hat SMA die umfangreichsten Personalanpassungen in der Geschichte des Unternehmens sozialverträglich nahezu abgeschlossen. Die Anzahl der Mitarbeiter, die SMA weltweit bis Ende Dezember 2015 verlassen haben, entspricht 1.400 Vollzeitstellen. Es gibt in Deutschland nur sehr wenige Unternehmen, die einen so hohen Anteil ihrer Belegschaft in so kurzer Zeit sozialverträglich abgebaut haben. Bei SMA war dies aufgrund eines von Offenheit, Fairness und Kooperationsbereitschaft geprägten Prozesses möglich.

Erfreulicherweise hatte der Mitarbeiterabbau keinen nennenswerten Einfluss auf den Arbeitsmarkt in der Region. Laut Medienberichten stieg die Zahl der Arbeitslosen in Nordhessen nur saisonal an. Dank der guten Qualifikation der SMA Mitarbeiter und der engen Kooperation mit der Kasseler Agentur für Arbeit hat die überwiegende Zahl der ehemaligen SMA Mitarbeiter binnen kurzer Zeit einen neuen Arbeitsplatz gefunden.

Seit Ablauf des Abfindungsprogramms im März 2015 fand eine umfassende Restrukturierung zur Neuverteilung von Aufgaben und Teams innerhalb des Unternehmens statt. Um den Versetzungsprozess erfolgreich gestalten zu können, arbeiteten Management und Betriebsrat eng und konstruktiv zusammen.

Im Vergleich zum entsprechenden Berichtszeitraum 2014 sank die Zahl der Beschäftigten zum Stichtag deutlich. In Deutschland ging die Mitarbeiterzahl um 35,1 Prozent bzw. 1.216 Personen auf 2.253 Mitarbeiter (31. Dezember 2014: 3.469 Mitarbeiter, Angaben ohne Zeitarbeitskräfte) zurück. Auch die Zahl der Mitarbeiter im Ausland war rückläufig. Sie fiel um 334 Personen auf 1.257 Mitarbeiter (31. Dezember 2014: 1.591 Mitarbeiter, Angaben ohne Zeitarbeitskräfte).

Insgesamt waren zum Ende des Berichtszeitraums 3.510 Mitarbeiter bei der SMA Gruppe beschäftigt (31. Dezember 2014: 5.060 Mitarbeiter, Angaben ohne Zeitarbeitskräfte). Dies entspricht einem Rückgang um 30,6 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

MITARBEITER

Stichtag	31.12.15	31.12.14	31.12.13	31.12.12	31.12.11
Mitarbeiter (ohne Zeitarbeitskräfte)	3.510	5.060	5.141	5.992	5.532
davon Inland	2.253	3.469	3.736	4.649	4.670
davon Ausland	1.257	1.591	1.405	1.343	862
Zeitarbeitskräfte	673	467	662	639	943
Summe Mitarbeiter (inkl. Zeitarbeitskräfte)	4.183	5.527	5.803	6.631	6.475

Um Auftragsschwankungen auffangen zu können, setzt SMA weiterhin Zeitarbeitskräfte ein. Deren Stundenlohn entspricht dem der SMA Mitarbeiter. Zudem erhalten die bei SMA eingesetzten Zeitarbeitskräfte auch eine Beteiligung am Unternehmenserfolg. Zum Stichtag 31. Dezember 2015 stieg die Zahl der Zeitarbeitskräfte aufgrund des hohen Auftragseingangs auf weltweit 673 (31. Dezember 2014: 467 Zeitarbeitskräfte).

Großer Wertschöpfungsanteil am Standort Deutschland

Obwohl SMA mittlerweile rund 90 Prozent des Umsatzes im Ausland erzielt, bekennt sich das Unternehmen weiterhin zum Standort Deutschland. Der große Anteil der Mitarbeiter im Inland spiegelt den hohen lokalen Wertschöpfungsanteil von SMA wider. Hauptstandort für Entwicklung und Produktion bleibt auch nach der Unternehmenstransformation Niestetal/Kassel. Damit ist SMA Teil einer Zukunftsbranche mit hoher industriepolitischer Bedeutung für die Bundesrepublik: Aktuell arbeiten in Deutschland rund 300.000 Menschen im Bereich der Erneuerbaren Energien, davon etwa 45.000 in der Solarindustrie. SMA ist nicht nur der drittgrößte Arbeitgeber der Region Nordhessen, sondern sichert darüber hinaus auch Arbeitsplätze bei Zulieferern und Dienstleistern am Standort Deutschland.

SMA Mitarbeiter engagieren sich für Flüchtlinge

Unter dem Motto „SMA'ler packen an“ hat das Unternehmen im September 2015 eine gezielte und koordinierte Flüchtlingshilfe ins Leben gerufen. Dabei stimmen ortsansässige Hilfsorganisationen ihren konkreten Unterstützungsbedarf bei der Betreuung von Flüchtlingen in der Region Kassel über eine Datenbank mit den SMA Mitarbeitern ab. Jedem Mitarbeiter, der sich im Rahmen des Projekts mindestens 16 Stunden engagiert, stellt SMA einen Tag bezahlte Sonderfreistellung zur Verfügung. Außerdem bietet SMA qualifizierten Flüchtlingen in ausgewählten Berufen Praktikumsmöglichkeiten an, um die spätere Integration zu erleichtern. Das Engagement von SMA bei der Flüchtlingshilfe ist nachhaltig, und die Konzepte sind für eine langfristige Dauer angelegt. Der Beitrag von SMA in dieser gesellschaftspolitischen Fragestellung findet bei SMA Mitarbeitern, Hilfsorganisationen und Politik große Zustimmung. SMA ist stolz, diesen Beitrag leisten zu können.

Nachwuchsgewinnung und Ausbildung hat hohen Stellenwert

Seit 1985 erhalten junge Menschen bei SMA eine berufliche Ausbildung. Mehr als 400 ehemalige Auszubildende sind nach wie vor im Unternehmen beschäftigt und haben im Berichtszeitraum mit der „Woche der ehemaligen Azubis“ aufgezeigt, welche Entwicklungsmöglichkeiten bei SMA nach der Abschlussprüfung bestehen und welches Potenzial an hoch qualifizierten Fachkräften aus den eigenen Reihen erwachsen kann. Auch zukünftig ist die Berufsausbildung bei SMA ein zentrales Element zur fachlichen Qualifizierung von neuen Mitarbeitern und gleichfalls ein Baustein zur Nachwuchssicherung und -förderung.

Folgende fünf Berufsbilder können bei SMA erlernt werden: Kaufmann für Büromanagement, Industriekaufmann, Elektroniker für Geräte und Systeme, Industrieelektriker Fachrichtung für Geräte und Systeme und Mechatroniker. Die SMA Ausbildung zeichnet sich durch eine außerordentlich starke Praxis- und Projektorientierung aus. Die Auszubildenden übernehmen sehr schnell Verantwortung für die ihnen übertragenen Aufgaben und Projekte, lernen selbstorganisiert und lösen komplexe Aufgabenstellungen im Team. Zudem bietet SMA innerbetrieblichen Unterricht an, um die Theorieinhalte laut Ausbildungsplänen umfassend zu vermitteln und die Kenntnisse und Fertigkeiten umfassend zu trainieren. Ausführliche Prüfungsvorbereitung, interne und externe Schulungen und Seminare, Einführungswochen, IT- und Technikprojekte runden das Angebot ab. Damit werden neben der fachlichen Expertise auch die sozialen Kompetenzen für erfolgreiche Fachkräfte von morgen unterstützt. SMA ist mit dieser Zielrichtung sowohl der Ausbildungsberufe als auch der Kompetenzvermittlung in der Lage, erfolgreiche Nachwuchsentwicklung umzusetzen und einem Fachkräftemangel vorzubeugen.

Zum Stichtag befanden sich insgesamt 122 junge Menschen bei SMA in einer beruflichen Ausbildung (31. Dezember 2014: 173 Personen). 77 Auszubildende schlossen im Berichtszeitraum ihre Ausbildung ab. Die besten Absolventen übernahm SMA in ein weitergehendes Beschäftigungsverhältnis. Mit dem neuen Ausbildungsjahrgang starteten im Berichtszeitraum 35 Auszubildende.

Siehe www.sma.de/unternehmen/corporate-social-responsibility

An unsere Aktionäre
Corporate Governance
Konzernlagebericht Grundlagen des Konzerns
Konzernabschluss
Weitere Informationen

Corporate Social Responsibility (CSR)

Nachhaltigkeit bedeutet für SMA, langfristig angelegten wirtschaftlichen Erfolg mit dem Schutz der Umwelt und sozialer Verantwortung zu verbinden. Wir übernehmen gesellschaftliche Verantwortung durch die Beachtung sozialer und ökologischer Belange. Aus diesem Anspruch leiten sich für uns besondere Handlungsmaximen ab. 2012 hat SMA die zehn strategisch bedeutendsten Handlungsfelder für mehr Nachhaltigkeit identifiziert und in einem Leitbild formuliert. Ergänzt wird das Leitbild durch die SMA Geschäftsgrundsätze, die klare Verhaltensstandards für jeden Mitarbeiter festlegen.

HANDLUNGSFELDER FÜR EINE NACHHALTIGE ENTWICKLUNG

- 1 Nachhaltiges Wirtschaften
- 2 Innovative Produkte für eine nachhaltige Energieversorgung
- 3 Produktion ohne Verschwendung
- 4 Supply Chain in sozialer und ökologischer Verantwortung
- 5 Umweltmanagement für ressourcenschonendes Wirtschaften
- 6 Effiziente und erneuerbare Energieversorgung bei minimiertem Verbrauch
- 7 Engagierte Mitarbeiter
- 8 Nachhaltige Entwicklung der Region
- 9 Eine lebenswerte und zukunftsfähige Gesellschaft – überall
- 10 Im Dialog

VERANTWORTLICH ENTLANG DER WERTSCHÖPFUNGSKETTE HANDELN

Die zehn im Leitfaden definierten Handlungsfelder werden in Zukunft zu vier Schwerpunktfeldern vereint. Diese Schwerpunktthemen sollen in allen Bereichen der Wertschöpfungskette verankert werden. SMA wird in Zukunft verstärkt die vor- und nachgelagerten Unternehmensaktivitäten einbeziehen. Für sämtliche Unternehmensaktivitäten koordiniert bei SMA der Bereich Global Operations die Umsetzung der Nachhaltigkeitsstrategie.

WERTE UND PRINZIPIEN LEBEN

Im Zentrum des Denkens und Handelns stehen bei SMA klar definierte Werte und Prinzipien. Als international agierendes Unternehmen richten wir unser Handeln an national und international anerkannten Standards aus. So bekennt sich SMA mit dem 2011 unterzeichneten Global Compact der Vereinten Nationen (UN) öffentlich zu einer verantwortungsvollen Unternehmensführung. Im Mittelpunkt der UN-Initiative stehen zehn Prinzipien aus den Bereichen Menschenrechte, Arbeitsnormen, Umweltschutz und Korruptionsbekämpfung.

Unsere soziale und ökologische Verantwortung erstreckt sich auch auf die Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten und Geschäftspartnern. Bereits 2009 unterzeichnete SMA den branchenübergreifenden Verhaltenskodex des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik. 2010 haben wir diesen Verhaltenskodex durch eine eigene Richtlinie für Lieferanten ergänzt. Dieser beinhaltet beispielsweise Themen wie Korruption, Kartellrecht, ethische Grundsätze, Arbeitsstandards und Arbeitnehmerrechte, Umweltschutz sowie Qualität und Produktsicherheit.

2014 wurde der Lieferantenkodex um das Thema Konfliktmineralien ergänzt. Lieferanten müssen sicherstellen, dass das verwendete Tantal, Zinn, Wolfram und Gold nicht direkt oder indirekt dazu dient, bewaffnete Gruppen, die sich in der Demokratischen Republik Kongo oder in angrenzenden Ländern schwerer Menschenrechtsverletzungen schuldig machen, zu finanzieren oder zu unterstützen. SMA erwartet von Lieferanten, dass diese die Herkunft der Mineralien durch die Lieferkette hindurch nachverfolgen und SMA auf Verlangen diese Sorgfaltsmaßnahmen offenlegen.

MIT DER KLIMAROADMAP ZUR ENERGIEWENDE BEITRAGEN

SMA legt nicht nur bei Produkten, sondern auch im Herstellungsprozess großen Wert auf die Nachhaltigkeit. Daher ist das betriebliche Energiemanagement Teil der Nachhaltigkeitsstrategie. Ziel ist es, SMA bis 2020 vollständig mit dezentralen regenerativen Energien aus der Region zu versorgen. Die SMA Klimaroadmap steht hierbei für eine kontinuierliche Weiterentwicklung der Projekte, die am SMA Hauptstandort zur Energiewende beitragen.

Das betriebliche Energiemanagement bei SMA basiert auf drei Ebenen: Energieverbrauch vermeiden, Energie effizienter einsetzen und den Anteil Erneuerbarer Energien erhöhen. Über definierte Etappen strebt SMA eine vollständig CO₂-neutrale Produktion an. SMA hat bereits in der Vergangenheit mit der CO₂-neutralen Wechselrichter-Produktion im Solarwerk 1, der stromnetzautarken Solar Academy sowie dem 2013 fertiggestellten Rechenzentrum, das zu den ressourceneffizientesten seiner Art zählt, einige Leuchtturmprojekte realisiert und damit den hohen Stellenwert ihrer nachhaltigen Energiestrategie dokumentiert. Den Anteil von selbst erzeugtem Solarstrom am Gesamtstromverbrauch konnten wir 2015 auf mehr als 26 Prozent steigern.

Das Umweltmanagementsystem der Produktionsstandorte in Niestetal/Kassel und Denver ist zudem nach DIN EN ISO 14001 zertifiziert. 2013 wurde die Zertifizierung nach DIN EN ISO 50001 ergänzt. Diese international anerkannte Zertifizierung bescheinigt SMA eine besonders effiziente und nachhaltige Energienutzung in Produktion und Verwaltung.

ÖKOBILANZ ÜBER DEN PRODUKTLEBENSZYKLUS

Die Energieversorgung am eigenen Standort zu verbessern, erfasst jedoch nur einen Teil der Umweltauswirkungen des Herstellungsprozesses. In Zukunft wird es daher entscheidend sein, den gesamten Produktlebenszyklus zu betrachten. Diese Methodik hat SMA 2015 für den Wechselrichter Sunny Boy 1.5/2.5 erstmalig eingesetzt. SMA wird künftig verstärkt den Fokus auf die Ökobilanz richten. Mit ihren hohen Wirkungsgraden erzielen unsere Wechselrichter eine fast hundertprozentige Ertragsausnutzung, direkte Emissionen entstehen nicht. Ebenfalls positiv wirkt sich die hohe Lebensdauer und somit ein hoher Qualitätsstandard als wichtige Einflussgröße aus.

CO₂-FUSSABDRUCK TRANSPARENTER MACHEN

Der durch Treibhausgas-Emissionen verursachte globale Klimawandel ist eines der wichtigsten Nachhaltigkeitsthemen unserer Zeit und steht im Fokus des öffentlichen Interesses. Die Aufführung der Treibhausgas-Emissionen hat bisher in unserer Nachhaltigkeitsberichterstattung gefehlt. Dabei können wir schon heute am Standort Niestetal/Kassel eine vorbildliche CO₂-Bilanz vorweisen.

SMA wird künftig den eigenen CO₂-Fußabdruck transparenter abbilden. Langfristig ist geplant, dies auf die gesamte Wertschöpfungskette auszuweiten. Mit in Betracht gezogen werden sollen dann auch die Rohstoffgewinnung, all unsere Lieferanten, die Nutzungsphase und die Wiederverwertung der Produkte.

AUSGEZEICHNET UMWELTFREUNDLICHER FUHRPARK

Das betriebliche Mobilitätsmanagement von SMA wurde bereits mehrfach ausgezeichnet. Es soll die Mitarbeiter einerseits zu einem umweltfreundlichen Mobilitätsverhalten auf dem Weg zur Arbeit anhalten, zum anderen für eine intelligente Verkehrsmittelwahl zwischen den einzelnen Standorten von SMA sensibilisieren. Die Deutsche Umwelthilfe e.V. würdigte 2015 erneut das Konzept und hob dabei insbesondere die Fuhrparkordnung als gutes Beispiel für den Klimaschutz im Bereich Mobilität hervor. In dieser Fuhrparkordnung beschränkt SMA den CO₂-Ausstoß von Fahrzeugen auf 120 g/km. Eine Bonus-Malus-Regelung erhöht die Attraktivität zur weiteren Senkung des CO₂-Ausstoßes. SMA hat ihre Ladeinfrastruktur für E-Mobile modernisiert und auf 16 Ladepunkte erhöht. Ein weiterer Ausbau der Ladeinfrastruktur ist für 2016 vorgesehen.

GESELLSCHAFTLICHES ENGAGEMENT IM FOKUS

Für SMA ist es selbstverständlich, Verantwortung für die gesellschaftliche Entwicklung zu übernehmen. In den vergangenen Jahren haben wir daher unterschiedliche Projekte, Organisationen und Initiativen gefördert – regional, überregional sowie in Schwellen- und Entwicklungsländern. 2015 konzentrierte sich SMA auf das dringende gesellschaftspolitische Thema der Flüchtlingshilfe. Dabei stimmen ortsansässige Hilfsorganisationen ihren konkreten Unterstützungsbedarf bei der Betreuung von Flüchtlingen in der Region Kassel über eine Datenbank mit den SMA Mitarbeitern ab. Jedem Mitarbeiter, der sich im Rahmen des Projekts mindestens 16 Stunden engagiert, stellt SMA einen Tag bezahlte Sonderfreistellung zur Verfügung. Zudem bietet SMA Flüchtlingen in ausgewählten Berufen Praktikumsplätze an, um die spätere Integration zu erleichtern. Die Initiative ist nachhaltig und auf eine langfristige Dauer angelegt.

WISSENSFÖRDERUNG IM NETZWERK

In zahlreichen Netzwerken, Kooperationen und Initiativen, die für die Weiterentwicklung der Region Nordhessen eine bedeutende Rolle spielen, engagiert sich SMA auch durch die Bereitstellung von Know-how und personellen Ressourcen. Als aktives Mitglied unterstützt SMA beispielsweise seit 2003 das „Kompetenznetzwerk Dezentrale Energietechnologien“ (deENet), welches sich zum Ziel gesetzt hat, durch technologischen Fortschritt und eine nachhaltige Regionalentwicklung Nordhessen zu einem anerkannten Standort für die dezentrale Energieversorgung mit Erneuerbaren Energien auszubauen. Darüber hinaus ist SMA seit 2015 Mitglied im „House of Energy“, einem von Unternehmen, Forschungseinrichtungen und der Hessischen Landesregierung gegründeten Verein mit dem Ziel, die Energiewende in Hessen weiter voranzutreiben.

Unternehmenssteuerung

Frühindikatoren

Das frühzeitige Erkennen von Chancen und Risiken ist für SMA von hoher Relevanz, um rechtzeitig auf Marktentwicklungen reagieren zu können. Zu diesem Zweck erörtern wir die sogenannten operativen Frühindikatoren sowohl auf Vorstandsebene als auch auf Ebene der Business Unit-Leitungen mit den Geschäftsbereichsleitern, Bereichsleitern und Geschäftsführern der Tochtergesellschaften. Zu den für SMA relevanten Frühindikatoren zählen zum Beispiel Veränderungen in den Förderprogrammen für Solarstromanlagen und deren Auswirkung auf das regionale Marktpotenzial, die Entwicklung und die Wettbewerbsposition von SMA auf regionalen Märkten, die Aufnahme neuer Produkte bei unseren Kunden sowie marktrelevante Informationen aus Gesprächen mit Kunden, Lieferanten und Verbänden.

Die Vielzahl der Einflussfaktoren und die Komplexität ihres Zusammenwirkens erschweren jedoch eine detaillierte und langfristige Vorausschau. Wir haben deshalb auf Basis der operativen Frühindikatoren Szenarien für die Jahres- und Mittelfristplanung erstellt. Der Vorstand und die Leitungen der Business Units erhielten im Berichtszeitraum monatlich nicht nur Informationen über die finanzielle Entwicklung der gesamten SMA Gruppe und der einzelnen Business Units, sondern auch über Veränderungen der operativen Frühindikatoren.

Finanzbezogene Steuerungsgrößen

2015 verwendete SMA die im Folgenden erläuterten wesentlichen finanzbezogenen Steuerungsgrößen für das operative Geschäft. Im Vergleich zum Vorjahr gibt es keine Änderung in der Berechnung der Kennzahlen oder im Steuerungssystem.

UMSATZERLÖSE

Die Umsatzerlöse enthalten alle in der Berichtsperiode erzielten Umsatzerlöse. Da der Markt für Wechselrichter in der Vergangenheit von zum Teil enormen Preisrückgängen geprägt war, messen wir neben dem Umsatz auch die verkaufte Wechselrichter-Leistung und den durchschnittlichen Verkaufspreis pro Watt. Wir ermitteln die Umsatzerlöse auf Gruppen- und Business Unit-Ebene.

OPERATIVES ERGEBNIS (EBIT)/OPERATIVE ERGEBNISMARGE

Das operative Ergebnis enthält neben dem Umsatz und den Herstellungskosten des Umsatzes auch die Funktionskosten und die sonstigen Kosten. Mit dieser Kennzahl misst SMA die Ertragskraft der einzelnen Business Units und der Gruppe. Um die operative Ergebnismarge zu ermitteln, setzen wir das operative Ergebnis ins Verhältnis zu den gesamten Umsatzerlösen. Das operative Ergebnis und die operative Ergebnismarge messen wir auf Gruppen- und Business Unit-Ebene.

NETTOUMLAUFVERMÖGEN/NETTOUMLAUFVERMÖGENSQUOTE

Das Management des Nettoumlaufvermögens (Net Working Capital Management) spielt eine wichtige Rolle. Das Nettoumlaufvermögen enthält neben den Vorräten die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Die Außenstände bei Kunden und Lieferanten sowie die Vorräte zur Herstellung der Produkte messen wir regelmäßig über das Verhältnis zum Umsatz der vergangenen zwölf Monate. Das Nettoumlaufvermögen messen und steuern wir auf Ebene der Unternehmensgruppe.

INVESTITIONEN

Investitionen sind ein weiterer wesentlicher Treiber der Liquiditätsplanung. Um die Investitionen zu steuern, erarbeiten wir im Rahmen der Jahresplanung Budgets, die der Vorstand im Verlauf des Geschäftsjahrs freigibt. Dies gilt insbesondere für größere Investitionsprojekte, die zusätzlich mit einer Wirtschaftlichkeitsberechnung bewertet werden. Die Investitionen steuern wir auf Ebene der Unternehmensgruppe.

Konzerninternes Berichts- und Steuerungswesen

KONZERNINTERNES BERICHTSWESEN

Das monatliche Berichtswesen umfasst unter anderem ausführliche Kommentierungen der Entwicklung von Auftragseingang und -bestand, der verkauften Wechselrichter-Leistung, des Umsatzes, des operativen Ergebnisses, der Kapitalflussrechnung, der Forschungs- und Entwicklungstätigkeit, der Investitionen und des Nettoumlaufvermögens. Ziel ist es, Veränderungen der entscheidenden Positionen in der Gewinn- und Verlustrechnung sowie Bilanz sowohl mit dem Budget als auch mit den Zahlen des Vormonats zu vergleichen und gegebenenfalls Korrekturmaßnahmen einzuleiten. Die Jahres- und Mittelfristplanung überprüft SMA alle sechs Monate und passt sie bei Bedarf an. Als Informationsbasis für das Berichtswesen dient ein elektronisches Management-Informationssystem (SAP Business Warehouse).

KONZERNINTERNES STEUERUNGSSYSTEM

Wesentliche Elemente des konzerninternen Steuerungssystems waren im Berichtszeitraum die einmal in der Woche stattfindende Vorstandssitzung und die monatlichen Ergebnisdurchsprachen mit den Leitern der Business Units. Zusätzlich wurde die Umsetzung der Strategie im Rahmen von quartalsweisen Geschäftsdurchsprachen mit den Business Units erörtert und die Zielerreichung überprüft. Darüber hinaus umfasst das konzerninterne Steuerungssystem bei SMA den regelmäßigen Risiko- und Chancenbericht sowie den Bericht der Internen Revision.

DAS GESCHÄFTSJAHR 2015

Gesamtwirtschaftliche und branchenwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Das Wachstum der Weltwirtschaft verlangsamte sich 2015 im Vergleich zum Vorjahr leicht. Weltweit geht der Internationale Währungsfonds (IWF) von einem Zuwachs von 3,1 Prozent (2014: 3,4 Prozent) aus. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) in den entwickelten Volkswirtschaften stieg um 1,9 Prozent (2014: 1,8 Prozent). Das Wachstum in den Entwicklungs- und Schwellenländern lag im Berichtszeitraum bei 4,0 Prozent (2014: 4,6 Prozent) und war damit zum fünften Mal in Folge rückläufig.

Der IWF sieht vor allem drei große Einflussfaktoren für die Entwicklung der Weltkonjunktur 2015 und darüber hinaus: Die Wirtschaftsabkühlung mit dem einhergehenden Strukturwandel in China, die geringen Energie- und Rohstoffpreise sowie das Auseinanderdriften der Geldpolitik zwischen den USA und den restlichen Zentralbanken der entwickelten Volkswirtschaften. Die US-Notenbank Fed hatte im Dezember die lang erwartete Zinswende eingeleitet und den Leitzins auf 0,25 bis 0,5 Prozent angehoben.

Auf europäischer Seite sorgten sich Politiker und Wirtschaftsakteure bis zur Jahresmitte vor allem um den Verbleib Griechenlands im Euro. Trotz der Unsicherheiten konnte die Konjunktur der Euro-Zone im Vergleich zum Vorjahr mit 1,5 Prozent Wachstum merklich zulegen (2014: 0,9 Prozent). Die Gefahr einer Stagnation scheint damit vorerst gebannt.

Neben den europäischen Volkswirtschaften entwickelten sich auch weitere, für SMA bedeutende Auslandsmärkte 2015 sehr unterschiedlich. In den USA wuchs die Wirtschaft weiter stabil um 2,5 Prozent (2014: 2,4 Prozent). Japans Konjunktur legte mit 0,6 Prozent immerhin leicht zu (2014: 0,0 Prozent). In China stieg das BIP mit 6,9 Prozent (2014: 7,3 Prozent) etwas weniger als im Vorjahr. Indien blieb mit 7,3 Prozent (2014: 7,3 Prozent) auf konstant hohem Wachstumsniveau.

Branchenwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Der weltweite Solarmarkt entwickelte sich im Berichtsjahr positiver als ursprünglich erwartet. SMA geht von einer neu installierten PV-Leistung von ca. 51 GW (2014: ca. 42 GW) aus. Der Preisdruck war in allen Segmenten und Regionen weiterhin hoch. Die weltweiten Umsätze für Solar-Wechselrichter-Technologie legten aufgrund des deutlichen Wachstums in der neu installierten PV-Leistung wieder etwas zu. Nach Schätzungen von SMA stiegen sie um rund 4 Prozent auf 4,7 Mrd. Euro (2014: 4,5 Mrd. Euro). Die regionale Verteilung der Nachfrage veränderte sich 2015 nur geringfügig. Der Anteil der Solarmärkte Europas, des Mittleren Ostens und Afrikas (EMEA) am weltweiten Umsatz reduzierte sich leicht auf rund 22 Prozent (2014: 23 Prozent). Der Umsatz lag mit 1,1 Mrd. Euro leicht über dem Vorjahresniveau (1,0 Mrd. Euro). Die amerikanischen Solarmärkte entwickelten sich positiv und vereinten mit 1,2 Mrd. Euro 25 Prozent des weltweiten Umsatzes auf sich (2014: 1,0 Mrd. Euro; 21 Prozent). Der chinesische Markt verzeichnete deutlich höhere Neuinstallationen als im vergangenen Jahr, gewann aufgrund des hohen Preisdrucks jedoch gemessen in Euro nicht an Bedeutung. So stand China 2015 mit 0,5 Mrd. Euro unverändert für nur ca. 11 Prozent des Umsatzes (2014: 0,5 Mrd. Euro; 11 Prozent). Die asiatisch-pazifischen Solarmärkte (ohne China) machten mit einem Umsatz von unverändert 2,0 Mrd. Euro 43 Prozent des Weltmarkts aus und verloren damit Anteile (2014: 2,0 Mrd. Euro; 45 Prozent).

EMEA: GROSSBRITANNIEN NOCH WICHTIGSTER MARKT

Deutliche Anpassungen der Vergütungssätze für Solarstrom in wichtigen europäischen Märkten und Verzögerungen bei Ausschreibungsverfahren in Afrika und im Mittleren Osten prägten das Geschäftsjahr 2015 in der Region EMEA. Die Nachfrage legte leicht zu, die neu installierte PV-Leistung lag bei 9,6 GW (2014: 9,2 GW). Der Nachfrageanstieg konnte aber den hohen Preisrückgang nicht kompensieren.

Großbritannien war im Berichtsjahr aufgrund eines sehr starken ersten Quartals mit 3,5 GW der wichtigste Photovoltaikmarkt in Europa. Hintergrund war das Auslaufen der Förderung für Großanlagen mit einer Leistung von mehr als 5 MW zum 1. April 2015. Weitere Kürzungen der PV-Förderung für Großanlagen sind bereits geplant: Ab dem 1. April 2016 werden PV-Anlagen mit einer Leistung von mehr als 1 MW nicht mehr gefördert. Mit Jahresbeginn 2016 gab es zudem eine radikale Kürzung der vor allem von Betreibern kleinerer Anlagen genutzten Einspeisevergütung. Förderhöchstgrenzen pro Quartal werden zusätzlich dafür sorgen, dass der PV-Markt in Großbritannien in den nächsten Jahren eine untergeordnete Rolle spielen wird.

In Deutschland wurde das Ausbauziel des Bundeswirtschaftsministeriums von 2,5 GW im Berichtszeitraum erneut deutlich verfehlt und lag bei lediglich 1,5 GW. Mit der Diskussion über das mögliche Auslaufen der Speicherförderung hat das Bundeswirtschaftsministerium zur weiteren Verunsicherung der Endkunden beigetragen. Insgesamt haben die zahlreichen Förderkürzungen der letzten Jahre dazu geführt, dass Deutschland die Vorreiterrolle in einer der wichtigsten Industrien des 21. Jahrhunderts verloren hat. Mit einem Anteil von nur noch 3 Prozent an der weltweit neu installierten Leistung spielt der deutsche Markt im internationalen Vergleich keine wesentliche Rolle mehr.

AUSSEREUROPÄISCHES AUSLAND: US-MARKT WÄCHST WEITER

In den USA wächst der Markt für Photovoltaik nach wie vor stark. Die Zubaurate lag im Berichtsjahr bei rund 7,3 GW, der PV-Wechselrichter-Umsatz belief sich auf knapp 1 Mrd. Euro. Etwa 66 Prozent der Neuinstallationen entfielen nach Schätzungen von SMA auf solare Großprojekte mit einer Leistung von mindestens 1 MW. PV-Anlagen für die private Nutzung konnten jedoch am stärksten zulegen. Sie machten rund 29 Prozent der Neuinstallationen aus. Die Nachfrage nach Solarstromsystemen wird in den USA insbesondere durch Steueranreizprogramme gefördert. Im Dezember kam es zu der vom Markt erhofften Verlängerung der Steuervergünstigungen bis 2020, die für die kommenden Jahre stabile Rahmenbedingungen am US-Markt schafft. Zudem wirken sogenannte Portfolio Standards auf die Investitionstätigkeit von Energieversorgern. Sie sehen vor, dass die Energieversorger einen bestimmten Anteil Erneuerbarer Energien in das Erzeugungsportfolio aufnehmen. Vor diesem Hintergrund ist von einer weiterhin positiven Marktentwicklung und einem Neuzubau im zweistelligen GW-Bereich pro Jahr auszugehen.

JAPAN UND CHINA DOMINIEREN DEN MARKT IN ASIEN

In Japan lag das Investitionsvolumen für Wechselrichter-Technologie im Berichtszeitraum bei schätzungsweise 1,5 Mrd. Euro, in China bei 0,5 Mrd. Euro. In beiden Ländern sind gewerbliche Anlagen und PV-Großkraftwerke die treibenden Segmente.

In Japan gingen 2015 nach SMA Schätzungen PV-Anlagen mit einer Leistung von insgesamt rund 11 GW ans Netz. Mehr als die Hälfte der Neuinstallationen entfiel auf mittelgroße PV-Anlagen für gewerbliche Anwendungen und rund 37 Prozent auf solare Großprojekte. Rund 9 Prozent machten kleinere PV-Anlagen zur privaten Anwendung aus. In Japan gibt es eine große Anzahl an geplanten und genehmigten Projekten. Japan wird deshalb 2016 einer der wichtigsten PV-Märkte in Asien und weltweit bleiben.

In China legte der Markt im Berichtszeitraum wieder zu, nachdem die Zubauzahlen 2014 rückläufig gewesen waren. Mit 15 GW neu installierter Leistung lag der Zubau nach Schätzungen von SMA rund 40 Prozent über dem Vorjahreswert. Mehr als 90 Prozent entfielen dabei auf solare Großprojekte und 8 Prozent auf gewerbliche Anwendungen. Hintergrund für die gute Entwicklung war, dass die Regierung ihr PV-Ausbauziel von 100 auf 150 GW bis 2020 erhöhte (die bereits installierte Basis betrug Ende 2015 rund 44 GW). Der chinesische Solarmarkt ist weiterhin von nicht transparenten Ausschreibungsverfahren geprägt. Wesentliche Marktanteile entfallen nur auf chinesische Anbieter, die sich zum Teil in Staatseigentum befinden.

Eine weitere wichtige Rolle nimmt mittlerweile Indien ein; der Markt entwickelt sich positiv. Es gibt diverse Anreizprogramme sowie ein grundlegendes Bestreben der Regierung, das Land flächendeckend mit Strom zu versorgen. Somit hat sich die indische Regierung ein ehrgeiziges Ziel für PV-Neuinstallationen gesetzt; es liegt bei 100 GW bis 2022. Das Land verzeichnete im Berichtszeitraum mit 2,1 GW mehr als doppelt soviel neu installierte PV-Leistung wie im Vorjahr (2014: 1 GW). Mehr als 90 Prozent der Neuinstallationen entfielen auf Großprojekte. Mittelgroße gewerbliche und kleine private Anlagen spielen in Indien noch eine geringe Rolle. Das Preisniveau in Indien liegt nur leicht über dem Niveau von China. Die Marktstrukturen ermöglichen hingegen den fairen Wettbewerb.

Auswirkungen der Rahmenbedingungen auf den Geschäftsverlauf 2015

Die Entwicklung des globalen Solarmarkts wirkte sich positiv auf den Geschäftsverlauf von SMA aus. Die SMA Gruppe verkaufte im Berichtszeitraum Solar-Wechselrichter mit einer Leistung von insgesamt 7.260 MW. Dies entspricht einem Zuwachs von 43,7 Prozent im Vergleich zum Vorjahr (2014: 5.051 MW). Der Umsatz erhöhte sich um 24,1 Prozent auf 999,6 Mio. Euro. Der Auslandsanteil stieg 2015 auf 87,3 Prozent (2014: 78,3 Prozent). Wichtigste Auslandsmärkte waren die USA, gefolgt von Großbritannien, Japan und Australien. Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) war mit 34,3 Mio. Euro (2014: -164,9 Mio. Euro) wieder positiv, die EBIT-Marge lag bei 3,4 Prozent (2014: -20,5 Prozent). SMA kehrte 2015 durch eine umfassende Transformation der Unternehmensgruppe nach zwei Verlustjahren wieder zur Profitabilität zurück und geht gestärkt aus der weltweiten Krise der Photovoltaikindustrie hervor.

In der Business Unit Residential stieg die verkaufte Wechselrichter-Leistung um 4,0 Prozent. Der Umsatz erhöhte sich aufgrund des hohen Preisdrucks etwas weniger um 1,4 Prozent auf 252,7 Mio. Euro (2014: 249,2 Mio. Euro). Deutlich positiv verlief die Geschäftsentwicklung in der Business Unit Commercial. Die verkaufte Wechselrichter-Leistung legte um 50 Prozent zu, der Umsatz wuchs um 30,2 Prozent auf 207,4 Mio. Euro (2014: 159,3 Mio. Euro). Die Business Unit Utility profitierte von der Nachfrageverschiebung hin zu großen PV-Kraftwerken. Die verkaufte Wechselrichter-Leistung stieg um 59 Prozent, der Umsatz erhöhte sich um 47,7 Prozent auf 416,0 Mio. Euro (2014: 281,7 Mio. Euro). Auch die Business Unit Service verzeichnete eine Steigerung. Mit 49,5 Mio. Euro lag der externe Umsatz hier um 20,1 Prozent über dem Vorjahr (2014: 41,2 Mio. Euro).

Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf

Eine erste Prognose für das Geschäftsjahr 2015 veröffentlichte der SMA Vorstand am 30. Januar 2015. Zu diesem Zeitpunkt rechnete der Vorstand mit einem Umsatz von 730 Mio. Euro bis 770 Mio. Euro. Beim operativen Ergebnis (EBIT) ging SMA von -30 Mio. Euro bis -60 Mio. Euro aus. Der Vorstand betonte, dass die Rückkehr zur Profitabilität maßgeblich von der Umsetzungsgeschwindigkeit der gleichzeitig erstmals vorgestellten Maßnahmen zur Transformation des Unternehmens abhängt.

Mit der Veröffentlichung des Geschäftsberichts für das Jahr 2014 am 26. März 2015 bestätigte und präzierte der SMA Vorstand die Prognose. Bei der Nettoumlaufquote (Net Working Capital-Quote, bezogen auf den Umsatz der vergangenen zwölf Monate) strebte SMA einen Wert zwischen 23 Prozent und 26 Prozent an. Die Investitionen sollten 2015 auf 30 Mio. Euro bis 40 Mio. Euro reduziert werden. Die Rückkehr zu einem positiven operativen Ergebnis erwartete der SMA Vorstand für 2016.

Am 9. Juli 2015 hob der SMA Vorstand seine Umsatz- und Ergebnisprognose an. Die neue Prognose sah für die SMA Gruppe im Geschäftsjahr 2015 einen Umsatz von 800 Mio. Euro bis 850 Mio. Euro vor. Darüber hinaus erwartete der Vorstand im besten Fall ein ausgeglichenes operatives Ergebnis. Beim unteren Ende der Ergebnisprognose ging der Vorstand zu diesem Zeitpunkt von einem EBIT von -25 Mio. Euro aus. Als Gründe für die Prognoseanhebung nannte der Vorstand die über den Erwartungen liegende Entwicklung des Weltmarkts für Photovoltaik-Wechselrichter, eine deutliche Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit von SMA sowie einen weiterhin hohen Auftragsbestand.

Im Finanzbericht Januar bis Juni 2015 bestätigte SMA am 13. August 2015 die Prognose vom 9. Juli. Der SMA Vorstand wies in der Veröffentlichung darauf hin, dass bereits rund 80 Prozent des erwarteten Umsatzes durch den Umsatz der ersten sechs Monate 2015 und den Auftragsbestand für das laufende Geschäftsjahr gedeckt sei. Mit Blick auf die bessere Geschäftsentwicklung und die termingerechte Umsetzung der Unternehmenstransformation bestätigte der Vorstand die Erwartung, 2015 im besten Fall ein ausgeglichenes EBIT zu erzielen.

Am 29. September 2015 passte der SMA Vorstand seine Umsatz- und Ergebnisprognose erneut nach oben an. Für das laufende Geschäftsjahr rechnete SMA zu diesem Zeitpunkt mit einem Umsatz zwischen 850 Mio. Euro und 900 Mio. Euro und einem EBIT von 0 Mio. Euro bis 10 Mio. Euro. Vor dem Hintergrund des weiterhin sehr positiven Geschäftsverlaufs, erfolgreicher neuer Produkteinführungen sowie der nachhaltigen Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit stellte der Vorstand damit den Turnaround des Unternehmens bereits für 2015 in Aussicht.

Am 11. November 2015 erhöhte der SMA Vorstand seine Umsatz- und Ergebnisprognose ein weiteres Mal. Für das laufende Geschäftsjahr ging er zu diesem Zeitpunkt von einem Umsatz zwischen 925 Mio. Euro und 975 Mio. Euro und einem operativen Ergebnis von 10 Mio. Euro bis 30 Mio. Euro aus. Hintergrund waren der sehr positive Geschäftsverlauf von Januar bis Oktober 2015, eine im Vergleich zum Vorjahreszeitraum signifikant bessere Umsatz- und Ergebnisentwicklung im dritten Quartal sowie ein hoher Auftragsbestand. Mit der Veröffentlichung des Finanzberichts Januar bis September 2015 präzierte der Vorstand am 12. November 2015 seine Aussagen und ging davon aus, dass SMA im Berichtszeitraum einen positiven frei verfügbaren Cashflow erwirtschaften und die Nettoliquidität weiter erhöhen würde.

Mit einem 2015 erzielten Umsatz von 999,6 Mio. Euro übertraf SMA auch diese Prognose. Das operative Ergebnis betrug 34,3 Mio. Euro und lag damit ebenfalls über den Erwartungen des Vorstands. Der angepasste frei verfügbare Cashflow lag zum 31. Dezember 2015 bei 54,3 Mio. Euro, die Nettoliquidität erhöhte sich auf

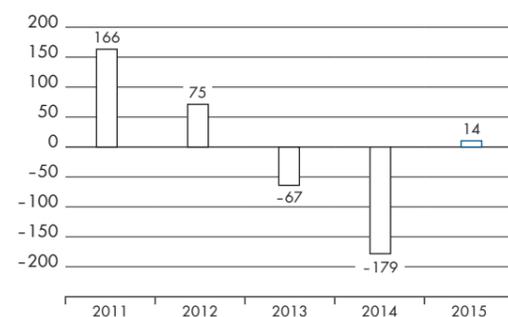
285,6 Mio. Euro (31. Dezember 2014: 225,4 Mio. Euro). Der angepasste frei verfügbare Cashflow (vor Saldo aus Termingeldanlagen) ist belastet durch die Auszahlung von Abfindungen für Mitarbeiter, die das Unternehmen 2015 verlassen haben. Bei den geplanten Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Gebäude sowie bei der Anschaffung von Maschinen und Ausrüstungen lag SMA mit 50,6 Mio. Euro etwas über der Prognose (bis 50 Mio. Euro). Die Nettoumlaufquote (Net Working Capital-Quote) betrug im Berichtsjahr 22,3 Prozent und war damit sogar besser als der vom Vorstand angestrebte Wertebereich von 23 Prozent bis 26 Prozent.

SOLL-IST-VERGLEICH FÜR 2015

in Mio. Euro	Umsatzerlöse	Operatives Ergebnis (EBIT)	Investitionen
Prognose 30. Januar 2015	730 bis 770	-30 bis -60	30 bis 40
Prognose 9. Juli 2015	800 bis 850	-25 bis 0	bis 45
Prognose 29. September 2015	850 bis 900	0 bis 10	bis 50
Prognose 11. November 2015	925 bis 975	10 bis 30	bis 50
Ergebnis 2015	999,6	34,3	50,6

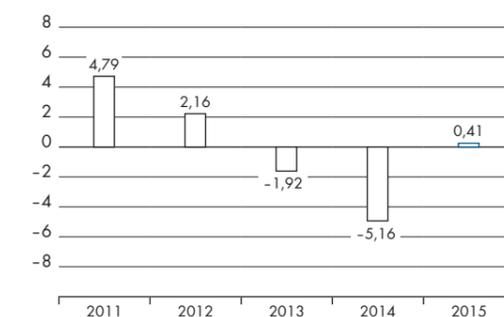
KONZERNERGEBNIS

in Mio. Euro



ERGEBNIS JE AKTIE

in Euro



Ertragslage

Umsatz- und Ergebnisentwicklung

SMA ERWIRTSCHAFTET FRÜHER ALS ERWARTET POSITIVES OPERATIVES ERGEBNIS (EBIT)

Die SMA Gruppe steigerte im Geschäftsjahr 2015 ihren Umsatz deutlich auf 999,6 Mio. Euro (2014: 805,4 Mio. Euro). Das entspricht einem Umsatzwachstum von 24,1 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Die verkaufte Solar-Wechselrichter-Leistung erhöhte sich im gleichen Zeitraum um 43,7 Prozent auf 7.260 MW (2014: 5.051 MW) und liegt damit etwa auf dem Niveau des Geschäftsjahrs 2012 (2012: 7.188 MW). Der hohe Preisdruck in allen Segmenten und Regionen sowie der größere Anteil von leistungsstärkeren Wechselrichtern im Produktmix führte jedoch zu deutlich geringeren Umsätzen als 2012 (Umsatz 2012: 1.463,4 Mio. Euro).

Durch ihre international hervorragende Positionierung profitierte SMA 2015 von der positiven Entwicklung der ausländischen Solarmärkte. Die regionale Nachfrageverschiebung der letzten Jahre spiegelt sich auch im Auslandsanteil am Umsatz wider. Während SMA 2012 56,3 Prozent des Umsatzes im Ausland erwirtschaftete, machte der Auslandsanteil im abgelaufenen Geschäftsjahr bereits 87,3 Prozent aus (2014: 78,3 Prozent). Zu den wichtigsten Auslandsmärkten der SMA Gruppe zählten 2015 Nordamerika, Großbritannien, Japan und Australien. Durch die konsequente Umsetzung der Internationalisierungsstrategie hat SMA in den letzten Jahren die Abhängigkeit von einzelnen Solarmärkten reduziert. Bezogen auf den Brutto-Umsatz machten 2015 die Region Nord- und Südamerika (Americas) 42,2 Prozent, die europäischen Länder, der Mittlere Osten und Afrika (EMEA) 36,1 Prozent und die Region Asien-Pazifik (APAC) 21,7 Prozent des Umsatzes aus. Auch die Segmente Utility, Commercial, Residential und Service zeigen eine ausgeglichene Umsatzverteilung. Mit Produkten im Segment Utility hat SMA 41,6 Prozent des Umsatzes erwirtschaftet, während die Produkte der Segmente Residential und Commercial 25,3 Prozent bzw. 20,7 Prozent des Umsatzes ausmachten. Das Servicegeschäft erwirtschaftete 5,0 Prozent des Umsatzes.

Zusätzlich zu dem hohen Umsatzniveau des Berichtsjahrs verfügt SMA zum 31. Dezember 2015 über einen Auftragsbestand von 699,8 Mio. Euro. Davon entfallen 370,9 Mio. Euro auf das Servicegeschäft. Dieser Teil des Auftragsbestands wird innerhalb der nächsten Jahre realisiert. Auf das Produktgeschäft entfällt ein Auftragsbestand von 328,9 Mio. Euro. Das Segment Utility macht mit 198,6 Mio. Euro 60 Prozent des produktbezogenen Auftragsbestands aus. Auf die Segmente Commercial und Residential entfallen 36,6 Mio. Euro (11 Prozent) bzw. 30,4 Mio. Euro (9 Prozent) des produktbezogenen Auftragsbestands. Der verbleibende Auftragsbestand von 63,3 Mio. Euro ist den übrigen Geschäftsfeldern zuzuordnen.

Aufgrund der guten Umsatzentwicklung, der Reduktion der Fixkosten sowie positiver Währungseffekte verbesserte sich das operative Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (EBITDA) 2015 deutlich auf 113,3 Mio. Euro (EBITDA-Marge: 11,3 Prozent; 2014: -58,4 Mio. Euro, -7,3 Prozent). Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) stieg auf 34,3 Mio. Euro (2014: -164,9 Mio. Euro). Das entspricht einer EBIT-Marge von 3,4 Prozent (2014: -20,5 Prozent). Das Konzernergebnis beträgt 14,3 Mio. Euro (2014: -179,3 Mio. Euro). Das Ergebnis je Aktie liegt bei 0,41 Euro (2014: -5,16 Euro). Insgesamt hat SMA deutlich schneller als ursprünglich geplant auf den Weg zur nachhaltigen Profitabilität zurückgefunden.

VORSTAND EMPFIEHLT DIVIDENDENAUSCHÜTTUNG VON 0,14 EURO JE AKTIE

Die SMA Solar Technology AG als Muttergesellschaft der SMA Gruppe weist für das Geschäftsjahr 2015 in ihrem handelsrechtlichen Einzelabschluss einen Jahresüberschuss von 30,8 Mio. Euro aus (2014: -197,1 Mio. Euro). Der Vorstand wird dem Aufsichtsrat empfehlen, auf der Hauptversammlung am 31. Mai 2016 die Ausschüttung einer Dividende von 0,14 Euro je dividendenberechtigter Stückaktie vorzuschlagen. Die Höhe der Ausschüttung wird damit insgesamt 4,9 Mio. Euro betragen (2014: 0,0 Mio. Euro). Die Ausschüttungsquote in Relation zum Konzernjahresüberschuss in Höhe von 14,3 Mio. Euro liegt mit 34,3 Prozent innerhalb der vom Vorstand veröffentlichten Spanne von 20 Prozent bis 40 Prozent. SMA ist damit das einzige börsennotierte Solarunternehmen in Deutschland, das seine Aktionäre für 2015 mit einer Dividende am Geschäftserfolg beteiligt. Seit dem Börsengang im Jahr 2008 hat SMA bisher insgesamt 7,20 Euro Dividende pro Aktie ausgeschüttet.

UMSATZ & EBIT

in Mio. Euro



Umsatz- und Ergebnisentwicklung der Segmente

BUSINESS UNIT RESIDENTIAL IST WIEDER PROFITABEL

Die Business Unit Residential bedient den langfristig attraktiven Markt der kleinen Solarstromanlagen für private Anwendungen mit Mikro-Wechselrichtern und einphasigen String-Wechselrichtern mit dem Markennamen Sunny Boy, dreiphasigen Wechselrichtern im unteren Leistungsbereich bis 12 kW mit dem Markennamen Sunny Tripower, Energiemanagementlösungen, Speichersystemen wie zum Beispiel dem Sunny Boy Smart Energy sowie Kommunikationsprodukten und Zubehör. SMA kann mit dem Produkt- und Leistungsportfolio eine technisch geeignete Lösung für private Solarstromanlagen in allen wichtigen Solarmärkten anbieten.

Die externen Umsatzerlöse der Business Unit Residential liegen mit 252,7 Mio. Euro (2014: 249,2 Mio. Euro) leicht über dem Vorjahr. Der Anteil am Gesamtumsatz der SMA Gruppe lag bei 25,3 Prozent (2014: 30,9 Prozent). Ein deutlicher Umsatzanstieg in Nordamerika konnte den Umsatzrückgang in Deutschland überkompensieren. Zu den wichtigsten Auslandsmärkten zählten neben Nordamerika weiterhin Australien und Japan. Die wesentlichen Umsatzträger waren im Berichtszeitraum die Produkte Sunny Boy 4500 bis 6000TL.

Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) der Business Unit Residential verbesserte sich durch die Fixkostenreduktion, Produktivitätssteigerungen und die Einführung neuer Produkte im Vergleich zum Vorjahr deutlich auf 1,8 Mio. Euro (2014: -46,9 Mio. Euro). Bezogen auf die internen und externen Umsatzerlöse liegt die EBIT-Marge bei 0,7 Prozent (2014: -18,8 Prozent).

BUSINESS UNIT COMMERCIAL STEIGERT UMSATZ IM AUSLAND DEUTLICH

Die Business Unit Commercial fokussiert sich auf den wachsenden Markt der mittelgroßen Solarstromanlagen für gewerbliche Anwendungen. Das Portfolio umfasst unter anderem die dreiphasigen Wechselrichter der Marke Sunny Tripower mit Leistungen von mehr als 12 kW sowie ganzheitliche Energiemanagementlösungen für mittelgroße Solarkraftanlagen, Mittelspannungstechnik und sonstiges Zubehör.

Die externen Umsatzerlöse der Business Unit Commercial verbesserten sich 2015 gegenüber dem Vorjahr um 30,2 Prozent auf 207,4 Mio. Euro (2014: 159,3 Mio. Euro). Der Anteil am Gesamtumsatz der SMA Gruppe lag bei 20,7 Prozent (2014: 19,8 Prozent). Der starke Umsatzrückgang in Deutschland wurde durch Umsatzzuwächse in den wichtigsten Auslandsmärkten Nordamerika, Japan und Großbritannien mehr als ausgeglichen. Die wesentlichen Umsatzträger waren im Berichtszeitraum Produkte auf Basis der im letzten Jahr kostenoptimierten Sunny Tripower-Plattform.

Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) ist durch einen Sondereffekt aus einem Gewährleistungsfall beeinflusst und lag 2015 bei -25,6 Mio. Euro (2014: -22,8 Mio. Euro). Bezogen auf die internen und externen Umsatzerlöse lag die EBIT-Marge bei -12,3 Prozent (2014: -14,3 Prozent). Ohne den Sondereffekt hätte die Business Unit Commercial ein EBIT von -17,6 Mio. Euro erwirtschaftet (EBIT-Marge -8,5 Prozent).

BUSINESS UNIT UTILITY IST WESENTLICHER ERGEBNISTREIBER

Die Business Unit Utility bedient mit den Zentral-Wechselrichtern der Marke Sunny Central den wachsenden Markt für solare Großkraftwerke mit einer Leistung von 500 kW bis in den Megawattbereich. Das Produkt- und Leistungsportfolio umfasst neben der Mittel- und Hochspannungstechnik auch Netzdienstleistungs- und Überwachungsfunktionen sowie Zubehör.

Die externen Umsatzerlöse der Business Unit Utility stiegen 2015 im Vergleich zum Vorjahr deutlich um 47,7 Prozent auf 416,0 Mio. Euro (2014: 281,7 Mio. Euro). Diese erfreuliche Entwicklung ist überwiegend auf die Realisierung von Projekten in Nordamerika und Großbritannien zurückzuführen. Der Anteil der Business Unit Utility am Gesamtumsatz der SMA Gruppe stieg auf 41,6 Prozent (2014: 35,0 Prozent). Sie ist somit die umsatzstärkste Business Unit im Konzern. Zu den wichtigsten Auslandsmärkten gehörten Nordamerika, Großbritannien, Japan und die Philippinen. Die erfolgreichsten Produkte waren die Wechselrichter der Sunny Central Compact Power-Baureihe.

Im Berichtsjahr betrug das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) 56,5 Mio. Euro und lag damit erheblich über dem Vorjahreswert (2014: 0,0 Mio. Euro). Hauptursachen dafür waren ein höherer Umsatz, die Fixkostenreduktion und die Einführung des neuen Sunny Central in Verbindung mit der Medium Voltage Power Station. Die auf die internen und externen Umsatzerlöse bezogene EBIT-Marge beträgt 13,6 Prozent (2014: 0,0 Prozent).

BUSINESS UNIT SERVICE STEIGERT UMSATZ UND PROFITABILITÄT

SMA ist in allen wichtigen Solarmärkten mit eigenen Servicegesellschaften vertreten. Mit einer weltweit installierten Leistung von fast 50 GW nutzt SMA dabei Größenvorteile, um das Servicegeschäft profitabel zu führen. Zu den Dienstleistungen des Service gehören Inbetriebnahmen, Garantieverlängerungen, Service- und Wartungsverträge, die operative Betriebsführung, die Anlagenfernüberwachung sowie das Ersatzteilgeschäft.

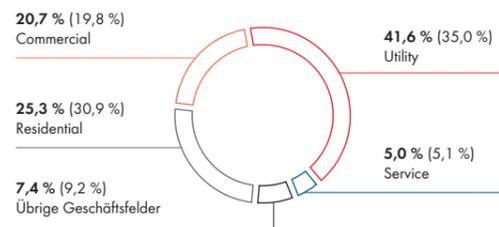
2015 erhöhten sich die externen Service-Umsätze um 20,1 Prozent auf 49,5 Mio. Euro (2014: 41,2 Mio. Euro). Im Wesentlichen wurde dies durch die gestiegene Nachfrage in Nordamerika erreicht. Der Anteil am Gesamtumsatz der SMA Gruppe lag bei 5,0 Prozent (2014: 5,1 Prozent). Umsatzträger waren insbesondere die operative Betriebsführung (O&M-Geschäft), kostenpflichtige Service- und Wartungsverträge sowie kostenpflichtige Inbetriebnahmen. Im Berichtszeitraum lag das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) bei 14,4 Mio. Euro (2014: 4,5 Mio. Euro). Die auf die internen und externen Umsatzerlöse bezogene EBIT-Marge erhöhte sich deutlich auf 12,4 Prozent (2014: 3,4 Prozent).

ÜBRIGE GESCHÄFTSFELDER SIND NOCH DEFIZITÄR

Das Segment der Übrigen Geschäftsfelder beinhaltet die Geschäftsbereiche Railway Technology, Zeversolar sowie die Business Unit Off-Grid and Storage. Im Berichtszeitraum betragen die externen Umsatzerlöse insgesamt 74,0 Mio. Euro (2014: 74,0 Mio. Euro). Der Anteil am Gesamtumsatz der SMA Gruppe lag bei 7,4 Prozent (2014: 9,2 Prozent). Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) lag bei -16,5 Mio. Euro (2014: -26,0 Mio. Euro). Die auf die internen und externen Umsatzerlöse bezogene EBIT-Marge betrug -22,3 Prozent (2014: -35,1 Prozent). Der Geschäftsbereich Zeversolar wird gemäß den Regelungen des IFRS 8.13 im Anhang mit seinen gesonderten Informationen dargestellt.

UMSATZERLÖSE NACH SEGMENTEN*

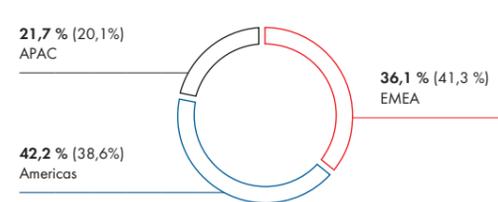
in Prozent



*Brutto-Umsatzerlöse vor Erlösschmälerungen
(Vorjahreswerte in Klammern)

UMSATZERLÖSE NACH REGIONEN*

in Prozent



*Brutto-Umsatzerlöse vor Erlösschmälerungen
(Vorjahreswerte in Klammern)

Entwicklung wesentlicher Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung

FIXKOSTEN DEUTLICH REDUZIERT

Die Herstellungskosten des Umsatzes stiegen um 16,9 Prozent auf 785,7 Mio. Euro (2014: 672,4 Mio. Euro) und damit deutlich unterproportional zum Umsatz. Positiv beeinflusst wurden die Herstellungskosten des Umsatzes durch spezifische Kostensenkungen beim Material, die Einführung neuer Produkte mit spezifisch günstigeren Herstellungskosten (Herstellungskosten pro Watt) und die Fixkostenreduktion. Die Bruttomarge erhöhte sich auf 21,4 Prozent (2014: 16,5 Prozent).

Der in den Herstellungskosten enthaltene Personalaufwand verminderte sich trotz eines höheren Produktionsvolumens um 3,3 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum von 134,8 Mio. Euro auf 130,4 Mio. Euro. Die ersten Einsparungen aus den Personalanpassungen wurden durch die tarifliche Gehaltssteigerung, den Mitarbeiterbonus und einen höheren Bedarf an Zeitarbeitskräften teilweise kompensiert.

Die in den Herstellungskosten enthaltenen Abschreibungen sanken 2015 um 8,7 Prozent auf 68,4 Mio. Euro (2014: 74,9 Mio. Euro). Diese beinhalteten planmäßige Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungsleistungen in Höhe von 19,5 Mio. Euro (2014: 14,9 Mio. Euro).

Der Anstieg der sonstigen Kosten um 18,7 Mio. Euro ergibt sich im Wesentlichen aus der umsatzabhängig höheren Bildung von Rückstellungen für Gewährleistungsverpflichtungen gegenüber der Vergleichsperiode.

Die Vertriebskosten reduzierten sich im Vergleich zum Vorjahr aufgrund von Einsparungen bei Sachkosten im Zuge der Kostensenkungsmaßnahmen 2015 um 13,1 Prozent auf 56,4 Mio. Euro (2014: 64,9 Mio. Euro). Die Vertriebskostenquote lag im Berichtszeitraum insbesondere durch die Umsatzsteigerung bei 5,6 Prozent (2014: 8,1 Prozent).

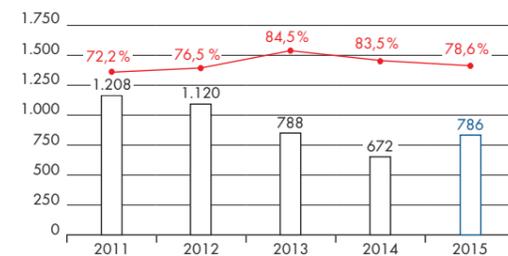
Die Forschungs- und Entwicklungskosten ohne aktivierte Entwicklungsprojekte sanken planmäßig auf 67,7 Mio. Euro (2014: 88,2 Mio. Euro). Die gesamten Kosten für Forschung und Entwicklung inklusive aktivierter Entwicklungsprojekte lagen 2015 bei 99,2 Mio. Euro und damit deutlich unter dem Vorjahresniveau (2014: 129,1 Mio. Euro). Die Forschungs- und Entwicklungskostenquote (brutto) lag 2015 bei 9,9 Prozent (2014: 16,0 Prozent). Im Berichtszeitraum wurden Entwicklungsprojekte in Höhe von 31,5 Mio. Euro (2014: 40,9 Mio. Euro) aktiviert.

Die Verwaltungskosten betragen 2015 insgesamt 61,0 Mio. Euro (2014: 80,6 Mio. Euro). Der starke Rückgang der Verwaltungskosten um 24,3 Prozent begründet sich im Wesentlichen durch den Mitarbeiterabbau und die umgesetzten Maßnahmen zur Sachkostenreduktion. Bezogen auf den deutlich höheren Umsatz gegenüber dem Vorjahr sank damit die Verwaltungskostenquote auf 6,1 Prozent (2014: 10,0 Prozent).

Der Saldo der sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträge hatte 2015 mit 5,4 Mio. Euro einen positiven Effekt und verbesserte sich damit deutlich gegenüber dem Aufwand im Vorjahr (2014: -64,3 Mio. Euro). Hierin enthalten sind im Berichtszeitraum die Effekte aus der Fremdwährungsbewertung, die Aufwendungen für die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Vermögenswerte sowie Rückstellungsaufösungen u. a. für Restrukturierungen. Trotz des im Berichtszeitraum erforderlichen weiteren Mitarbeiterabbaus fielen keine zusätzlichen Belastungen aus der Restrukturierung an, da er mit einem neu vereinbarten Abfindungsprogramm umgesetzt wurde.

HERSTELLUNGSKOSTEN

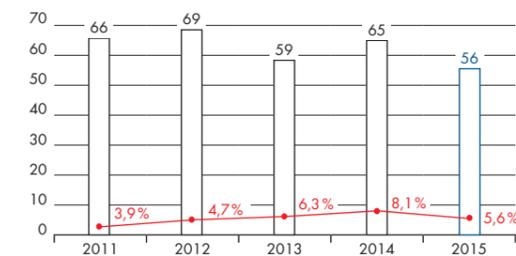
in Mio. Euro



Quote in Prozent vom Umsatz

VERTRIEBSKOSTEN

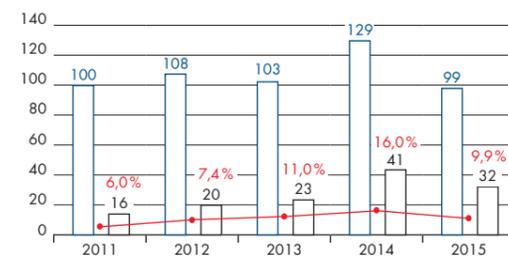
in Mio. Euro



Quote in Prozent vom Umsatz

FORSCHUNGS- UND ENTWICKLUNGSKOSTEN

in Mio. Euro

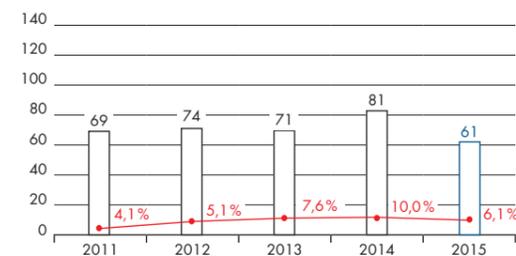


■ F&E-Kosten einschl. aktivierter Entwicklungsprojekte
■ davon aktivierte Entwicklungsprojekte

Quote in Prozent vom Umsatz

VERWALTUNGSKOSTEN

in Mio. Euro



Quote in Prozent vom Umsatz

FINANZERGEBNIS

Das Finanzergebnis verschlechterte sich im Jahr 2015 um -1,9 Mio. Euro auf -5,0 Mio. Euro (2014: -3,1 Mio. Euro). Ursache hierfür war der Rückgang der finanziellen Erträge im Geschäftsjahr 2015 von 3,0 Mio. Euro auf 1,9 Mio. Euro. Dies wurde wesentlich bedingt durch geringere Zinserträge auf Bankguthaben und die Fair-Value-Bewertung von Finanzinstrumenten. Außerdem stiegen 2015 aufgrund der durch die Betriebsprüfung der Jahre 2010 bis 2012 zu erwartenden Zinsen die finanziellen Aufwendungen auf 7,0 Mio. Euro (2014: 6,1 Mio. Euro).

Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisation (EBITDA) in Höhe von 113,3 Mio. Euro führte zu einer EBITDA-Marge von 11,3 Prozent (2014: -58,4 Mio. Euro, -7,3 Prozent). SMA erzielte eine Umsatzrendite (EBT in Relation zum Umsatz) von 2,9 Prozent (2014: -20,8 Prozent). Die Eigenkapitalrendite nach Steuern (Konzernfehlbetrag/Konzernüberschuss, bezogen auf das durchschnittliche Eigenkapital der Berichtsperiode) lag im Berichtsjahr bei 2,5 Prozent (2014: -28,1 Prozent), die Gesamtkapitalrendite nach Steuern (Konzernfehlbetrag/Konzernüberschuss, bezogen auf das durchschnittliche Gesamtkapital der Berichtsperiode) belief sich auf 1,2 Prozent (2014: -14,7 Prozent).

MEHRPERIODENÜBERSICHT DER KENNZAHLEN ZUR ERTRAGSLAGE

in %	2015	2014	2013	2012	2011
EBIT-Marge	3,4	-20,5	-9,6	7,0	14,3
EBITDA-Marge	11,3	-7,3	-0,6	11,7	17,3
EBT-Marge (Umsatzrendite)	2,9	-20,8	-9,5	7,2	14,5
Eigenkapitalrendite nach Steuern	2,5	-28,1	-8,7	9,3	21,9
Gesamtkapitalrendite nach Steuern	1,2	-14,7	-5,2	5,6	12,7

Wertschöpfung**STARKER ANSTIEG DER NETTO-WERTSCHÖPFUNG DURCH HÖHERE UMSATZERLÖSE**

Die Wertschöpfungsrechnung zeigt die Gesamtleistung der SMA Gruppe abzüglich der Vorleistungen. Die Brutto-Wertschöpfung definiert Materialaufwand, Bestandsveränderungen und sonstige Aufwendungen als Vorleistungen. Im Rahmen der Netto-Wertschöpfung werden zusätzlich Abschreibungen als Vorleistungen betrachtet. Die Verteilungsrechnung weist den Anteil der am Wertschöpfungsprozess Beteiligten aus.

Im Geschäftsjahr 2015 betrug die Netto-Wertschöpfung 355,5 Mio. Euro (2014: 169,2 Mio. Euro). Der Anstieg resultiert hauptsächlich aus den deutlich höheren Umsatzerlösen. Außerdem konnten durch die Maßnahmen zur Fixkostenreduktion die sonstigen Aufwendungen wesentlich gesenkt werden. Die gegenüber dem Vorjahr verringerten Abschreibungen von 79,0 Mio. Euro (2014: 106,5 Mio. Euro) lassen sich auf die hohen außerplanmäßigen Abschreibungen 2014 zurückführen. Auf die SMA Mitarbeiter entfiel mit 71,7 Prozent der Netto-Wertschöpfung ein im Vergleich zum Vorjahr deutlich niedrigerer Anteil (2014: 195,6 Prozent), während der Anteil beim Unternehmen auf 20,7 Prozent im Vergleich zum Vorjahr (2014: -105,9 Prozent) gestiegen ist.

Durch das positive Konzernergebnis 2015 und die dadurch höheren Ertragsteuern steigt der Wert aus öffentlicher Hand auf 15,1 Mio. Euro (2014: 11,4 Mio. Euro). Mit einer geplanten Dividendenausschüttung von 4,9 Mio. Euro für 2015 liegt der Anteil der Aktionäre an der Netto-Wertschöpfung bei 1,4 Prozent (2014: 0,0 Prozent).

WERTSCHÖPFUNGSRECHNUNG

	2015		2014		Veränderung
	in Mio. Euro	in %	in Mio. Euro	in %	
Entstehungsrechnung					
Umsatzerlöse	999,6	92,4	805,4	89,5	
Finanzerträge	1,9	0,2	3,0	0,3	
Sonstige Erträge	47,8	4,4	47,5	5,3	
Aktivierete Eigenleistungen	32,0	3,0	44,0	4,9	
Unternehmensleistung	1.081,3	100,0	899,9	100,0	20,2
Materialaufwand	520,7	48,2	467,8	52,0	
Bestandsveränderung	-32,2	-3,0	-18,8	-2,1	
Sonstige Aufwendungen	158,3	14,6	175,3	19,5	
Vorleistungen	646,8	59,8	624,3	69,4	3,6
Brutto-Wertschöpfung	434,5	40,2	275,7	30,6	57,6
Abschreibungen	79,0	7,3	106,5	11,8	
Netto-Wertschöpfung	355,5	32,9	169,2	18,8	110,1
Verteilungsrechnung					
Mitarbeiter	254,9	71,7	331,0	195,6	-23,0
Kreditgeber	6,9	2,0	6,1	3,6	14,8
Öffentliche Hand	15,1	4,2	11,4	6,7	32,5
Aktionäre	4,9	1,4	0,0	0,0	0,0
Unternehmen	73,7	20,7	-179,3	-105,9	-141,3
Netto-Wertschöpfung	355,5	100,0	169,2	100,0	110,1

Finanzlage

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Aufgrund der soliden Finanzierung kann SMA flexibel und unabhängig von Banken und Kreditinstituten sich bietende Chancen im Photovoltaikmarkt nutzen.

Das Finanzmanagement wird sowohl auf die kurz- und mittelfristigen Anforderungen des operativen Geschäfts als auch auf die langfristige Unternehmensstrategie abgestimmt. Primäres Ziel unseres konservativ ausgerichteten Finanzmanagements ist es, ausreichende Liquiditätsreserven als solide finanzielle Basis vorzuhalten.

Die Finanzierung und die Liquiditätssteuerung des Konzerns verantwortet das Corporate Treasury neben der strategischen Ausrichtung des Kundenkreditmanagements.

Zentrale Finanzierungsquelle sind die Mittelzuflüsse aus der operativen Geschäftstätigkeit. Die Bestände an Zahlungsmitteln werden zentral von Corporate Treasury gesteuert und angelegt. Hier wird neben Renditegesichtspunkten auch die Bonität des Bankpartners zur Entscheidung herangezogen. Das Kontrahentenrisiko bei gewährten Lieferkrediten wird laufend überwacht. Primäre Entscheidungsgrundlagen sind neben dem Zahlungsverhalten des Kunden auch dessen finanzielle Verhältnisse. Zur Deckung möglicher Zahlungsausfälle hat SMA zudem eine Warenkreditversicherung abgeschlossen.

Marktrisiken – insbesondere Währungsrisiken –, welche den Ertrag aus dem operativen Geschäft gefährden, erfassen wir systematisch und schalten diese, sofern wirtschaftlich sinnvoll, durch Sicherungsgeschäfte aus.

Finanzierungsanalyse

Die im Rahmen der Akquisition von Zerversolar übernommenen Kredite wurden erneut umstrukturiert und teilweise durch Konzernfinanzierungen abgelöst. 2016 auslaufende Bankkredite werden zur jeweiligen Fälligkeit ebenfalls durch Konzernfinanzierungen abgelöst. SMA kann durch die Neuordnung der Finanzierung die jährliche Zinsbelastung deutlich senken.

Insgesamt nahmen die Finanzverbindlichkeiten um 22,4 Mio. Euro von 69,3 Mio. Euro per Ende 2014 auf 46,9 Mio. Euro per Ende 2015 ab. Die Anzahl der Kernbanken, welche ausreichende Kreditlinien für den operativen Geschäftsbetrieb bereitstellen, beläuft sich weiterhin auf fünf.

Der überwiegende Anteil der Rückstellungen der SMA Gruppe besteht für Gewährleistungsverpflichtungen für unsere verschiedenen Produktfamilien. Die Eigenkapitalquote von 49,1 Prozent per Ende 2015 (31. Dezember 2014: 46,8 Prozent) unterstreicht die nach wie vor solide Bilanzstruktur.

Liquiditätsanalyse

SMA ERHÖHT NETTOLIQUIDITÄT AUF ÜBER 285 MIO. EURO

Der Brutto-Cashflow verbesserte sich deutlich um 99,1 Mio. Euro auf 61,8 Mio. Euro (2014: -37,3 Mio. Euro). Die Verbesserung wurde trotz des erheblichen Mittelabflusses im Zuge des sozialverträglich durchgeführten Mitarbeiterabbaus erwirtschaftet. Der Anstieg des Brutto-Cashflow ist im Wesentlichen auf das deutlich bessere Konzernergebnis vor Steuern zurückzuführen.

Infolge des auch im vierten Quartal starken Geschäftsverlaufs erhöhte sich der Bestand an Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um 12,8 Prozent auf 180,0 Mio. Euro (31. Dezember 2014: 159,6 Mio. Euro). Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen lagen bei 103,1 Mio. Euro (31. Dezember 2014: 111,8 Mio. Euro). SMA hat 2015 das Vorratsvermögen durch umfangreiche Maßnahmen zur Erhöhung der Durchlaufgeschwindigkeiten und die Abschaffung von Zwischenlagern nachhaltig um 57,1 Mio. Euro auf 146,1 Mio. Euro (31. Dezember 2014: 203,2 Mio. Euro) reduziert. Durch den Abbau der Vorräte sowie die anhaltend positive Geschäftsentwicklung ging das Nettoumlaufvermögen 2015 um 11,2 Prozent auf 223,0 Mio. Euro (31. Dezember 2014: 251,0 Mio. Euro) zurück. Die Net Working Capital-Quote, bezogen auf den Umsatz der vergangenen zwölf Monate, sank auf 22,3 Prozent (31. Dezember 2014: 31,2 Prozent) und liegt damit unterhalb des vom Management angestrebten Korridors von 23 Prozent bis 26 Prozent. Der Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit erhöhte sich deutlich um 131,8 Mio. Euro auf 104,2 Mio. Euro (2014: -27,6 Mio. Euro).

Der Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit verringerte sich in der Berichtsperiode auf insgesamt -66,3 Mio. Euro (2014: 24,7 Mio. Euro). Darin enthalten sind Investitionen für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte in Höhe von 50,6 Mio. Euro (2014: 75,5 Mio. Euro). Mit 31,5 Mio. Euro (2014: 40,9 Mio. Euro) entfiel ein wesentlicher Teil der Investitionen auf aktivierte Entwicklungsprojekte, insbesondere zur Einführung einer neuen Produktlinie für Zentral-Wechselrichter. Der Saldo der Ein- und Auszahlungen der Geldanlage betrug -15,0 Mio. Euro (2014: 101,4 Mio. Euro).

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 31. Dezember 2015 von 200,2 Mio. Euro (31. Dezember 2014: 184,0 Mio. Euro) umfassen Kassenbestand, Bankguthaben und kurzfristige Einlagen mit einer ursprünglichen Laufzeit von weniger als drei Monaten. Zusammen mit den Termingeldern mit einer Laufzeit von mehr als drei Monaten, festverzinslichen Wertpapieren, als Sicherheiten hinterlegten liquiden Mitteln sowie unter Abzug der zinstragenden Finanzverbindlichkeiten ergibt sich eine Nettoliquidität von 285,6 Mio. Euro (31. Dezember 2014: 225,4 Mio. Euro). SMA hat im Berichtszeitraum trotz der Mittelabflüsse im Zuge des sozialverträglichen Mitarbeiterabbaus die hohe Liquiditätsreserve gestärkt.

MEHRPERIODENÜBERSICHT ÜBER DIE FINANZLAGE DER SMA GRUPPE

in Mio. Euro	2015	2014	2013	2012	2011
Eigenkapital	570,2	552,0	724,4	820,7	789,3
Eigenkapitalquote in %	49,1	46,8	57,5	61,8	57,4
Langfristiges Fremdkapital	281,2	284,0	287,0	263,6	241,1
Kurzfristiges Fremdkapital	309,1	344,3	248,5	244,4	343,9
Anteil langfr. Rückstellungen an Bilanzsumme in %	7,5	7,4	8,1	8,5	7,9
Finanzverbindlichkeiten	46,9	69,3	73,4	35,6	33,9
Nettoliquidität	285,6	225,4	329,7	446,3	473,3
Net Working Capital	223,0	251,0	247,6	268,0	281,7
Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	104,2	-27,6	-2,4	116,1	238,9
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit	-66,3	24,7	34,4	-260,1	-129,1
Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-23,2	-10,0	-16,4	-43,2	-91,4

Investitionsanalyse

Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte betragen im Geschäftsjahr 2015 insgesamt 50,6 Mio. Euro und lagen damit deutlich unter dem Vorjahreswert von 75,5 Mio. Euro. Dies entspricht, bezogen auf den Umsatz, einer Investitionsquote von 5,1 Prozent nach 9,4 Prozent im Geschäftsjahr 2014.

Auf Investitionen in Sachanlagen entfielen 17,6 Mio. Euro (2014: 29,5 Mio. Euro), überwiegend für Maschinen und Anlagen. Diese Investitionen wurden hauptsächlich im Zusammenhang mit der Einführung neuer Produkte getätigt. Die Investitionsquote des Sachanlagevermögens (bezogen auf den Nettoumsatz) lag im Geschäftsjahr bei 1,8 Prozent (2014: 3,7 Prozent). Die planmäßigen Abschreibungen auf Sachanlagen sanken leicht auf 47,3 Mio. Euro (2014: 51,5 Mio. Euro).

Die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte beliefen sich auf 33,0 Mio. Euro (2014: 46,0 Mio. Euro). Sie entfielen überwiegend auf aktivierte Entwicklungsprojekte. Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte betragen 31,7 Mio. Euro und lagen damit deutlich unter dem Vorjahreswert von 55,0 Mio. Euro.

INVESTITIONEN IM VERGLEICH ZU ABSCHREIBUNGEN UND NETTO-CASHFLOW AUS BETRIEBLICHER TÄTIGKEIT

	2015	2014	2013	2012	2011
Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	104,2	-27,6	-2,4	116,1	238,9
Investitionen ¹	50,6	75,5	53,2	100,2	160,2
Abschreibungen	79,0	106,5	83,6	69,9	50,4

¹ Siehe Anhang, Punkt 16 und 17, Seite 138 ff.

Vermögenslage

SMA hat eine solide Eigenkapitalquote von 49,1 Prozent

Die Bilanzsumme verringerte sich zum 31. Dezember 2015 geringfügig auf 1.160,5 Mio. Euro (31. Dezember 2014: 1.180,3 Mio. Euro). Die langfristigen Vermögenswerte blieben mit 473,5 Mio. Euro geringfügig unter dem Niveau des Jahresendes 2014 (31. Dezember 2014: 488,2 Mio. Euro).

Das Nettoumlaufvermögen belief sich auf 223,0 Mio. Euro (31. Dezember 2014: 251,0 Mio. Euro) und entsprach damit 22,3 Prozent des Umsatzes der vergangenen zwölf Monate. Infolge des auch im vierten Quartal positiven Geschäftsverlaufs erhöhten sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum Geschäftsjahresende mit 180,0 Mio. Euro im Vergleich zum 31. Dezember 2014 um 12,8 Prozent (31. Dezember 2014: 159,6 Mio. Euro). Die Debitorenlaufzeit konnte trotz des höheren Auslandsanteils leicht auf 62,0 Tage reduziert werden (31. Dezember 2014: 64,3 Tage). Das Vorratsvermögen sank im Wesentlichen aufgrund der positiven Geschäftsentwicklung und optimierten Wiederbeschaffungszeiten von Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen um 28,1 Prozent auf 146,1 Mio. Euro (31. Dezember 2014: 203,2 Mio. Euro). Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen reduzierten sich trotz der Ausweitung des Geschäfts um 8,7 Mio. Euro auf 103,1 Mio. Euro (31. Dezember 2014: 111,8 Mio. Euro). Der Anteil der Lieferantenkredite am Gesamtkapital ging auf 8,9 Prozent zurück (31. Dezember 2014: 9,5 Prozent).

Die Eigenkapitalausstattung des Konzerns erhöhte sich 2015 um 18,2 Mio. Euro auf 570,2 Mio. Euro (31. Dezember 2014: 552,0 Mio. Euro). Mit einer Eigenkapitalquote von 49,1 Prozent verfügt SMA über eine komfortable Eigenkapitalausstattung und weist damit eine sehr solide Bilanzstruktur auf.

Bedeutung außerbilanzieller Finanzierungsinstrumente

Die SMA Gruppe nutzt Leasingverträge bei der Betriebs- und Geschäftsausstattung. Die künftigen Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen finden sich im Anhang unter Kapitel 29 „Verpflichtungen aus Leasingverhältnissen und sonstige finanzielle Verpflichtungen“.

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

MEHRPERIODENÜBERSICHT ZUR VERMÖGENSLAGE

in Mio. Euro	2015	2014	2013	2012	2011
Goodwill, immaterielles Vermögen, Sachanlagen	385,9	413,1	441,1	443,8	417,7
Finanzanlagen und langfristige Wertpapiere (inkl. Einlagen mit einer Gesamtlaufzeit von mehr als drei Monaten)	97,7	82,5	185,1	295,5	135,6
Liquide Mittel und Zahlungsmitteläquivalente (inkl. Einlagen mit einer Gesamtlaufzeit von weniger als drei Monaten)	200,2	184,0	192,4	185,3	371,1

Siehe Anhang
Seite 151 ff.

SMA Solar Technology AG (Erläuterungen auf Basis HGB)

Ergänzend zur Berichterstattung über den SMA Konzern erläutern wir im Folgenden die Entwicklung der SMA Solar Technology AG (SMA AG).

Die SMA AG ist das Mutterunternehmen der SMA Gruppe und hat ihren Sitz in Niestetal. Die Geschäftstätigkeit umfasst im Wesentlichen die Entwicklung, Produktion und den Vertrieb von Solar-Wechselrichtern sowie Überwachungs- und Energiemanagementsysteme für Solarstromanlagen. Ein weiteres Geschäftsfeld ist die Übernahme von Betriebsführungs- und Wartungsdienstleistungen (O&M-Geschäft) sowie weitere Servicedienstleistungen. Die SMA AG übt neben der eigenen operativen Tätigkeit die Funktion als Holding für die SMA Gruppe aus. Alle wesentlichen Steuerungsmechanismen der SMA AG sind auf die SMA Gruppe ausgerichtet.

Der Jahresabschluss der SMA AG wird nach deutschem Handelsrecht (HGB) aufgestellt. Der Konzernabschluss folgt den International Financial Reporting Standards (IFRS). Daraus resultieren Unterschiede bei den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden. Diese betreffen vor allem immaterielle Vermögensgegenstände, die Bewertung der Vorräte, Rückstellungen, Finanzinstrumente, Rechnungsabgrenzungsposten und latente Steuern.

Ertragslage

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DER SMA SOLAR TECHNOLOGY AG NACH HGB (KURZFASSUNG) FÜR DIE ZEIT VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER 2015

in TEUR	2015	2014
Umsatzerlöse	666.006	545.697
Veränderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	-12.443	8.606
	653.563	554.303
Andere aktivierte Eigenleistungen	3.240	2.962
Sonstige betriebliche Erträge	140.818	128.072
Materialaufwand	395.708	336.383
Personalaufwand	140.555	230.502
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	43.273	50.697
Sonstige betriebliche Aufwendungen	204.553	213.653
Finanzergebnis	22.605	-44.441
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	36.137	-190.339
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	5.024	6.701
Sonstige Steuern	278	106
Jahresüberschuss	30.835	-197.146
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	295.254	492.400
Bilanzgewinn	326.089	295.254

2015 wurden von der SMA AG Solar-Wechselrichter mit einer Leistung von insgesamt 4,7 GW (2014: 3,0 GW) verkauft. Davon entfielen 1,4 GW (2014: 0,6 GW) auf verbundene Unternehmen. Das Segment der solaren Großanlagen (Utility) war mit einem Umsatz von 251,8 Mio. Euro das umsatzstärkste Segment der SMA AG (2014: 143,7 Mio. Euro). Mit einem Wachstum von 75,2 Prozent im Vergleich zum Vorjahr war es auch das am schnellsten wachsende Segment. Der Umsatz im Bereich der gewerblichen PV-Anlagen (Commercial) erhöhte sich um 21,1 Prozent auf 162,1 Mio. Euro (2014: 133,8 Mio. Euro). Die externen Umsatzerlöse bei Hausdachanlagen (Residential) gingen hingegen um 16,3 Prozent auf 145,3 Mio. Euro zurück (2014: 173,6 Mio. Euro). Die unterschiedliche Entwicklung der Segmente ist insbesondere auf die Fördersituation in den Absatzmärkten zurückzuführen. Im Bereich Service lag der Umsatz mit 40,5 Mio. Euro um 9,8 Prozent über dem Vorjahr (2014: 36,9 Mio. Euro). Er wurde mit kostenpflichtigen Serviceleistungen, der Inbetriebnahme von Solaranlagen sowie kostenpflichtigen Reparaturen erwirtschaftet.

Die sonstigen betrieblichen Erträge beliefen sich auf 140,8 Mio. Euro (2014: 128,1 Mio. Euro). Darin enthalten sind 40,3 Mio. Euro (2014: 18,0 Mio. Euro) aus Lizenzerträgen sowie 63,5 Mio. Euro (2014: 72,5 Mio. Euro) aus der Auflösung und dem Verbrauch von Rückstellungen. Die Erträge aus Fremdwährungsgewinnen lagen im Geschäftsjahr bei 18,5 Mio. Euro (2014: 14,4 Mio. Euro).

Der Materialaufwand stieg gegenüber dem Vorjahr um 59,3 Mio. Euro auf 395,7 Mio. Euro (2014: 336,4 Mio. Euro). Der Anstieg des Materialaufwands um 17,6 Prozent liegt deutlich unter dem des Absatzvolumens (56,7 Prozent). Dies ist insbesondere auf den im Vergleich zum Vorjahr veränderten Produktmix zurückzuführen.

Der Personalaufwand ging um 39,0 Prozent auf 140,6 Mio. Euro zurück (2014: 230,5 Mio. Euro). Diese Entwicklung ist neben dem Rückgang der durchschnittlichen Zahl der Mitarbeiter (ohne Zeitarbeitskräfte, Auszubildende und Praktikanten) um 674 auf 2.362 Personen insbesondere auf die im Vorjahr enthaltene Sonderbelastung für das Transformationsprojekt zurückzuführen.

Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen reduzierten sich um 7,4 Mio. Euro auf 43,3 Mio. Euro (2014: 50,7 Mio. Euro). Im Wesentlichen hat die geringere Investitionstätigkeit zu den verminderten Abschreibungen geführt.

Der Rückgang der sonstigen betrieblichen Aufwendungen um 9,0 Mio. Euro auf 204,6 Mio. Euro (2014: 213,6 Mio. Euro) resultiert im Wesentlichen aus den gesunkenen Aufwendungen für externe Dienstleistungen. Die Aufwendungen aus Fremdwährungsbewertungen betragen im Geschäftsjahr 6,6 Mio. Euro (2014: 3,8 Mio. Euro).

Das Finanzergebnis lag bei 22,6 Mio. Euro (2014: -44,4 Mio. Euro). Der Anstieg ist im Wesentlichen auf eine Zuschreibung auf Finanzanlagen zurückzuführen. Gleichzeitig haben sich die Abschreibungen auf Finanzanlagen im Vergleich zum Vorjahr deutlich verringert.

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit der SMA AG hat sich aufgrund des deutlichen Umsatzwachstums und der geringeren Aufwendungen auf 36,1 Mio. Euro verbessert (2014: -190,3 Mio. Euro).

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag verringerten sich um 1,7 Mio. Euro. In den Steuern vom Einkommen und vom Ertrag sind Steueraufwendungen für Vorjahre enthalten.

Nach Abzug von Steuern hat sich das Jahresergebnis für 2015 bedeutend verbessert. Der Jahresüberschuss beläuft sich auf 30,8 Mio. Euro gegenüber einem Jahresfehlbetrag von -197,1 Mio. Euro im vorangegangenen Geschäftsjahr.

Vermögens- und Finanzlage

BILANZ DER SMA SOLAR TECHNOLOGY AG NACH HGB (KURZFASSUNG) ZUM 31. DEZEMBER 2015

in TEUR	31.12.2015	31.12.2014
AKTIVA		
A. Anlagevermögen		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände	17.586	19.805
II. Sachanlagen	230.085	256.339
III. Finanzanlagen	127.845	78.517
	375.516	354.661
B. Umlaufvermögen		
I. Vorräte	88.095	113.496
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	167.732	184.846
III. Wertpapiere	47.636	52.480
IV. Flüssige Mittel	193.136	162.350
	496.599	513.172
C. Aktiver Rechnungsabgrenzungsposten	1.243	1.825
	873.358	869.658
PASSIVA		
A. Eigenkapital		
I. Gezeichnetes Kapital	34.700	34.700
II. Kapitalrücklage	124.200	124.200
III. Gewinnrücklage		
1. Gesetzliche Rücklage	400	400
2. Andere Gewinnrücklagen	3.136	3.136
IV. Bilanzgewinn	326.089	295.254
	488.525	457.690
B. Sonderposten für Investitionszuschüsse	141	190
C. Rückstellungen	151.696	201.233
D. Verbindlichkeiten	108.231	100.056
E. Passiver Rechnungsabgrenzungsposten	124.765	110.489
	873.358	869.658

Die Bilanzsumme der SMA AG stieg zum 31. Dezember 2015 um 3,7 Mio. Euro auf 873,4 Mio. Euro (2014: 869,7 Mio. Euro).

Das Anlagevermögen erhöhte sich um 20,8 Mio. Euro auf 375,5 Mio. Euro (2014: 354,7 Mio. Euro). Der Anstieg ist im Wesentlichen auf gestiegene Beteiligungsbuchwerte in den Finanzanlagen zurückzuführen.

Insgesamt lag das Vorratsvermögen mit 88,1 Mio. Euro zum 31. Dezember 2015 deutlich unter dem Vorjahresniveau (2014: 113,5 Mio. Euro). Der Rückgang um 22,4 Prozent im Vergleich zum Vorjahr resultiert aus dem Abbau der Bestände an Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen (-12,8 Mio. Euro auf 44,0 Mio. Euro), der Bestandsreduktion an fertigen Erzeugnissen (-9,9 Mio. Euro auf 29,2 Mio. Euro) sowie der Verminderung der Bestände an unfertigen Erzeugnissen (-2,5 Mio. Euro auf 14,9 Mio. Euro).

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erhöhten sich aufgrund des gestiegenen Umsatzes und betragen zum Stichtag 76,0 Mio. Euro (2014: 48,8 Mio. Euro).

Die flüssigen Mittel und Wertpapiere stiegen um 12,1 Prozent auf 240,8 Mio. Euro (2014: 214,8 Mio. Euro).

Das Eigenkapital erhöhte sich ergebnisbedingt gegenüber dem 31. Dezember 2014 erheblich um 30,8 Mio. Euro auf 488,5 Mio. Euro. Die Eigenkapitalquote beträgt 55,9 Prozent (2014: 52,6 Prozent).

Der überwiegende Anteil der Rückstellungen der SMA AG besteht aus Rückstellungen für Gewährleistungsverpflichtungen für unsere verschiedenen Produktfamilien sowie Personalrückstellungen. Insbesondere durch die erfolgreich umgesetzte Unternehmenstransformation reduzierten sich die Rückstellungen um 49,5 Mio. Euro auf 151,7 Mio. Euro (2014: 201,2 Mio. Euro).

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen erhöhten sich im Vergleich zum Vorjahr um 14,2 Mio. Euro auf 66,6 Mio. Euro (2014: 52,4 Mio. Euro). Der Anstieg ist auf das höhere Einkaufsvolumen infolge des Umsatzwachstums zurückzuführen.

Der passive Rechnungsabgrenzungsposten in Höhe von 124,8 Mio. Euro (2014: 110,5 Mio. Euro) wurde für Umsatzabgrenzungen für verkaufte Garantieverlängerungen für Folgejahre gebildet.

RISIKEN UND CHANCEN

Die Geschäftsentwicklung der SMA AG unterliegt im Wesentlichen den gleichen Risiken und Chancen wie die der SMA Gruppe. An den Risiken der Beteiligungen und Tochterunternehmen partizipiert die SMA AG grundsätzlich entsprechend ihrer jeweiligen Beteiligungsquote. Die Risiken werden im Risiko- und Chancenbericht dargestellt. Aus den Beziehungen zu unseren Beteiligungen können zusätzlich aus gesetzlichen oder vertraglichen Haftungsverhältnissen (insbesondere Finanzierungen) Belastungen resultieren.

AUSBLICK

Aufgrund der Verflechtungen der SMA AG mit ihren Konzerngesellschaften und ihres Gewichts im Konzern weisen wir auf unsere Aussagen im Prognosebericht der SMA Gruppe, die insbesondere auch die Erwartungen für die Muttergesellschaft widerspiegeln.

Gesamtaussage des Vorstands zum Geschäftsverlauf 2015

Die Anfang des Jahres gesetzten Umsatz- und Ergebnisziele hat die SMA Gruppe deutlich übertroffen. Mit 999,6 Mio. Euro erzielte sie einen um 24,1 Prozent höheren Umsatz als im Vorjahr. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) betrug 34,3 Mio. Euro (EBIT-Marge: 3,4 Prozent). SMA kehrte damit früher als erwartet in die Gewinnzone zurück. Zudem liegen Umsatz und Ergebnis über der zuletzt im November erhöhten Vorstandsprognose. Der Umsatz wurde wesentlich vom Segment der solaren Großkraftwerke (Utility) getragen. Gleichzeitig verzeichneten auch die Bereiche für Hausdachanlagen (Residential) und gewerbliche PV-Anlagen (Commercial) sowie das Servicegeschäft einen Zuwachs. SMA baute trotz des weiterhin scharfen Wettbewerbs die Marktführerschaft aus; der weltweite Marktanteil stieg nach eigenen Schätzungen von 17 auf 21 Prozent.

Die Geschäftsentwicklung war weiterhin von hoher Dynamik in den unterschiedlichen Solarmärkten und Teilmärkten geprägt. Insbesondere im nordamerikanischen Raum stieg die Nachfrage nach Solar-Wechselrichtern 2015 stärker als erwartet. Das SMA Wachstum in Nordamerika und in Großbritannien konnte den Rückgang in anderen Ländern mehr als kompensieren. Die verkaufte Wechselrichter-Leistung lag mit 7.260 MW 43,7 Prozent über dem Vorjahreswert (2014: 5.051 MW).

Die SMA Gruppe ist solide finanziert und geht aufgrund der umfassenden Unternehmenstransformation gestärkt aus dem Strukturwandel der Branche hervor. Die Eigenkapitalquote stieg bis zum Ende des Berichtsjahrs auf 49,1 Prozent (2014: 46,8 Prozent), die Nettoliquidität legte ebenfalls zu auf 285,6 Mio. Euro (2014: 225,4 Mio. Euro).

Neue Produkte für veränderte Kundenbedürfnisse

Im Berichtszeitraum entwickelte SMA das Portfolio der Produktfamilien Sunny Boy, Sunny Tripower, Sunny Central und Sunny Island weiter. Ziel war es, den Leistungsbereich der Wechselrichter zu erweitern und die spezifischen Herstellungskosten durch technische Innovationen zu senken. Im Bereich der Hausdachanlagen (Residential) hat SMA den neuen Sunny Boy 1.5/2.5 im April 2015 erfolgreich in den Markt eingeführt. Durch höhere Schaltfrequenzen und eine modulare Bauweise liegen die Materialkosten des Geräts deutlich niedriger als beim Vorgängermodell. Durch den vereinfachten Produktaufbau haben sich zudem die Produktionszeiten pro Wechselrichter halbiert. Die moderne Kommunikationstechnik ermöglicht außerdem eine einfache Inbetriebnahme des Wechselrichters und Überwachung der PV-Anlage. Im Bereich der gewerblichen Anlagen (Commercial) baute SMA die Marktposition insbesondere mit neuen Produkten der Sunny Tripower-Serie für die wichtigen Märkte USA und Japan aus.

Im Bereich der solaren Großkraftwerke (Utility) punktete das Unternehmen durch die Einführung der neuen Sunny Central-Generation. Die Zentral-Wechselrichter vereinen mehr Leistung auf weniger Raum und ermöglichen durch die 1.500 Volt-Technologie einen erheblich effizienteren Aufbau und Betrieb von großen PV-Kraftwerken. Ein weiterer Meilenstein in der strategischen Entwicklung war hier die im Juni bekannt gegebene Partnerschaft mit der Energy Management-Sparte von Siemens. SMA bringt in die Kooperation modernste Solar-Wechselrichterlösungen und langjährige Erfahrung in der Auslegung komplexer Systeme ein, Siemens Transformatoren und Schaltanlagen für den Hoch- und Mittelspannungsbereich einschließlich der Netzanbindung. Die Partner bieten Kunden damit abgestimmte Systemlösungen und Services aus einer Hand – von der DC-Seite bis zum Netzanschluss. Die gemeinsam entwickelte Medium Voltage Power Station 2200SC/2500SC, die einen 2,5-MW-Zentral-Wechselrichter von SMA und einen Mittelspannungstransformator sowie eine Mittelspannungsschaltanlage von Siemens schlüsselfertig in einem Standard-Container vereint, trifft bei Kunden auf großes Interesse und wird bereits für erste Projekte ausgeliefert.

Servicegeschäft weiter ausgebaut

SMA hat im Jahresverlauf 2015 auch das Servicegeschäft erfolgreich erweitert. Eine besondere Bedeutung kommt dabei den Betriebsführungs- und Wartungsverträgen für solare Großprojekte (O&M-Geschäft) zu. Insbesondere im nordamerikanischen Raum war SMA hier 2015 erfolgreich und stieg laut einer im November 2015 veröffentlichten Studie von GTM Research im weltweiten Ranking der Anbieter von O&M-Wartungsdienstleistungen auf Platz vier. Ziel des Unternehmens ist es, das O&M-Servicegeschäft in Europa und Nordamerika weiter auszubauen und dabei von seiner hohen Service-Kompetenz und installierten Basis zu profitieren.

Transformation abgeschlossen

SMA hat im Berichtszeitraum binnen kürzester Zeit eine umfassende Unternehmenstransformation erfolgreich abgeschlossen. Durch die wirksame Reduzierung der Fixkosten und die Anpassung der Strukturen an ein niedrigeres Umsatzniveau hat das Unternehmen die Gewinnschwelle gesenkt und ist gut positioniert, um flexibel auf die hohen Schwankungen an den globalen PV-Märkten zu reagieren.

NACHTRAGSBERICHT

Vorgänge von besonderer Bedeutung seit Beginn des Geschäftsjahrs 2016

Seit Beginn des Geschäftsjahrs 2016 haben sich keine wesentlichen Änderungen der Unternehmenssituation und des Branchenumfelds ergeben.

Weitere Bestandteile des Konzernlageberichts

Die folgenden Kapitel sind Bestandteile des Konzernlageberichts

- Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB ab Seite 22
- Übernahmerechtliche Angaben und Erläuterungen ab Seite 27
- Vergütungsbericht ab Seite 28

RISIKO- UND CHANCENBERICHT

Risiko- und Chancenmanagement

Risikomanagementsystem

Der SMA Konzern ist im Rahmen seiner weltweiten Geschäftstätigkeit einer Reihe von Risiken ausgesetzt. Zwar muss SMA Risiken in gewissem Maße in Kauf nehmen, wodurch die Zielerreichung im Rahmen der Umsetzung der Strategien in den Unternehmenseinheiten beeinträchtigt werden kann, durch geeignete Gegenmaßnahmen lassen sich diese jedoch steuern und beeinflussen. Zudem wird unter Berücksichtigung eines Chancenmanagements auf ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Chancen und Risiken abgestellt. Wesentliche Chancenpotenziale werden nachfolgend jeweils im Zusammenhang mit den entsprechenden Einzelrisiken näher erläutert sowie darüber hinaus im Prognosebericht aufgeführt. Das Risikomanagementsystem dient dazu, Risiken frühzeitig zu erkennen und nachvollziehbar zu kommunizieren. Das System orientiert sich am COSO Enterprise Risk Management – Integrated Framework (COSO ERM), das als international anerkannter Standard für den Aufbau und die systematische Ausgestaltung eines unternehmensweiten Risikomanagementsystems gilt. Dies schließt nicht nur die strategischen Risiken ein, sondern auch alle nachgelagerten Risiken auf operativer und prozessualer Ebene. COSO ERM dient zudem als Hilfsmittel für die Formulierung einer Risikostrategie, um Risiken frühzeitig erkennen und proaktiv steuern zu können. Zur Abbildung wird konzernweit eine Softwareanwendung genutzt, um die Erfassung von Chancen und Risiken sowie die Berichterstattung zu erleichtern und die Dokumentationsanforderungen zu erfüllen.

Integration in die bestehende Aufbau- und Ablauforganisation

Der Vorstand der SMA trägt die Gesamtverantwortung für ein effektives Risiko- und Chancenmanagement, um sicherzustellen, dass sämtliche Risiken und Chancen umfassend und einheitlich berücksichtigt werden. Der Aufsichtsrat ist dafür zuständig, die Effektivität des konzernweiten Risikomanagementsystems zu überwachen. Um die Aufgabe wahrzunehmen, bereitet der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats die Informationen für den Gesamtaufsichtsrat auf. Die Umsetzung und Weiterentwicklung des Systems wurden auf die Konzernrisikomanagementfunktion, die dem Vorstandssprecher direkt unterstellt ist, übertragen.

Risikoidentifikation

Als Risiko definiert SMA ein Ereignis, das auf eine Entscheidung des Managements (strategisch), eine Handlung (operativ) oder einen externen Umstand folgt und – falls es eintritt – zu einer negativen Abweichung vom geplanten Ergebnis führt. Ziel des Risikomanagements ist es, Risiken oberhalb eines definierten Schwellenwertes so früh wie möglich zu identifizieren, um potenzielle Auswirkungen durch geeignete Maßnahmen zu begrenzen. Zudem muss die Gesellschaft Risiken in einem gewissen Umfang in Kauf nehmen, um ihre Chancen nutzen zu können.

In einem Risikohandbuch hat der Vorstand die Ziele des Risikomanagements im Rahmen der Risikostrategie sowie die Grundsätze der Organisation, der Risikoanalyse und der Risikokommunikation festgelegt. Es enthält Grundsätze für den Umgang mit Risiken; Anforderungen und Wertgrenzen sowie die einheitlichen Prozesse der regelmäßigen bzw. Sofort-Berichterstattung sind verbindlich definiert. Zuständig für die Identifikation der Risiken sind primär die entsprechenden Risikoverantwortlichen. In der Regel sind dies Führungskräfte der ersten beiden Ebenen unterhalb des Vorstands sowie ausgewählte zentrale Konzernfunktionen. Die Einbindung dieser beiden Führungsebenen stellt die aktive Identifikation, Analyse und Bewertung sicher und schafft in einer möglichen Risikosituation die notwendige Transparenz. Zu ihrer Unterstützung existiert ein Katalog potenzieller Risiken, um die Erfassung aller bestandsgefährdenden Sachverhalte zu gewährleisten.

Risikobewertung

Im Rahmen der quartalsweisen Risikoidentifikation ermitteln die Risikoverantwortlichen die Risikosituation in einem standardisierten „Bottom up-Prozess“. Der jeweilige Risikoverantwortliche beurteilt dabei die Eintrittswahrscheinlichkeit und die Schadenshöhe der erkannten Einzelrisiken. Die Einschätzung der Eintrittswahrscheinlichkeit erfolgte für die ersten drei Quartale wie im Vorjahr in den Bewertungskategorien „unwahrscheinlich“, „möglich“, „wahrscheinlich“ und „sehr wahrscheinlich“. Zum vierten Quartal erfolgte diese Bewertung ausschließlich in den beiden Kategorien „wahrscheinlich“ und „möglich“. Diese Änderung ermöglicht künftig eine noch bessere Verknüpfung mit der bilanziellen Abbildung rückstellungsfähiger bzw. -pflichtiger Sachverhalte. Die Auswirkung der Risiken auf das Konzernergebnis wurden in den ersten drei Quartalen wie im Vorjahr in den Kategorien „gering“, „mittel“, „hoch“ und „sehr hoch“ gemessen. Seit dem vierten Quartal werden diese vier Schadenskategorien nunmehr in den drei Kategorien „gering“, „mittel“ und „hoch“ zusammengefasst sowie die Schwellenwerte aufgrund der volatilen Geschäftsentwicklung angepasst. Unternehmensweit einheitlich werden qualitative und quantitative Bewertungen genutzt.

Unter Berücksichtigung eines Betrachtungshorizonts von zwei Jahren sind für jedes Einzelrisiko der Brutto- und der Nettorisikowert zu ermitteln. Der Brutto- und der Nettorisikowert stellt dabei die größtmögliche negative finanzielle Auswirkung dar, bevor das Unternehmen Maßnahmen zur Risikobeeinflussung ergreift. Im Nettorisikowert sind die risikomindernden Aktivitäten berücksichtigt. Hierdurch wird sichtbar, welchen Einfluss die Gegenmaßnahmen haben. Veränderte Rahmenbedingungen können zwischen den Bewertungsstichtagen naturgemäß zu einer Neubewertung der Einzelrisiken führen.

Risikosteuerung

Gegenstand der Risikosteuerung ist die aktive Beeinflussung der identifizierten und bewerteten Einzelrisiken unter Berücksichtigung der Unternehmensstrategie. Es wird darauf abgezielt, die Risikopotenziale mittels Gegenmaßnahmen gezielt zu beeinflussen. Die Risiken werden mittels eines Frühwarnsystems identifiziert, um diese zu steuern (beispielsweise durch schadensverhütende oder schadensmindernde Maßnahmen), ausreichende Sicherheitsreserven zu bilden oder einzelne Risiken auf Dritte zu übertragen (zum Beispiel durch Versicherungen). Im Hinblick auf die Risikosteuerung unterliegen diese Maßnahmen und deren Durchführung einer regelmäßigen Kontrolle und Anpassung.

Kontinuierliche Risikoüberwachung und -berichterstattung

Die Entwicklung der nach Maßnahmen verbleibenden Restrisiken oder der Risiken, die nicht beeinflussbar sind, wird mithilfe von Frühwarninstrumenten und Kennzahlen überwacht. Steigt ein Risiko tendenziell, muss das Management frühzeitig davon erfahren, damit es Gegenmaßnahmen ergreifen kann. Unser Risikomanagementsystem soll sicherstellen, dass die zuständigen Mitarbeiter Risiken frühzeitig erkennen und den zuständigen Entscheidungsträgern im Unternehmen melden können. Diese Meldungen erfolgen im ersten Schritt an den zentralen Konzernrisikomanager und an den Vorstand, sofern die Einzelrisiken als mindestens „mittel“ eingestuft wurden. Abgesehen von den quartalsweisen Risikomeldungen, sind sofortige Meldepflichten für alle Risikoverantwortlichen gegenüber dem Vorstand definiert, falls sich die Risikolage wesentlich ändert. In regelmäßigen Sitzungen des Risk & Opportunity Boards werden wesentliche gemeldete Risiken und Gegenmaßnahmen sowie Anpassungen des Risikomanagementprozesses gesondert aufgegriffen. Seit dem vierten Quartal sind die Leiter der Business Units im Regelprozess dem Vorstand vorgeschaltet. Diese stellen sicher, dass alle bedeutenden Risiken und Chancen für das jeweilige Geschäftsfeld im Risikomanagementsystem vollständig erfasst und korrekt bewertet sind. Dies betrifft insbesondere Risiken bezogen auf die Preisgestaltung, den Ertrag, Umsatz und Marktanteil des Geschäftsfeldes

sowie das Produkt-, Entwicklungs- und Applikationsportfolio. Über wesentliche Risiken mit erheblicher Auswirkung sowie neu identifizierte Sachverhalte, die bestimmte Wertgrenzen überschreiten, wird außerdem halbjährlich der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats informiert. Um die Verzahnung mit dem (Konzern-)Rechnungslegungsprozess sicherzustellen, orientiert sich der Risikomanagementprozess an einem abgestimmten Zeitplan und gewährleistet somit die vollständige Informationsbereitstellung aller an der (Konzern-)Rechnungslegung und -finanzberichterstattung beteiligten Funktionen der SMA. Weitere Methoden der Risikoerhebung sind die Auswertung von Kunden- und Lieferanteninformationen, systematische Markt- und Wettbewerbsanalysen sowie die Beobachtung wirtschaftlicher, rechtlicher und förderpolitischer Rahmenbedingungen in den wichtigen Bestands- und Zielmärkten.

Chancenmanagement

Vorhandene Chancen zu nutzen, zählt zu den Kernaufgaben eines jeden Unternehmens. Hierbei kann es sich sowohl um interne als auch externe Potenziale handeln. Im Rahmen unseres integrierten sowie systemgestützten Risiko- und Chancenmanagementansatzes identifizieren und bewerten wir regelmäßig Chancen. Diese Chancen frühzeitig und regelmäßig zu identifizieren, ist in erster Linie Aufgabe des Managements. Grundsätzlich bewerten wir Chancen nach bestem Wissen und legen dabei Annahmen zugrunde, die die Marktentwicklung, das Marktpotenzial von Technologien oder Produkten sowie die erwartete Nachfrage- und Preisentwicklung betreffen. Wesentliche Eckpfeiler sind hierfür der konzernweite Planungsprozess sowie Strategiesitzungen des Vorstands mit Führungskräften der ersten beiden Ebenen, die in den Strategieberichten münden. Um unsere Chancen zu erkennen, nutzen wir kontinuierlich Markt- und Wettbewerbsanalysen sowie ein systematisches Wissensmanagement und legen großen Wert auf eine offene Informationspolitik im Unternehmen. Hierdurch streben wir ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Chancen und Risiken an.

Weitere Erläuterungen zu den Chancen des nächsten Geschäftsjahres befinden sich im Kapitel Prognosebericht.

Internes Kontrollsystem

Das Interne Kontrollsystem von SMA umfasst alle Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen, die dazu dienen, einen ordnungsgemäßen Ablauf des betrieblichen Geschehens sicherzustellen. Es besteht aus systematisch gestalteten, organisatorischen und technischen Maßnahmen und Kontrollen im Unternehmen zur Einhaltung von Gesetzen und Vorschriften sowie aus Richtlinien zur Abwehr von Schäden, die durch eigene Mitarbeiter oder Dritte verursacht werden können. Für die Implementierung und Angemessenheit des Internen Kontrollsystems ist der Vorstand verantwortlich, überwacht wird die Wirksamkeit durch den Aufsichtsrat bzw. seinen Prüfungsausschuss.

Wesentliche Merkmale des Internen Kontroll- und Risikomanagementsystems im Hinblick auf den (Konzern-)Rechnungslegungsprozess (§§ 289 Abs. 5 und 315 Abs. 2 Nr. 5 HGB)

Das rechnungslegungsbezogene Interne Kontrollsystem ist Teil des gesamten Internen Kontrollsystems, das in das unternehmensweite Risikomanagementsystem eingebettet ist. Prozessintegrierte und prozessunabhängige Überwachungsmaßnahmen sind Grundlage des internen Überwachungssystems. Einen wesentlichen Bestandteil der prozessintegrierten Maßnahmen bilden die maschinellen IT-Prozesskontrollen. Hinzu kommen organisatorische

Überwachungsmaßnahmen wie zum Beispiel das Vier-Augen-Prinzip, die organisatorische Trennung von Verwaltungs-, Ausführungs-, Abrechnungs- und Genehmigungsfunktionen sowie Arbeitsanweisungen. Darüber hinaus schützen wir die eingesetzten IT-Systeme durch entsprechende Berechtigungskonzepte und Zugangsbeschränkungen so weit wie möglich gegen unbefugte Zugriffe. Der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats und die Interne Revision sind mit prozessunabhängigen Prüfungstätigkeiten in das interne Überwachungssystem eingebunden.

Die Interne Revision ist dem Vorstandssprecher unterstellt und berichtet direkt an ihn und den Aufsichtsrat bzw. den Prüfungsausschuss. Die Interne Revision überprüft auf Basis eines risikoorientierten Prüfungsplans im Rahmen ihrer Prüfungstätigkeit regelmäßig stichprobenartig die Wirksamkeit des Internen Kontrollsystems und damit auch das (konzern-)rechnungslegungsbezogene Interne Kontroll- und Risikomanagementsystem. Neben der Interne Revision nimmt auch der Abschlussprüfer eine Beurteilung vor. Er ist im Rahmen seiner Abschlussprüfung verpflichtet, dem Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats über festgestellte rechnungslegungsrelevante Risiken sowie wesentliche Schwächen des Internen Kontroll- und Risikomanagementsystems zu berichten. Allen voran stellen die Prüfung des Jahres- und Konzernabschlusses durch den Abschlussprüfer sowie die Prüfung der einbezogenen Abschlüsse der Konzerngesellschaften die wesentliche prozessunabhängige Überwachung der Rechnungslegung sicher.

Risiken im Hinblick auf den (Konzern-)Rechnungslegungsprozess

Wesentliche Risiken im (Konzern-) Rechnungslegungsprozess bestehen darin, dass die einbezogenen lokalen Abschlüsse der Konzerngesellschaften aufgrund von unbeabsichtigtem oder vorsätzlichem Fehlverhalten nicht ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage vermitteln oder dass die Veröffentlichung der Quartals- sowie des Jahresabschlusses verspätet erfolgt. Diese Risiken können das Vertrauen der Aktionäre oder die Reputation von SMA nachhaltig beeinträchtigen. Als Bestandteil ist das Risikomanagementsystem von SMA im Hinblick auf den (Konzern-) Rechnungslegungsprozess darauf ausgerichtet, das Risiko einer Falschaussage in der Konzernbuchführung oder in der externen Finanzberichterstattung aufzudecken. Zur Sicherstellung der konzernweiten systematischen Risikofrüherkennung wurde bei SMA ein Überwachungssystem zur Früherkennung existenzgefährdender Risiken gemäß § 91 Abs. 2 AktG eingerichtet, um über den gesetzlich festgelegten Umfang hinaus neben existenzgefährdenden auch sonstige Risiken rechtzeitig erkennen, steuern und überwachen zu können. Der Abschlussprüfer beurteilt gemäß § 317 Abs. 4 HGB die Funktionsfähigkeit des Risikofrüherkennungssystems. Weitere Erläuterungen sind im Risiko- und Chancenbericht enthalten.

Regelungen und Kontrollen, um die Ordnungsmäßigkeit der (Konzern-)Rechnungslegung sicherzustellen

Die Maßnahmen des Internen Kontrollsystems sind auf die Ordnungsmäßigkeit und Verlässlichkeit der (Konzern-) Rechnungslegung ausgerichtet und stellen sicher, dass Geschäftsvorfälle in Übereinstimmung mit den gesetzlichen und satzungsgemäßen Vorschriften vollständig und zeitnah erfasst werden. Weiterhin gewährleisten sie, dass Inventuren ordnungsgemäß durchgeführt sowie Vermögenswerte und Schulden im Jahres- und Konzernabschluss zutreffend angesetzt, bewertet und ausgewiesen werden. Die Regelungen stellen ebenfalls sicher, dass die Buchungsunterlagen verlässliche und nachvollziehbare Informationen enthalten. Die Rollen der im (Konzern-)Rechnungslegungsprozess im Wesentlichen beteiligten Abteilungen sind klar getrennt, die Verantwortungsbereiche sind eindeutig zugeordnet. In den jeweiligen Abteilungen arbeiten ausgebildete Mitarbeiter in ausreichender Anzahl; für alle (konzern-)rechnungslegungsrelevanten Prozesse gilt durchgängig das Vier-Augen-Prinzip.

SMA wertet Gesetze, Rechnungslegungsstandards und andere Verlautbarungen fortlaufend bezüglich ihrer Relevanz und Auswirkung auf den (Konzern-)Rechnungslegungsprozess aus. Relevante Anforderungen kommunizieren wir zeitnah an die Gesellschaften von SMA. Eine einheitliche IT-Plattform, ein einheitlicher Konzernkontenplan und standardisierte Abläufe gewährleisten eine ordnungsgemäße und zeitnahe Erfassung aller wesentlichen Geschäftsvorfälle. Betreffend zusätzlicher manueller Erfassungen von Geschäftsvorfällen bestehen verbindliche Regelungen. Das Bilanzierungshandbuch regelt die Vorschriften zur Rechnungslegung nach den International Financial Reporting Standards (IFRS). Es gilt für alle am (Konzern-)Rechnungslegungsprozess beteiligten Mitarbeiter, die Bilanzierungsvorschriften zudem für alle beteiligten externen Dienstleister. Neben allgemeinen Bilanzierungsgrundsätzen und -methoden umfassen diese vor allem Regelungen zu Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Gesamtergebnisrechnung, Anhang, Lagebericht, Kapitalflussrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung und Segmentberichterstattung bei Einhaltung der in der EU geltenden Rechtslage. Durch eindeutige Vorgaben soll das Risiko uneinheitlicher Praktiken bei Ansatz, Bewertung und Ausweis von Vermögenswerten und Schulden minimiert werden. Zusätzlich erfolgt zentral eine Überprüfung der von den einbezogenen Gesellschaften vorgelegten Abschlüsse unter Beachtung der von den lokalen Abschlussprüfern erstellten Prüfungsberichte. Zudem bestätigen monatlich die Verantwortlichen der Tochtergesellschaften bei Abgabe der Berichtspakete mittels interner Vollständigkeitserklärung die Ordnungsmäßigkeit und Vollständigkeit des jeweiligen Abschlusses.

Einsatz von IT-Systemen

Die Erfassung von Geschäftsvorfällen bei SMA sowie allen größeren Tochtergesellschaften erfolgt überwiegend durch ERP-Systeme des Herstellers SAP AG, Walldorf. Diese sind durch entsprechende Berechtigungskonzepte und Zugriffsbeschränkungen vor Missbrauch geschützt. Die vergebenen Berechtigungen werden regelmäßig überprüft und angepasst. Die zentrale Steuerung und Überwachung nahezu sämtlicher IT-Systeme, ein zentrales Change-Management und regelmäßige Systemsicherungen minimieren sowohl das Risiko des Datenverlustes als auch das Risiko eines Ausfalls (konzern-)rechnungswirksamer IT-Systeme. Für kleinere Gesellschaften wurden externe Dienstleister mit eigenen IT-Systemen beauftragt.

Durch Verwendung des konzernweiten IT-Konsolidierungssystems ist sichergestellt, dass alle Daten ordnungsgemäß und vollständig erfasst sowie konzerninterne Geschäftsvorfälle eliminiert werden. Hieraus werden die Bestandteile des Konzernabschlusses einschließlich wesentlicher Angaben für den Konzernanhang entwickelt.

Einschränkende Hinweise

Das Interne Kontroll- und Risikomanagementsystem ermöglicht die Steuerung von Risiken, die dem Ziel einer regelkonformen Jahres- und Konzernabschlusserstellung entgegenstehen könnten, und wird daher kontinuierlich weiterentwickelt. Dennoch garantiert eine unternehmensweite Durchführung der eingerichteten Regelungs- und Kontrollaktivitäten keine absolute Sicherheit bezüglich der richtigen, vollständigen und zeitnahen Darstellung von Sachverhalten in der (Konzern-)Rechnungslegung sowie bezüglich der Aufdeckung von Unregelmäßigkeiten.

Einzelrisiken

Wesentliche Risiken mit erheblichen nachteiligen Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit und die damit verbundene Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns sowie die Reputation des Unternehmens beschreibt der folgende Abschnitt. Im Rahmen der Einschätzung werden der mögliche Eintritt sowie damit verbundene Auswirkungen nach Ergreifen von Gegenmaßnahmen beurteilt (Nettorisiko). Die Reihenfolge der dargestellten Risiken innerhalb der vier Kategorien spiegelt dabei die gegenwärtige Einschätzung für SMA wider.

Die Bewertung der Eintrittswahrscheinlichkeit, der möglichen Auswirkung eines Risikos sowie der Entwicklung im Vergleich zum Vorjahr erfolgt hierbei nach folgenden Kriterien:

MERKMALE DER RISIKOBEWERTUNG

Eintrittswahrscheinlichkeit (1.-3. Quartal 2015)	Eintrittswahrscheinlichkeit (ab 4. Quartal 2015) ¹	Mögliche Auswirkungen		Zukünftige Risikoentwicklung zum Stichtag (Tendenz)
		(1.-3. Quartal 2015)	(ab 4. Quartal 2015)	
unwahrscheinlich (> 0 bis < 15 %)		gering	gering	↗ höher als im Vorjahr
		Begrenzte negative Auswirkungen auf das geplante Ergebnis, kein Reputationsverlust, keine Gefährdung der Kundenbeziehungen		
möglich (≥ 15 bis < 50 %)	möglich (> 0 bis < 50 %)	mittel	mittel	→ gleichbleibend zum Vorjahr
		Einige negative Auswirkungen auf das geplante Ergebnis, mittlerer Reputationsverlust, mögliche Gefährdung der Kundenbeziehungen, erkennbare Störungen des Geschäftsbetriebes (überwiegende Innenwirkung)		
wahrscheinlich (≥ 50 bis < 85 %)	wahrscheinlich (≥ 50 bis < 100 %)	hoch	hoch	↘ niedriger als im Vorjahr
		Beträchtliche negative Auswirkungen auf das geplante Ergebnis, hoher Reputationsverlust (noch nicht existenzbedrohend), starke Gefährdung der Kundenbeziehungen, wesentliche Störungen des Geschäftsbetriebes (mit Außenwirkung)		
sehr wahrscheinlich (≥ 85 bis < 100 %)		sehr hoch		
		Schädigende negative Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit, verbunden mit sehr hohem Reputationsverlust, sehr starker Gefährdung der Kundenbeziehungen, existenzbedrohenden Störungen des Geschäftsbetriebes		
		Seit dem vierten Quartal 2015 ist diese Ausprägung in der Kategorie „hoch“ inkludiert.		

¹ Die Einschätzung der Eintrittswahrscheinlichkeit erfolgte für die ersten drei Quartale wie im Vorjahr in den Bewertungskategorien „unwahrscheinlich“, „möglich“, „wahrscheinlich“ und „sehr wahrscheinlich“. Zum vierten Quartal erfolgte diese Bewertung ausschließlich in den beiden Kategorien „wahrscheinlich“ und „möglich“. Diese Änderung ermöglicht künftig eine noch bessere Verknüpfung mit der bilanziellen Abbildung rückstellungsfähiger bzw. -pflichtiger Sachverhalte.

DARSTELLUNG DER EINZELRISIKEN

Risikofelder	Eintritts- wahrscheinlichkeit	Mögliche finanzielle Auswirkung	Risikoent- wicklung zum 31.12.2014	Risikoent- wicklung zum 31.12.2015
Strategische Risiken				
Regulatorische Risiken	wahrscheinlich	hoch	→	↘
Wettbewerbsrisiken	wahrscheinlich	hoch	→	→
Marktrisiken	wahrscheinlich	hoch	↗	→
Investitionsrisiken	möglich	mittel	↗	↘
Risiken aus Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten	wahrscheinlich	hoch	→	→
Operative Risiken				
Beschaffungs- und Bestandsrisiken	wahrscheinlich	hoch	→	→
Produkttrisiken	wahrscheinlich	hoch	↘	→
Personalrisiken	wahrscheinlich	mittel	→	↗
IT-Risiken	wahrscheinlich	hoch	↘	↗
Finanzwirtschaftliche Risiken				
Finanzierungs- und Liquiditätsrisiken	möglich	gering	→	↘
Risiken durch Wechselkursschwankungen	möglich	gering	→	↘
Risiken aus dem Forderungsausfall von Kunden	möglich	mittel	↗	↘
Compliance-Risiken				
Exporttrisiken	möglich	mittel	→	→
Kartellrechtsrisiken	möglich	hoch	→	→
Risiken aus dem Verstoß gegen das Datenschutzrecht	möglich	gering	→	→
Risiken aus Umweltschäden	wahrscheinlich	gering	→	→

Strategische Risiken

REGULATORISCHE RISIKEN

Die Photovoltaikbranche ist weltweit in hohem Maße von staatlichen Förderungen abhängig. Aufgrund der unterschiedlichen Förderbedingungen und deren Entwicklungen, inhaltlich wie regional, zeigen die Märkte nach wie vor eine hohe Volatilität. Dabei treten Volumenschwankungen nicht nur regional, sondern auch zyklisch auf und erschweren somit eine Planung in erheblichem Maße. Die Risikosituation hat sich durch die weitere Erhöhung des Auslandsanteils im Vergleich zum Vorjahr verbessert.

Während sich die europäischen Solarmärkte 2015 im Vergleich zum Vorjahr noch stabil entwickelten, verzeichneten die Neuinstallationen, gemessen in GW, in den Regionen Nord- und Südamerika sowie Asien-Pazifik zum Teil deutliche Zuwächse. Kumuliert entfallen ca. 38 Prozent der bereits installierten PV-Wechselrichterleistung in der Region Americas auf SMA. Durch den hohen Zubau 2015 in der Region Americas hat das Unternehmen seinen Status als führender Anbieter von PV-Wechselrichterlösungen bestätigt. Die Rahmenbedingungen haben sich verbessert, weil der Kongress in den USA kurz vor Ende des abgelaufenen Geschäftsjahrs die Steuervergünstigungen für PV-Anlagen bis 2020 verlängert hat. Ursprünglich war ein Auslaufen des Programms Ende 2016 vorgesehen. Damit schafft die US-Regierung für die kommenden Jahre stabile Rahmenbedingungen für weiterhin hohe

Zubauraten in unserem weltweit wichtigsten Absatzmarkt. In der Region APAC (ohne China) ist SMA gut positioniert und kann deshalb von der Marktentwicklung profitieren. So übertrifft beispielsweise die insgesamt installierte SMA Solar-Wechselrichterleistung in Japan, Thailand und Indien mittlerweile jeweils ein Gigawatt.

Um rechtzeitig auf sich abzeichnende Veränderungen in den Förderbedingungen in den Ziel- und Bestandsmärkten reagieren zu können, führt SMA Marktanalysen durch. Die kurzfristigen Nachfrageschwankungen werden in den regelmäßigen Forecast-Prozess mit den lokalen Vertriebsverantwortlichen und Operations diskutiert. Durch die hohe Flexibilität in der Produktion kann SMA i. d. R. schnell auf die Veränderungen reagieren.

Siehe Prognosebericht
Seite 97 ff.

Zu weiteren Informationen über die Entwicklung in einzelnen Märkten verweisen wir auf die Erläuterungen im Prognosebericht, Kapitel „Künftige wirtschaftliche Rahmenbedingungen in der Photovoltaikindustrie“.

RISIKO EINES AGGRESSIVEN WETTBEWERBS

Einige Märkte bieten attraktive Förderprogramme für Photovoltaikanlagen. Die damit einhergehende hohe Nachfrage führt zu einem intensiven Wettbewerb. Bestehende und neue Wettbewerber versuchen mit einer aggressiven Preispolitik und vorteilhaften Zahlungsbedingungen Marktanteile zu gewinnen. Darüber hinaus führen gesättigte Märkte sowie Ausschreibungen bei solaren Großprojekten zu mehr Transparenz und einem verschärften Preiswettbewerb. Auch wenn SMA die Internationalisierung weiter vorantreibt, könnten Änderungen in den Förderbedingungen für einen zusätzlichen Preisdruck sorgen, möglicherweise mit erheblichen negativen Auswirkungen auf die weitere Geschäftsentwicklung in diesen Märkten und die Ergebnissituation von SMA.

Weitere denkbare Szenarien sind, dass Wettbewerber die Qualität, Funktionalität oder Leistungsfähigkeit ihrer Produkte verbessern oder aber lokale Anbieter flexibler reagieren und sich in einzelnen Märkten besser auf die jeweiligen Marktanforderungen einstellen. Durch diesen Wettbewerb kann es in Zukunft zu weiteren Preisrückgängen für Produkte und Dienstleistungen der SMA und ebenso zu einem Verlust von Marktanteilen kommen. Darüber hinaus ist eine zunehmende Marktfragmentierung zu beobachten. Um in den noch jungen Märkten erfolgreich zu sein, ist eine lokale Infrastruktur mit zum Teil lokaler Wertschöpfung erforderlich. Dies führt wiederum zu höheren Kosten und hat Auswirkungen auf die Wettbewerbssituation. Sollte es den Wettbewerbern gelingen, nachhaltig deutlich unter den Preisen von SMA anbieten zu können, beeinträchtigt dies die Ergebnisentwicklung negativ bzw. wirkt sich negativ auf die Gewinnschwelle von SMA aus.

Der Vorstand der SMA prognostiziert weiterhin einen starken Preisverfall. Dieser Preisverfall soll unter anderem durch ein Volumenwachstum kompensiert werden. Darüber hinaus begegnet SMA diesem Preiswettbewerb mit marktgerechten und kostenoptimierten Produkten und Lösungen. Mit Ausgaben für Forschung und Entwicklung in Höhe von 99,2 Mio. Euro in 2015 (inklusive aktivierter Entwicklungsprojekte) ist SMA nach wie vor gut positioniert, um mit neuen Produkten und Lösungen maßgebliche Trends setzen zu können. Eine regelmäßige Überwachung und Berichterstattung an den Vorstand sorgen für ein frühzeitiges Erkennen von Projektverzögerungen und das Einleiten von Gegenmaßnahmen (siehe auch Forschungs- und Entwicklungsrisiken).

Zudem bestehen Chancen in der weiteren Erschließung internationaler Märkte. Der Auslandsanteil am Umsatz liegt bereits bei nahezu 90 Prozent. SMA wird die bestehende Infrastruktur im Ausland weiter ausbauen, um von dem sich abzeichnenden Wachstum in den Auslandsmärkten zu profitieren. Außerdem hat SMA bereits mehrfach bewiesen, dass die Unternehmensgruppe innerhalb kurzer Zeit junge Märkte erfolgreich erschließen kann. Um diese Geschäftspotenziale frühzeitig identifizieren und nutzen zu können, hat der Vorstand einen Prozess zur systematischen Analyse von Potenzialmärkten verabschiedet.

Die Erschließung neuer Geschäftsfelder zur Umsatzsteigerung ist eines der zentralen Elemente der Unternehmensstrategie. In diesem Zusammenhang sieht der Vorstand in dem Bereich der Servicedienstleistungen, beispielsweise im Betriebsführungs- und Wartungsgeschäft (O&M-Geschäft), sowie bei der Systemtechnik für Speicheranwendungen und intelligenten Energiemanagement-Lösungen wichtige Geschäftsfelder zur Umsatzerhöhung. So hat der Vorstand von SMA beschlossen, den Service weiter auszubauen, um sich gegenüber dem Wettbewerb weiter differenzieren zu können. Das Servicegeschäft bietet eine gute Grundlage, da es nicht so einer hohen Volatilität unterliegt wie andere Segmente. Darüber hinaus bietet SMA bereits Lösungen für die Einbindung von elektrischen Batterien unterschiedlicher Technologien sowie für das intelligente Energiemanagement an. Das Produkt- und Lösungsportfolio wird für diese Anwendungen zukünftig weiter ausgebaut.

Nicht zuletzt werden die Cost-Out-Maßnahmen und Projekte zu Effizienzsteigerungen konsequent weiterverfolgt, um Kosteneinsparpotenziale realisieren zu können. Die kontinuierliche Überprüfung und Optimierung der weltweiten Kostenstrukturen wird der Schlüssel zum langfristigen Erfolg von SMA sein. Der Einsatz von flexiblen Instrumenten zum Bestandsmanagement sowie in den Bereichen Beschaffung und Produktion sollen die Flexibilität bei Nachfrageschwankungen nachhaltig steigern (siehe auch Beschaffungs- und Bestandsrisiken).

Siehe Prognosebericht
Seite 97 ff.

Zu weiteren Informationen über die Entwicklung in einzelnen Märkten verweisen wir auf die Erläuterungen im Prognosebericht, Kapitel „Gesamtaussage des Vorstands zur voraussichtlichen Entwicklung der SMA Gruppe“.

MARKTRISIKEN

Kommt es in unseren wichtigen Ziel- und Bestandsmärkten zu einer Marktsättigung, so hat dies in der Regel auch einen Nachfragerückgang zur Folge. Die hohe Nachfrage nach Photovoltaikanlagen resultierte in der Vergangenheit zum Teil aus dem starken Preisanstieg für konventionelle Energieträger. Auch wenn sich die Preise für Öl und Gas zum Jahresende stark rückläufig entwickelten, so ist mittelfristig mit wieder steigenden Energiepreisen zu rechnen. Je höher der Preis für Energie aus diesen Energieträgern ist, desto attraktiver wird die Stromgewinnung aus Sonnenlicht. Die Photovoltaik hat sich in den vergangenen Jahren zunehmend als wettbewerbsfähig erwiesen. In immer mehr Weltregionen ist Solarstrom inzwischen kostengünstiger als konventioneller Strom.

Die Gefahr sinkender Marktanteile im Zusammenhang mit dem Risiko eines aggressiven Wettbewerbs bzw. veränderter Marktentwicklungen wird von den Leitern der Business Units auf Basis des Forecast-Prozesses mit dem Vertrieb global überwacht. Durch die marktgerechte Anpassung des Produkt- und Lösungsportfolios wird diesen Risiken begegnet. Zudem positioniert SMA konsequent die Marken SMA und Zeversolar, um einen möglichst großen Markt bedienen zu können. Während die unter der Marke SMA verkauften Produkte und Lösungen in allen Absatzregionen der SMA vermarktet werden, werden die Zeversolar-Produkte hauptsächlich in den Niedrigpreissegmenten in Australien, Großbritannien, Benelux und Indien eingesetzt. Zudem bedient Zeversolar die Nachfrage im preisempfindlichen chinesischen Markt.

SMA wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr erneut zur weltweit beliebtesten Wechselrichter-Marke gewählt. Das ist das Ergebnis des „PV Inverter Customer Insight Survey – 2015“. Das Institut für Marktforschung und Unternehmensberatung IHS hat dafür Abnehmer von Wechselrichtern in über 40 Ländern befragt. Diese Studie zeigt, dass SMA trotz des starken globalen Wettbewerbs bei Wechselrichter-Herstellern bereits im vierten Jahr in Folge bei allen Kundengruppen weltweit und in vielen der größten Solarmärkte die bevorzugte Wechselrichter-Marke ist.

Dennoch ist die Abhängigkeit von einzelnen Regionen bzw. Märkten erheblich (z. B. USA – Utility-Geschäft). Sollte beispielsweise dieser Markt aufgrund regulatorischer Veränderungen wegbrechen, so hätte dies erhebliche, gegebenenfalls bestandsgefährdende Auswirkungen auf SMA.

Durch die globale Positionierung kann SMA die Abhängigkeit von einzelnen Solarmärkten reduzieren. Zudem bietet SMA Produkte und Lösungen für alle wichtigen Anwendungsbereiche an. Zum Leistungsspektrum zählen hoch-effiziente Solar-Wechselrichter, ganzheitliche Systemlösungen für PV-Anlagen aller Leistungsklassen und elektrische Batterien sowie intelligente Energiemanagementsysteme. Das Leistungsspektrum wird durch Gesamtlösungen für PV-Diesel-Hybridanwendungen sowie umfangreiche Servicedienstleistungen, die bis zur Übernahme der operativen Betriebsführung reichen, abgerundet.

Die Eintrittsbarrieren zu einzelnen Märkten sind hoch. Die Eintrittsbarrieren können in größenabhängige und erfahrungsabhängige Barrieren unterschieden werden. Zu den größenabhängigen Barrieren zählen beispielsweise der Umfang des Produkt- und Leistungsportfolios, die weltweite Infrastruktur und Skaleneffekte. Zu den erfahrungsabhängigen Eintrittsbarrieren zählt die Kompetenz, ganzheitliche und aufeinander abgestimmte Lösungen für PV-Anwendungen (z. B. Speicherlösungen) zu konzipieren oder die Zertifizierungsanforderungen in den jeweiligen Absatzregionen zu erfüllen. Sofern SMA die Eintrittsbarrieren nicht oder nur teilweise überwinden kann, hätte dies wesentliche Auswirkungen auf die zukünftige Entwicklung. SMA ist deshalb gezielt strategische Allianzen eingegangen, um Skaleneffekte zu erzielen (z. B. Allianz mit Danfoss). Zudem sucht SMA den Kontakt zu den Zertifizierungsbehörden und Energieversorgungsunternehmen im Ausland, um nötige Anpassungen im Produkt- und Leistungsportfolio frühzeitig vornehmen zu können.

Durch Zusammenschlüsse auf Kundenseite könnte sich die Abhängigkeit der SMA von einigen wenigen Groß- oder Fachgroßhändlern und anderen umsatzstarken Kunden erhöhen. Diese Abhängigkeit birgt das Risiko zunehmender Verhandlungsmacht solcher Großkunden, verbunden mit erhöhtem Preisdruck. SMA vermindert durch eine zielgerichtete Vertriebsstrategie die Abhängigkeit von einzelnen Kunden. So hat sich der Anteil der weltweit zehn größten Kunden am Gesamtumsatz im Geschäftsjahr auf ca. 30 Prozent reduziert.

Siehe Prognosebericht
Seite 97 ff.

Zu weiteren Informationen über die Entwicklung in einzelnen Märkten verweisen wir auf die Erläuterungen im Prognosebericht, Kapitel „Künftige wirtschaftliche Rahmenbedingungen in der Photovoltaikindustrie“.

INVESTITIONSRISIKEN

Sollten wir die zukünftige Marktentwicklung falsch einschätzen, könnte dies zu einer mangelnden Auslastung unserer Produktionskapazität führen und außerplanmäßige Abschreibungen auf Produktionsanlagen und Produktentwicklungen nach sich ziehen. Die nicht ausgelastete Infrastruktur würde sich negativ auf unsere Ergebnissituation auswirken. SMA hat durch die Unternehmenstransformation 2015 die Fixkosten im Vergleich zum Vorjahr deutlich gesenkt und kann deshalb bereits bei geringeren Umsätzen Gewinne erwirtschaften. Außerdem wurde die Investitionstätigkeit eingeschränkt. Durch den Abschluss wichtiger Entwicklungsprojekte konnte die Aktivierung von Forschungs- und Entwicklungsleistungen reduziert werden. Durch unseren regelmäßigen Forecast-Prozess erkennen wir Nachfrageschwankungen frühzeitig und können Gegenmaßnahmen einleiten. Dank der hohen Fertigungsflexibilität von SMA können wir nachteilige Nachfrageschwankungen größtenteils auffangen. Mit Interims-Lösungen versuchen wir, Investitionen so lange hinauszuzögern, wie es wirtschaftlich sinnvoll ist.

Siehe Prognosebericht
Seite 97 ff.

Zu weiteren Informationen über die Entwicklung in einzelnen Märkten verweisen wir auf die Erläuterungen im Prognosebericht, Kapitel „Gesamtaussage des Vorstands zur voraussichtlichen Entwicklung der SMA Gruppe“.

FORSCHUNGS- UND ENTWICKLUNGSRISIKEN

Das umfangreiche Produktportfolio von SMA umfasst Wechselrichter für alle Anwendungen, Leistungsklassen und Modultypen, ergänzt um intelligente Energiemanagement- und Überwachungssysteme sowie Speicheranwendungen. Das Ziel des Vorstands von SMA ist es, neben der Optimierung bestehender Produkte und Lösungen sich vor allem auf die Entwicklung zukünftiger Produktgenerationen zu konzentrieren. Dabei besteht jedoch grundsätzlich das Risiko, dass entscheidende Technologietrends zu spät erkannt werden oder dass sich aufgrund zu langer Entwicklungsphasen die Markteinführung verzögert. Da dies zu Umsatzverlusten und sinkenden Marktanteilen führen könnte, wird SMA weiterhin bis zu 10 Prozent des Umsatzes in die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten investieren, um neuartige Verfahren, Technologien, Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln. Der Entwicklungsbereich hat für alle Projekte Zeitpläne erarbeitet, die regelmäßig dem Vorstand vorgelegt werden. Durch eine konsequente Verfolgung der Meilensteine können die geplanten Entwicklungszeiten eingehalten werden. Eine der wesentlichen Aufgaben auf dem Weg hin zu einer schnelleren und effizienteren Produktentwicklung ist die Vereinfachung und Vereinheitlichung des bisherigen Produktentwicklungsprozesses bei SMA. Mit dieser Aufgabe wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr ein interdisziplinäres Team beauftragt, sodass der optimierte Prozess bereits ab 2016 implementiert ist. Dieser Prozess berücksichtigt nach wie vor die bereits im Vorjahr aufgebauten internationalen Entwicklungsstandorte in den USA und China. SMA sucht bewusst den Kontakt zu Forschungseinrichtungen, um strategische Entwicklungsvorhaben zusammen voranzutreiben. Durch diese Maßnahmen soll die Entwicklungszeit von innovativen Produkten weiter reduziert werden. Dennoch können wir nicht ausschließen, dass einzelne Entwicklungsprojekte nicht oder nicht in der geplanten Zeit zu dem gewünschten wirtschaftlich verwertbaren Ergebnis führen.

Der Vorstand von SMA sieht hier insbesondere Chancen bei Speicheranwendungen (z. B. bei Großspeicherprojekten) bzw. der Integration von Speicherlösungen zur Stärkung des Kerngeschäfts. SMA kooperiert als einziger Wechselrichter-Hersteller mit nahezu allen weltweit führenden Herstellern stationärer Batteriespeicher. SMA Wechselrichter sind damit für den Einsatz mit verschiedenen Batterietechnologien qualifiziert und ermöglichen so zukunftssichere technische Lösungen für die Integration von Batterien in Photovoltaikanlagen jeder Leistungsgröße. Der Markterfolg dieser Lösungen hängt jedoch maßgeblich von den Preisen für Speicher ab. Durch die starken Preisenkungen bei elektrischen Batteriespeichern in den letzten Jahren haben sich die Vermarktungschancen verbessert.

Durch unsere Patente und die ständige Beobachtung der für SMA relevanten Technologien und Wettbewerber versuchen wir, unseren Technologievorsprung beizubehalten und weiter auszubauen. Neben der primär exklusiven Nutzung der Erfindung fördern Patente darüber hinaus Innovationen und damit zukünftigen wirtschaftlichen Nutzen. Da auch Wettbewerber und Forschungsinstitute in signifikantem Umfang Erfindungen zum Patent anmelden, können wir nicht ausschließen, dass wir trotz regelmäßiger und umfangreicher Recherchen Patentrechte oder sonstige gewerbliche Schutzrechte Dritter verletzen oder im umgekehrten Fall unsere Rechte durch Dritte verletzt werden. Im ersten Fall könnten auf SMA erhebliche Kosten für Schadensersatzansprüche, für die Abwehr solcher Ansprüche oder für Lizenzzahlungen an Dritte zukommen. Daher ist es wichtig, dass das Produkt rechtzeitig vor der Produktfreigabe und der Markteinführung darauf überprüft wird, ob es frei von Rechten Dritter ist. Entsprechende Meilensteine sind in die Leitfäden und Prozessbeschreibungen zur Produktentwicklung und Markteinführung aufgenommen worden. Die Abteilung Intellectual Property Management schützt aktiv proprietäre Technologien und beobachtet Patentanmeldungen. Durch den Einsatz von Patentanwälten versucht SMA außerdem, das Prozessrisiko und mögliche Prozesskosten zu vermindern. Für Rechtsstreitigkeiten im Zusammenhang mit geistigem Eigentum bilden wir bei Bedarf Rückstellungen, sofern es nach unserer Einschätzung wahrscheinlich ist, dass entsprechende Ansprüche an uns gestellt werden könnten.

Siehe Forschung
und Entwicklung
Seite 45 ff.

Ähnlich wie die politischen Rahmenbedingungen ist das Risiko durch neue technische Richtlinien nur begrenzt beeinflussbar. Das Risiko der Nichterfüllung solcher Anforderungen bleibt unverändert bestehen. Nur durch einen beschleunigten Entwicklungsprozess und dezidierte Marktkenntnisse wird es SMA künftig möglich sein, dieses Risiko zu begrenzen. Darum wirken unsere Mitarbeiter unter anderem in Normungsgremien aktiv an neuen technischen Richtlinien mit. Zudem erfolgt eine regelmäßige Überprüfung der Annahmen und damit verbundenen Risiken im Hinblick auf strategische Projekte. Im Rahmen der zukünftigen weiteren Fokussierung der Entwicklungskapazitäten sollen relevante Entwicklungen noch schneller identifiziert und vorangetrieben werden. Durch diese Vorgehensweisen ist es möglich, geänderte Anforderungen an unsere Produkte frühzeitig zu erkennen und umzusetzen.

Zu weiteren Erläuterungen wird an dieser Stelle auf die Ausführungen zu Forschung und Entwicklung im Konzernlagebericht verwiesen.

Operative Risiken

BESCHAFFUNGS- UND BESTANDSRISIKEN

Bei SMA besteht eine erhöhte Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten. Mit Marktanalysen, sorgfältiger Lieferantenbewertung, flexiblen Liefervereinbarungen, klar definierten Qualitätsstandards und der Reduzierung der Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten versuchen wir, diese Risiken zu minimieren. Deshalb wird SMA bei zukünftigen Innovationen unter anderem verstärkt Standardkomponenten einsetzen und Alternativlieferanten qualifizieren, um die Flexibilität zu erhöhen.

Im Zusammenhang mit immer kürzeren Innovationszyklen und sich daraus ergebenden möglichen Abwertungsbedarfen des Vorratsvermögens werden regelmäßig Bestandsreviews durchgeführt. Mittels aktiver Steuerungsinstrumente (z.B. Vendor Managed Inventory/Konsignationslager, Pull-Prinzip, Outsourcing, Anpassung der Beschaffungsparameter) und Frühwarnsystemen werden die Vorratsbestände angepasst. Durch Beobachtung der Preisentwicklung wichtiger Rohstoffe sollen Entwicklungstendenzen rechtzeitig erkannt und mit den Lieferanten kompensierende Mechanismen entwickelt werden, bevor sich diese in den Einkaufspreisen niederschlagen und die Ergebnissituation von SMA negativ beeinflussen. Trotz dieser Maßnahmen könnten Lieferprobleme bei wichtigen Lieferanten die Lieferfähigkeit bei bestehenden Produkten sowie Produktneueinführungen und den Wettbewerbsvorteil von SMA gefährden.

Die Internationalisierung unserer Einkaufsstrukturen durch den Auf- und Ausbau von dezentralen Einkaufsteams in den USA, Polen und China zur Senkung von Einkaufspreisen und Logistikkosten sowie die Reduzierung der Abhängigkeit von lokalen Lieferanten ist eine weitere Maßnahme, die auch im abgelaufenen Geschäftsjahr intensiv weiterverfolgt wurde. Im Rahmen der globalen Einkaufs- und Commodity-Strategie sollen diese Aktivitäten noch stärker als bisher verfolgt werden. Seit mehr als einem Jahr arbeiten Danfoss und SMA in einer Einkaufskooperation unternehmensübergreifend zusammen. Seit Anfang 2015 ist auch der finnische Wechselrichter-Hersteller Vacon, den Danfoss übernommen hat, in die Kooperation integriert worden. Ziel der Zusammenarbeit ist es, durch die gemeinsamen Einkaufsaktivitäten eine zusätzliche Kostenreduzierung zu erzielen. Durch die Bündelung von Bedarfen konnten die Beschaffungspreise für alle drei Unternehmen bereits gesenkt werden. Ein weiterer Vorteil der Kooperation ist zum Beispiel der Informations- und Wissensaustausch zu Prozessen, Methoden und Tools (Benchmarking) und Best Practice-Erkenntnisse, um die spezifische Verhandlungssituation und unsere Wettbewerbssituation langfristig weiter zu verbessern.

Eine weitere wichtige strategische Maßnahme ist, in den USA dem Wettbewerb mit einer lokalen, flexibleren Lieferantenbasis und kurzen Lieferketten entgegenzutreten. Um die in den USA prognostizierte hohe Nachfrage sicher bedienen zu können und die hohen Risiken eines einzigen Produktionsstandorts auszuräumen, beschloss der Vorstand von SMA im abgelaufenen Geschäftsjahr, ab der zweiten Jahreshälfte 2016 die für die Region Nord- und Südamerika bestimmten Sunny Central-Wechselrichter am Standort Denver zu produzieren.

Siehe Prognosebericht
Seite 97 ff.

Zu weiteren Informationen über die Entwicklung in einzelnen Märkten verweisen wir auf die Erläuterungen im Prognosebericht, Kapitel „Gesamtaussage des Vorstands zur voraussichtlichen Entwicklung der SMA Gruppe“.

PRODUKTRISIKEN

Wir sind kontinuierlich bestrebt, neue Produkte und Lösungen zu entwickeln sowie bestehende zu verbessern. Daher nutzen wir in der Entwicklung erstmals neue Werkstoffe oder setzen teilweise sogar neue Technologien ein, um Innovationen zu ermöglichen. Dies kann dazu führen, dass Produkte von SMA mangelbehaftet sind. Durch große Lieferlose besteht die Gefahr, dass Fehler oder Mängel auftreten, die eine Produktreihe oder mehrere Produktchargen betreffen. Produktmängel können einerseits aus eigenen Produktionsfehlern resultieren, andererseits aus Mängeln, die den von den Lieferanten der SMA gelieferten Vorprodukten anhaften. Der richtige Umgang und die Kommunikation beim Auftreten von Produktfehlern sind daher unerlässlich. Unerkannte Inkompatibilitäten können auch noch nach Markteinführung der Produkte auftreten und eine Nachbesserung beim Kunden erfordern, um zu verhindern, dass das Produkt im schlimmsten Fall eine Gefahr für den Kunden darstellt. Ein Rückgang der Zuverlässigkeit könnte so zu einem nachhaltigen Vertrauens- sowie Reputationsverlust führen. Zudem würde sich eine notwendige Rückrufaktion negativ auf das Ergebnis auswirken. Liegt die Fehlerursache beim Lieferanten, hat dieser die direkten Kosten zu tragen. Handelt es sich um einen von SMA verursachten Fehler, tritt zwar grundsätzlich die Produkthaftpflichtversicherung für den entstandenen Schaden ein, diese deckt aber keine Materialkosten ab. Dabei unterliegen Neuentwicklungen von Produkten gegebenenfalls einer höheren Fehleranfälligkeit als etablierte Produkte, die in der Praxis bereits über einen längeren Zeitraum erprobt und eingesetzt worden sind. Mit umfangreichen Tests während der Entwicklungsphasen, begleitenden Qualitätskontrollen während der Produktion und Feldversuchen vor einem geplanten Serienstart sowie einer Produkthaftpflichtversicherung minimieren wir dieses Risiko. Für Rechtsstreitigkeiten im Zusammenhang mit Produktrisiken bilden wir Rückstellungen, sofern es nach unserer Einschätzung wahrscheinlich ist, dass entsprechende Ansprüche an uns gestellt werden könnten.

Um die Qualität unserer Produkte weiterhin kontinuierlich zu verbessern, werden neben allgemeinen Prozessverbesserungen über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg vor allem Neuentwicklungen durch spezielle Stress- und Qualifizierungstests abgesichert, serienbegleitende Tests durchgeführt sowie Qualitätsvorausplanungen bereits in den Entwicklungsprozess integriert. Zudem ist SMA mit einer angemessenen Personalausstattung in der Forschung und Entwicklung sowie im Service gut aufgestellt. Der Service beurteilt nach Art und Umfang des vorliegenden technischen Fehlers die Notwendigkeit einer Reparatur oder eines Austauschs des Gerätes und führt entsprechende Gegenmaßnahmen durch. Um den Kundenanforderungen künftig noch stärker gerecht zu werden, wird der Vorstand der SMA trotz unternehmensweiter Kostensenkungsmaßnahmen die Servicekapazitäten weiter auf- und ausbauen. Grundlage dieser Entscheidung ist eine weltweite Bedarfsanalyse sowie ein regional abhängiges Konzept bezüglich der verschiedenen Serviceprodukte und -leistungen.

PERSONALRISIKEN

Qualifizierte und motivierte Mitarbeiter sind der Schlüssel für die Weiterentwicklung unseres Unternehmens, die weitere Internationalisierung der Vertriebs-, Einkaufs- und Serviceaktivitäten sowie den geschäftlichen Erfolg der SMA. Um die Zukunftsfähigkeit von SMA zu sichern, kommt es darauf an, Ingenieure und andere Fachkräfte

An unsere Aktionäre

Corporate Governance

Konzernlagebericht Risiko- und Chancenbericht

Konzernabschluss

Weitere Informationen

langfristig an das Unternehmen zu binden sowie Führungspositionen adäquat zu besetzen. Demgegenüber standen im Kontext der im abgelaufenen Geschäftsjahr durchgeführten Transformation jedoch zahlreiche, zum Teil noch in der Umsetzung befindliche, organisatorische Veränderungen. Da die bisherigen Kosteneinsparungen den starken Umsatz- und Ergebnisrückgang der letzten Jahre nicht kompensieren konnten, mussten die Personalstrukturen an das zukünftig zu erwartende Umsatzniveau angepasst werden. Dieser Transformationsprozess ist weitestgehend abgeschlossen. Dennoch besteht weiterhin das Risiko, dass Talente das Unternehmen verlassen und kurzfristig nicht oder nicht in der notwendigen Ausstattung ersetzt werden können. Unsere Angebote sind leistungsorientierte Vergütungssysteme und eine Beteiligung am Unternehmenserfolg, flexible Arbeitszeitmodelle sowie Angebote zur Weiterbildung, Qualifizierung sowie zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie. Durch eine enge Vernetzung mit der universitären Forschung und Lehre am Standort Kassel sowie weitere Kooperationen mit Universitäten und Instituten leistet SMA zudem einen wesentlichen Beitrag, um als attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen zu werden und dadurch langfristig hoch qualifizierten Nachwuchs für das Unternehmen gewinnen zu können.

Siehe Mitarbeiter
Seite 48 ff.

Zu weiteren Erläuterungen wird an dieser Stelle auf die Ausführungen im Kapitel „Mitarbeiter“ im Konzernlagebericht verwiesen.

INFORMATIONSTECHNISCHE RISIKEN

Als Weltmarktführer, Technologie- und Innovationsführer sowie börsennotierte Aktiengesellschaft steht SMA im Fokus der Öffentlichkeit und ist somit in hohem Maße von Wirtschaftsspionage bedroht. Die wachsende Vernetzung und die notwendige permanente Verfügbarkeit stellen immer höhere Anforderungen an unsere IT-Systeme. Risiken durch den Ausfall von IT-Systemen verringern wir durch die kontinuierliche Überprüfung und Verbesserung der IT-Sicherheit sowie den Einsatz moderner Hard- und Softwarelösungen. Zur Abwehr von Schadsoftware werden effiziente Schutzprogramme eingesetzt. Verteilte Rechenzentren und gespiegelte Datenbestände reduzieren ebenfalls das Risiko von Datenverlusten. Neben der Sicherstellung von Netzwerk- und Serververfügbarkeit gilt es vor allem, den Informationsverlust durch Mitarbeiter, Dienstleister sowie externe Angriffe zu minimieren. Diese Tätigkeiten werden von unserem Informationssicherheitsbeauftragten koordiniert und überwacht. Gemeinsam mit dem Datenschutzbeauftragten des Konzerns stellen unsere Mitarbeiter sicher, dass personenbezogene Daten systemgestützt entsprechend den Regelungen des Bundesdatenschutzgesetzes verarbeitet werden. Weiterhin ermöglichen zusätzlich eingeleitete Maßnahmen, Geschäftsinformationen sowie die Privatsphäre unserer Mitarbeiter und Geschäftspartner zu schützen.

Finanzwirtschaftliche Risiken

FINANZIERUNGS-, LIQUIDITÄTS- SOWIE WECHSELKURSRISIKEN

Als internationales Unternehmen ist SMA zwangsläufig finanzwirtschaftlichen Risiken ausgesetzt. Hierzu zählen wir Risiken aus den Veränderungen des allgemeinen Zinsniveaus, Risiken durch Wechselkursschwankungen sowie Finanzierungs- und Liquiditätsrisiken. So erschwert die aktuell schwierige Branchensituation trotz guter Finanzkennzahlen eine Fremdkapitalaufnahme – nicht zuletzt, weil sich erfolgreich verlaufende Restrukturierungen erst zeitverzögert in den Finanzkennzahlen widerspiegeln. Aufgrund der konsequenten Umsetzung der Transformationsmaßnahmen haben Lieferanten ihr Engagement im abgelaufenen Geschäftsjahr ausgeweitet. Die Zusammenarbeit mit Kreditinstituten und Warenkreditversicherern ist vertrauensvoll und gut.

Die Abteilung Corporate Treasury bei SMA steuert die Konzernfinanzierung sowie die Begrenzung der finanzwirtschaftlichen Risiken. Grundsatz unserer Sicherungspolitik ist es, SMA vor erheblichen Preis-, Währungs- und Zinsveränderungen durch Verträge und Sicherungsgeschäfte in wirtschaftlich vertretbarem Umfang zu schützen.

Die zulässigen Sicherungsinstrumente hat der Vorstand in konzernweit gültigen Richtlinien vorgegeben, die auch die gesamte Ablauforganisation inklusive Sicherungsstrategien, Zuständigkeiten und Kontrollmechanismen regeln. So wurden umfangreiche Währungssicherungsgeschäfte abgeschlossen. Durch die vorstehend beschriebene Verlagerung der Beschaffungsquellen in den USD-Währungsraum erwartet der Vorstand der SMA ab 2017 allerdings eine deutliche Abnahme des Sicherungsvolumens. Im abgelaufenen Geschäftsjahr beeinflussten Währungseffekte das Ergebnis positiv.

Siehe Finanzlage
Seite 69 ff.

Zu weiteren Erläuterungen wird an dieser Stelle auf die Ausführungen zur Finanzlage – Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements im Konzernlagebericht verwiesen.

Siehe Anhang
Seite 157 ff.

Detaillierte Informationen zu den Finanzmarktrisiken und zum Risikomanagement sind ebenfalls im Anhang des Konzernabschlusses auf Seite 157 ff. unter „(37) Zielsetzungen und Methoden des Finanzrisikomanagements“ enthalten.

RISIKO DES FORDERUNGS AUSFALLS BZW. EINER INSOLVENZ VON KUNDEN

In einigen Ziel- und Bestandsmärkten von SMA haben sich die Förderbedingungen verschlechtert, weitere Einschnitte sind geplant (z. B. Großbritannien). Hinzu kommen die unsteten Bedingungen auf den Finanzmärkten. Daher ergeben sich aufgrund finanzieller Probleme bei einigen Kunden mögliche Ausfallrisiken. Zudem erfordern die Wettbewerbssituation sowie die Internationalisierung die Ausdehnung der Zahlungsfristen, gepaart mit der Verminderung der Sicherheitsleistungen, z. B. in Form von Bankgarantien. Kommen Kunden ihren Zahlungsverpflichtungen nicht mehr nach, ergibt sich ein erhöhtes Ausfallrisiko von Forderungen und infolgedessen möglicherweise erhebliche Abschreibungen in der Zukunft mit nachteiligen Auswirkungen auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der SMA. Durch das geplante Wachstum im Utility-Segment bzw. im großsolaren Projektgeschäft könnte sich der Forderungsbestand jedoch erhöhen. Dieser möglichen Entwicklung liegen im Projektgeschäft jedoch grundsätzlich angemessene Sicherheiten zugrunde.

Im Rahmen unseres Debitoren-Managements minimieren wir das Risiko von Zahlungsausfällen einzelner Kunden, indem wir gemäß den Kreditrichtlinien des Unternehmens Referenzen und Krediteinkünfte zur Bonitätsprüfung einholen und das generelle Zahlungsverhalten kontinuierlich überwachen. Bei Lieferungen an unsere Kunden verlangen wir Sicherheiten abhängig vom Volumen sowie der Kunden- und Länderbonität und werten zudem historische Daten unserer bisherigen Geschäftsbeziehungen aus, um Zahlungsausfälle in der Zukunft zu vermeiden. SMA legt für jeden Kunden ein Standardkreditlimit fest, das sich nach dem Umsatz der vergangenen zwölf Monate, dem Marktwachstumsfaktor und den vereinbarten Zahlungsbedingungen richtet. Ist zu erwarten, dass das so ermittelte Kreditlimit für die zukünftige Geschäftsbeziehung nicht ausreicht, überprüfen wir, ob der Kunde Sicherheiten stellen muss oder ob wir das verbleibende Risiko akzeptieren. Zur Deckung möglicher Zahlungsausfälle hat SMA zudem eine Warenkreditversicherung abgeschlossen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr waren die Forderungslaufzeiten weitestgehend stabil, SMA hat durch das effektive Debitoren- bzw. Kundenkredit-Management keine wesentlichen Ausfälle erleiden müssen. Der Vorstand von SMA sieht in der konsequenten Umsetzung des Debitoren-Managements das größte Potenzial zur Senkung des Risikos eines Forderungsausfalls. Dabei stellt das zentrale Commercial Project Management an den Standorten in den USA und in Deutschland bei SMA eine weitere wirksame Maßnahme zur Risikovermeidung bzw. -minimierung im wichtigen Projektgeschäft dar. Dabei werden systematisch alle risikobehafteten Projektverträge einer rechtlichen und kaufmännischen Risikobeurteilung unterzogen. Auf dieser Grundlage werden zusammen mit dem Vertrieb und Kunden für SMA risikoträchtige Vereinbarungen über zusätzliche finanzielle Sicherheiten oder Vertragsanpassungen mitgitiert. Verbleibende Projektrisiken werden dabei grundsätzlich von den Leitern der Business Units sowie vom Vorstand gesondert beurteilt und freigegeben, sofern diese Risiken in einem angemessenen Verhältnis stehen. Aufgrund der Ausweitung der Geschäftstätigkeit im Service (z. B. O&M-Geschäft) ist beschlossen worden, dieses Projektrisikomanagement auch auf den Service zu übertragen.

Compliance-Risiken

Basierend auf unserer auch durch die Marktkonsolidierung stärker werdenden maßgeblichen Stellung am Markt als Technologie- und Innovationsführer sowie dem stetig zunehmenden internationalen Geschäft, ergeben sich vielfältige steuerrechtliche, marken-, patent-, wettbewerbs-, kartell- und umweltrechtliche Risiken.

Es besteht die Gefahr, dass SMA in ein rechtswidriges Geschäftsverhalten involviert werden kann oder einzelne Mitarbeiter gegen die SMA Geschäftsgrundsätze und Richtlinien verstoßen. Hierzu zählt insbesondere das Risiko von Korruption und Betrug; die Auswirkungen können auf die Entwicklung von SMA nicht unerheblich sein.

Group Compliance hat weltweit die SMA Geschäftsgrundsätze und Richtlinien erlassen, um dem Risiko zu begegnen. Hieraus abgeleitet wurden grundlegende Arbeitsabläufe und -prozesse, die weltweit implementiert wurden. Jeder Mitarbeiter ist daher verpflichtet, im Rahmen seiner Tätigkeit für SMA ethisch korrekt und gemäß den Gesetzen und Bestimmungen des jeweiligen Rechtssystems des Landes zu handeln. Diese Regelungen und Verpflichtungen wurden durch weltweite verbindliche Geschäftsgrundsatztrainings gefestigt. Zu weiteren Erläuterungen wird an dieser Stelle auf die Ausführungen zu Corporate Social Responsibility im Konzernlagebericht verwiesen.

Siehe Corporate
Social Responsibility
Seite 51 ff.

EXPORTRISIKEN

Infolge der zunehmenden Internationalisierung und eines Auslandsanteils von nahezu 90 Prozent ergeben sich für SMA in Zukunft verstärkt Risiken aus der Im- und Exportabwicklung von Material und Dienstleistungen sowie fertigen Erzeugnissen. SMA muss die rechtlichen Anforderungen für Importe aus und Exporte in viele Länder erfüllen, um so einerseits wettbewerbsfähig zu bleiben und andererseits auch die Wünsche der zunehmend internationalen Kunden zu erfüllen. Im Zusammenhang mit der Lieferung von Fertigungsteilen von Deutschland in die ausländischen Produktionsstandorte entstehen zollrechtliche Risiken für SMA.

Verstöße gegen diese Handelsbeschränkungen und zollrechtlichen Vorschriften unterliegen auch erheblichen Strafen und können für SMA zu Reputationsschäden führen. SMA achtet darauf, die zollrechtlichen und exportkontrollrechtlichen Vorschriften und insbesondere die Handelsbeschränkungen einzuhalten. Darüber hinaus überwacht SMA zielgerichtet die handels- und zollrechtlichen Verpflichtungen mittels eines IT-Systems, wodurch sich das Risiko eines potenziellen Verstoßes reduziert.

Durch die weltweite Geschäftstätigkeit und einen im Vergleich zum Vorjahr noch einmal um über zehn Prozent gestiegenen Auslandsanteil am Umsatz unterliegt SMA vielfältigen steuerlichen Gesetzen und Regelungen im Ausland. Änderungen der Steuergesetze im In- und Ausland könnten sich auf die steuerlichen Positionen der SMA Gruppe auswirken. Neben Änderungen der gesetzlichen Regelungen können auch die Beurteilung und Auslegung komplexer steuerlicher Regelungen, wie zum Beispiel die der Transferpreise, unsere Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage beeinflussen. Wir arbeiten daher eng in den einzelnen Ländern mit Steuerberatungsgesellschaften zusammen, um Risiken zu identifizieren, und führen in regelmäßigen Abständen Audits durch.

KARTELLRECHT

Vorrangiges Ziel der Anstrengung ist es, kartellrechtliche Risiken von vornherein zu reduzieren. Zu diesem Zweck hat Group Compliance eine Kartellrechtsrichtlinie erlassen. Die Richtlinie gibt für alle wesentlichen Geschäftssituationen klare Dos und Don'ts vor. Zudem müssen sämtliche Mitarbeiter innerhalb vorgeschriebener Fristen an Kartellrechtstrainings teilnehmen.

RISIKEN AUS DEM VERSTOSS GEGEN DAS DATENSCHUTZRECHT

Es besteht das Risiko, dass bei der Datenverarbeitung von Anlagenbetreibern nicht mit der notwendigen Sorgfalt agiert wird und beispielsweise Daten für Cross-Promotion-Zwecke verarbeitet werden. Risiken beinhaltet zudem die immer weitere Verbreitung findende Speicherung und Verarbeitung von Daten mithilfe sogenannter „Cloud“-Lösungen, deren datenschutzrechtliche Zulässigkeit umstritten ist. Vor dem Hintergrund des sich verändernden Geschäftsumfeldes und der notwendigen Erschließung neuer Vertriebskanäle gewinnt dieses Risiko zunehmend an Bedeutung.

SMA begegnet den datenschutzrechtlichen Risiken durch eine gezielte Aufklärung der Mitarbeiter, die personenbezogene Daten verarbeiten, und die Überwachung aller Projekte, in denen personenbezogene Daten von Anlagenbetreibern verarbeitet werden, durch den betrieblichen Datenschutzbeauftragten. Bei gegebenenfalls abzuschließenden Vereinbarungen mit Dritten werden die notwendigen datenschutzrechtlichen Klauseln, unter Beachtung der EU-Vorgaben, eingesetzt.

UMWELTRISIKEN

SMA verwendet bei der Produktion in geringem Umfang Gefahrstoffe, die grundsätzlich ein Umweltrisiko darstellen. Umfassende Maßnahmen in der Produktion und im Qualitätsmanagement sorgen für eine umweltschonende Herstellung der SMA Produkte und gewährleisten die Einhaltung aller umweltrechtlichen Vorschriften. Zudem hat sich SMA gegen bestimmte Umweltrisiken abgesichert. Zu weiteren Erläuterungen wird an dieser Stelle auf die Ausführungen Corporate Social Responsibility im Konzernlagebericht verwiesen.

Siehe Corporate
Social Responsibility
Seite 51 ff.

GESAMTAUSSAGE ZUR RISIKOSITUATION DES KONZERNS

Basierend auf unserem Risikomanagementsystem, schätzen wir die Gesamtsituation über die Risiken der künftigen Entwicklung der SMA weiterhin als beherrschbar ein. Allerdings sind auf Basis der gegenwärtigen Bewertung Einzelrisiken nach wie vor zu erkennen, die vor allem bei gleichzeitigem Eintreten die Geschäftsentwicklung wesentlich beeinträchtigen können, sollten die strategischen Ziele und die geplanten Maßnahmen verfehlt werden. Das Risikoprofil hat sich im Vergleich zum Vorjahr verbessert. Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat SMA im Zuge einer Transformation die Fixkosten nachhaltig gesenkt. Durch neue Produkte konnten zudem die variablen Kosten effektiv reduziert werden. Die weitere Internationalisierung der Vertriebsaktivitäten soll darüber hinaus maßgeblich zur Sicherung des aktuellen Umsatzniveaus beitragen. Dieses Maßnahmenbündel führt im Ergebnis dazu, dass die operative und finanzielle Flexibilität bei gleichbleibenden Umsätzen die Ergebnissituation positiv beeinflussen wird.

Darüber hinaus ergreift SMA weitere Maßnahmen, um den beschriebenen Risiken zu begegnen und die potenziellen negativen Auswirkungen so gering wie möglich zu halten. Unser Ziel ist es daher, das Risiko- und Chancenmanagementsystem weiter zu optimieren, um potenzielle Risiken noch schneller zu erkennen und ihnen entgegenwirken zu können, sowie die sich bietenden Chancen zu nutzen.

PROGNOSEBERICHT

Gesamtwirtschaftliche Situation: Weltwirtschaftswachstum verliert an Dynamik

Der Internationale Währungsfonds (IWF) sieht die Weltwirtschaft weiterhin im Wachstums-Modus, wenngleich sich das Bild zunehmend eintrübt. Hintergrund ist zum einen, dass die entwickelten Volkswirtschaften nur moderat wachsen. Zum anderen wachsen die Schwellenländer, die laut IWF 70 Prozent des weltweiten Wachstums ausmachen, weniger stark als ursprünglich erwartet. In seiner Aktualisierung des World Economic Outlook (WEO) vom 19. Januar 2016 stellt der IWF für das laufende Jahr ein globales Wachstum von 3,4 Prozent in Aussicht (2015: 3,1 Prozent). Das sind 0,2 Prozentpunkte weniger als in der Oktober-Prognose. Die größten Risiken sieht der IWF derzeit in der Wachstumsverlangsamung in China und der geldpolitischen Straffung in den USA, gepaart mit einem starken Dollar. Hinzu kommen der niedrige Ölpreis sowie die Gefahr einer möglichen Eskalation der bestehenden geopolitischen Spannungen, so der IWF.

Anhaltend positive Signale, wenngleich auf niedrigem Niveau, sehen die Ökonomen des IWF im Euroraum. Hier schätzen sie die Lage sogar etwas optimistischer ein als im Oktober. Das erwartete Wachstum für 2016 hoben sie um 0,1 Prozentpunkte auf 1,7 Prozent an (2015: 1,5 Prozent). Spanien führt die Entwicklung mit erwarteten 2,7 Prozent (2015: 3,2 Prozent) weiterhin an, gefolgt von Deutschland mit 1,7 Prozent (2015: 1,5 Prozent).

Die US-Konjunktur sieht der IWF mit 2,6 Prozent (2015: 2,5 Prozent) immer noch im Aufwärtstrend, korrigierte seine Prognose jedoch leicht um 0,2 Prozentpunkte nach unten. Die USA stünden vor Herausforderungen wegen der relativen Stärke des Dollar, die sich negativ auf die Handelsbilanz auswirke, so der IWF. Sollte dies nicht erfolgreich bewältigt werden, „könnte das globale Wachstum entgleisen“. Auch deshalb rät der Fonds zur Vorsicht, was weitere geldpolitische Schritte der US-Notenbank betrifft.

Ein stärkerer Dollar wirkt zudem negativ auf die überschuldeten Schwellenländer, da es so für diese Länder teurer wird, ihre in Dollar ausstehenden Schulden zurückzuzahlen. Der IWF revidierte daher seine Wachstumsaussichten für die Schwellenländer um 0,2 Prozentpunkte auf 4,3 Prozent (2015: 4,0 Prozent). Am deutlichsten senkte er seine Prognose für Brasilien. Die größte Volkswirtschaft Lateinamerikas dürfte 2016 demnach um 3,5 Prozent und damit um 2,5 Prozentpunkte mehr als bisher erwartet schrumpfen (2015: -3,8 Prozent).

Für China rechnet der IWF 2016 dagegen unverändert mit einer Wachstumsabschwächung auf 6,3 Prozent (2015: 6,9 Prozent). Positivere Signale sieht der Fonds in Japan, wo sich das Wachstum 2016 mit 1,0 Prozent (2015: 0,6 Prozent) festigen wird. Als unterstützend wertet der IWF hier steigende Steuereinnahmen, den niedrigen Ölpreis, weiterhin entspannte Finanzierungsbedingungen und steigende Einkommen.

Künftige wirtschaftliche Rahmenbedingungen in der Photovoltaikindustrie

Historisches Klimaabkommen als Treiber für Erneuerbare Energien

Die Experten der Internationalen Energieagentur (IEA) bestätigen in ihren jüngsten Studien, dass die weltweite Bedeutung der Erneuerbaren Energien in den nächsten Jahren trotz der niedrigen Ölpreise stetig zunehmen wird.

Neuen Schub gab hier im Berichtszeitraum insbesondere das Ergebnis des Weltklimagipfels im Dezember 2015 in Paris. Die IEA wertet das Abkommen als historischen Meilenstein für den Energiesektor. Es werde die Transformation der Energieversorgungsstrukturen beschleunigen und zu mehr Investitionen in saubere Technologien führen. Dabei werde neben den Industrieländern insbesondere den schnell wachsenden Schwellenländern in Südamerika, Afrika und Asien eine wachsende Bedeutung zukommen.

In ihrem World Energy Outlook vom November 2015 geht die IEA davon aus, dass im Jahr 2040 rund zwei Drittel der Investitionen in neue Kraftwerke in Erneuerbare Energien fließen. Die positive Entwicklung insbesondere der Solarenergie machen Daten der Experten von Bloomberg New Energy Finance deutlich. Demnach soll Solarenergie 2030 rund 40 Prozent der neu zugebauten Stromkapazitäten ausmachen – und damit den mit Abstand größten Zuwachs verzeichnen.

Die positive Entwicklung der Erneuerbaren Energien wird von verschiedenen Trends getragen. Dazu gehört die Regionalisierung der Stromversorgung: Immer mehr Haushalte, Städte und Unternehmen möchten sich unabhängiger von Energieimporten und steigenden Energiekosten machen. Einhergehend damit steigt der Bedarf an Energiespeichern im privaten, gewerblichen und industriellen Umfeld. Energie wird außerdem zunehmend über intelligente Netze („Smart Grids“) geteilt, um die Stromnachfrage zu steuern, Verbrauchsspitzen zu vermeiden und die Netze zu entlasten. Zu einer wichtigen Säule dieser neuen Energieversorgungsstrukturen zählt voraussichtlich in einigen Jahren die Elektromobilität. Die Integration von E-Fahrzeugen kann helfen, den Eigenverbrauch von Erneuerbaren Energien zu erhöhen und Schwankungen im Stromnetz auszugleichen.

Weltweiter Photovoltaikmarkt wächst weiter

Die Photovoltaik hat sich in den vergangenen Jahren zunehmend als wettbewerbsfähig erwiesen. In immer mehr Weltregionen ist Solarstrom inzwischen kostengünstiger als konventioneller Strom. Das bereitet mittel- bis langfristig den Weg für ein Wachstum der Branche auch ohne Förderung. Aktuell und in Zukunft geht es darum, verschiedene Technologien intelligent miteinander zu verknüpfen, Lösungen zur Zwischenspeicherung der erzeugten Energie anzubieten und so eine verlässliche Stromversorgung auf Basis Erneuerbarer Energien zu gewährleisten.

Für 2016 rechnet der SMA Vorstand mit weltweiten PV-Neuinstallationen von 60 GW. Das entspricht einem Wachstum um mehr als 18 Prozent im Vergleich zu 2015. Der Preisdruck wird in allen Marktsegmenten und Regionen hoch bleiben. Das Investitionsvolumen für Wechselrichter-Technologie wird sich nach Schätzungen des SMA Vorstands 2016 weltweit auf 4,9 Mrd. Euro erhöhen (2015: 4,7 Mrd. Euro).

Entwicklung in EMEA uneinheitlich

Nach Schätzungen des SMA Vorstands werden sich die europäischen Solarmärkte 2016 rückläufig entwickeln. Der Nachfragerückgang geht insbesondere von den Märkten Großbritannien und Frankreich aus. Das Marktwachstum im Mittleren Osten und den afrikanischen Ländern wird nach Einschätzung des SMA Vorstands den erwarteten Nachfragerückgang in Europa überkompensieren. Insgesamt rechnet der SMA Vorstand in der Region Europa, Mittlerer Osten und Afrika (EMEA) mit einer neu installierten Leistung von etwa 10 GW. Das entspricht einem Wachstum um etwa 6 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Das Investitionsvolumen in Wechselrichter-Technologie legt nach eigenen Schätzungen mit voraussichtlich 1,1 Mrd. Euro (2015: 1,0 Mrd. Euro) leicht zu. In der Region dominieren die Marktsegmente Utility und Commercial die Nachfrage. Kleine Solarstromsysteme (Residential) werden voraussichtlich erst mit der stärkeren Verbreitung von Speicherlösungen in Europa wieder an Bedeutung gewinnen.

Positive Entwicklung in Nord- und Südamerika sowie Asien-Pazifik

Starke Wachstumsimpulse erwartet der SMA Vorstand weiterhin von den nordamerikanischen Märkten. Hier dürfte sich aufgrund der Verlängerung von Steueranreizprogrammen in den USA die Nachfrage weiterhin positiv entwickeln. Die südamerikanischen Solarmärkte stehen noch am Anfang ihrer Entwicklung, weisen jedoch mittelfristig ebenfalls Wachstumspotenzial auf. Insgesamt erhöht sich nach SMA Schätzungen 2016 die neu installierte Leistung in der Region Americas um 53 Prozent auf 14 GW. Das Investitionsvolumen in Wechselrichter-Technologie sollte bei 1,5 Mrd. Euro (2015: 1,2 Mrd. Euro) liegen. In der Region Americas machen solare Großkraftwerke (Utility) den Löwenanteil der Nachfrage aus. Der SMA Vorstand rechnet daneben auch mit attraktiven Wachstumsraten in den Marktsegmenten Commercial und Residential.

Zu den wichtigsten Märkten in der Region Asien-Pazifik zählen Japan, China und Indien. Die chinesische Regierung hat ihr PV-Zubauziel bis 2020 jüngst von 100 GW auf 150 GW erhöht. Indien verfolgt ein ähnlich ambitioniertes Zubauziel von 100 GW bis 2022. Da die installierte Leistung sowohl in China als auch in Indien bislang deutlich unter den Zielwerten liegt, rechnet der SMA Vorstand mittelfristig mit hohen Wachstumsraten in diesen Regionen. Das Preisniveau in Indien liegt nur leicht über dem Niveau von China. Die Marktstrukturen ermöglichen jedoch im Gegensatz zum chinesischen Markt den fairen Wettbewerb. Für 2016 rechnet der SMA Vorstand in der Region Asien-Pazifik mit Neuinstallationen von 36 GW (2015: 32 GW). Durch das sehr niedrige Preisniveau in China und Indien wird das Investitionsvolumen in Wechselrichter-Technologie in der asiatisch-pazifischen Region voraussichtlich ca. 2,4 Mrd. Euro betragen (2015: 2,5 Mrd. Euro). Auch in dieser Region beherrscht 2016 der hohe Anteil der solaren Großprojekte die Nachfrage. Mittelgroße und kleine Solarstromanlagen gewinnen mittelfristig an Bedeutung.

Wachstumsmarkt Energiemanagement

Innovative Systemtechnologien, die Solarstrom zwischenspeichern und das Energiemanagement von privaten Haushalten sowie Gewerbebetrieben übernehmen, bieten aus Sicht des SMA Vorstands attraktive Geschäftsmöglichkeiten und werden zukünftig an Bedeutung gewinnen. Wesentliche Gründe dafür sind steigende Preise für konventionellen Haushaltsstrom sowie der Wunsch vieler Privathaushalte und Unternehmen, die Energiewende mit einem Beitrag zur nachhaltigen und dezentralen Energieversorgung voranzutreiben. Insbesondere in den europäischen Märkten, den USA und Japan dürfte die Nachfrage nach Lösungen zur Steigerung des Eigenverbrauchs von Solarstrom anziehen. Für 2016 rechnet der SMA Vorstand mit einem Wachstum des noch recht jungen Markts um mehr als 30 Prozent auf ca. 0,4 Mrd. Euro. Dieser Wert ist bereits in den genannten Schätzungen zur Entwicklung des Gesamtmarkts für Wechselrichter-Technologie enthalten. Positive Wachstumsimpulse gehen auch von der Elektromobilität aus. Durch die Vernetzung mit Solarstromsystemen ergeben sich neue Geschäftsmodelle und ein hoher Kundennutzen.

Attraktive Geschäftsmöglichkeiten für PV-Diesel-Hybridssysteme

Attraktive Geschäftsmöglichkeiten für PV-Diesel-Hybridssysteme ergeben sich in vielen Ländern Südamerikas, des Mittleren Ostens, der Region Asien-Pazifik und Afrikas. In diesen Ländern steigt mit zunehmendem Wohlstand der Energiebedarf erheblich. Insbesondere in Regionen ohne Netzanbindung sind skalierbare Lösungen zur Stromversorgung gefragt. Dank intelligenter Systemtechnik lässt sich die Photovoltaik sehr gut in bereits bestehende Dieselnetze integrieren. Die Entwicklung des Geschäfts mit PV-Diesel-Hybridssystemen vollzieht sich aufgrund der technischen Komplexität sowie eingeschränkter Finanzierungsmöglichkeiten jedoch langsamer als in den geförderten Solarmärkten. Zudem wirkt sich der niedrige Ölpreis negativ auf die Nachfrage aus. Die mittelfristigen Perspektiven sind weiterhin gut.

Gesamtaussage des Vorstands zur voraussichtlichen Entwicklung der SMA Gruppe

Die nachfolgenden Aussagen zur künftigen Entwicklung der SMA Gruppe beruhen auf den Einschätzungen des SMA Vorstands und auf den zuvor dargestellten Erwartungen an die Entwicklung der weltweiten Photovoltaikmärkte. Die SMA Gruppe ist seit 1. Januar 2015 funktional organisiert. In dieser neuen Organisation übernehmen die Business Units Residential, Commercial, Utility und Service die Geschäftsverantwortung und steuern die Entwicklung, den Vertrieb und Operations. Die Geschäftsbereiche Railway Technology, Zeversolar sowie die Business Unit Off-Grid and Storage werden unter Übrige Geschäftsfelder zusammengefasst. Der Prognosebericht basiert auf der beschriebenen Berichtsstruktur.

Die Umsatz- und Ergebnissituation von SMA hängt vom Marktanteil, der Preisdynamik und der Entwicklung des Weltmarkts ab. Mit Blick auf die starken Nachfrageschwankungen in der Solarindustrie hat der Vorstand im Berichtszeitraum eine umfassende Unternehmenstransformation durchgeführt und damit die finanzielle und operative Flexibilität von SMA deutlich erhöht. Dadurch kann das Unternehmen besser auf die sprunghafte Marktentwicklung reagieren und auch bei niedrigeren Umsätzen als bisher Gewinne erwirtschaften.

Vorstand erwartet deutliche Ergebnissteigerung

Am 29. Januar 2016 veröffentlichte der SMA Vorstand die Umsatz- und Ergebnisprognose für das Geschäftsjahr 2016. Sie sieht bei einem Umsatz von 950 Mio. Euro bis 1.050 Mio. Euro eine deutliche Steigerung des operativen Ergebnisses (EBIT) auf 80 Mio. Euro bis 120 Mio. Euro vor. Damit einhergehend prognostiziert der Vorstand ein EBITDA von voraussichtlich 150 Mio. Euro bis 190 Mio. Euro. Der Vorstand plant für 2016 Investitionen in Höhe von 35 Mio. Euro bis 45 Mio. Euro (2015: 50,6 Mio. Euro). SMA ist bestens positioniert, um in allen Marktsegmenten und Regionen von der weiteren Entwicklung im Energieversorgungssektor zu profitieren. Mit der zunehmenden Digitalisierung der Energiewirtschaft werden neue Geschäftsmodelle entstehen, für die das Unternehmen bereits neue technologische Lösungen und Dienstleistungsangebote entwickelt hat. Neben der Bereitstellung von Daten zur besseren Prognostizierbarkeit von Solarstromerzeugung und -verbrauch ist die Integration von Batteriespeichern ein weiteres wichtiges Zukunftsthema. SMA hat sich hier bereits frühzeitig in Stellung gebracht.

Entwicklung der Segmente

Nach Schätzungen des Vorstands wird die Business Unit Residential mit 190 Mio. Euro bis 210 Mio. Euro mehr als 20 Prozent des Umsatzes der SMA Gruppe ausmachen (2015: 252,7 Mio. Euro; 25,3 Prozent des Gruppenumsatzes). Das Portfolio der Business Unit Residential umfasst Mikro-Wechselrichter und einphasige String-Wechselrichter mit dem Markennamen Sunny Boy, die dreiphasigen Wechselrichter im unteren Leistungsbereich bis 12 kW mit dem Markennamen Sunny Tripower, Energiemanagementlösungen, Speichersysteme sowie Kommunikationsprodukte und Zubehör. Einen hohen Anteil am Umsatz der Business Unit Residential haben die Sunny Boy-Wechselrichter mit einer Leistung von 1,5 kW bis 5 kW. Wichtigste Absatzregionen bleiben Europa, Nordamerika, Australien und Japan. Die Business Unit Residential wird voraussichtlich aufgrund neu eingeführter Produkte in wichtigen Absatzmärkten und deutlich reduzierter Fixkosten ein positives Ergebnis im einstelligen Millionenbereich erzielen.

Das Portfolio der Business Unit Commercial umfasst unter anderem die dreiphasigen Wechselrichter der Marke Sunny Tripower mit Leistungen von mehr als 12 kW sowie ganzheitliche Energiemanagementlösungen für mittelgroße Solarkraftanlagen und sonstiges Zubehör. Für die Business Unit Commercial prognostiziert der SMA Vorstand 2016 einen Umsatz zwischen 190 Mio. Euro und 210 Mio. Euro. Damit wird die Business Unit voraussichtlich mehr als 20 Prozent des Gruppenumsatzes ausmachen (2015: 207,4 Mio. Euro; 20,7 Prozent des Gruppenumsatzes). Wesentlicher Umsatzträger werden die Sunny Tripower mit einer Leistung ab 25 kW sein. Zu den Hauptabsatzmärkten zählen die USA, Japan, Europa, Australien und Indien. Die Business Unit Commercial hat ebenfalls die Fixkostenstruktur verbessert. Verbunden mit dem Umsatzwachstum aus kostenoptimierten Produkten für wichtige Absatzregionen, rechnet der SMA Vorstand 2016 für die Business Unit Commercial mit einem ausgeglichenen operativen Ergebnis, kann aber einen Verlust im einstelligen Millionenbereich nicht ausschließen.

Mit einem prognostizierten Umsatz von 430 Mio. Euro bis 470 Mio. Euro trägt die Business Unit Utility voraussichtlich mehr als 40 Prozent zum Gruppenumsatz bei (2015: 416,0 Mio. Euro; 41,6 Prozent des Gruppenumsatzes). Das Produkt- und Leistungsportfolio der Business Unit umfasst neben den Zentral-Wechselrichtern mit ihren Netzdienstleistungs- und Überwachungsfunktionen auch die Mittel- und Hochspannungstechnik sowie Zubehör. Der Umsatz wird 2016 maßgeblich von der im Berichtszeitraum eingeführten neuen Zentral-Wechselrichter-Generation mit einer Leistung von bis zu 2,5 MW getragen. Nordamerika ist mit Abstand der wichtigste Absatzmarkt, gefolgt von Japan, Indien und Chile. Für die Business Unit Utility rechnet der Vorstand aufgrund des weiteren Umsatzwachstums und der verbesserten Kostenstruktur mit einem deutlich positiven Ergebnis im oberen zweistelligen Millionenbereich.

Das Servicegeschäft wird 2016 weiter von der hohen Anzahl der Inbetriebnahmen der Business Units Utility und Commercial profitieren. Zusätzlich erwarten wir neue Abschlüsse bei langfristigen Service- und Wartungsverträgen. Der Vorstand geht für 2016 im Service von einem Umsatz von mehr als 55 Mio. Euro aus. Die Business Unit Service wird aufgrund des Umsatzwachstums ein positives Ergebnis im unteren zweistelligen Millionenbereich erzielen.

Für die unter Übrige Geschäftsfelder zusammengefassten Geschäftsbereiche Railway Technology, Zeversolar sowie die Business Unit Off-Grid and Storage rechnet der SMA Vorstand mit einem Umsatz von 85 Mio. Euro bis 100 Mio. Euro. Die Geschäftsbereiche werden voraussichtlich aufgrund des eher moderaten Umsatzwachstums ein ausgeglichenes Ergebnis erwirtschaften.

SMA geht gestärkt aus dem Strukturwandel der Branche hervor

SMA wird die Strategie nicht verändern und weiterhin als Spezialist ganzheitliche Lösungen für alle attraktiven Solarmärkte, alle Modultechnologien und alle Leistungsklassen anbieten. Wir haben unsere Marktstellung im Berichtsjahr erneut ausgebaut. SMA ist nach einer Studie von IHS (September 2015) weiterhin klarer Weltmarktführer. Die Niedrigpreissegmente bedienen wir erfolgreich mit technologisch einfachen Produkten der Zweitmarke Zeversolar. Neben dem Produktgeschäft baut SMA den Bereich der Servicedienstleistungen aus. Inzwischen haben uns Kunden in Europa und Nordamerika die Betriebsführung und Wartung von solaren Kraftwerken mit einer Leistung von rund 1,4 GW übertragen. Das Erfolg versprechende Geschäft der PV-Diesel-Hybridanwendungen und der Off-Grid-Anwendungen erschließen wir systematisch mit spezialisierten Teams. Durch die kontinuierliche Prozessverbesserung, unsere globalen Einkaufs- und Logistikstrukturen sowie die konsequente Nutzung der Synergien mit Danfoss haben wir unsere Wettbewerbsfähigkeit effektiv erhöht.

Durch die bewusste Technologieorientierung, die konsequente Internationalisierung und die rasche Umsetzung der Unternehmenstransformation geht SMA gestärkt aus dem jahrelangen Strukturwandel der Solarbranche hervor. Wir sind flexibel aufgestellt, haben eine niedrige Gewinnschwelle und verfügen über eine solide Finanzstruktur. Auf diesen Stärken werden wir aufbauen und Produktlösungen konzipieren, die eine dezentrale Energieversorgung auf Basis Erneuerbarer Energien ermöglichen. Darüber hinaus werden wir konsequent Chancen nutzen, die sich aus neuen Geschäftsmodellen im Zuge der Digitalisierung der Energiewirtschaft ergeben. SMA zeichnet sich durch eine einzigartige Unternehmenskultur und engagierte Mitarbeiter aus, die ihren entscheidenden Beitrag für den Unternehmenserfolg leisten.

Niestetal, 3. März 2016

SMA Solar Technology AG
Der Vorstand

KONZERNABSCHLUSS

104	_____ Gewinn- und Verlustrechnung SMA Konzern	143	_____ 22. Eigenkapital
105	_____ Gesamtergebnisrechnung SMA Konzern	144	_____ 23. Rückstellungen
106	_____ Bilanz SMA Konzern	145	_____ 24. Finanzverbindlichkeiten
107	_____ Kapitalflussrechnung SMA Konzern	146	_____ 25. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen
108	_____ Eigenkapitalveränderungsrechnung SMA Konzern	146	_____ 26. Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten
		146	_____ 27. Übrige Verbindlichkeiten (ohne sonstige finanzielle Verbindlichkeiten)
110	_____ Anhang SMA Konzern	147	_____ 28. Zusätzliche Angaben zu den Finanzinstrumenten
110	_____ 1. Grundlagen	151	_____ 29. Verpflichtungen aus Leasingverhältnissen und sonstige finanzielle Verpflichtungen
111	_____ 2. Konsolidierung	151	_____ 30. Haftungsverhältnisse
115	_____ 3. Bilanzierungsmethoden und Neuerungen der Rechnungslegungsvorschriften		
126	_____ 4. Unternehmenszusammenschlüsse	152	_____ Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung SMA Konzern
126	_____ 5. Segmentberichterstattung	152	_____ 31. Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit
131	_____ Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung SMA Konzern	152	_____ 32. Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit
131	_____ 6. Herstellungskosten des Umsatzes	153	_____ 33. Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit
131	_____ 7. Vertriebskosten	153	_____ 34. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente
132	_____ 8. Forschungs- und Entwicklungskosten		
132	_____ 9. Allgemeine Verwaltungskosten	154	_____ Sonstige Erläuterungen
133	_____ 10. Sonstige betriebliche Erträge	154	_____ 35. Ereignisse nach dem Abschlussstichtag
133	_____ 11. Sonstige betriebliche Aufwendungen	154	_____ 36. Beziehungen zu nahestehenden Personen und Unternehmen
134	_____ 12. Leistungen an Arbeitnehmer und Zeitarbeitskräfte	157	_____ 37. Zielsetzungen und Methoden des Finanzrisikomanagements
134	_____ 13. Finanzergebnis	159	_____ 38. Honorare des Abschlussprüfers
135	_____ 14. Ertragsteuern	160	_____ 39. Erklärung gemäß § 161 AktG zum Deutschen Corporate Governance Kodex
137	_____ 15. Ergebnis je Aktie	160	_____ 40. Konzernabschluss
138	_____ Erläuterungen zur Bilanz SMA Konzern	161	_____ Versicherung der gesetzlichen Vertreter
138	_____ 16. Immaterielle Vermögenswerte	162	_____ Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers
140	_____ 17. Sachanlagen		
141	_____ 18. Vorräte		
142	_____ 19. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und übrige Forderungen		
143	_____ 20. Sonstige finanzielle Vermögenswerte		
143	_____ 21. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		

Gewinn- und Verlustrechnung SMA Konzern

in TEUR	Anhang	2015	2014
Umsatzerlöse	5	999.638	805.430
Herstellungskosten des Umsatzes	6	785.687	672.384
Bruttoergebnis vom Umsatz		213.951	133.046
Vertriebskosten	7	56.368	64.893
Forschungs- und Entwicklungskosten	8	67.659	88.159
Allgemeine Verwaltungskosten	9	60.971	80.583
Sonstige betriebliche Erträge	10	47.315	32.754
Sonstige betriebliche Aufwendungen	11	41.955	97.017
Operatives Ergebnis (EBIT)		34.313	-164.852
Finanzielle Erträge		1.944	3.023
Finanzielle Aufwendungen		6.946	6.116
Finanzergebnis	13	-5.002	-3.093
Ergebnis vor Ertragsteuern		29.311	-167.945
Ertragsteuern	14	15.061	11.367
Konzernergebnis		14.250	-179.312
davon auf andere Gesellschafter entfallend		-53	-289
davon den Aktionären der SMA AG zustehend		14.303	-179.023
Ergebnis je Aktie, unverwässert (EUR)	15	0,41	-5,16
Ergebnis je Aktie, verwässert (EUR)	15	0,41	-5,16
Anzahl der Stammaktien (in tausend Stück)		34.700	34.700

Gesamtergebnisrechnung SMA Konzern

in TEUR	Anhang	2015	2014
Konzernergebnis		14.250	-179.312
Veränderung des beizulegenden Zeitwerts von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten		0	80
Ertragsteuern		0	-24
Veränderung des im Eigenkapital erfassten Betrags¹ (zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte)		0	56
Unrealisierte Gewinne (+) / Verluste (-) aus der Währungsumrechnung ausländischer Tochtergesellschaften		4.100	5.339
Veränderung des im Eigenkapital erfassten Betrags¹ (Währungsumrechnung)		4.100	5.339
Gesamtergebnis¹		18.350	-173.917
davon auf andere Gesellschafter entfallend		-53	-287
davon den Aktionären der SMA AG zustehend		18.403	-173.630

¹ Alle Posten des sonstigen Ergebnisses können möglicherweise in die Gewinn- und Verlustrechnung umgliedert werden.

Bilanz SMA Konzern

in TEUR	Anhang	31.12.2015	31.12.2014
Langfristige Vermögenswerte			
Immaterielle Vermögenswerte	16	91.299	89.814
Sachanlagen	17	294.584	323.332
Sonstige Finanzanlagen		5	5
Sonstige finanzielle Vermögenswerte (Gesamt)	20	2.788	2.622
— Mietsicherheiten		2.788	2.622
Latente Steuern	14	84.830	72.497
		473.506	488.270
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte	18	146.131	203.168
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	19	180.043	159.617
Sonstige finanzielle Vermögenswerte (Gesamt)	20	124.369	108.393
— Zahlungsmitteläquivalente über 3 Monate Laufzeit und Asset Management		97.655	82.497
— Mietsicherheiten und als Sicherheiten hinterlegte Barmittel		24.260	22.720
— Übrige sonstige finanzielle Vermögenswerte		2.454	3.176
Forderungen gegen Finanzbehörden (Gesamt)		24.689	24.776
— Ertragsteuern	14	3.879	12.576
— Umsatzsteuer	19	20.810	12.200
Übrige Forderungen	19	11.545	12.056
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	21	200.180	183.988
		686.957	691.998
Gesamtvermögen		1.160.463	1.180.268
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital		34.700	34.700
Kapitalrücklage		119.200	119.200
Gewinnrücklagen		416.334	398.075
Eigenkapital der Aktionäre der SMA Solar Technology AG		570.234	551.975
Anteile anderer Gesellschafter		-26	-13
	22	570.208	551.962
Langfristiges Fremdkapital			
Rückstellungen ¹	23	86.939	87.119
Finanzverbindlichkeiten ²	24	27.135	42.840
Übrige Verbindlichkeiten (Gesamt)		142.587	129.925
— Abgrenzungsposten für verlängert Garantien	27	134.763	121.163
— Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	26	1.412	2.996
— Verbleibende übrige Verbindlichkeiten	27	6.412	5.766
Latente Steuern	14	24.402	24.343
		281.063	284.227
Kurzfristiges Fremdkapital			
Rückstellungen ¹	23	83.097	126.059
Finanzverbindlichkeiten ²	24	19.788	26.515
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	25	103.134	111.773
Ertragsteuerverbindlichkeiten	14	9.942	14.583
Übrige Verbindlichkeiten ¹ (Gesamt)		93.231	65.149
— Personalbereich	27	23.314	22.832
— Erhaltene Anzahlungen	27	22.961	15.427
— Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (Kundenboni etc.)	26	21.846	10.869
— Verbleibende übrige Verbindlichkeiten	27	25.110	16.021
		309.192	344.079
Gesamtkapital		1.160.463	1.180.268
Gesamtliquidität (in Mio. Euro)		325	287
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente + Zahlungsmitteläquivalente über 3 Monate Laufzeit und Asset Management + kurzfristige Mietsicherheiten und als Sicherheit hinterlegte Barmittel + langfristige Mietsicherheiten			
Nettoliquidität (in Mio. Euro)		286	225
Gesamtliquidität - kurz- und langfristige Finanzverbindlichkeiten (ohne Derivate)			

¹ nicht zinstragend ² enthält nicht zinstragende kurz- und langfristige Derivate in Höhe von 7,6 Mio. Euro (2014: 6,8 Mio. Euro)

Kapitalflussrechnung SMA Konzern

in TEUR	Anhang	2015	2014
Konzernergebnis		14.250	-179.312
Ertragsteuern		15.061	11.367
Finanzergebnis		5.002	3.093
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte		78.995	106.489
Veränderung von Rückstellungen		-43.142	14.270
Ergebnis aus dem Abgang von Anlagevermögen		484	3.221
Sonstige nicht zahlungswirksame Aufwendungen / Erträge		17.640	12.455
Empfangene Zinszahlungen		1.768	2.517
Geleistete Zinszahlungen		-4.997	-5.089
Ertragsteuerzahlungen		-23.279	-6.323
Brutto-Cashflow		61.782	-37.312
Veränderung Vorräte		40.401	-25.941
Veränderung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		-23.202	-37.746
Veränderung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		-8.639	50.967
Veränderung übriges Nettovermögen / Sonstige nicht zahlungswirksame Vorgänge		33.831	22.462
Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	31	104.173	-27.570
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen		-17.592	-29.499
Einzahlungen aus dem Abgang von Sachanlagen		734	2.138
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte		-32.989	-46.033
Auszahlungen für den Erwerb von Unternehmen abzüglich übernommener Zahlungsmittel / Nettoabfluss für den Erwerb von Geschäftseinheiten		-1.500	-3.361
Einzahlungen aus dem Abgang von Wertpapieren und sonstigen finanziellen Vermögenswerten		102.035	196.405
Auszahlungen für den Erwerb von Wertpapieren und sonstigen finanziellen Vermögenswerten		-117.036	-95.000
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit	32	-66.348	24.650
Veränderung der Anteile anderer Gesellschafter		-13	-176
Aufnahme von finanziellen Verbindlichkeiten		833	11.880
Rückzahlung von finanziellen Verbindlichkeiten		-24.065	-21.672
Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	33	-23.245	-9.968
Nettozunahme/-abnahme von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		14.580	-12.888
Nettozunahme/-abnahme durch Wechselkursänderungen		1.612	4.510
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am 01.01.		183.988	192.366
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am 31.12.	34	200.180	183.988

Eigenkapitalveränderungsrechnung SMA Konzern

				Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital					
in TEUR	Anhang	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Marktbewertung Wertpapiere	Unterschied aus Währungs- umrechnung	Übrige Gewinnrücklagen	Summe	Anteile anderer Gesellschafter	Konzern- eigenkapital
Eigenkapital zum 01.01.2014		34.700	119.200	-56	-2.679	573.098	724.263	163	724.426
Konzernergebnis		0	0	0	0	-179.023	-179.023	-289	-179.312
Sonstiges Ergebnis nach Steuern	22	0	0	56	5.337	0	5.393	2	5.395
Gesamtergebnis									-173.917
Zuwendungen von Eigentümern an Mitglieder des Vorstands						1.250	1.250		1.250
Einzahlungen von Eigentümern (Kapitalerhöhung Zeversolar)						92	92	111	203
Eigenkapital zum 31.12.2014		34.700	119.200	0	2.658	395.417	551.975	-13	551.962
Eigenkapital zum 01.01.2015		34.700	119.200	0	2.658	395.417	551.975	-13	551.962
Konzernergebnis		0	0	0	0	14.303	14.303	-53	14.250
Sonstiges Ergebnis nach Steuern	22	0	0	0	4.099	0	4.099	1	4.100
Gesamtergebnis									18.350
Einzahlungen von Eigentümern (Kapitalerhöhung Zeversolar)						-58	-58	39	-19
Änderungen des Konsolidierungskreises						-85	-85		-85
Eigenkapital zum 31.12.2015		34.700	119.200	0	6.757	409.577	570.234	-26	570.208

ANHANG SMA KONZERN

Allgemeine Angaben

1. Grundlagen

Der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2015 der SMA Solar Technology AG wurde in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, sowie in Anwendung der Regelungen des § 315 a HGB aufgestellt. Die Anforderungen der angewendeten Standards wurden vollständig erfüllt und führen zur Vermittlung eines den tatsächlichen Verhältnissen entsprechenden Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der SMA Solar Technology AG und der einbezogenen Tochterunternehmen (im Folgenden: „SMA Konzern“ oder „Konzern“).

Der Sitz der Gesellschaft ist Sonnenallee 1, 34266 Niestetal, Deutschland. Die Aktien der SMA Solar Technology AG werden öffentlich gehandelt, sie sind an der Frankfurter Börse im Prime Standard gelistet. Seit dem 22. September 2008 sind die Aktien der Gesellschaft im TecDAX gelistet.

Der Konzernabschluss wird auf Grundlage des Anschaffungskostenprinzips aufgestellt. Davon ausgenommen sind Rückstellungen, latente Steuern, Leasingverhältnisse, derivative Finanzinstrumente und zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere.

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Umsatzkostenverfahren gegliedert. Der Konzernabschluss wurde in Euro aufgestellt. Sofern nicht anderweitig angegeben, werden sämtliche Werte auf volle Tausend Euro (TEUR) bzw. Millionen Euro (Mio. Euro) gerundet angegeben. Im Vergleich zum Vorjahr wurde die Gliederung der Bilanz angepasst, um die Transparenz der Berichterstattung zu erhöhen. Auf der Aktivseite wurde die Position „Forderungen gegen Finanzbehörden“ eingefügt. Die übrigen Forderungen verringerten sich dementsprechend in gleicher Höhe. Auf der Passivseite wurden die Positionen Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (langfristig) und Übrige Verbindlichkeiten angepasst. Die jeweiligen Vorjahreswerte wurden ebenfalls angepasst.

Der Vorstand der SMA Solar Technology AG hat den Konzernabschluss am 3. März 2016 zur Weitergabe an den Aufsichtsrat freigegeben. Der Aufsichtsrat hat die Aufgabe, den Konzernabschluss zu prüfen und zu erklären, ob er den Konzernabschluss billigt.

Die SMA Solar Technology AG (SMA) und ihre Tochtergesellschaften (SMA Gruppe) entwickeln, produzieren und vertreiben Solar-Wechselrichter, Transformatoren, Drosseln, Überwachungs- und Energiemanagementsysteme für Solarstromanlagen sowie leistungselektronische Komponenten für Schienenverkehrstechnik. Ein weiteres Geschäftsfeld ist die Übernahme von Betriebsführungs- und Wartungsdienstleistungen für Photovoltaikkraftwerke (O&M-Geschäft) sowie weitere Serviceleistungen. Nähere Erläuterungen zu den Segmenten sind in Kapitel 5 enthalten.

Siehe Kapitel 5
Seite 126 ff.

2. Konsolidierung

2.1. KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE

In den Konzernabschluss des SMA Konzerns sind alle in- und ausländischen Tochterunternehmen einbezogen, bei denen die SMA Solar Technology AG direkt oder indirekt die Möglichkeit zur Beherrschung der Finanz- und Geschäftspolitik dieser Gesellschaften hat.

Konzerninterne Transaktionen, Salden, Umsätze, Aufwendungen und Erträge, Gewinne, Verluste sowie Forderungen und Verbindlichkeiten zwischen den konsolidierten Gesellschaften werden eliminiert. Bei ergebniswirksamen Konsolidierungsmaßnahmen werden die ertragsteuerlichen Effekte erfasst und latente Steuern ausgewiesen.

Die einbezogenen Abschlüsse der SMA Solar Technology AG sowie der Tochterunternehmen werden nach einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden zum gleichen Abschlussstichtag aufgestellt.

Bei einem Unternehmenserwerb werden Tochterunternehmen ab dem Erwerbszeitpunkt, das heißt ab dem Zeitpunkt, an dem der Konzern die Beherrschung erlangt, vollkonsolidiert. Die Kapitalkonsolidierung erfolgt nach der Erwerbsmethode. Im Rahmen der Erwerbsmethode werden die Anschaffungskosten des Unternehmenszusammenschlusses mit dem Zeitwert der erworbenen Vermögenswerte und Schulden des Tochterunternehmens zum Erwerbszeitpunkt verrechnet. Die Anschaffungskosten des Unternehmenszusammenschlusses setzen sich aus dem beizulegenden Zeitwert des gezahlten Kaufpreises und dem Wertansatz etwaiger Anteile nicht beherrschender Gesellschafter zusammen. Die nicht beherrschenden Anteile können entweder mit dem anteiligen Wert der erworbenen Vermögenswerte und Schulden (bei SMA angewendet) oder deren beizulegendem Zeitwert angesetzt werden. Transaktionskosten, die dem Unternehmenserwerb direkt zurechenbar sind, werden im Konzernergebnis erfasst, soweit sie sich nicht auf die Ausgabe von Anteilen des SMA Konzerns beziehen.

Gewinn und Verlust und jeder Bestandteil des sonstigen Ergebnisses sind den Gesellschaftern der SMA und den nicht beherrschenden Gesellschaftern zuzuordnen. Dies gilt selbst dann, wenn dies dazu führt, dass die nicht beherrschenden Gesellschafter einen Negativsaldo aufweisen.

Ein aus der Verrechnung entstehender positiver Unterschiedsbetrag wird als Geschäfts- oder Firmenwert aktiviert. Er enthält ggf. auch den auf die nicht beherrschenden Anteile entfallenden Anteil am Geschäfts- oder Firmenwert. Negative Unterschiedsbeträge, die aus der Kapitalkonsolidierung zum Erwerbszeitpunkt entstehen, werden sofort erfolgswirksam erfasst.

Im Fall eines Unternehmenszusammenschlusses aufgrund eines sukzessiven Anteilerwerbs wird eine Neubewertung des bisherigen Anteils zum beizulegenden Zeitwert vorgenommen, und etwaige Effekte hieraus werden im Konzernergebnis erfasst.

Bedingte Gegenleistungen werden mit ihrem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt bewertet. Berichtigungen des beizulegenden Zeitwerts innerhalb des Bewertungszeitraumes werden rückwirkend korrigiert und entsprechend gegen den Geschäfts- oder Firmenwert gebucht. Berichtigungen beruhen auf zusätzlichen Informationen zu Fakten, die im Erwerbszeitraum vorlagen. Änderungen des beizulegenden Zeitwerts der bedingten Gegenleistung, die keine Berichtigungen während des Bewertungszeitraums darstellen, erfolgen abhängig von der Art der bedingten Gegenleistung. Handelt es sich um Eigenkapital, erfolgt keine Folgebewertung, bei Erfüllung erfolgt die Bilanzierung im Eigenkapital. Handelt es sich bei der bedingten Gegenleistung um einen Vermögenswert oder eine Schuld, richtet sich die Folgebewertung entsprechend nach IAS 39 oder IAS 37 und wird in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Änderungen der Beteiligungsquote an Tochterunternehmen, die nicht zu einem Verlust der Beherrschung führen, werden als Eigenkapitaltransaktion bilanziert. Die Buchwerte der vom Konzern gehaltenen Anteile und der nicht beherrschenden Anteile werden so angepasst, dass sie die Änderungen der an dem Tochterunternehmen bestehenden Anteilsquoten widerspiegeln. Jede Differenz zwischen dem Betrag, um den die nicht beherrschenden Anteile angepasst werden, und dem beizulegenden Zeitwert der gezahlten oder erhaltenen Gegenleistung wird unmittelbar im Eigenkapital erfasst und den Gesellschaftern des Mutterunternehmens zugeordnet.

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

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

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. Umgliederungen in die Gewinn- und Verlustrechnung oder direkte Übertragung in die Gewinnrücklagen. Zurückbehaltene Anteile am Tochterunternehmen werden mit dem zum Zeitpunkt des Verlusts der Beherrschung festgestellten beizulegenden Zeitwert angesetzt.

2.2. KONSOLIDIERUNGSKREIS

Der Konsolidierungskreis zum 31. Dezember 2015 hat sich gegenüber dem 31. Dezember 2014 durch die Liquidation der Gesellschaften SMA Central and Eastern Europe s.r.o. und SMA (Beijing) Commercial Co., Ltd, verkleinert. Die Anteile des Konzerns an der Gesellschaft Jiangsu Zeversolar New Energy Co., Ltd., erhöhten sich durch eine Kapitalerhöhung auf 99,34 Prozent (31.12.2014: 99,25 Prozent). Im Vergleich zum Vorjahr gab es keine weiteren Veränderungen des Anteilsbesitzes.

Zwei Gesellschaften firmierten um: die Gesellschaft SMA Service International GmbH in Zeversolar New Energy GmbH und die Gesellschaft SMA Brasil Tecnologia Ferroviaria Ltda. in SMA Brasil Tecnologia Ferroviaria E Solar Ltda.

Sämtliche Gesellschaften im Konsolidierungskreis werden vollkonsolidiert. Die in der Anteilsbesitzliste unter den Beteiligungen ausgewiesenen Gesellschaften werden aufgrund ihrer untergeordneten Bedeutung nicht konsolidiert. Die Anteile anderer Gesellschafter am Eigenkapital der konsolidierten Gesellschaften werden innerhalb des Eigenkapitals gesondert ausgewiesen.

Der Konsolidierungskreis des SMA Konzerns ergibt sich aus der nachstehenden vollständigen Anteilsbesitzliste gemäß § 313 HGB:

An unsere Aktionäre
Corporate Governance
Konzernlagebericht
Konzernabschluss ——— Allgemeine Angaben
Weitere Informationen

ANTEILSBESITZLISTE GEMÄSS § 313 HGB

Name	Sitz	Kapitalanteil	Konsolidierung
Muttergesellschaft			
SMA Solar Technology AG	Niestetal, Deutschland		V
Anteile an verbundenen Unternehmen			
dtw Sp. z o. o.	Zabierzów, Polen	100%	V
Jiangsu Zeversolar New Energy Co., Ltd.	Suzhou, China	99,34% ¹	V
— Australia Zeversolar New Energy Pty. Ltd.	Sydney, Australien	100% ²	V
— Jiangsu ZOF New Energy Co., Ltd.	Yangzhong, China	100% ²	V
— Zeversolar GmbH	München, Deutschland	100% ²	V
SMA America Holdings LLC	Denver, USA	100%	V
— SMA America Production LLC	Denver, USA	100% ²	V
— SMA Solar Technology America LLC	Rocklin, USA	100% ²	V
SMA Australia Pty. Ltd.	North Ryde, Australien	100%	V
SMA Benelux BVBA	Mechelen, Belgien	100% ³	V
SMA France S.A.S.	Saint Priest Cedex, Frankreich	100%	V
SMA Ibérica Tecnología Solar, S.L.	Sant Cugat del Vallès (Barcelona), Spanien	100%	V
SMA Immo Beteiligungs GmbH	Niestetal, Deutschland	94% ⁴	V
SMA Immo GmbH & Co. KG	Niestetal, Deutschland	100%	V
SMA Italia S.r.l.	Mailand, Italien	100%	V
SMA Japan Kabushiki Kaisha	Tokio, Japan	100%	V
SMA Middle East Limited	Abu Dhabi, Vereinigte Arabische Emirate	100%	V
SMA New Energy Technology (Shanghai) Co., Ltd.	Shanghai, China	100%	V
SMA Railway Technology GmbH	Kassel, Deutschland	100%	V
— SMA Brasil Tecnologia Ferroviaria E Solar Ltda.	Itupeva, Brasilien	100% ²	V
— SMA Railway Technology (Guangzhou) Co., Ltd.	Guangzhou, China	100% ²	V
SMA Solar Beteiligungs GmbH	Niestetal, Deutschland	100%	V
SMA Solar India Private Limited	Mumbai, Indien	100% ⁴	V
SMA Solar Technology Beteiligungs GmbH	Niestetal, Deutschland	100%	V
SMA Solar Technology Canada Inc.	Vancouver, Kanada	100%	V
SMA Solar Technology Portugal, Unipessoal Lda.	Lissabon, Portugal	100%	V
SMA Solar Technology South Africa (Pty.) Ltd.	Kapstadt, Südafrika	100%	V
SMA Solar (Thailand) Co., Ltd.	Bangkok, Thailand	100% ⁵	V
SMA Solar UK Ltd.	Banbury, Großbritannien	100%	V
SMA South America SpA	Santiago, Chile	100%	V
SMA Sub-Sahara Production Pty. Ltd.	Kapstadt, Südafrika	100%	V
SMA Sunbelt Energy GmbH	Niestetal, Deutschland	100%	V
SMA Technology Hellas AE	Athen, Griechenland	100% ³	V
SMA Technology Korea Co., Ltd.	Seoul, Südkorea	100%	V
Zeversolar New Energy GmbH	Niestetal, Deutschland	100%	V
Beteiligungen			
IdE Institut dezentrale Energietechnologien gemeinnützige GmbH	Kassel, Deutschland	10%	N
Uni Kassel International Management School KIMS GmbH	Kassel, Deutschland	9,6%	N

V = vollkonsolidiert; N = nicht konsolidiert ¹ Die restlichen Anteile verteilen sich auf Minderheitsanteilseigner. ² indirekte Beteiligung
³ 0,1 % werden von der SMA Solar Technology Beteiligungs GmbH gehalten. ⁴ Die restlichen Anteile werden von der SMA Technologie-Holding GmbH gehalten.
⁵ 0,001 % werden von der SMA Solar Technology Beteiligungs GmbH und 0,001 % von der SMA Solar UK Ltd. gehalten.

Bei den Gesellschaften SMA Solar Technology AG, SMA America Production LLC, dtw Sp. z o. o., Jiangsu Zever-solar New Energy Co., Ltd., Jiangsu ZOF New Engery CO., SMA Railway Technology GmbH und SMA Sub-Sahara Production Pty. Ltd. handelt es sich um produzierende Gesellschaften. Bei den übrigen handelt es sich um Vertriebs- und Servicegesellschaften. Alle Unternehmen des SMA Konzerns erstellen ihren Jahresabschluss zum 31. Dezember mit Ausnahme unserer indischen Tochtergesellschaft SMA Solar India Private Limited, die ihren Abschluss aufgrund gesetzlicher Regelungen zum 31. März erstellt. Es existieren keine Tochtergesellschaften mit wesentlichen Minderheiten aus Sicht des SMA Konzerns.

Von Befreiungsvorschriften zur Aufstellung eines Abschlusses haben die Gesellschaften SMA Immo GmbH & Co. KG (§ 264 b HGB) und SMA Solar UK Ltd. (Section 479A Companies Act 2006) Gebrauch gemacht.

2.3 UMRECHNUNG VON FREMDWÄHRUNGSABSCHLÜSSEN

Der Konzernabschluss wird in Euro, der Darstellungswährung des Konzerns, aufgestellt. Jedes Unternehmen innerhalb des Konzerns legt seine eigene funktionale Währung fest, die in der Regel der lokalen Währung entspricht. Die im Abschluss des jeweiligen Unternehmens enthaltenen Posten werden unter Verwendung dieser funktionalen Währung bewertet.

Fremdwährungstransaktionen werden zunächst zu dem am Tag des Geschäftsvorfalles gültigen Kassakurs in die funktionale Währung umgerechnet. Zu jedem folgenden Stichtag werden monetäre Vermögenswerte und Schulden in einer Fremdwährung mit dem an diesem Tag gültigen Kassakurs in die funktionale Währung umgerechnet. Alle Umrechnungsdifferenzen werden erfolgswirksam erfasst.

Die Vermögenswerte und Schulden von Tochterunternehmen, die in einer vom Euro abweichenden Währung bilanzieren, werden zum geltenden Währungskurs am Abschlussstichtag umgerechnet. Posten der Gewinn- und Verlustrechnung werden periodisch zum Durchschnittskurs des jeweiligen Monats umgerechnet. Eigenkapital-komponenten der Tochterunternehmen werden zum entsprechenden historischen Kurs bei Entstehung umgerechnet. Die aus der Umrechnung resultierenden Umrechnungsdifferenzen werden im sonstigen Ergebnis und innerhalb des Eigenkapitals als Ausgleichsposten für Währungsumrechnung bzw. als Anteile anderer Gesellschafter erfasst. Der im Eigenkapital erfasste kumulative Betrag wird bei der Veräußerung dieser ausländischen Tochterunternehmen erfolgswirksam aufgelöst.

Die wesentlichen Kurse für die Umrechnung der Fremdwährungsabschlüsse haben sich im Verhältnis zum Euro wie folgt entwickelt:

in Euro	Durchschnittskurs		Stichtagskurs	
	2015	2014	31.12.2015	31.12.2014
1 Chinesischer Renminbi (CNY)	0,14473	0,12261	0,14099	0,13263
1 US-Dollar (USD)	0,90100	0,75352	0,91802	0,82271

3. Bilanzierungsmethoden und Neuerungen der Rechnungslegungsvorschriften

3.1. NEU HERAUSGEGEBENE RECHNUNGSLEGUNGSVORSCHRIFTEN DES IASB. ERSTMALS IM GESCHÄFTSJAHR ANZUWENDEnde STANDARDS UND INTERPRETATIONEN

Standard/Interpretation	Jährliche Verbesserungen	Zyklus	Zeitraum	Zeitpunkt verpflichtende Anwendung ¹	Endorsement (bis 31.12.2015) ²
Neu	Verbesserungen	Zyklus 2011 - 2013		01.01.2015	ja
Neu	IFRIC 21	Abgaben		17.06.2014	ja

¹ Anwendung auf die erste Berichtsperiode eines Geschäftsjahres, das an diesem Tag oder danach beginnt.
² Übernahme der IFRS-Standards bzw. -Interpretationen durch die EU-Kommission.

Jährlicher Verbesserungsprozess IFRS 2011 - 2013

Der IASB hat im Rahmen seines Prozesses zur jährlichen Vornahme kleinerer Verbesserungen von Standards und Interpretationen (Annual-Improvements to IFRSs 2011 - 2013 Cycle) Änderungen veröffentlicht. Vier Standards (IFRS 1, IFRS 3, IFRS 13 und IAS 40) sind von den Änderungen betroffen. Die Änderungen sind zwingend rückwirkend für Berichtsperioden eines Geschäftsjahres, welches am oder nach dem 1. Januar 2015 beginnt, anzuwenden und haben nur geringe oder gar keine Relevanz für den Konzern.

IFRIC 21 „Abgaben“

Die Interpretation bietet Leitlinien dazu, wann eine Schuld für eine Abgabe anzusetzen ist, die von einer Regierung auferlegt wird. Die Interpretation gilt sowohl für Abgaben, die nach IAS 37 Rückstellungen, Eventualschulden und Eventualforderungen bilanziert werden, als auch für Abgaben, bei denen Zeitpunkt und Betrag bekannt sind. Die Interpretation ist erstmals für Berichtsperioden anzuwenden, die am oder nach dem 17. Juni 2014 beginnen. Es haben sich keine wesentlichen Auswirkungen auf die Finanzberichterstattung des Konzerns ergeben und werden auch in Zukunft nicht erwartet.

Veröffentlichte, aber noch nicht verpflichtend anzuwendende Standards und Interpretationen

Die SMA AG hat in ihrem Konzernabschluss 2015 die nachstehenden Rechnungslegungsnormen, die vom IASB bereits verabschiedet worden sind, aber für das Geschäftsjahr noch nicht verpflichtend anzuwenden waren, nicht berücksichtigt.

Standard/Interpretation		Zeitpunkt verpflichtende Anwendung ¹	Endorsement (bis 31.12.2015) ²	
Neu	IFRS 9	Finanzinstrumente: Einordnung und Bewertung von Finanzinstrumenten	01.01.2018	nein
Neu	IFRS 14	Regulatorische Abgrenzungsposten	01.01.2016	nein
Neu	IFRS 15	Erlöse aus Verträgen mit Kunden	01.01.2018	nein
Neu	IFRS 16	Leasingverhältnisse	01.01.2019	nein
Änderung	IFRS 11	Bilanzierung von Erwerben von Anteilen an einer gemeinsamen Geschäftstätigkeit	01.01.2016	ja
Änderung	IFRS 10, IFRS 12 und IAS 28	Investmentgesellschaften: Anwendung der Konsolidierungsausnahme	01.01.2016	nein
Änderung	IAS 1	Angabeninitiative	01.01.2016	ja
Änderung	IAS 12	Ertragsteuern	01.01.2017	nein
Änderung	IAS 16, IAS 38	Leitlinien zu den anzuwendenden Methoden der Abschreibung	01.01.2016	ja
Änderung	IAS 16, IAS 41	Landwirtschaft: Fruchttragende Pflanzen	01.01.2016	ja
Änderung	IAS 19	Leistungsorientierte Pläne: Arbeitnehmerbeiträge (Änderungen an IAS 19 'Leistungen an Arbeitnehmer')	01.02.2015	ja
Änderung	IAS 27	Anwendung der Equity-Methode in separaten Abschlüssen	01.01.2016	ja
Neu	Jährliche Verbesserungen	Zyklus 2010 - 2012	01.02.2015	ja
Neu	Jährliche Verbesserungen	Zyklus 2012 - 2014	01.01.2016	ja
Änderung	IFRS 10; IAS 28	Veräußerungen oder Einbringung von Vermögenswerten zwischen dem Investor und einem assoziierten Unternehmen oder Joint Venture	offen	nein
Änderung	IAS 7	Angabeninitiative	01.01.2017	nein

¹ Anwendung auf die erste Berichtsperiode eines Geschäftsjahres, das an diesem Tag oder danach beginnt.

² Anwendungspflicht entsprechend der Übernahme durch die EU-Kommission. Die Standards selbst sehen teilweise eine frühere Anwendungspflicht vor.

Von den veröffentlichten, aber noch nicht verpflichtend anzuwendenden Standards und Interpretationen werden sich die nachfolgend dargestellten voraussichtlich auf den Abschluss des SMA Konzerns auswirken. Die Umsetzung erfolgt spätestens im Jahr der erstmals verpflichtenden Anwendung.

IFRS 9 „Finanzinstrumente“

Neuer Standard, der am 24. Juli 2014 verabschiedet wurde. Der Standard befasst sich mit der Einordnung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten und wird voraussichtlich einen Einfluss auf die Rechnungslegung der finanziellen Vermögenswerte des Konzerns haben. Der Standard ist ab dem 1. Januar 2018 verpflichtend anzuwenden. Eine vorzeitige Anwendung ist, vorbehaltlich der Übernahme durch die EU, zulässig. Die genauen Auswirkungen, die sich aus IFRS 9 ergeben werden, werden derzeit noch von dem Konzern geprüft. Aufgrund der geänderten Klassifizierung der Finanzinstrumente kann es zu einer leicht veränderten Bilanzdarstellung kommen. Der Konzern sieht sich derzeit keinen wesentlichen Risiken der Werthaltigkeit der bilanzierten Finanzinstrumente ausgesetzt. Zudem werden die Regeln des Hedge Accounting nicht angewendet. Es wird kein wesentlicher Ergebniseffekt erwartet.

IFRS 14 „Regulatorische Abgrenzungsposten“

Neuer Standard, der am 30. Januar 2014 verabschiedet wurde. Mit dem Standard wird einem Unternehmen, das ein IFRS-Erstanwender ist, gestattet, mit einigen begrenzten Einschränkungen regulatorische Abgrenzungsposten

posten weiter zu bilanzieren, die es nach seinen vorher angewendeten Rechnungslegungsgrundsätzen in seinem Abschluss erfasst hat. Dies gilt sowohl im ersten IFRS-Abschluss als auch in den Folgeabschlüssen. Regulatorische Abgrenzungsposten und Veränderungen in ihnen müssen in der Darstellung der Finanzlage und in der Gewinn- und Verlustrechnung oder im sonstigen Gesamtergebnis separat ausgewiesen werden. Außerdem sind bestimmte Angaben vorgeschrieben. IFRS 14 gilt für Berichtsperioden, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen. Da SMA AG kein IFRS-Erstanwender ist, hat der Standard keinerlei Auswirkungen auf die Finanzberichterstattung des Konzerns.

IFRS 15 „Erlöse aus Verträgen mit Kunden“

Es handelt sich bei IFRS 15 um einen neuen Standard, der am 28. Mai 2014 veröffentlicht wurde und auf Berichtsperioden anzuwenden ist, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen. In IFRS 15 wird vorgeschrieben, wann und in welcher Höhe ein IFRS-Berichtersteller Erlöse zu erfassen hat. Zudem wird von den Abschlussstellern gefordert, den Abschlussadressaten informativere und relevantere Angaben als bisher zur Verfügung zu stellen. Der Standard bietet dafür ein einziges, prinzipienbasiertes, fünfstufiges Modell, das auf alle Verträge mit Kunden anzuwenden ist. Abgesehen von den erweiterten Anhangangaben, werden von dem Standard Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns durch veränderte Umsatzerfassung für Umsätze aus kombinierten Produkten, bestehend aus Warenlieferung und langfristigen Dienstleistungszusagen, erwartet. Aus der erstmaligen Anwendung des Standards wird kein wesentlicher Ergebniseffekt erwartet. Aufgrund der Möglichkeit einer veränderten Zuordnung von Fair Values zu den einzelnen Leistungspaketen kann ein einmaliger Ergebniseffekt auftreten.

IFRS 16 „Leasingverhältnisse“

IFRS 16 löst den bestehenden IAS 17 und die zugehörigen Interpretationen ab. Er wurde am 13. Januar 2016 veröffentlicht und ist für Berichtsperioden anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2019 beginnen. Für Leasingnehmer sieht der neue Standard ein Bilanzierungsmodell vor, das auf eine Unterscheidung zwischen Finanzierungs- und Mietleasing verzichtet. Künftig werden die meisten Leasingvereinbarungen in der Bilanz zu erfassen sein. Für Leasinggeber bleiben die Regelungen aus IAS 17 „Leasingverhältnisse“ weitgehend bestehen, sodass hier auch künftig zwischen Finanzierungs- und Mietleasingvereinbarungen zu unterscheiden ist mit entsprechend unterschiedlichen Bilanzierungskonsequenzen. Die Regelung wird mäßige Auswirkung auf den Konzern haben. Der Konzern wird als Leasingnehmer betroffen sein, die zurzeit als Mietleasing abgebildeten Verträge haben keinen wesentlichen Umfang.

Änderungen an IFRS 11 „Gemeinsame Vereinbarungen“

Die Änderungen an IFRS 11 betreffen die Bilanzierung von Erwerben von Anteilen an einer gemeinsamen Geschäftstätigkeit. Es wird die Bilanzierung für den Fall verdeutlicht, dass diese Anteile einen Geschäftsbetrieb darstellen. Die Änderungen wurden am 6. Mai 2014 verabschiedet und sind ab dem 1. Januar 2016 verpflichtend anzuwenden. Aus den Änderungen werden keine Auswirkungen auf die Finanzberichterstattung des Konzerns erwartet.

Änderungen an IFRS 10, IFRS 12 und IAS 28 – „Investmentgesellschaften: Anwendung der Konsolidierungsausnahme“

Die Änderungen adressieren Sachverhalte, die sich im Zusammenhang mit der Anwendung der Konsolidierungsausnahme für Investmentgesellschaften ergeben haben. Sie treten für Berichtsjahre in Kraft, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen. Da die SMA keine Investmentgesellschaft darstellt und der Konzern keine Investmentgesellschaften umfasst, ergeben sich aus den Änderungen keine Auswirkungen.

Änderungen an IAS 1 „Angabeninitiative“

Die Änderungen zielen darauf ab, Hürden zu beseitigen, die Ersteller in Bezug auf die Ausübung von Ermessen bei der Darstellung des Abschlusses wahrnehmen. Sie treten für Berichtsjahre in Kraft, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen; eine vorzeitige Anwendung ist zulässig. Es werden geringfügige Änderungen bei der Darstellung des Abschlusses erwartet.

Änderungen an IAS 12 „Ertragsteuern“

Die Änderungen bestehen aus klarstellenden Textziffern und einem zusätzlichen erläuternden Beispiel in Bezug auf den Ansatz latenter Steueransprüche aus zum beizulegenden Zeitwert bilanzierten Vermögenswerten. Die Änderungen treten für Berichtsperioden, die am oder nach dem 1. Januar 2017 beginnen, in Kraft, es werden keine wesentlichen Auswirkungen erwartet.

Änderungen an IAS 16 und IAS 38 „Leitlinien zu den anzuwendenden Methoden der Abschreibung“

Die am 12. Mai 2014 verabschiedeten Änderungen befassen sich mit der Anwendung von Abschreibungsmethoden. Es wird dargestellt, welche Methoden für die Abschreibung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten verwendet werden können. Danach ist die umsatzbasierte Methode keine zulässige Abschreibungsmethode gemäß IAS 16. Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns werden nicht erwartet.

Änderungen an IAS 16 und IAS 41 „Landwirtschaft: Fruchttragende Pflanzen“

Mit den am 30. Juni 2014 verabschiedeten Änderungen werden fruchttragende Pflanzen in den Anwendungsbereich von IAS 16 gebracht. Es ergeben sich keine Auswirkungen auf die Finanzberichterstattung des Konzerns.

Änderung an IAS 19 „Leistungen an Arbeitnehmer“

Der IASB hat am 21. November 2013 weitere Änderungen an IAS 19 herausgegeben. Mit den Änderungen werden die Vorschriften klargestellt, die sich auf die Zuordnung von Arbeitnehmerbeiträgen oder Beiträgen von dritten Parteien, die mit der Dienstzeit verknüpft sind, zu Dienstleistungsperioden beziehen. Darüber hinaus wird eine die Bilanzierungspraxis erleichternde Lösung gewährt, wenn der Betrag der Beiträge von der Anzahl der geleisteten Dienstjahre unabhängig ist. Die Änderungen treten für Berichtsjahre in Kraft, die am oder nach dem 1. Februar 2015 beginnen; eine vorzeitige Anwendung ist zulässig. Es ergeben sich keine Auswirkungen auf die Finanzberichterstattung des Konzerns.

Änderungen an IAS 27 „Anwendung der Equity-Methode in separaten Abschlüssen“

Mit den Änderungen wird die Equity-Methode als Bilanzierungsoption für Anteile an Tochterunternehmen, Joint Ventures und assoziierten Unternehmen im separaten Abschluss eines Investors wieder zugelassen. Die Änderungen treten für Berichtsjahre in Kraft, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen; eine vorzeitige Anwendung ist zulässig.

Jährlicher Verbesserungsprozess IFRS 2010 – 2012

Der IASB hat im Rahmen seines Prozesses zur jährlichen Vornahme kleinerer Verbesserungen von Standards und Interpretationen (Annual-Improvements to IFRSs 2010 – 2012 Cycle) Änderungen veröffentlicht. Sieben Standards (IFRS 2, IFRS 3, IFRS 8, IFRS 13, IAS 16, IAS 24, IAS 38) sind durch die Änderungen betroffen. Die Änderungen sind für Berichtsperioden eines Geschäftsjahres, welches am oder nach dem 1. Februar 2015 beginnt, anzuwenden und haben nur geringe oder gar keine Relevanz für den Konzern.

Jährlicher Verbesserungsprozess IFRS 2012 – 2014

Der IASB hat im Rahmen seines Prozesses zur jährlichen Vornahme kleinerer Verbesserungen von Standards und Interpretationen (Annual-Improvements to IFRSs 2012 – 2014 Cycle) Änderungen veröffentlicht. Vier Standards (IFRS 5, IFRS 7, IAS 19 und IAS 34) sind durch die Änderungen betroffen. Die Änderungen sind für Berichtsperioden eines Geschäftsjahres, welches am oder nach dem 1. Juli 2016 beginnt, anzuwenden und haben nur geringe oder gar keine Relevanz für den Konzern.

Der Konzern wendete im Jahr 2015 keinen neuen Standard oder Interpretation oder Änderung an einem Standard vorzeitig an.

3.2. ANGABEN ZU DEN BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

Erworbene immaterielle Vermögenswerte mit bestimmbarer Nutzungsdauer werden zu Anschaffungskosten bewertet. Sie vermindern sich um planmäßige lineare Abschreibungen und kumulierte Wertminderungen. Kosten für selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte werden mit Ausnahme von aktivierungsfähigen Entwicklungskosten erfolgswirksam in der Periode erfasst, in der sie anfallen.

Forschungs- und Entwicklungskosten umfassen sämtliche Ausgaben, die der Forschungs- oder Entwicklungstätigkeit direkt zurechenbar sind. Forschungskosten werden als Aufwand in der Periode erfasst, in der sie anfallen. Entwicklungskosten eines Projektes werden nur dann als immaterieller Vermögenswert aktiviert, wenn der SMA Konzern sowohl die technische Realisierbarkeit der Fertigstellung des immateriellen Vermögenswertes, die eine interne Nutzung oder einen Verkauf des Vermögenswertes ermöglicht, als auch die Absicht nachweisen kann, den immateriellen Vermögenswert fertigzustellen und ihn zu nutzen oder zu verkaufen. Ferner muss der SMA Konzern die Erwirtschaftung eines künftigen wirtschaftlichen Nutzens durch den Vermögenswert, die Verfügbarkeit von Ressourcen für Zwecke der Fertigstellung des Vermögenswertes und die Fähigkeit belegen, die dem immateriellen Vermögenswert während seiner Entwicklung zuzurechnenden Ausgaben zuverlässig ermitteln zu können. Die Entwicklungskosten werden zu Herstellungskosten gemäß IAS 38.66 abzüglich kumulierter Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen bilanziert. Die Abschreibung beginnt mit dem Abschluss der Entwicklungsphase und ab dem Zeitpunkt, ab dem der Vermögenswert genutzt werden kann. Die Abschreibung erfolgt über den Zeitraum, über den künftiger Nutzen zu erwarten ist. Noch nicht abgeschlossene Entwicklungsprojekte werden jährlich auf Wertminderungen hin überprüft. Bei Wegfall der Gründe, die zu einer Wertminderung geführt haben, wird eine entsprechende Wertaufholung vorgenommen.

Mit dem Kauf der dtw Sp. z o. o. im Geschäftsjahr 2011 hatte der Konzern erstmals einen Geschäfts- oder Firmenwert gebildet. Ein weiterer Geschäfts- oder Firmenwert entstand mit dem Erwerb der Jiangsu Zeversolar New Energy Co., Ltd., im Jahr 2013, der im Jahr 2014 vollständig abgeschlossen wurde. Im Jahr 2014 wurden die Wechselrichtersparte von Danfoss sowie das O&M-Geschäft von Phönix erworben. Aus beiden Transaktionen resultierten geringe Geschäfts- oder Firmenwerte. Weitere immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer lagen in den berichteten Perioden nicht vor.

Immaterielle Vermögenswerte mit bestimmbarer Nutzungsdauer werden über drei bis fünf Jahre linear abgeschrieben. Die Abschreibungsdauer und die Abschreibungsmethode werden bei immateriellen Vermögenswerten mit einer begrenzten Nutzungsdauer mindestens zum Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft. Die aufgrund von Änderungen der erwarteten Nutzungsdauer erforderlichen Änderungen der Abschreibungsdauer werden als Änderung von Schätzungen behandelt. Die Abschreibungen werden unter der Aufwandskategorie erfasst, die der Funktion des immateriellen Vermögenswertes im Unternehmen entspricht.

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

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten, vermindert um planmäßige lineare Abschreibungen und kumulierte Wertminderungen, bewertet. Fremdkapitalkosten werden bei qualifizierten Vermögenswerten den Anschaffungs- oder Herstellungskosten hinzugerechnet. Die Kosten für den Ersatz eines Teils einer Sachanlage werden im Zeitpunkt ihres Anfalls in den Buchwert dieser Sachanlage einbezogen, sofern die Ansatzkriterien erfüllt sind. Bei Durchführung einer Großinspektion werden entsprechend die Kosten im Buchwert der Sachanlagen aktiviert, sofern die Ansatzkriterien erfüllt sind. Alle anderen Wartungs- und Instandhaltungskosten werden sofort erfolgswirksam erfasst.

Die Abschreibungsdauer richtet sich nach der voraussichtlichen wirtschaftlichen Nutzungsdauer. Die Abschreibungen werden verursachungsgerecht den Funktionsbereichen zugeordnet. Den planmäßigen linearen Abschreibungen liegen folgende Nutzungsdauern der Vermögenswerte zugrunde:

	Nutzungsdauer
Mietereinbauten	10 Jahre
Gebäude	25 bis 35 Jahre
Technische Anlagen und Maschinen	6 bis 8 Jahre
Betriebs- und Geschäftsausstattung	5 bis 10 Jahre

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

Die Restwerte, Nutzungsdauer und Abschreibungsmethoden werden am Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft und bei Bedarf angepasst.

Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen: Der Konzern beurteilt an jedem Abschlussstichtag, ob Anhaltspunkte vorliegen, dass ein Vermögenswert im Wert gemindert sein könnte. Liegen solche Anhaltspunkte vor oder ist eine jährliche Überprüfung eines Vermögenswertes auf Werthaltigkeit erforderlich, nimmt der Konzern eine Schätzung des erzielbaren Betrages des jeweiligen Vermögenswertes vor. Der erzielbare Betrag eines Vermögenswertes ist der höhere der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert eines Vermögenswertes abzüglich Veräußerungskosten und Nutzungswert. Der erzielbare Betrag ist grundsätzlich für jeden einzelnen Vermögenswert zu bestimmen. Sofern eine Ermittlung des erzielbaren Betrages für einzelne Vermögenswerte nicht möglich ist, da die Cashflows abhängig sind von denen anderer Vermögenswerte, erfolgt die Bestimmung des Cashflows für die nächsthöhere Gruppierung von Vermögenswerten (zahlungsmittelgenerierende Einheit), für die ein derartiger Cashflow ermittelt werden kann.

Übersteigt der Buchwert eines Vermögenswertes bzw. einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit den erzielbaren Betrag, ist der Vermögenswert bzw. die zahlungsmittelgenerierende Einheit wertgemindert und wird auf den erzielbaren Betrag abgeschrieben. Zur Ermittlung des Nutzungswertes werden die erwarteten künftigen Cashflows unter Zugrundelegung eines Abzinsungssatzes vor Steuern, der die aktuellen Markterwartungen hinsichtlich des Zinseffektes und der spezifischen Risiken des Vermögenswertes widerspiegelt, auf ihren Barwert abgezinst. Zur Bestimmung des beizulegenden Zeitwertes abzüglich der Veräußerungskosten wird ein angemessenes Bewertungsmodell angewandt. Dieses stützt sich auf Bewertungsmultiplikatoren, Börsenkurse börsengehandelter Anteile von Gesellschaften oder andere zur Verfügung stehende Indikatoren für den beizulegenden Zeitwert. Wertminderungsaufwendungen werden erfolgswirksam in den Aufwandskategorien erfasst, die der Funktion des wertgeminderten Vermögenswertes im Unternehmen entsprechen. Im Geschäftsjahr 2015 wurden wie im Vorjahr Wertminderungen auf Entwicklungsprojekte berücksichtigt. Näheres dazu unter 16. Immaterielle Vermögenswerte.

Für Vermögenswerte wird zu jedem Abschlussstichtag eine Überprüfung vorgenommen, ob Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass eine zuvor erfasste Wertminderung nicht mehr länger besteht oder sich verringert hat. Zuschreibungen werden vorgenommen, sofern in den Folgeperioden der erzielbare Betrag angestiegen ist. Ein zuvor erfasster Wertminderungsaufwand wird nur dann rückgängig gemacht, wenn sich seit der Erfassung des letzten

Siehe Kapitel 16,
Seite 138 ff.

Wertminderungsaufwandes eine Änderung in den Annahmen ergeben hat, die bei der Bestimmung des erzielbaren Betrages herangezogen wurden. Ist dies der Fall, so wird der Buchwert des Vermögenswertes auf seinen erzielbaren Betrag erhöht. Die Wertaufholung ist dabei auf den Betrag begrenzt, der sich ohne die Vornahme der Wertminderung unter Berücksichtigung planmäßiger Abschreibungen ergeben hätte. Die Wertaufholung wird sofort erfolgswirksam erfasst. Im Berichtsjahr und im Vorjahr waren diese Sachverhalte nicht gegeben. Ein einmal geminderter Geschäfts- oder Firmenwert wird nicht wieder zugeschrieben.

Vorräte werden mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert bewertet. Zu den Anschaffungs- oder Herstellungskosten zählen alle Kosten des Erwerbes und der Herstellung sowie sonstige Kosten, die angefallen sind, um die Vorräte an ihren derzeitigen Ort und in ihren derzeitigen Zustand zu versetzen. Fremdkapitalkosten werden hierbei nicht berücksichtigt. Bei den Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen und Waren liegen der Ermittlung der Anschaffungskosten im Allgemeinen gleitende Durchschnittspreise zugrunde. Die Herstellungskosten der unfertigen und fertigen Erzeugnisse werden auf der Grundlage einer detaillierten Kostenrechnung ermittelt. Der Nettoveräußerungswert ist der geschätzte im normalen Geschäftsgang erzielbare Verkaufserlös abzüglich der geschätzten Kosten bis zur Fertigstellung und der geschätzten notwendigen Vertriebskosten. Bei Wegfall der Gründe, die zu einer Wertminderung der Vorräte geführt haben, wird eine entsprechende Wertaufholung vorgenommen.

Ein Finanzinstrument ist ein Vertrag, der gleichzeitig bei einem Unternehmen zur Entstehung eines finanziellen Vermögenswertes und bei einem anderen Unternehmen zur Entstehung einer finanziellen Verbindlichkeit oder eines Eigenkapitalinstruments führt. Sofern bei finanziellen Vermögenswerten Handels- und Erfüllungstag zeitlich auseinanderfallen, ist für die erstmalige Bilanzierung der Erfüllungstag maßgeblich. Lediglich bei Finanzderivaten ist der Zeitpunkt des Vertragsabschlusses maßgeblich.

Finanzinstrumente werden grundsätzlich angesetzt, sobald ein Unternehmen des SMA Konzerns Vertragspartei der Regelungen des Finanzinstrumentes wird. Bei marktüblichen Käufen oder Verkäufen (Käufe oder Verkäufe im Rahmen eines Vertrages, dessen Bedingungen die Lieferung des Vermögenswertes innerhalb eines Zeitraumes vorsehen, der üblicherweise durch Vorschriften oder Konventionen des jeweiligen Marktes festgelegt wird) ist für die erstmalige bilanzielle Erfassung sowie den bilanziellen Abgang der Erfüllungstag, d. h. der Tag, an dem der Vermögenswert an oder durch ein Unternehmen des SMA Konzerns geliefert wird, maßgeblich. Finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten werden bei ihrem erstmaligen Ansatz mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet. Im Falle von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten, für die keine erfolgswirksame Bewertung zum beizulegenden Zeitwert erfolgt, werden darüber hinaus Transaktionskosten einbezogen, die direkt dem Erwerb des finanziellen Vermögenswertes oder der Emission der finanziellen Verbindlichkeit zuzurechnen sind. Die finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten werden in der Regel unsaldiert ausgewiesen und nur dann saldiert, wenn bezüglich der Beträge zum gegenwärtigen Zeitpunkt ein Aufrechnungsrecht besteht und beabsichtigt wird, den Ausgleich auf Nettobasis herbeizuführen.

Finanzielle Vermögenswerte im Sinne von IAS 39 werden für die Folgebewertung als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte, als Kredite und Forderungen, als bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen oder als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte kategorisiert. Finanzielle Schulden im Sinne von IAS 39 werden als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten oder als sonstige finanzielle Schulden kategorisiert. Die Designation der finanziellen Vermögenswerte in die Bewertungskategorien erfolgt bei ihrem erstmaligen Ansatz. Umwidmungen werden, sofern sie zulässig und erforderlich sind, zum Ende des Geschäftsjahres vorgenommen.

Für den SMA Konzern sind insbesondere die Bewertungskategorien Kredite und Forderungen und zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte und Schulden sowie die sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten relevant.

Die vom Unternehmen ausgereichten Kredite und Forderungen sowie sonstige finanzielle Verbindlichkeiten werden mit ihren fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet. Dabei handelt es sich insbesondere um Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, sonstige finanzielle Forderungen und Vermögenswerte sowie langfristige Darlehen.

Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte werden mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet. Darunter fallen primär derivative Finanzinstrumente, die nicht in eine wirksame Sicherungsbeziehung gemäß IAS 39 eingebunden sind und damit zwingend als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert werden müssen. Derivative Finanzinstrumente werden als Vermögenswerte angesetzt, wenn ihr beizulegender Zeitwert positiv ist, und als Schulden, wenn ihr beizulegender Zeitwert negativ ist. Gewinne und Verluste aus Änderungen des beizulegenden Zeitwertes von derivativen Finanzinstrumenten werden sofort erfolgswirksam erfasst, da bei diesen keine Sicherungsbeziehung hergestellt wurde. Ein aus der Folgebewertung resultierender Gewinn oder Verlust wird erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Die vom SMA Konzern gehaltenen derivativen Finanzinstrumente sind in keine wirksamen Sicherungsbeziehungen gemäß IAS 39 eingebunden.

Zu jedem Abschlussstichtag werden die Buchwerte der finanziellen Vermögenswerte, die nicht erfolgswirksam mit dem beizulegenden Zeitwert zu bewerten sind, daraufhin untersucht, ob objektive substantielle Hinweise (wie etwa erhebliche finanzielle Schwierigkeiten des Schuldners, die hohe Wahrscheinlichkeit eines Insolvenzverfahrens gegen den Schuldner, der Wegfall eines aktiven Marktes für den finanziellen Vermögenswert, bedeutende Veränderungen des technologischen, ökonomischen und rechtlichen Umfeldes sowie des Marktumfeldes des Emittenten, ein andauernder Rückgang des beizulegenden Zeitwertes des finanziellen Vermögenswertes unter die fortgeführten Anschaffungskosten) auf eine Wertminderung hindeuten. Ein etwaiger Wertminderungsaufwand, welcher sich durch einen im Vergleich zum Buchwert geringeren beizulegenden Zeitwert begründet, wird erfolgswirksam erfasst. Wurden Wertminderungen der beizulegenden Zeitwerte von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten bisher erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst, so sind diese bis zur Höhe der ermittelten Wertminderung aus dem Eigenkapital zu eliminieren und erfolgswirksam in die Gewinn- und Verlustrechnung zu überführen. Ergibt sich zu späteren Bewertungszeitpunkten, dass der beizulegende Zeitwert infolge von Ereignissen, die nach dem Zeitpunkt der Erfassung der Wertminderung eingetreten sind, objektiv gestiegen ist, werden die Wertminderungen in entsprechender Höhe erfolgswirksam zurückgenommen. Wertminderungen, die zur Veräußerung verfügbare und mit den Anschaffungskosten bilanzierte nicht börsennotierte Eigenkapitalinstrumente betreffen, dürfen nicht rückgängig gemacht werden.

Ein finanzieller Vermögenswert wird ausgebucht, wenn das Unternehmen die Verfügungsmacht über die vertraglichen Rechte verliert, aus denen der finanzielle Vermögenswert besteht. Eine finanzielle Verbindlichkeit wird ausgebucht, wenn die dieser Verbindlichkeit zugrunde liegende Verpflichtung erfüllt oder gekündigt oder erloschen ist.

In der Bilanz abgebildete Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente umfassen Barmittel sowie Guthaben bei Kreditinstituten, Schecks, unterwegs befindliche Zahlungsmittel sowie kurzfristige Einlagen mit einer Gesamtlaufzeit von weniger als drei Monaten. Der Finanzmittelfonds in der Konzern-Kapitalflussrechnung wird entsprechend der obigen Definition abgegrenzt und umfasst die in Anspruch genommenen Kontokorrentkredite, soweit vorhanden.

Zuwendungen der öffentlichen Hand werden so lange nicht erfasst, bis eine angemessene Sicherheit darüber besteht, dass SMA alle Voraussetzungen für die Gewährung der Zuwendungen erfüllen wird. Zuwendungen der öffentlichen Hand sind planmäßig in den Gewinn- und Verlustrechnungen zu erfassen, und zwar im Verlauf der Perioden, in denen die entsprechenden Aufwendungen, die durch die Zuwendungen kompensiert werden sollen, angesetzt werden. Zuwendungen der öffentlichen Hand, die als Ausgleich für bereits angefallene Aufwendungen oder Verluste oder zur sofortigen finanziellen Unterstützung ohne künftig damit verbundenen Aufwand gezahlt werden, werden in der Periode in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, in der der entsprechende Anspruch entsteht.

Rückstellungen berücksichtigen alle erkennbaren gegenwärtigen (rechtlichen und faktischen) Verpflichtungen des Konzerns gegenüber Dritten aufgrund vergangener Ereignisse, für die der Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen zur Erfüllung der Verpflichtung wahrscheinlich ist und deren Höhe zuverlässig eingeschätzt werden kann. Die Rückstellungen werden entsprechend IAS 37 mit dem erwarteten Erfüllungsbetrag angesetzt. Sofern der Konzern für eine passivierte Rückstellung zumindest teilweise eine Rückerstattung erwartet (wie zum Beispiel 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 ausgewiesen. Langfristige Rückstellungen werden auf der Grundlage entsprechender laufzeitabhängiger Marktzinssätze mit ihrem auf den Abschlussstichtag abgezinsten Erfüllungsbetrag bilanziert. Im Falle einer Abzinsung wird die durch Zeitablauf bedingte Erhöhung der Rückstellungen unter den Finanzaufwendungen erfasst. Zuführungen der unter „23. Rückstellungen“ erläuterten Gewährleistungsrückstellungen werden in den Herstellungskosten vom Umsatz erfasst. Sie werden nicht vom Umsatz abgegrenzt.

Die Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis enthält, wird auf Basis des wirtschaftlichen Gehaltes der Vereinbarung zum Zeitpunkt des Abschlusses dieser Vereinbarung getroffen und erfordert eine Einschätzung, ob die Erfüllung der vertraglichen Vereinbarung von der Nutzung eines bestimmten Vermögenswertes oder bestimmter Vermögenswerte abhängig ist und ob die Vereinbarung ein Recht auf die Nutzung des Vermögenswertes einräumt:

Ein Operating-Lease-Verhältnis liegt vor, wenn die wesentlichen Chancen und Risiken an dem Leasingobjekt beim Leasinggeber verbleiben. Leasingzahlungen für Operating-Lease-Verhältnisse werden über die Laufzeit des Leasingverhältnisses als Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Fremdkapitalkosten, die in unmittelbarem Zusammenhang mit dem Erwerb, dem Bau oder der Herstellung von qualifizierenden Vermögenswerten stehen, werden bis zu dem Zeitpunkt, an dem die Vermögenswerte im Wesentlichen für ihre vorgesehene Nutzung oder zum Verkauf bereitstehen, zu den Herstellungskosten dieser Vermögenswerte hinzugerechnet. Als qualifizierende Vermögenswerte gelten solche Vermögenswerte, die notwendigerweise einen längeren Zeitraum benötigen, bis sie zur beabsichtigten Nutzung oder zum Verkauf zur Verfügung stehen. Alle anderen Fremdkapitalkosten werden erfolgswirksam in der Periode erfasst, in der sie anfallen. In der aktuellen Berichtsperiode wurden wie im Vorjahr keine Fremdkapitalkosten aktiviert. Leistungen an Arbeitnehmer werden grundsätzlich als Schuld bilanziert, wenn ein Arbeitnehmer Arbeitsleistungen im Austausch gegen in der Zukunft zu zahlende Leistungen erbracht hat, und als Aufwand erfasst, wenn das Unternehmen den wirtschaftlichen Nutzen aus der im Austausch für spätere Leistungen von einem Arbeitnehmer erbrachten Arbeitsleistung vereinnahmt hat.

Jubiläums- und Sterbegelder werden aufgrund einer Betriebsvereinbarung gewährt. Die Bewertung der entsprechenden Verpflichtungen erfolgt unter Anwendung des Anwartschaftsbarwertverfahrens. Bei diesem Verfahren werden neben den am Abschlussstichtag bekannten Ansprüchen auf Zahlung von Jubiläums- und Sterbegeldern und erworbenen Anwartschaften auch künftig zu erwartende Zahlungen von Jubiläums- und Sterbegeldern berücksichtigt.

Im Jahr 2009 hat die SMA Solar Technology AG wertbasierte Lebensarbeitszeitkonten eingeführt. Mitarbeiter können unter bestimmten Bedingungen Zeitguthaben oder Sondervergütungen auf diese Wertkonten umbuchen lassen und später aus den unter Berücksichtigung von Erträgen fortgeschriebenen Guthaben bezahlte Freistellungen in Anspruch nehmen. Die Wertansprüche der Mitarbeiter sind insolvenzgesichert und rückgedeckt.

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 der erhaltenen Gegenleistung bewertet. Skonti, Rabatte oder andere Abgaben bleiben unberücksichtigt. Erträge aus dem Verkauf von Waren und Erzeugnissen werden erfasst, wenn die mit dem Eigentum an den verkauften Waren

und Erzeugnissen verbundenen maßgeblichen Chancen und Risiken auf den Käufer übergegangen sind. Dies tritt mit Lieferung der Waren und der Erzeugnisse oder Übergabe vom Frachtführer ein. Erträge aus Dienstleistungen werden erfasst, sobald die Dienstleistungen erbracht sind. Bei mehrjährigen Dienstleistungsverträgen erfolgt die Erfassung der Erträge verteilt über die Vertragslaufzeit. Zinserträge werden erfasst, wenn die Zinsen entstanden sind (unter Verwendung des Effektivzinssatzes, d. h. des Kalkulationszinssatzes, mit dem geschätzte künftige Zahlungsmittelzuflüsse über die erwartete Laufzeit des Finanzinstrumentes auf den Nettobuchwert des finanziellen Vermögenswertes abgezinst werden). Dividenden werden mit der Entstehung des Rechtsanspruches auf Zahlung erfasst.

Die tatsächlichen Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden für die laufende und die früheren 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 Betrages werden die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die zum Abschlussstichtag gelten. Tatsächliche Steuern, die sich auf Posten beziehen, die direkt im Eigenkapital erfasst werden, werden nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung, sondern im Eigenkapital erfasst.

Die Ermittlung latenter Steuern erfolgt gemäß IAS 12 auf der Grundlage der international üblichen bilanzorientierten Verbindlichkeitsmethode (Liability-Methode). Danach werden Steuerabgrenzungsposten für sämtliche temporäre Differenzen zwischen den steuerlichen Wertansätzen und den Wertansätzen in der Konzernbilanz sowie für steuerliche Verlustvorräte gebildet. Aktive latente Steuern werden jedoch nur berücksichtigt, soweit die Möglichkeit der Realisierung hinreichend wahrscheinlich ist.

Die Bewertung der latenten Steuern erfolgt mit den Steuersätzen, die nach der derzeitigen Rechtslage künftig im wahrscheinlichen Zeitpunkt des Abbaus der temporären Differenzen gelten werden. Die Auswirkungen von Steuer-gesetzesänderungen auf aktive und passive latente Steuern werden in der Periode, in der die materiellen Wirk-samkeitsvoraussetzungen der Gesetzesänderung vorliegen, ergebniswirksam berücksichtigt. Eine Abzinsung aktiver und passiver latenter Steuern wird entsprechend den Regelungen des IAS 12 nicht vorgenommen. Latente Steuer-ansprüche und latente Steuerschulden werden nach Fristigkeit innerhalb einzelner Gesellschaften saldiert.

3.3. WESENTLICHE ERMESSENSENTSCHEIDUNGEN, SCHÄTZUNGEN UND ANNAHMEN

Bei der Erstellung des Konzernabschlusses werden von der Unternehmensleitung Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen getroffen, die sich auf die Höhe der zum Stichtag ausgewiesenen Erträge, Auf-wendungen, Vermögenswerte und Schulden sowie den Ausweis von Eventualschulden auswirken. Durch die mit diesen Annahmen und Schätzungen verbundene Unsicherheit könnten jedoch Ergebnisse entstehen, die in der Zukunft zu erheblichen Anpassungen des Buchwertes der betroffenen Vermögenswerte oder Schulden führen.

Bei der Anwendung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden hat die Unternehmensleitung folgende Ermes-sensentscheidungen, die die Beträge im Konzernabschluss wesentlich beeinflussen, getroffen. Nicht berücksichtigt werden dabei solche Entscheidungen, die Schätzungen beinhalten.

Die Unternehmensleitung hat eine bei der erstmaligen Kategorisierung der sonstigen finanziellen Vermögenswerte eine Ermessensentscheidung getroffen, Näheres dazu in Kapitel 28.

Die wichtigsten zukunftsbezogenen Annahmen sowie sonstige am Stichtag bestehende Hauptquellen von Schätzungsunsicherheiten, aufgrund derer ein beträchtliches Risiko besteht, dass innerhalb des nächsten Geschäfts-jahres eine wesentliche Anpassung der Buchwerte von Vermögenswerten und Schulden erforderlich sein wird, werden nachstehend erläutert:

Siehe Kapitel 28,
Seite 147 ff.

Entwicklungskosten werden entsprechend den dargestellten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden bei Vorliegen aller hierfür vorgeschriebenen Bedingungen aktiviert. Die erstmalige Aktivierung der Kosten beruht auf der Ein-schätzung der Unternehmensleitung, dass die technische und wirtschaftliche Realisierbarkeit nachgewiesen ist; dies ist i. d. R. dann der Fall, wenn ein Entwicklungsprojekt einen bestimmten Meilenstein bzw. ein bestimmtes Quality Gate im Entwicklungsprozess erreicht hat. Für Zwecke der Ermittlung der zu aktivierenden Beträge trifft die Unter-nehmensleitung hinsichtlich der Werthaltigkeit weitere Annahmen über die Höhe der erwarteten künftigen Cash-flows aus Vermögenswerten, die anzuwendenden Abzinsungssätze und den Zeitraum des Zuflusses von erwarteten zukünftigen Cashflows, die die Vermögenswerte generieren. Im Geschäftsjahr wurden vor diesem Hintergrund 31,5 Mio. Euro (2014: 40,9 Mio. Euro) aktiviert. Die im Aufwand erfassten Forschungs- und Entwicklungskosten sind unter 8. Forschungs- und Entwicklungskosten dargestellt.

Bei den Rückstellungen für Gewährleistungsverpflichtungen werden neben Einzelsachverhalten auch Rückstellungen für pauschale Gewährleistungsrisiken berücksichtigt. Bei Gewährleistungsrisiken wird in der Regel eine fünf- bzw. zehnjährige Verpflichtung zugrunde gelegt. Die erwarteten Gewährleistungsaufwendungen basieren auf Erfahrungs-werten der Vergangenheit. Anhand eines ermittelten gewichteten Prozentsatzes, der sich aus der Gegenüberstellung der effektiven Gewährleistungsaufwendungen der letzten fünf Jahre zum Vorjahresumsatz ergibt, werden die erwarteten Gewährleistungsaufwendungen errechnet, indem die Prozentsätze auf die gewährleistungspflichtigen Umsätze angewendet werden. Die Gewährleistungsrückstellungen werden gleichmäßig über den fünf- bzw. zehnjährigen Gewährleistungszeitraum verbraucht. Der Wert der Rückstellung für Einzelfälle und pauschale Gewährleistungs-risiken betrug zum 31. Dezember 2015 139,8 Mio. Euro (31. Dezember 2014: 139,8 Mio. Euro), Näheres hierzu unter 23. Rückstellungen. Abgegrenzte erhaltene Zahlungen für entgeltliche Garantien werden linear über die Garantielaufzeit als Umsatzerlöse vereinnahmt, da auch hier ein gleichmäßiger Verlauf der Garantiekosten als best-mögliche Schätzung angenommen wird.

Die Restrukturierungsrückstellung wurde im Geschäftsjahr 2014 auf Grundlage eines formalen Restrukturierungs-plans angesetzt. Zur Ermittlung ihrer Höhe wurden Annahmen hinsichtlich der durchschnittlichen Gehälter, Betriebs-zugehörigkeit, Unterhaltsverpflichtungen der betroffenen Mitarbeiter getroffen. Zusätzlich wurde die Häufigkeit der Zustimmung zu Aufhebungsvereinbarungen geschätzt.

Der Konzern ermittelt an jedem Abschlussstichtag, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung nicht finanzieller Ver-mögenswerte vorliegen. Zur Schätzung des Nutzungswertes muss die Unternehmensleitung die voraussichtlichen künftigen Cashflows des Vermögenswertes oder der zahlungsmittelgenerierenden Einheit schätzen und einen ange-messenen Abzinsungssatz wählen, um den Barwert dieser Cashflows zu ermitteln. Wie auch im Vorjahr wurden im Geschäftsjahr 2015 Wertminderungen auf Entwicklungsprojekte gebildet. Näheres dazu unter Kapitel 16, Immaterielle Vermögenswerte.

Aktive latente Steuern werden für alle nicht genutzten steuerlichen Verlustvorräte in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass hierfür zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, sodass die Verlustvorräte tatsäch-lich genutzt werden können. Bei der Ermittlung der Höhe der aktiven latenten Steuern ist eine wesentliche Ermessens-ausübung der Unternehmensleitung bezüglich des erwarteten Eintrittszeitpunktes und der Höhe des künftig zu ver-steuernden Einkommens sowie der zukünftigen Steuerplanungsstrategien erforderlich. Aktive latente Steuern auf Verlustvorräte bestehen in Höhe von 21,9 Mio. Euro (2014: 25,4 Mio. Euro).

Näheres dazu unter
16. Immaterielle
Vermögenswerte

4. Unternehmenszusammenschlüsse

In 2015 wurden keine Unternehmenserwerbe getätigt. Im Vorjahr wurden zwei Unternehmenserwerbe nach den Regelungen des IFRS 3 abgebildet.

Im Mai 2014 erwarb SMA im Rahmen der strategischen Kooperation mit Danfoss Power Electronics A/S, Dänemark („Danfoss“), in einem Asset Deal deren Wechselrichter-Sparte. Es wurden im Wesentlichen Produktlizenzen und Patente (1,3 Mio. Euro) sowie Forderungen (3,0 Mio. Euro) übertragen. Der entstandene Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 0,3 Mio. Euro spiegelt im Wesentlichen die Erwartung an die positiven Effekte aus der strategischen Kooperation mit Danfoss wider.

Im Rahmen eines Asset Deals mit der Phoenix Solar AG, Sulzemoos („Phoenix“), hat SMA den Geschäftsbereich Betriebsführungs- und Wartungsdienstleistungen für Photovoltaikkraftwerke (O&M-Geschäft) im Oktober 2014 erworben. Die übertragenen Vermögenswerte umfassten im Wesentlichen Kundenverträge (4,0 Mio. Euro) sowie Vorräte und Forderungen (0,7 Mio. Euro). Der entstandene Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 0,2 Mio. Euro spiegelt im Wesentlichen die Erwartung aus dem Zugang zum europäischen Geschäftsbereich der Betriebsführungs- und Wartungsdienstleistungen für Photovoltaikkraftwerke wider.

5. Segmentberichterstattung

Mit Beginn des Geschäftsjahres 2015 hat der SMA Konzern seine Solaraktivitäten neu organisiert und die Konzernstruktur entsprechend angepasst. Der SMA Konzern ist seit dem 1. Januar 2015 funktional organisiert. In dieser Organisation übernehmen die Business Units Residential, Commercial, Utility und Service die Geschäftsverantwortung und steuern die Entwicklung, den Vertrieb und Operations. Sie werden als eigenständige Segmente dargestellt. Railway Technology sowie das Off-Grid and Storage-Geschäft werden unter „Übrige Geschäftsfelder“ zusammengefasst. Der Geschäftsbereich Zeversolar wird gemäß den Regelungen des IFRS 8.13 mit seinen gesonderten Informationen dargestellt. Die bisherigen Segmente lassen sich folgendermaßen in die neue Segmentstruktur überleiten: Das bisherige Segment Medium Power Solutions (MPS) wurde in die neuen Business Units Residential und Commercial aufgeteilt. Wechselrichter mit einem Leistungsbereich bis zu 12 kW werden der Business Unit Residential zugeordnet. Die Business Unit Commercial trägt die Verantwortung ab einem Leistungsbereich über 12 kW. Die neue Business Unit Utility besteht im Wesentlichen aus dem alten Segment PPS. Das Segment Service bietet weiterhin Servicedienstleistungen im In- und Ausland an, dazu gehören insbesondere die Übernahme von Garantie- und Wartungsdienstleistungen sowie die operative Betriebsführung.

Damit einhergehend haben sich auch die Steuerung des Konzerns sowie das interne Berichtswesen geändert.

Den Vorschriften des IFRS 8 „Geschäftssegmente“ folgend, hat diese organisatorische Neuaufstellung zu einer Änderung im Segmentbericht für alle Vergleichsperioden geführt, die sowohl die Darstellung als auch die Vorjahreswerte betreffen.

Die Anzahl der dargestellten Segmente hat sich den Regelungen des IFRS 8.11b in Verbindung mit 8.13 folgend um eins erhöht. Basierend auf den Informationen, die an die Hauptentscheidungsträger des Konzerns für die Ressourcenallokation und Geschäftsentwicklung berichtet werden, wurden die oben beschriebenen Business Units und das zusammengefasste Segment „Übrige Geschäftsfelder“ (inklusive des Geschäftsbereichs Zeversolar) als berichtspflichtige Segmente nach IFRS 8.11a identifiziert. Die Business Units berichten direkt an den Vorstand. Entsprechend den Marktanforderungen überprüft SMA regelmäßig ihre Organisationsstruktur, um diese möglichst effizient zu gestalten.

Die Umsatzerlöse in den Segmenten Residential, Commercial und Utility unterliegen Schwankungen, unter anderem aufgrund von diskontinuierlichen Förderprogrammen.

Segment	Aktivitäten
Residential	Die Business Unit Residential bedient den langfristig attraktiven Markt der kleinen Solarstromanlagen für private Anwendungen. Das Portfolio umfasst die einphasigen String-Wechselrichter mit dem Markennamen Sunny Boy, die dreiphasigen Wechselrichter im unteren Leistungsbereich bis 12 kW mit dem Markennamen Sunny Tripower, Energiemanagementlösungen, Speichersysteme, wie zum Beispiel den Sunny Boy Smart Energy, sowie Kommunikationsprodukte und Zubehör. SMA kann mit dem Produkt- und Leistungsportfolio eine technisch geeignete Lösung für private Solarstromanlagen in allen wichtigen Solarmärkten anbieten.
Commercial	Die Business Unit Commercial bedient den wachsenden Markt der mittelgroßen Solarstromanlagen für gewerbliche Anwendungen. Das Portfolio umfasst unter anderem die dreiphasigen Wechselrichter der Marke Sunny Tripower mit Leistungen von mehr als 12 kW sowie Kommunikationsprodukte und sonstiges Zubehör. SMA kann ganzheitliche Lösungen, aber auch einzelne Wechselrichter für gewerbliche PV-Systeme in allen wichtigen Solarmärkten anbieten.
Utility	Die Business Unit Utility bedient mit den Zentral-Wechselrichtern der Marke Sunny Central den wachsenden Markt für solare Großkraftwerke mit einer Leistung von 500 kW bis in den Megawattbereich. Das Produkt- und Leistungsportfolio umfasst neben der Mittel- und Hochspannungstechnik auch Netzdienstleistungs- und Überwachungsfunktionen sowie Zubehör.
Service	SMA ist in allen wichtigen Solarmärkten mit eigenen Servicegesellschaften vertreten. Mit einer weltweit installierten Leistung von nahezu 50 GW nutzt SMA dabei Größenvorteile, um das Servicegeschäft profitabel zu führen. Zu den Dienstleistungen des Service gehören Inbetriebnahmen, Garantieverlängerungen, Service- und Wartungsverträge, die operative Betriebsführung, die Anlagenfernüberwachung sowie das Ersatzteilgeschäft.
Zeversolar	Die Zeversolar besteht aus der Jiangsu Zeversolar New Energy Co., Ltd. sowie deren Tochtergesellschaften und bedient mit ihren eigenen Zentral-Wechselrichtern den chinesischen Photovoltaikmarkt. Die durch Zeversolar produzierten String-Wechselrichter werden in ausgewählten Auslandsmärkten angeboten und bedienen einen eigenen Kundenstamm.
Übrige Geschäftsfelder	Geschäftsaktivitäten von Railway Technology und Off-Grid and Storage

Das operative Ergebnis dieser Segmente wird vom Vorstand getrennt überwacht, um Entscheidungen über die Verteilung der Ressourcen zu treffen und um die Ertragskraft der Einheiten zu bestimmen. Die Konzernfinanzierung, Währungs- und Zinsabsicherung sowie die Ertragsteuerlast werden konzerneinheitlich gesteuert und sind daher nicht den einzelnen operativen Segmenten zugeordnet.

Im Hinblick auf die Informationen über geografische Segmente werden die Umsätze den Ländern nach dem Bestimmungslandprinzip zugerechnet. Auf eine Darstellung der langfristigen Aktiva nach dieser Gliederung wird verzichtet. Die SMA Solar Technology AG entwickelt und fertigt ihre Produkte überwiegend in Deutschland. In den Produktionsstätten außerhalb Deutschlands in China, Nordamerika und Polen sind keine wesentlichen langfristigen Vermögenswerte gebunden. Eine Aufteilung der Vermögenswerte nach Regionen ist daher auch nicht Bestandteil der internen Berichterstattung.

Der Konzern misst den Erfolg seiner Segmente anhand der Segmentergebnisgröße, die in der internen Steuerung und Berichterstattung als EBIT bezeichnet wird. Diese setzt sich zusammen aus dem Bruttoergebnis vom Umsatz, den Vertriebs-, allgemeinen Verwaltungs-, den Forschungs- und den nicht aktivierten Entwicklungskosten sowie dem sonstigen betrieblichen Ergebnis (Saldo aus sonstigen betrieblichen Erträgen und Aufwendungen).

Das Segmentvermögen umfasst die den jeweiligen Segmenten zugerechneten immateriellen Vermögenswerte und das Sachanlagevermögen, das Vorratsvermögen und die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Die Segment-schulden umfassen die den jeweiligen Segmenten direkt zurechenbaren Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Die interne Berichterstattung folgt den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden der externen Berichterstattung.

Die Verrechnungspreise zwischen den Geschäftssegmenten werden anhand von Managementpreisen, welche grundsätzlich an marktübliche Konditionen unter fremden Dritten angelehnt sind, ermittelt. Erlöse von externen Dritten werden nach den gleichen Bewertungsmaßstäben berichtet wie in der Gewinn- und Verlustrechnung dargestellt.

Es erfolgen keine asymmetrischen Allokationen auf einzelne Segmente.

Eine Aufgliederung der Umsatzerlöse nach Warenlieferungen und Dienstleistungen unterbleibt, da der Anteil der Dienstleistungen im Vergleich zu den Warenlieferungen nicht bedeutsam ist. Dienstleistungen werden im Segment Service erbracht und machen insgesamt unter fünf Prozent der Umsätze des Konzerns aus.

SEGMENTINFORMATIONEN

Segmente	Umsatzerlöse extern		Umsatzerlöse intern		Summe Umsatzerlöse		Operatives Ergebnis (EBIT)	
	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014
in Mio. Euro								
Residential	252,7	249,2	0,0	0,0	252,7	249,2	1,8	-46,9
Commercial	207,4	159,3	0,0	0,0	207,4	159,3	-25,6	-22,8
Utility	416,0	281,7	0,7	0,0	416,7	281,7	56,5	0,0
Service	49,5	41,2	66,4	90,7	115,9	131,9	14,4	4,5
Zeversolar	21,7	17,6	0,0	0,0	21,7	17,6	-8,7	-18,5
Übrige Geschäftsfelder	52,3	56,4	0,1	0,0	52,4	56,4	-7,8	-7,5
Summe Segmente	999,6	805,4	67,2	90,7	1.066,8	896,1	30,6	-91,2
Überleitung	0,0	0,0	-67,2	-90,7	-67,2	-90,7	3,7	-73,7
Fortgeführtes Geschäft	999,6	805,4	0,0	0,0	999,6	805,4	34,3	-164,9

Segmente	Segmentvermögen		Segment-schulden		Investitionen		Abschreibungen	
	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014
in Mio. Euro								
Residential	65,4	46,4	0,9	0,2	9,9	9,1	13,0	9,9
Commercial	39,1	27,6	0,8	1,1	5,7	7,5	9,8	9,3
Utility	154,1	99,5	7,5	5,4	14,7	19,9	4,6	2,3
Service	39,5	39,6	2,2	4,5	0,5	0,8	1,5	1,3
Zeversolar	24,5	36,1	8,7	14,4	0,5	1,9	1,6	1,3
Übrige Geschäftsfelder	27,6	30,5	2,3	2,2	3,5	4,2	2,4	1,6
Summe Segmente	350,2	279,7	22,4	27,8	34,8	43,4	32,9	25,7
Überleitung	810,3	900,6	567,9	600,5	15,8	32,1	46,1	80,8
Fortgeführtes Geschäft	1.160,5	1.180,3	590,3	628,3	50,6	75,5	79,0	106,5

Umsatzerlöse nach Regionen (Zielmarkt der Ware)

	2015	2014
in Mio. Euro		
EMEA	367,0	338,1
Americas	429,3	316,4
APAC	221,2	165,1
Erlösschmälerungen	-17,9	-14,2
Summe externe Umsatzerlöse	999,6	805,4
davon Deutschland	129,2	177,8

Die Überleitungen der Segmentgrößen auf die jeweiligen in den Abschlüssen enthaltenen Größen ergeben sich wie folgt:

in Mio. Euro	2015	2014
Summe Segmentergebnisse (EBIT)	30,6	-91,2
Eliminierungen	3,7	-73,7
Konzern-EBIT	34,3	-164,9
Finanzergebnis	-5,0	-3,0
Ergebnis vor Ertragsteuern	29,3	-167,9
Summe Segmentvermögen	350,2	279,7
Sonstige zentrale Posten und Eliminierungen	170,0	294,9
Zentralverwaltete Grundstücke und Gebäude	191,8	201,3
Zahlungsmittel und lfr. Termingelder	297,9	266,5
Nicht zugeordnete Finanzinstrumente und sonstige Vermögenswerte	61,9	52,8
Latente Steueransprüche und Forderungen aus Ertragsteuern	88,7	85,1
Konzern-Vermögenswerte	1.160,5	1.180,3
Summe Segmentschulden	22,4	27,8
Sonstige zentrale Posten und Eliminierungen	80,7	84,1
Nicht zugeordnete Finanzinstrumente, Schulden und Rückstellungen	452,9	477,5
Schulden aus Ertragsteuern und latenten Steuerschulden	34,3	38,9
Konzern-Schulden	590,3	628,3

In der Überleitung werden Sachverhalte ausgewiesen, die definitionsgemäß nicht Bestandteil der Segmente sind. Insbesondere sind darin nicht allokierte Teile der Konzernzentrale, unter anderem die zentralverwalteten Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Finanzinstrumente, Finanzverbindlichkeiten sowie Gebäude, enthalten, deren Aufwendungen auf die Segmente umgelegt werden. Die Überleitung enthält in der Vergleichsperiode die zentral erfassten Restrukturierungsaufwendungen. Geschäftsbeziehungen zwischen den Segmenten werden in der Überleitung eliminiert.

Im Geschäftsjahr 2015 wurde, wie auch im Vorjahr, mit keinem Kunden ein Anteil von mehr als 10 Prozent des Konzernumsatzes erzielt.

Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung SMA Konzern

6. Herstellungskosten des Umsatzes

in TEUR	2015	2014
Materialaufwand	546.222	440.869
Personalaufwand	130.429	134.761
Abschreibungen	68.415	74.853
Sonstige	40.621	21.901
	785.687	672.384

Die Herstellungskosten des Umsatzes enthalten als Einzelkosten die produktbezogenen Materialaufwendungen sowie alle weiteren Aufwendungen der Bereiche Produktion, Einkauf, Service sowie für Gebäudemanagement und IT.

2015 konnten erneut durch eine enge Zusammenarbeit von Einkauf, Produktion und Entwicklung die spezifischen Materialkosten gesenkt werden. Zusammen mit der Einführung neuer Produkte konnte dadurch der Materialaufwand pro Watt um 13,8 Prozent auf 7,5 Cent pro Watt gesenkt werden (2014: 8,7 Cent pro Watt). Somit konnte trotz anhaltender Preisreduktionen bei Solar-Wechselrichtern die Materialaufwandsquote in 2015 konstant bei 54,6 Prozent (2014: 54,7 Prozent) gehalten werden.

Der in den Herstellungskosten enthaltene Personalaufwand verminderte sich trotz einem höheren Produktionsvolumen um 3,3 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum auf 130,4 Mio. Euro (2014: 134,8 Mio. Euro). Die ersten Effekte aus den Personalanpassungen wurden durch die tarifliche Gehaltssteigerung, den Mitarbeiterbonus und einen höheren Bedarf an Zeitarbeitern teilweise kompensiert.

Die in den Herstellungskosten enthaltenen Abschreibungen sanken 2015 um 8,7 Prozent auf 68,4 Mio. Euro (2014: 74,9 Mio. Euro). Diese beinhalteten planmäßige Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungsleistungen in Höhe von 19,5 Mio. Euro (2014: 14,9 Mio. Euro).

Der Anstieg der sonstigen Kosten um 18,7 Mio. Euro ergibt sich im Wesentlichen aus der umsatzabhängig höheren Bildung von Rückstellungen für Gewährleistungsverpflichtungen gegenüber der Vergleichsperiode.

7. Vertriebskosten

in TEUR	2015	2014
Materialaufwand	978	513
Personalaufwand	35.437	34.300
Abschreibungen	485	976
Sonstige	19.468	29.104
	56.368	64.893

Zu den Vertriebskosten zählen die Aufwendungen für die weltweiten Vertriebsaktivitäten, den Vertriebsinnendienst sowie das Marketing. SMA profitiert mit seiner internationalen Vertriebsorganisation von der weltweiten Entwicklung der Solarmärkte. Die Vertriebskosten reduzierten sich gegenüber dem Vorjahr vor allem aufgrund von Einsparungen bei den Sachkosten in 2015 um 13,1 Prozent auf 56,4 Mio. Euro (2014: 64,9 Mio. Euro). Die erzielten Kosteneinsparungen aus den Personalanpassungen werden in 2015 durch Sonderzahlungen kompensiert. Die Vertriebskostenquote lag im Berichtszeitraum insbesondere durch die Umsatzsteigerung bei 5,6 Prozent (2014: 8,1 Prozent).

8. Forschungs- und Entwicklungskosten

in TEUR	2015	2014
Materialaufwand	5.629	7.485
Personalaufwand	55.581	67.062
Abschreibungen	8.417	7.227
Sonstiges	29.564	47.278
	99.191	129.052
Aktivierungspflichtige Entwicklungsprojekte	-31.532	-40.893
	67.659	88.159

In den Forschungs- und Entwicklungskosten sind die Kosten der Produktentwicklung, der entwicklungsnahe Testbereiche und des Produktmanagements enthalten. SMA bleibt hier bei seiner Strategie, die Entwicklungskompetenzen im Ausland, insbesondere in den USA und in China, zu nutzen, um die Technologieführerschaft weiter zu stärken. Durch die vorgenommenen Personalanpassungen reduzierte sich die Mitarbeiterzahl (ohne Zeitarbeitskräfte und Auszubildende) um 20,3 Prozent in diesem Bereich. Damit sank der Personalaufwand in 2015 um 17,1 Prozent auf 55,6 Mio. Euro. Die sonstigen Kosten konnten in 2015 aufgrund der Maßnahmen zur Fixkostenreduktion auf 29,6 Mio. Euro gesenkt werden. Dies wurde durch eine stärkere Fokussierung auf die Kern-Entwicklungsprojekte realisiert. Mit mindestens einer Produkteinführung pro Segment hat SMA dabei gezeigt, dass die Innovationskraft beibehalten wurde.

Die aktivierungspflichtigen Entwicklungsprojekte liegen mit 31,5 Mio. Euro (2014: 40,9 Mio. Euro) wieder deutlich unter dem Vorjahr.

9. Allgemeine Verwaltungskosten

in TEUR	2015	2014
Materialaufwand	53	132
Personalaufwand	31.711	44.163
Abschreibungen	1.639	1.457
Sonstige	27.568	34.831
	60.971	80.583

Die Verwaltungskosten beinhalten die Aufwendungen für die Bereiche Finanzen, Personal, Recht und Compliance sowie Unternehmenskommunikation. Die Verwaltungskosten betragen in 2015 insgesamt 61,0 Mio. Euro (2014: 80,6 Mio. Euro). Der starke Rückgang der Verwaltungskosten um 24,3 Prozent begründet sich im Wesentlichen durch den Mitarbeiterabbau im Bereich der allgemeinen Verwaltung. Hierdurch reduzierten sich die Personalkosten bereits in 2015 auf 31,7 Mio. Euro (2014: 44,2 Mio. Euro).

Die sonstigen Kosten konnten durch die Maßnahmen zur Fixkostenreduktion um 7,2 Mio. Euro auf 27,6 Mio. Euro gesenkt werden.

10. Sonstige betriebliche Erträge

in TEUR	2015	2014
Erträge aus Währungsumrechnung	25.330	18.411
Zuwendungen der öffentlichen Hand	2.431	2.061
Übrige sonstige Erträge	19.554	12.282
	47.315	32.754

In den sonstigen betrieblichen Erträgen sind im Wesentlichen Erträge aus der Fremdwährungsbewertung sowie nicht operative Erträge enthalten, wie zum Beispiel aus erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Vermögenswerten. Die übrigen sonstigen Erträge enthalten Erträge aus der Auflösung der Restrukturierungsrückstellung in Höhe von 9,1 Mio. Euro.

11. Sonstige betriebliche Aufwendungen

in TEUR	2015	2014
Aufwand aus Währungsumrechnung	20.381	11.820
Übrige sonstige Aufwendungen	21.574	85.197
	41.955	97.017

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind um 56,8 Prozent auf 42,0 Mio. Euro gesunken. Im Vorjahr waren die Aufwendungen für die Bildung der Rückstellung für die Kosten der geplanten Restrukturierungsmaßnahmen sowie Wertminderungen auf den Geschäfts- oder Firmenwert und immaterielle Vermögenswerte der Zeversolar in Höhe von 22,0 Mio. Euro enthalten.

Die Aufwendungen aus der Zuführung zu Wertberichtigungen auf Forderungen liegen in der Berichtsperiode bei 2,2 Mio. Euro (2014: 6,5 Mio. Euro).

12. Leistungen an Arbeitnehmer und Zeitarbeitskräfte

in TEUR	2015	2014
Löhne und Gehälter	205.747	275.438
Aufwendungen für Zeitarbeitskräfte	17.581	18.062
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Unterstützung	31.574	37.514
	254.902	331.014

Die freiwilligen Beiträge zur privaten Altersversorgung 2015 betragen 1,7 Mio. Euro (2014: 1,5 Mio. Euro).

Die durchschnittliche Beschäftigtenzahl im Konzern betrug:

	2015	2014
Forschung und Entwicklung	838	1.051
Produktion und Service	2.329	2.691
Vertrieb und Verwaltung	749	1.058
	3.916	4.800
Auszubildende und Praktikanten	172	237
Zeitarbeitskräfte	557	629
	4.645	5.666

13. Finanzergebnis

in TEUR	2015	2014
Zinserträge	1.787	2.573
Sonstige finanzielle Erträge	5	450
Erträge aus Zinsderivaten	152	0
Finanzielle Erträge	1.944	3.023
Zinsaufwendungen	5.283	3.912
Sonstige finanzielle Aufwendungen	1.431	1.905
Aufwendungen aus Zinsderivaten	180	212
Zinsanteil aus der Bewertung von Rückstellungen	52	87
Finanzielle Aufwendungen	6.946	6.116
Finanzergebnis	-5.002	-3.093

Das Finanzergebnis verschlechterte sich im Jahr 2015 um -1,9 Mio. Euro auf -5,0 Mio. Euro (2014: -3,1 Mio. Euro). Ursache hierfür ist der Rückgang der Zinserträge in 2015 um 0,8 Mio. Euro auf 1,8 Mio. Euro. Dies war wesentlich bedingt durch ein gesunkenes Anlagevolumen und das niedrige Markzinsniveau. Die Gesamtzinsenerträge aus finanziellen Vermögenswerten, die nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, betragen im Geschäftsjahr 1,8 Mio. Euro (2014: 2,6 Mio. Euro).

Die finanziellen Aufwendungen stiegen auf 6,9 Mio. Euro (2014: 6,1 Mio. Euro) infolge der erforderlichen Zinsen aus der steuerlichen Betriebsprüfung an. Der Aufwand aus der Neubewertung der Kaufoption im Zusammenhang mit den verbleibenden Minderheitsanteilen der Zeversolar wurde in Höhe von 0,1 Mio. Euro in den sonstigen finanziellen Aufwendungen erfasst. Der Zinsaufwand aus finanziellen Verbindlichkeiten, die nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, belief sich auf 3,4 Mio. Euro (2014: 3,9 Mio. Euro).

14. Ertragsteuern

Als Ertragsteuern werden die tatsächlichen (gezahlten oder geschuldeten) Steuern auf Einkommen und Ertrag sowie die latenten Steuern erfasst. Sie teilen sich wie folgt auf:

in TEUR	2015	2014
Tatsächliche Ertragsteuern		
– für laufendes Geschäftsjahr	20.423	13.133
– für Vorjahre	3.795	3.091
Latente Steuern		
– aus temporären Differenzen	-12.659	-8.944
– aus Verlustvorträgen	3.502	4.087
Steueraufwand	15.061	11.367

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag setzen sich dabei in Deutschland aus Gewerbesteuer, Körperschaftsteuer und Solidaritätszuschlag sowie im Ausland aus vergleichbaren Einkommen- bzw. Ertragsteuern zusammen. Der bei Anwendung des Steuersatzes des Konzernmutterunternehmens SMA Solar Technology AG auf das IFRS-Konzernergebnis vor Steuern zu erwartende Steueraufwand lässt sich folgendermaßen auf den in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Steueraufwand überleiten:

in TEUR	2015	2014
Konzernergebnis vor Ertragsteuern	29.311	-167.945
Steuersatz des Konzernmutterunternehmens	30,6 %	30,7 %
Erwarteter Steueraufwand	8.969	-51.509
Steuersatzbedingte Abweichungen im In- und Ausland	-3.153	3.495
Auswirkung von Steuersatzänderungen	-15	-29
Steuerfreie Erträge	82	-9
Nicht abziehbare Betriebsaufwendungen	291	-141
Nicht nutzbare Verlustvorträge und Abschreibungen auf Verlustvorträge	4.848	55.069
Steuern für Vorjahre	3.795	3.091
Sonstige Effekte	244	1.400
Steueraufwand laut Gewinn- und Verlustrechnung	15.061	11.367
Effektiver Konzernsteuersatz	51,4 %	6,8 %

Bei in Deutschland ansässigen Kapitalgesellschaften sind der Körperschaftsteuersatz von 15 Prozent sowie der Solidaritätszuschlagssatz von 5,5 Prozent anzuwenden. Zusätzlich unterliegen inländische Kapital- und Personengesellschaften der Gewerbesteuer, deren Höhe von gemeindespezifischen Hebesätzen beeinflusst wird. Der auf Ebene des Konzernmutterunternehmens anzuwendende durchschnittliche Gewerbesteuersatz beträgt 14,8 Prozent (2014: 14,9 Prozent). Der Gesamtsteuersatz des Konzernmutterunternehmens beläuft sich damit auf 30,6 Prozent (2014: 30,7 Prozent).

In der Überleitungsrechnung werden unter den steuersatzbedingten Abweichungen im In- und Ausland die Auswirkungen von Abweichungen zwischen den jeweiligen Steuersätzen auf Ebene der in- und ausländischen Konzernunternehmen und dem Gesamtsteuersatz des Konzernmutterunternehmens ausgewiesen.

Für thesaurierte Gewinne ausländischer Tochterunternehmen einschließlich aufgelaufener Umrechnungsdifferenzen wurden keine latenten Steuern gebildet, da diese Ergebnisse und Umrechnungsdifferenzen entweder keiner entsprechenden Besteuerung unterliegen oder in absehbarer Zukunft nicht ausgeschüttet werden sollen.

Für zu versteuernde temporäre Differenzen, die aus Anteilen aus Tochterunternehmen entstehen könnten, wurden keine latenten Steuern gebildet, da ein Verkauf von Tochterunternehmen nicht beabsichtigt wird.

Zum 31. Dezember 2015 waren laufende Ertragsteuerforderungen in Höhe von 3,9 Mio. Euro (2014: 12,6 Mio. Euro) und laufende Ertragsteuerschulden in Höhe von 9,9 Mio. Euro (2014: 14,6 Mio. Euro) vorhanden.

In Höhe von 0,0 Mio. Euro (2014: 0,02 Mio. Euro) wurden latente Steueransprüche und Steuerschulden direkt im Eigenkapital erfasst. Die aktiven und passiven latenten Steuern verteilen sich auf folgende Positionen:

in TEUR	31.12.2015		31.12.2014	
	Latente Steueransprüche	Latente Steuerschulden	Latente Steueransprüche	Latente Steuerschulden
Immaterielle Vermögenswerte	282	-22.598	327	-19.773
Sachanlagen	7.082	-648	3.082	-1.923
Finanzanlagen	8.016	-24	7.113	-1.514
Vorräte	7.003	-517	4.386	-420
Sonstige Aktiva	574	-149	870	-477
Sonstige Rückstellungen	6.580	-1	5.987	-34
Übrige Verbindlichkeiten	33.436	-465	25.373	-202
Verlustvorträge	21.857	0	25.359	0
	84.830	-24.402	72.497	-24.343

Der Unterschied zwischen dem ausgewiesenen latenten Steuerertrag in Höhe von 9,2 Mio. Euro und der Veränderung der Bilanzpositionen in Höhe von 12,3 Mio. Euro ergibt sich im Wesentlichen aus Währungsdifferenzen der Tochtergesellschaften in den USA.

Die latenten Steueransprüche werden als realisierbar angesehen, soweit hinreichend hohes künftig zu versteuerndes Einkommen zu erwarten ist. Latente Steueransprüche auf Verlustvorträge wurden im Wesentlichen bei der SMA Solar Technology AG gebildet. Es wurde ein Planungshorizont von drei Jahren zugrunde gelegt.

Bei der SMA Solar Technology AG existierten zum 31. Dezember 2015 körperschaftsteuerliche Verlustvorträge in Höhe von 222,1 Mio. Euro (2014: 231,4 Mio. Euro) sowie gewerbesteuerliche Verlustvorträge in Höhe von 250,7 Mio. Euro (2014: 232,5 Mio. Euro). Die körperschaftsteuerlichen Verlustvorträge wurden in Höhe von 163,3 Mio. Euro (2014: 154,6 Mio. Euro) und die gewerbesteuerlichen Verlustvorträge in Höhe von 191,9 Mio. Euro (2014: 155,7 Mio. Euro) nicht für die Bildung aktiver latenter Steuern aus Verlustvorträgen genutzt.

15. Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie wird mittels Division des den Aktionären zurechenbaren Konzernergebnisses durch den gewichteten Durchschnitt der während der Periode im Umlauf befindlichen Aktien errechnet. Für das Geschäftsjahr 2015 betrug die Anzahl der Aktien wie im Vorjahr 34,7 Mio. Stück.

Das den Aktionären zurechenbare Konzernergebnis ist das Konzernergebnis nach Steuern. Da zum Berichtszeitpunkt weder Aktien im Eigenbestand noch andere Sonderfälle vorliegen, entspricht die Anzahl der ausgegebenen Aktien der Anzahl der im Umlauf befindlichen.

Bei der Berechnung des Ergebnisses, bezogen auf den gewogenen Durchschnitt der Anzahl der Aktien, ergibt sich gemäß IAS 33 für den Zeitraum 1. Januar bis 31. Dezember 2015 ein Ergebnis von 0,41 Euro je Aktie bei einer durchschnittlichen gewichteten Anzahl von 34,7 Mio. Aktien sowie für den Zeitraum 1. Januar bis 31. Dezember 2014 ein Ergebnis von -5,16 Euro je Aktie bei einer durchschnittlichen gewichteten Anzahl von 34,7 Mio. Aktien.

Zum Berichtszeitpunkt bestehen keine Optionen oder Wandlungsrechte. Daher liegen keine verwässernden Effekte vor, sodass verwässertes und unverwässertes Ergebnis je Aktie gleich sind.

Nach dem deutschen Aktiengesetz bemisst sich die ausschüttungsfähige Dividende nach dem Bilanzgewinn, der in dem gemäß den Vorschriften des deutschen Handelsgesetzbuches und des Aktiengesetzes aufgestellten Jahresabschluss der SMA Solar Technology AG ausgewiesen wird.

Der Vorstand wird dem Aufsichtsrat empfehlen, auf der Hauptversammlung am 31. Mai 2016 die Ausschüttung einer Dividende von 0,14 Euro je dividendenberechtigter Stückaktie vorzuschlagen. Die Höhe der Ausschüttung wird damit insgesamt 4,9 Mio. Euro betragen (2014: 0,0 Mio. Euro).

Erläuterungen zur Bilanz SMA Konzern

16. Immaterielle Vermögenswerte

Die immateriellen Vermögenswerte entwickelten sich in den Geschäftsjahren wie folgt:

in TEUR	Geschäfts- oder Firmen- werte	Ent- wicklungs- projekte	Patente/ Lizenzen/ sonstige Rechte	Software	Angearbeitete immaterielle Vermögens- werte	Geleistete Anzah- lungen	Summe
Anschaffungskosten							
01.01.2015	13.660	86.853	20.196	45.208	47.605	0	213.522
Währungsänderungen		33	980	22	1		1.036
Zugänge		12.550	108	179	20.152		32.989
Abgänge (-)				3			3
Umbuchungen		36.056	24	1.848	-37.921		7
31.12.2015	13.660	135.492	21.308	47.254	29.837	0	247.551
Abschreibungen							
01.01.2015	12.862	61.961	14.153	32.479	2.253		123.708
Währungsänderungen	0	-8	864	10			866
Zugänge		24.235	850	5.253	1.343		31.681
Abgänge (-)				3			3
31.12.2015	12.862	86.188	15.867	37.739	3.596		156.252
Nettowert 31.12.2014	798	24.892	6.043	12.729	45.352	0	89.814
Nettowert 31.12.2015	798	49.304	5.441	9.515	26.241	0	91.299
Anschaffungskosten							
01.01.2014	13.173	74.966	14.539	39.854	18.359	12	160.903
Währungsänderungen		-260	1.490	19	-3		1.246
Zugänge aus Akquisitionen	487	1.291	4.015				5.793
Zugänge		4.417	0	154	41.474		46.045
Abgänge				506		12	518
Umbuchungen		6.439	152	5.687	-12.225		53
31.12.2014	13.660	86.853	20.196	45.208	47.605	0	213.522
Abschreibungen							
01.01.2014	0	40.865	573	27.318			68.756
Währungsänderungen	0	-166	463	6			303
Zugänge	12.862	21.262	13.117	5.450	2.253		54.944
Abgänge				295			295
31.12.2014	12.862	61.961	14.153	32.479	2.253		123.708
Nettowert 31.12.2013	13.173	34.101	13.966	12.536	18.359	12	92.147
Nettowert 31.12.2014	798	24.892	6.043	12.729	45.352	0	89.814

Die Zugänge zu angearbeiteten immateriellen Vermögenswerten beinhalten in Höhe von 18,9 Mio. Euro Entwicklungsprojekte (2014: 29,8 Mio. Euro).

Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte werden in der Gewinn- und Verlustrechnung unter den Herstellungskosten des Umsatzes erfasst, soweit es sich um Entwicklungsprojekte handelt. In den Abschreibungen auf Entwicklungsprojekte und angearbeitete immaterielle Vermögenswerte ist ein Wertminderungsaufwand in Höhe von 6,0 Mio. Euro (2014: 8,6 Mio. Euro) aufgrund veränderter Umsatzprognosen und der Einstellung eines Teils eines Entwicklungsprojektes enthalten. Die Wertminderung betrifft Produkte der Business Units Residential (3,1 Mio. Euro) und Commercial (1,3 Mio. Euro) und einen allen Business Units anteilig verrechneten Betrag in Höhe von 1,6 Mio. Euro. Die Abschreibung erfolgte auf den Nutzungswert, dabei wurde zur Ermittlung des Wertes ein Nachsteuerzinssatz in Höhe von 10,2 Prozent (2014: 9,1 Prozent) zugrunde gelegt. Die Abschreibungen auf Software werden abhängig von der Nutzung auf die Funktionsbereiche verteilt.

Die Zuordnung der Geschäfts- oder Firmenwerte zu Zahlungsmittel generierenden Einheiten erfolgt abhängig von der Organisationsstruktur. Der Geschäfts- oder Firmenwert aus dem Asset Deal mit Danfoss ist der Business Unit Commercial (0,3 Mio. Euro) zugeordnet, der aus dem Asset Deal mit Phönix resultierende der Business Unit Service (0,2 Mio. Euro), der der Gesellschaft dtw Sp. z o.o. (2015: 0,3 Mio. Euro, 2014: 0,3 Mio. Euro) dem Segment Residential.

Die bestehenden Geschäfts- oder Firmenwerte sind in den Werthaltigkeitstests zum Geschäftsjahresende bestätigt worden. Die Zahlungsstrom-Reihen wurden für den Zeitraum nach dem dritten Jahr unter Zugrundelegung einer konstanten jährlichen Wachstumsrate von 1,0 Prozent (2014: 1,0 Prozent) extrapoliert. Diese wurde aus der durchschnittlichen langfristigen Wachstumsrate im Solarmarkt abgeleitet. Die dabei verwendeten Nachsteuerzinssätze liegen zwischen 8,0 und 11,2 Prozent (Vorsteuerzinssätze: 10,4 Prozent bis 13,4 Prozent). Der Vorstand ist der Ansicht, dass keine vernünftigerweise denkbare Veränderung der Grundannahmen, auf denen die Bestimmung des erzielbaren Betrages basiert, dazu führen würde, dass der kumulierte Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit deren kumulierten erzielbaren Betrag übersteigt.

17. Sachanlagen

Das Sachanlagevermögen entwickelte sich im Geschäftsjahr 2015 wie folgt:

in TEUR	Grundstücke und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	Technische Anlagen/Maschinen	Andere Anlagen, Betriebs-/Geschäftsausstattung	Geleistete Anzahlungen/Anlagen im Bau	Summe
Anschaffungskosten					
01.01.2015	278.386	76.265	193.825	4.877	553.353
Währungsänderungen	2.186	714	1.547	124	4.571
Zugänge	3.639	108	1.574	12.271	17.592
Abgänge	2.134	2.199	12.228		16.561
Umbuchungen	1.061	3.290	11.630	-15.988	-7
31.12.2015	283.138	78.178	196.348	1.284	558.948
Abschreibungen					
01.01.2015	60.323	32.866	136.832	0	230.021
Währungsänderungen	905	275	1.162		2.342
Zugänge	16.598	6.313	24.403		47.314
Abgänge	2.022	1.884	11.407		15.313
31.12.2015	75.804	37.570	150.990	0	264.364
Nettowert 31.12.2014	218.063	43.399	56.993	4.877	323.332
Nettowert 31.12.2015	207.334	40.608	45.358	1.284	294.584

Die Zugänge bei Grundstücken und Bauten betreffen im Wesentlichen die Erweiterung oder den Umbau von Gebäuden.

In den geleisteten Anzahlungen und Anlagen im Bau werden zum 31. Dezember 2015 insbesondere Anzahlungen für Werkzeuge und Maschinen ausgewiesen.

Für die Erweiterung der Infrastruktur unserer Tochtergesellschaften in den USA wurden Investitionen in Höhe von 3,5 Mio. Euro (2014: 2,6 Mio. Euro) vorgenommen.

Die Buchverluste aus Anlagenabgängen betrafen im Geschäftsjahr im Wesentlichen den Zentralbereich, im Vorjahr waren die Business Units Residential (4,0 Mio. Euro) und Service (0,9 Mio. Euro) sowie der Zentralbereich (1,3 Mio. Euro) betroffen.

Das Sachanlagevermögen ist in Höhe von 22,6 Mio. Euro (2014: 27,6 Mio. Euro) durch Grundpfandrechte zur Sicherung von Finanzverbindlichkeiten belastet.

Das Sachanlagevermögen entwickelte sich im Geschäftsjahr 2014 wie folgt:

in TEUR	Grundstücke und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	Technische Anlagen/Maschinen	Andere Anlagen, Betriebs-/Geschäftsausstattung	Geleistete Anzahlungen/Anlagen im Bau	Summe
Anschaffungskosten					
01.01.2014	272.451	67.260	187.971	8.462	536.144
Währungsänderungen	2.308	739	2.041		5.088
Zugänge aus Akquisitionen			120		120
Zugänge	1.455	1.002	3.253	23.789	29.499
Abgänge	2.684	355	14.406		17.445
Umbuchungen	4.856	7.619	14.846	-27.374	-53
31.12.2014	278.386	76.265	193.825	4.877	553.353
Abschreibungen					
01.01.2014	44.815	26.388	116.054	0	187.257
Währungsänderungen	865	248	1.196		2.309
Zugänge	15.704	6.380	29.461		51.545
Abgänge	1.061	150	9.879		11.090
31.12.2014	60.323	32.866	136.832	0	230.021
Nettowert 31.12.2013	227.635	40.872	71.917	8.462	348.886
Nettowert 31.12.2014	218.063	43.399	56.993	4.877	323.332

18. Vorräte

Das Vorratsvermögen des SMA Konzerns setzt sich wie folgt zusammen:

in TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	74.858	100.301
Unfertige Erzeugnisse und Leistungen	21.401	25.102
Fertige Erzeugnisse und Waren	49.329	77.453
Geleistete Anzahlungen	543	312
	146.131	203.168

Die Vorräte sind zum niedrigeren Wert aus Anschaffungs- und Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert bewertet. Das Vorratsvermögen verringerte sich im Wesentlichen aufgrund der positiven Geschäftsentwicklung sowie umfangreichen Maßnahmen zur Erhöhung der Durchlaufgeschwindigkeiten und der Abschaffung von Zwischenlagern. Der Saldo der Wertberichtigungskonten betrug zum Geschäftsjahresende 57,9 Mio. Euro (2014: 58,2 Mio. Euro). Hiervon entfallen auf den Zentralbereich 50,7 Mio. Euro, auf das Segment Zerversolar 3,3 Mio. Euro, auf Service 1,6 Mio. Euro sowie 2,3 Mio. Euro auf übrige Geschäftsfelder. Die Summe der aufwandswirksam erfassten Anschaffungs- und Herstellungskosten umfasst Wertminderungen auf den Nettoveräußerungswert in Höhe von 14,1 Mio. Euro. Der Buchwert der auf den Nettoveräußerungswert abgeschriebenen Vorräte beläuft sich zum 31. Dezember 2015 auf 0,8 Mio. Euro (31. Dezember 2014: 9,7 Mio. Euro).

19. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und übrige Forderungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind nicht verzinslich und haben üblicherweise, mit Ausnahme des chinesischen Marktes, ein Zahlungsziel von 30 bis 90 Tagen. Verlängerungen von Zahlungszielen wurden in keinem wesentlichen Umfang gewährt.

Die übrigen Forderungen beinhalten im Wesentlichen vorab gezahlte Aufwendungen und sonstige Forderungen gegenüber Finanzbehörden, die zu den Abschlussstichtagen nicht überfällig waren.

Zu den Abschlussstichtagen stellt sich die Altersstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wie folgt dar:

in TEUR	Buchwert	Weder überfällig noch wertgemindert	Überfällig, aber nicht wertgemindert			
			< 30 Tage	30 bis 60 Tage	60 bis 90 Tage	> 90 Tage
2015	180.043	127.429	23.476	13.753	6.449	8.936
2014	159.617	128.154	18.665	5.504	564	6.940

Zum 31. Dezember 2015 waren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im Nennwert von 21,7 Mio. Euro (2014: 21,7 Mio. Euro) wertgemindert. Auf zum 31. Dezember 2015 überfällige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 52,6 Mio. Euro (31.12.2014: 31,5 Mio. Euro) erfolgten keine Wertberichtigungen, da keine wesentlichen Veränderungen der Kreditwürdigkeit der Kunden zu verzeichnen waren. Von der Begleichung der Forderungen wird ausgegangen.

Die Entwicklung des Wertberichtigungskontos auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stellt sich wie folgt dar:

in TEUR	Einzelwertberichtigung	Wertberichtigung auf Portfoliobasis	Summe
Stand 01.01.2014	16.607	467	17.074
Aufwandswirksame Zuführungen (netto)	6.295	230	6.525
Inanspruchnahme	-393	0	-393
Auflösung	-1.863	-175	-2.038
Währungsdifferenz	515	2	517
Stand 31.12.2014	21.161	524	21.685
Aufwandswirksame Zuführungen (netto)	2.181	29	2.210
Inanspruchnahme	-452	0	-452
Auflösung	-1.817	-287	-2.104
Währungsdifferenz	349	3	352
Stand 31.12.2015	21.422	269	21.691

Darüber hinaus ergab sich für die übrigen Forderungen und finanziellen Vermögenswerte kein Wertberichtigungsbedarf. Das maximale Ausfallrisiko entspricht dem in der Bilanz ausgewiesenen Buchwert.

20. Sonstige finanzielle Vermögenswerte

Die sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte zum 31. Dezember 2015 enthalten insbesondere Finanzanlagen und Termingelder mit einer Laufzeit von mehr als drei Monaten sowie Zinsabgrenzungen in Höhe von insgesamt 97,7 Mio. Euro (2014: 82,5 Mio. Euro). Die sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte enthalten im Wesentlichen eine Mietsicherheit für Gebäude in den USA in Höhe von 2,5 Mio. US-Dollar (2014: 2,5 Mio. US-Dollar).

21. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente umfassen Barmittel sowie Guthaben bei Kreditinstituten, Schecks, unterwegs befindliche Zahlungen sowie Einlagen mit einer ursprünglichen Laufzeit von weniger als drei Monaten. Guthaben bei Kreditinstituten werden mit variablen Zinssätzen für täglich kündbare Guthaben verzinst.

Zum 31. Dezember 2015 verfügte der Konzern über nicht in Anspruch genommene Kreditlinien in Höhe von 41,7 Mio. Euro (2014: 22,9 Mio. Euro), für die alle für die Inanspruchnahme notwendigen Bedingungen bereits erfüllt waren. Die Kreditlinie ist auf Basis „bis auf Weiteres“ zur Verfügung gestellt.

22. Eigenkapital

Die Veränderung des Eigenkapitals einschließlich der erfolgsneutralen Effekte ist im Eigenkapitalpiegel dargestellt. Es wirkten sich wesentlich das Konzernergebnis sowie die Effekte durch Währungsgewinne/-verluste aus.

Die Kapitalrücklage enthält Agiobeträge aus der Ausgabe von Anteilen der SMA Solar Technology AG. In den übrigen Gewinnrücklagen ist insbesondere der Bilanzgewinn wie auch die gesetzliche Rücklage enthalten.

Es handelt sich bei den Aktien der SMA AG um Stückaktien ohne Nennwert.

Die Satzung enthält die Ermächtigung des Vorstands zu einem Genehmigten Kapital II. Der Vorstand ist bis zum 22. Mai 2018 mit Zustimmung des Aufsichtsrats ermächtigt, das Grundkapital durch Ausgabe neuer auf den Inhaber lautender Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen einmalig oder mehrmals um bis zu insgesamt 10 Mio. Euro zu erhöhen. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das gesetzliche Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen a) bei Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlagen für den Erwerb von oder die Beteiligung an Unternehmen, Teilen von Unternehmen oder Beteiligungen an Unternehmen, b) zur Gewährung von Aktien zum Zwecke der Ausgabe von Aktien an Arbeitnehmer der Gesellschaft und mit der Gesellschaft verbundener Unternehmen, c) zur Ausnahme von Spitzenbeträgen und d) bei Kapitalerhöhungen gegen Bareinlage, wenn der Ausgabebetrag der neuen Aktien den Börsenpreis der bereits börsennotierten Aktien gleicher Gattung und Ausstattung zum Zeitpunkt der endgültigen Festsetzung des Ausgabebetrages durch den Vorstand nicht wesentlich unterschreitet und der auf die neuen Aktien, für die das Bezugsrecht ausgeschlossen wird, insgesamt entfallende anteilige Betrag des Grundkapitals 10 Prozent des zum Zeitpunkt der Ausgabe der neuen Aktien vorhandenen Grundkapitals nicht übersteigen darf.

Die Hauptversammlung der SMA Solar Technology AG am 21. Mai 2015 folgte dem Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat, angesichts des weiterhin volatilen Marktumfelds keine Dividende für das Geschäftsjahr 2014 auszuschütten (2013: 0,00 Euro je dividendenberechtigter Stückaktie).

Ziel des Kapitalmanagements sind die Erhaltung der finanziellen Substanz von SMA sowie die Sicherstellung der notwendigen Flexibilität.

Zur Messung der finanziellen Sicherheit von SMA wird auch die Eigenkapitalquote herangezogen. Dabei wird das in der Konzernbilanz ausgewiesene Eigenkapital ins Verhältnis zur Bilanzsumme gesetzt. Die Finanzierungsstruktur ist danach durch eine als konservativ zu bezeichnende Kapitalstruktur, in der die Eigenfinanzierung dominiert, geprägt. Zum Bilanzstichtag beträgt die Eigenkapitalquote 49,1 Prozent (2014: 46,8 Prozent). Die Fremdfinanzierung erfolgt fast ausschließlich über Verbindlichkeiten, die aus dem operativen Geschäft kommen.

23. Rückstellungen

Die Rückstellungen umfassen alle erkennbaren Risiken aus schwebenden Geschäften und ungewissen Verbindlichkeiten zum Abschlussstichtag und setzen sich wie folgt zusammen:

in TEUR	Gewährleistungen	Personals	Übrige	Summe
Stand 01.01.2015	139.817	53.848	19.513	213.178
Zuführung	51.535	386	6.361	58.282
Inanspruchnahme	46.380	37.986	1.001	85.367
Auflösung	9.058	9.981	1.543	20.582
Aufzinsung	12	37	3	52
Umbuchungen		1.570	-1.570	0
Währungsänderungen	3.865	30	579	4.474
Stand 31.12.2015	139.790	7.904	22.342	170.036
Kurzfristig 2015	62.176	5.653	15.268	83.097
Langfristig 2015	77.614	2.251	7.074	86.939
	139.790	7.904	22.342	170.036
Kurzfristig 2014	63.862	50.832	11.365	126.059
Langfristig 2014	75.955	3.016	8.148	87.119
	139.817	53.848	19.513	213.178

Die Rückstellungen für Gewährleistung teilen sich wie folgt auf die Segmente auf:

in TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Residential	45.955	58.823
Commercial	51.579	40.607
Utility	34.803	33.344
Service	0	0
Übrige Geschäftsfelder	7.453	7.043
	139.790	139.817

Bei den Gewährleistungsrückstellungen handelt es sich um allgemeine Gewährleistungsverpflichtungen (Zeitraum fünf bis zehn Jahre) für die verschiedenen Produktbereiche des Konzerns. Darüber hinaus werden für Einzelfälle Rückstellungen gebildet, die voraussichtlich im Folgejahr verbraucht werden.

Die Personalarückstellungen enthalten im Wesentlichen Verpflichtungen für geplante Restrukturierungsmaßnahmen. Diese wurden in der Berichtsperiode zu einem wesentlichen Teil zahlungswirksam. Rückstellungsaufhebungen wurden aufgrund der Konkretisierung von Verpflichtungen in Höhe von 10,0 Mio. Euro (2014: 0,0 Mio. Euro) vorgenommen. Trotz des im Berichtszeitraum erforderlichen weiteren Mitarbeiterabbaus fand eine Anpassung der Restrukturierungsrückstellung nicht statt, da er mit einem neu vereinbarten freiwilligen Abfindungsprogramm umgesetzt werden konnte. Für den verbleibenden Anteil wird erwartet, dass die Rückstellung für den Mitarbeiterabbau 2016 zahlungswirksam wird, daher erfolgte keine Abzinsung. Weiter sind Verpflichtungen für Betriebsjubiläen, Sterbegeld und Altersteilzeit enthalten.

In den übrigen Rückstellungen sind insbesondere Rückbauverpflichtungen, Abnahmeverpflichtungen sowie Verpflichtungen für Serviceleistungen enthalten.

SMA erwartet für diese Rückstellungen, dass sie in der Regel innerhalb der nächsten zwölf Monate bis 20 Jahre (langlaufende Serviceverträge) zahlungswirksam werden.

24. Finanzverbindlichkeiten

in TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	39.306	62.592
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	7.617	6.763
	46.923	69.355

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten beinhalten im Wesentlichen die durch die im März 2013 erfolgte erstmalige Einbeziehung des Teilkonzerns Jiangsu Zeversolar New Energy Co., Ltd., in den Konzernabschluss von SMA übernommenen Finanzverbindlichkeiten. Des Weiteren sind Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten für die Finanzierung von Immobilien der SMA Immo sowie einer Photovoltaikanlage der SMA AG enthalten. Sie haben eine durchschnittliche Laufzeit von zehn Jahren.

Die deutliche Reduzierung des Bestandes an Kreditverbindlichkeiten resultiert aus der Tilgung von Fremdkrediten von Zeversolar im Rahmen der Umstellung auf eine konzerninterne Kreditfinanzierung. Des Weiteren erfolgten Tilgungszahlungen der SMA AG und der SMA Immo.

Bei den derivativen finanziellen Verbindlichkeiten handelt es sich im Wesentlichen um die geschriebene Put-Option der Anteile der Jiangsu Zeversolar New Energy Co., Ltd. Des Weiteren werden wie im Vorjahr Zinsderivate, Devisentermin- und Optionsgeschäfte erfasst.

25. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind nicht verzinslich und haben in der Regel eine Fälligkeit von 30 bis 90 Tagen.

26. Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten

in TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Verbindlichkeiten aus dem Vertriebsbereich	10.272	5.237
Übrige	12.986	8.628
	23.258	13.865
Kurzfristig	21.846	10.869
Langfristig	1.412	2.996
	23.258	13.865

Die Verbindlichkeiten aus dem Vertriebsbereich enthalten im Wesentlichen Verpflichtungen gegenüber Kunden aus Vorauszahlungen und Bonusvereinbarungen.

27. Übrige Verbindlichkeiten (ohne sonstige finanzielle Verbindlichkeiten)

in TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Verbindlichkeiten aus dem Personalbereich	25.191	23.669
Abgrenzungsposten für verlängerte Garantien	146.130	129.715
Verbindlichkeiten aus erhaltenen Anzahlungen	31.613	21.106
Verbindlichkeiten gegenüber Finanzbehörden	6.735	3.606
Verbindlichkeiten aus erhaltenen Zuschüssen	427	986
Sonstige	2.464	2.127
	212.560	181.209
Kurzfristig	71.384	54.280
Langfristig	141.176	126.929
	212.560	181.209

Der Abgrenzungsposten für verlängerte Garantien enthält Verbindlichkeiten aus der entgeltlichen Gewährung von Garantieverlängerungen für Produkte der Business Units Residential und Commercial. Die Verbindlichkeiten aus dem Personalbereich enthalten Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern für erfolgsabhängige Boni, Urlaubs- und Gleitzeitguthaben sowie variable Gehaltsanteile und Berufsgenossenschafts- und Sozialversicherungsbeiträge. Unter den Verbindlichkeiten gegenüber Finanzbehörden werden im Wesentlichen Steuerverbindlichkeiten aus der Lohn- und Gehaltsabrechnung ausgewiesen. Die Verbindlichkeiten aus erhaltenen Zuschüssen betreffen als Investitionszuschüsse gewährte steuerpflichtige Zuwendungen der öffentlichen Hand aus Mitteln der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“ (EU-GA-Programm). Der Gesamtbetrag der Auflösung der Zuwendungen der öffentlichen Hand wird unter den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen.

28. Zusätzliche Angaben zu den Finanzinstrumenten

in TEUR	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	31.12.2015		31.12.2014	
		Marktwert	Buchwert	Marktwert	Buchwert
Aktiva					
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	200.180	200.180	183.988	183.988
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	180.043	180.043	159.617	159.617
Sonstige Finanzanlagen	AfS	5	5	5	5
Sonstige finanzielle Vermögenswerte		127.157	127.157	111.015	111.015
davon institutionelle Publikumsfonds	FAHFT	47.636	47.636	47.480	47.480
davon übrige (Termingelder)	LaR	79.521	79.521	63.310	63.310
davon Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHFT	0	0	225	225
Passiva					
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	103.134	103.134	111.773	111.773
Finanzverbindlichkeiten		46.923	46.923	69.355	69.355
davon Verb. gegenüber Kreditinstituten	FLAC	39.306	39.306	62.592	62.592
davon Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHFT	7.617	7.617	6.763	6.763
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	23.258	23.258	13.865	13.865
Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39:					
Loans and Receivables	LaR	459.744	459.744	406.915	406.915
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost	FLAC	165.698	165.698	188.230	188.230
Financial Assets Held for Trading	FAHFT	47.636	47.636	47.705	47.705
Financial Liabilities Held for Trading	FLHFT	7.617	7.617	6.763	6.763
Available for Sale Financial Assets	AfS	5	5	5	5

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Termingelder haben überwiegend kurze Restlaufzeiten. Daher entsprechen deren Buchwerte zum Abschlussstichtag näherungsweise dem beizulegenden Zeitwert.

Die beizulegenden Zeitwerte von sonstigen langfristigen Forderungen entsprechen den Barwerten der mit den Vermögenswerten verbundenen Zahlungen unter Berücksichtigung der jeweils aktuellen Zinsparameter, welche markt- und partnerbezogene Veränderungen der Konditionen und Erwartungen reflektieren.

Bei den sonstigen Finanzanlagen handelt es sich um nicht konsolidierte Beteiligungen. Da für die Beteiligungen kein aktiver Markt besteht und keine verlässliche Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes möglich war, erfolgte die Bewertung zu den jeweiligen Stichtagen zu Anschaffungskosten.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten haben regelmäßig kurze Restlaufzeiten; die bilanzierten Werte stellen näherungsweise die beizulegenden Zeitwerte dar.

Die beizulegenden Zeitwerte von sonstigen langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten werden als Barwerte der mit den Schulden verbundenen Zahlungen ermittelt. Zur Diskontierung werden marktübliche Zinssätze, bezogen auf die entsprechende Fristigkeit, verwendet (Stufe 2).

Zur Absicherung von Währungsrisiken aus dem operativen Geschäft werden derivative Finanzinstrumente genutzt. Dazu gehören Devisentermin- und Optionsgeschäfte. Diese Instrumente werden grundsätzlich nur zu Sicherungszwecken eingesetzt. Sie werden – wie alle Finanzinstrumente – bei ihrer erstmaligen Erfassung mit dem beizulegenden Zeitwert angesetzt. Die Zeitwerte sind auch für die Folgebewertungen relevant. Der beizulegende Zeitwert gehandelter derivativer Finanzinstrumente entspricht dem Marktwert. Dieser Wert kann positiv oder negativ sein. Die Bewertung erfolgte bei den Termingeschäften auf Basis von Devisenterminkursen und bei den Optionen nach Black-Scholes bzw. Heath-Jarrow-Morton. Die Parameter, die in den Bewertungsmodellen benutzt wurden, sind aus Marktdaten abgeleitet.

Unter den derivativen Finanzverbindlichkeiten ohne Hedge-Beziehung wird die im Zusammenhang mit dem Erwerb der Anteile an Zeversolar gewährte Put-Option in Höhe des Barwertes des Rückkaufbetrages dieser Anteile angegeben (3,9 Mio. Euro).

Eine erfolgswirksame Veränderung des Barwertes des Rückkaufbetrages zwischen 31. Dezember 2014 und dem Abschlussstichtag hat sich in Höhe von 0,2 Mio. Euro ergeben. Die Veränderung resultiert aus Zins- und Währungseffekten.

Die Ermittlung des Barwertes des Rückkaufbetrages erfolgt quartalsweise innerhalb des Corporate Accounting auf Basis eines Discounted Cashflow-Verfahrens (Stufe 3 der Fair-Value-Hierarchie) und unter Beachtung der angepassten vertraglichen Regelung der Put-Option. Diese Regelung sieht vor, dass sich der Rückkaufbetrag in einem vertraglich festgelegten Korridor zwischen 27,4 Mio. RMB (31. Dezember 2015: 3,9 Mio. Euro) und 41,1 Mio. RMB (31. Dezember 2015: 5,8 Mio. Euro) bewegt. Innerhalb dieses Korridors bewegt sich der Rückkaufwert abhängig vom EBIT und Zinssatz als nicht beobachtbaren Inputfaktoren. Diese werden aus der unternehmensinternen Planung von Zeversolar abgeleitet. Eine Sensitivitätsanalyse zeigt, dass ein um 10 Prozent höherer Wert des EBIT von Zeversolar unter Berücksichtigung des Korridors nicht zu einer Änderung des Barwerts des Rückkaufpreises führen würde, ebenso wenig eine Reduzierung des EBIT um 10 Prozent. Eine Veränderung des Zinssatzes um +/- 100 Basispunkte führt im Hinblick auf den Korridor ebenfalls zu keiner wesentlichen Änderung des Barwertes des Rückkaufbetrages.

Die folgende Tabelle zeigt eine Zuordnung unserer in der Bilanz zum Marktwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zu den drei Stufen der Fair Value-Hierarchie:

2015	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Gesamt
in TEUR				
Finanzielle Vermögenswerte, bewertet zum Marktwert				
Institutionelle Publikumsfonds	47.636			47.636
Derivative Finanzinstrumente		0		0
Finanzielle Verbindlichkeiten, bewertet zum Marktwert				
Derivative Finanzinstrumente		3.731	3.886	7.617
2014				
in TEUR				
Finanzielle Vermögenswerte, bewertet zum Marktwert				
Institutionelle Publikumsfonds	47.480			47.480
Derivative Finanzinstrumente		225		225
Finanzielle Verbindlichkeiten, bewertet zum Marktwert				
Derivative Finanzinstrumente		3.015	3.748	6.763

Die Stufen der Fair Value-Hierarchie und ihre Anwendung auf unsere Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sind im Folgenden beschrieben.

Stufe 1: notierte Marktpreise für identische Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten an aktiven Märkten.

Stufe 2: andere Informationen als notierte Marktpreise, die direkt (zum Beispiel Preise) oder indirekt (zum Beispiel abgeleitet aus Preisen) beobachtbar sind.

Stufe 3: Informationen über Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die nicht auf beobachtbaren Marktdaten basieren.

Die Übersicht über die Nettoergebnisse 2015 aus Finanzinstrumenten stellt sich wie folgt dar:

	aus Zinsen	aus Folgebewertung	aus Abgang	Nettoergebnis	
in TEUR					
Loans and Receivables (LaR)	400	12.050	-4.314	-3.046	5.090
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost (FLAC)	-3.394	0	0	0	-3.394
Financial Assets Held for Trading (FAHfT)	1.387	0	-1.094	-6.558	-6.265
Financial Liabilities Held for Trading (FLHfT)	-180	0	-1.529	0	-1.709
Summe	-1.787	12.050	-6.937	-9.604	-6.278

Die Übersicht über die Nettoergebnisse 2014 aus Finanzinstrumenten stellt sich wie folgt dar:

in TEUR	aus Zinsen	aus Folgebewertung		aus Abgang	Nettoergebnis
		Währungs- umrechnung	Wert- berichtigung		
Loans and Receivables (LaR)	643	10.134	-8.563	-1.031	1.183
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost (FLAC)	-3.398	0	0	0	-3.398
Financial Assets Held for Trading (FAHFT)	1.116	0	-1.287	-4.751	-4.922
Financial Liabilities Held for Trading (FLHFT)	-194	0	-18	0	-212
Available for Sale (AFS)	814	0	0	-235	579
Summe	-1.019	10.134	-9.868	-6.017	-6.770

Die Zinsen aus Finanzinstrumenten werden im Finanzergebnis ausgewiesen. Die übrigen Komponenten des Nettoergebnisses erfasst der SMA Konzern im sonstigen betrieblichen Aufwand und sonstigen betrieblichen Ertrag.

Im Einzelnen ergeben sich die nominellen Zahlungsverpflichtungen der finanziellen Verbindlichkeiten wie folgt:

in TEUR	Buchwert	Summe Cashflows	Summe			
			< 1 Jahr	1 bis 3 Jahre	4 bis 5 Jahre	> 5 Jahre
2015						
Verbindlichkeiten aus						
Lieferungen und Leistungen	103.134	103.134	103.134	0	0	0
Finanzverbindlichkeiten	46.923	51.573	21.003	10.606	7.621	12.343
davon aus Verb. gegenüber Kreditinstituten	39.306	43.931	17.610	6.483	7.505	12.333
davon aus Derivaten ohne Hedge-Beziehung	7.617	7.642	3.393	4.123	116	10
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	23.258	23.258	21.846	1.412	0	0
2014						
Verbindlichkeiten aus						
Lieferungen und Leistungen	111.773	111.773	111.773	0	0	0
Finanzverbindlichkeiten	69.355	75.029	27.809	23.973	6.960	16.287
davon aus Verb. gegenüber Kreditinstituten	62.592	68.243	25.269	19.946	6.791	16.237
davon aus Derivaten ohne Hedge-Beziehung	6.763	6.786	2.540 ¹	4.027	169	50
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	13.865	13.865	13.865	0	0	0

¹ Darin enthalten ist der Nettozahlungsstrom von Devisentermingeschäften in Höhe von TEUR 3.232, die eine Bruttoerfüllung vorsehen. Den Zahlungsverpflichtungen in Höhe von TEUR 97.750 stehen Zahlungsansprüche in Höhe von TEUR 94.519 gegenüber. Dabei erfolgt die Umrechnung der Fremdwährungs-Zahlungstransaktion zum Stichtagskurs.

29. Verpflichtungen aus Leasingverhältnissen und sonstige finanzielle Verpflichtungen

Die Verpflichtungen des SMA Konzerns aus Operating Lease betreffen im Wesentlichen Gebäude sowie in geringerem Umfang Betriebs- und Geschäftsausstattung. Die erfolgswirksam erfassten Aufwendungen betragen im Berichtsjahr 24,3 Mio. Euro (2014: 26,1 Mio. Euro).

Sonstige finanzielle Verpflichtungen bestanden im Wesentlichen aus Mietverträgen und Operating Lease für Gebäude, Bürocontainer, Betriebs- und Geschäftsausstattung, die der Konzern als Leasingnehmer abgeschlossen hat. Die künftigen Zahlungen bis zum Ablauf der Mindestlaufzeit der Verträge haben folgende Fälligkeiten:

in TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Fälligkeit unter 1 Jahr	10.479	13.337
Fälligkeit 1 bis 5 Jahre	28.816	36.157
Fälligkeit über 5 Jahre	5.307	6.805
	44.602	56.299

Im SMA Konzern bestanden zum Berichtszeitpunkt keine Verpflichtungen aus Finance Lease.

Darüber hinaus bestanden finanzielle Verpflichtungen gegenüber Dritten aus dem Bestellobligo für erteilte Investitionsaufträge in Höhe von 1,4 Mio. Euro (2014: 3,2 Mio. Euro). Finanzielle Verpflichtungen für immaterielle Vermögenswerte liegen in Höhe von 0,5 Mio. Euro (2014: 2,0 Mio. Euro) vor. Die übrigen finanziellen Verpflichtungen liegen im geschäftsüblichen Rahmen.

30. Haftungsverhältnisse

Zum Abschlussstichtag 31. Dezember 2015 ergaben sich keine Veränderungen zum Vorjahr (0,05 Mio. Euro).

Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung SMA Konzern

Der in der Kapitalflussrechnung betrachtete Zahlungsmittelfonds entspricht der Bilanzposition „Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente“.

31. Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit

Der Brutto-Cashflow in Höhe von 61,8 Mio. Euro (2014: -37,3 Mio. Euro) zeigt den betrieblichen Einnahmeüberschuss vor Mittelbindung. Er verbesserte sich, im Wesentlichen bedingt durch das deutlich bessere Konzernergebnis vor Steuern, im Vergleich zum Vorjahr um 99,1 Mio. Euro. Die Verbesserung wurde trotz des erheblichen Mittelabflusses im Zuge des sozialverträglich durchgeführten Mitarbeiterabbaus erwirtschaftet.

Der Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit belief sich im Geschäftsjahr 2015 auf 104,2 Mio. Euro (2014: -27,6 Mio. Euro).

Die Veränderung des Nettoumlaufvermögens resultierte aus einem für die Kapitalflussrechnung relevanten Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um 23,2 Mio. Euro (2014: 37,7 Mio. Euro). Das Vorratsvermögen reduzierte sich im Wesentlichen aufgrund der positiven Geschäftsentwicklung, umfangreicher Maßnahmen zur Erhöhung der Durchlaufgeschwindigkeiten sowie die Abschaffung von Zwischenlagern um 28,1 Prozent auf 146,1 Mio. Euro (2014: 203,2 Mio. Euro).

Die für die Kapitalflussrechnung relevante Verringerung des Vorratsvermögens belief sich auf 40,4 Mio. Euro (2014: Anstieg um 25,9 Mio. Euro). Des Weiteren ergab sich eine für die Kapitalflussrechnung relevante Verringerung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um 8,6 Mio. Euro (2014: Anstieg um 51,0 Mio. Euro).

32. Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit

Der Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit erhöhte sich im Geschäftsjahr 2015 auf -66,3 Mio. Euro nach 24,7 Mio. Euro im Vorjahr. Die Mittelabflüsse für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte beliefen sich auf 50,6 Mio. Euro (2014: 75,5 Mio. Euro). Mit 31,5 Mio. Euro (2014: 40,9 Mio. Euro) entfiel ein wesentlicher Teil der Investitionen auf aktivierte Entwicklungsprojekte, insbesondere zur Einführung einer neuen Produktlinie für Zentral-Wechselrichter. Der Saldo der Ein- und Auszahlungen der Geldanlage betrug -15,0 Mio. Euro (2014: 101,4 Mio. Euro). Der für die Kapitalflussrechnung relevante Mittelabfluss aus dem Asset Deal mit Danfoss betrug im Geschäftsjahr 1,5 Mio. Euro (2014: Mittelabfluss aus den Asset Deals mit Danfoss und Phönix 3,4 Mio. Euro).

Gemäß IAS 7.16 werden Geldanlagen mit einer Laufzeit von über drei Monaten dem Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit zugewiesen.

33. Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit

Der Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug im Geschäftsjahr 2015 -23,2 Mio. Euro (2014: -10,0 Mio. Euro). Er beinhaltet im Geschäftsjahr 2015 die Tilgung von Kreditverbindlichkeiten der Jiangsu Zeversolar New Energy Co., Ltd. (Zeversolar), und der SMA Immo sowie Kreditaufnahmen von Zeversolar.

34. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 200,2 Mio. Euro (2014: 184,0 Mio. Euro) umfassen den Kassenbestand, Bankguthaben und kurzfristige Einlagen mit einer ursprünglichen Laufzeit von weniger als drei Monaten.

Sonstige Erläuterungen

35. Ereignisse nach dem Abschlussstichtag

Seit dem 1. Januar 2016 setzt sich der Vorstand der SMA Solar Technology AG aus den folgenden Mitgliedern zusammen: Roland Grebe (Personal und IT), Dr.-Ing. Jürgen Reinert (Operations und Technologie), Pierre-Pascal Urbon (Vorstandssprecher, Finanzen/Legal und Vertrieb).

36. Beziehungen zu nahestehenden Personen und Unternehmen

Beziehungen zu nahestehenden Personen:

Nahestehende Personen im Sinne von IAS 24 sind Personen, die für die Planung, Leitung und Überwachung der Tätigkeiten des Unternehmens zuständig und verantwortlich sind. Nahestehende Personen umfassen die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats der SMA Solar Technology AG sowie deren nahe Familienangehörige.

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

Roland Grebe, Vorstand Personal und IT	Lydia Sommer, Vorstand Finanzen und Personal (bis 28. Februar 2015)
Dr.-Ing. Jürgen Reinert, Vorstand Operations und Technologie	Pierre-Pascal Urbon, Vorstandssprecher, Vorstand Finanzen/Legal und Vertrieb
Martin Kinne, Vorstand Vertrieb und Service (bis 31. Dezember 2015)	

Der Aufsichtsrat der SMA Solar Technology AG hat im Zuge der Transformation des Unternehmens im Berichtszeitraum die Anzahl der Vorstandsmitglieder reduziert. Lydia Sommer schied Ende Februar 2015, Martin Kinne Ende Dezember 2015 aus dem Vorstand aus.

An unsere Aktionäre
Corporate Governance
Konzernlagebericht
Konzernabschluss _____ Sonstige Erläuterungen
Weitere Informationen

Dem Aufsichtsrat der SMA Solar Technology AG gehörten im Geschäftsjahr die folgenden Mitglieder an:

Dr.-Ing. E. h. Günther Cramer, Stiftungsvorstand, Vorsitzender (bis 6. Januar 2015)	Johannes Häde, Arbeitnehmersvertreter
Dr. Erik Ehrentraut, Unternehmensberater (Vorsitzender seit 11. Februar 2015)	Mirko Zeidler, Arbeitnehmersvertreter (bis 21. Mai 2015)
Kim Fausing, COO Danfoss (stellvertretender Vorsitzender seit 11. Februar 2015)	Joachim Schlosser, Arbeitnehmersvertreter (bis 21. Mai 2015)
Roland Bent, Geschäftsführer (seit 28. Januar 2015)	Yvonne Siebert, Arbeitnehmersvertreterin (ab 21. Mai 2015)
Peter Drews, Stiftungsvorstand	Dr. Matthias Victor, Arbeitnehmersvertreter (ab 21. Mai 2015)
Reiner Wettlaufer, Stiftungsvorstand	Hans-Dieter Werner Arbeitnehmersvertreter (ab 21. Mai 2015)
Dr. Winfried Hoffmann, Berater	Oliver Dietzel, Gewerkschaftssekretär
Dr. Günther Häckl, Arbeitnehmersvertreter (bis 21. Mai 2015)	Heike Haigis, Gewerkschaftssekretärin

Die Arbeitnehmerseite wird nach der turnusgemäßen Neuwahl seit dem 21. Mai 2015 durch Oliver Dietzel, Johannes Häde, Heike Haigis, Yvonne Siebert, Dr. Matthias Victor und Hans-Dieter Werner vertreten. Der Unternehmensgründer und langjährige Aufsichtsratsvorsitzende Dr. Günther Cramer ist am 6. Januar 2015 leider nach langer, schwerer Krankheit verstorben. Dr. Günther Cramer hat als Pionier und Wegbereiter der Energiewende die Geschichte der SMA ein Leben lang geprägt. Die frei gewordene Position im SMA Aufsichtsrat wurde durch Roland Bent, Mitglied der Geschäftsführung der Phoenix Contact GmbH & Co. KG, besetzt.

Die gemäß IAS 24 angabepflichtige Vergütung des Managements in den Schlüsselpositionen des Konzerns umfasst die Vergütung des Vorstands und des Aufsichtsrats.

Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Vorstands betragen im Berichtsjahr 6,1 Mio. Euro (2014: 3,0 Mio. Euro). Der erfolgsunabhängige Anteil belief sich auf 4,7 Mio. Euro (2014: 1,6 Mio. Euro), der erfolgsabhängige Anteil auf 1,4 Mio. Euro (2014: 1,4 Mio. Euro). Bei den Bezügen handelt es sich ausschließlich um kurzfristig fällige Leistungen. Für die Wahrnehmung von Aufgaben bei Tochterunternehmen werden keine gesonderten Bezüge gewährt.

Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Aufsichtsrats betragen im Berichtsjahr 0,5 Mio. Euro (2014: 0,5 Mio. Euro).

Hiervon entfielen 0,4 Mio. Euro (2014: 0,4 Mio. Euro) auf eine erfolgsunabhängige Festvergütung sowie 0,1 Mio. Euro (2014: 0,1 Mio. Euro) auf Vergütungen für Ausschusstätigkeit. Ebenso wie im Vorjahr sind keine variablen Vergütungen enthalten. Herr Fausing verzichtet auf seine Ansprüche gegenüber der Gesellschaft. Die Bezüge für Mitglieder des Vorstands und Aufsichtsrats sind individualisiert in einem separaten Vergütungsbericht nach den Kriterien des Corporate Governance Kodex dargestellt. Der vollständige Vergütungsbericht ist Bestandteil des Konzernlageberichts.

Mitglieder des Aufsichtsrats bekleiden die nachstehend genannten Mandate in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten und vergleichbaren Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen:

Roland Bent,
Mitglied in Gremien von vier internationalen Phoenix Contact-Gesellschaften,
Phoenix Contact (China) Holding Co. Ltd.,
Phoenix Contact (Nanjing) R&D and Engineering Center Co. Ltd.,
Phoenix Contact Holding Inc., USA,
Phoenix Contact Development & Manufacturing Inc., USA

Kim Fausing,
stellvertretender Vorsitzender des Verwaltungsrates der Velux A/S,
Hørsholm, Dänemark, und Mitglied des Verwaltungsrates der Hilti AG, Liechtenstein

Dr. Winfried Hoffmann
Vorsitzender des Aufsichtsrates der Solar Fabrik AG,
Freiburg, und Mitglied des Aufsichtsrates des Instituts für Solarenergieforschung, Hameln

Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen:

Am 28. Mai 2014 hat SMA mit Danfoss A/S einen Vertrag über eine enge strategische Partnerschaft abgeschlossen. Im Zuge dieser Kooperation beteiligte sich Danfoss mit 20 Prozent an SMA und gehört somit zum Kreis der nahestehenden Unternehmen. SMA hat mit Danfoss eine strategische Kooperation zur Zusammenarbeit in den Bereichen Einkauf, Vertrieb sowie Forschung und Entwicklung geschlossen. Zudem wird SMA im Auftrag von Danfoss Servicedienstleistungen erbringen. Alle Verträge wurden zu marktgerechten Konditionen geschlossen. Die Geschäftsbeziehungen zwischen SMA und Danfoss im Geschäftsjahr sind in der folgenden Tabelle dargestellt. Es bestehen weder wesentliche Besicherungen noch Garantien.

in Mio. Euro	2015	2014
Von Danfoss erworbene Waren	18,2	12,3
Von Danfoss erworbene Dienstleistungen	8,9	5,5
An Danfoss verkaufte Dienstleistungen	3,2	2,2
Offene Forderungen zum Jahresende	1,0	0,2
Offene Verbindlichkeiten zum Jahresende	2,9	4,7

Weitere nahestehende Unternehmen sind die Günther Cramer Stiftung, Peter Drews Stiftung und Reiner Wettlaufer Stiftung, welche gemeinsam den cdw Stiftungsverbund gGmbH (vorher SMA Stiftungsverbund gGmbH) gegründet haben. Mit diesen wurden in der Berichtsperiode keine unter IAS 24 angabepflichtigen Geschäfte getätigt.

An unsere Aktionäre
Corporate Governance
Konzernlagebericht
Konzernabschluss Sonstige Erläuterungen
Weitere Informationen

37. Zielsetzungen und Methoden des Finanzrisikomanagements

Das Finanzrisikomanagement ist in die konzernweite Sicherungspolitik integriert. Der bewusste Umgang mit potenziellen Risiken und eine gute Kontrolle sowie bei Auftreten von Risiken ein erfolgreiches Managen dieser Risiken wird durch eine begleitende Informations- und Kommunikationspolitik sowie Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter unterstützt. Grundsatz der Sicherungspolitik des Konzerns im Finanzbereich ist es, sich gegen erhebliche Preis-, Währungs- und Zinsrisiken durch Verträge und Sicherungsgeschäfte in wirtschaftlich sinnvollem Umfang zu schützen.

Die im Konzern befindlichen Finanzinstrumente betreffen im Wesentlichen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Zahlungsmittel, die unmittelbar aus der Geschäftstätigkeit resultieren. Daneben bestehen insbesondere Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, die ebenfalls im Rahmen der Geschäftstätigkeit bestehen. Des Weiteren setzt der Konzern derivative Finanzinstrumente im Rahmen der Währungskurs- und Zinsabsicherung ein. Die sich aus den Finanzinstrumenten ergebenden wesentlichen Risiken des Konzerns umfassen zinsbedingte Cashflow-Risiken sowie Liquiditäts-, Währungs- und Kreditrisiken. Die im Rahmen der konzernweiten Sicherungspolitik hierzu definierten Strategien und Verfahren zur Steuerung einzelner Risikoarten werden im Folgenden dargestellt:

ZINSRISIKO

Zinsrisiken entstehen in der SMA Gruppe hauptsächlich bei Finanzverbindlichkeiten und langfristigen Anteilen bestimmter Rückstellungen. Die letztgenannten Verbindlichkeiten werden nicht von der Vertragspartei verzinst und wurden daher mit einem marktüblichen Zinsfuß abgezinst, sodass keine gesonderte Steuerung eines Zinsrisikos erfolgt. Der variabel verzinsliche Anteil der bestehenden Finanzverbindlichkeiten ist durch einen Zinsswap gesichert. Dadurch sind die Zinsen langfristig gesichert und die Finanzierung über die Vertragslaufzeit ist sicher kalkulierbar. Für die zum Bilanzstichtag gehaltenen Finanzinstrumente lassen sich folgende Sensitivitäten ermitteln:

Bei einem um 1,0 Prozentpunkte höheren Marktzinssatz wäre die Auswirkung auf das Finanzergebnis 0,2 Mio. Euro (2014: 0,1 Mio. Euro). Der Effekt auf das Eigenkapital im Zusammenhang mit der Marktbewertung von Finanzinstrumenten der Kategorie als zur Veräußerung verfügbar wäre neutral (31. Dezember 2014: neutral) gewesen. Bei der Ermittlung der Sensitivitäten im Hinblick auf sinkende Zinsen um 1,0 Prozentpunkte wären die entsprechenden Effekte auf das Ergebnis vor Steuern -0,1 Mio. Euro (2014: -0,1 Mio. Euro) und auf das Eigenkapital neutral (31. Dezember 2014: neutral) gewesen.

WÄHRUNGSRISIKO

Als global agierendes Unternehmen ist die SMA Gruppe sowohl transaktions- als auch translationsbezogenen Währungsrisiken ausgesetzt.

SMA bekennt sich zu einer ökonomischen Risikobetrachtung. Fremdwährungsrisiken aus ökonomischer Sicht treten als direkte Transaktionsrisiken auf, die sich aus jeder (bestehenden oder geplanten) in Fremdwährung denominierten Forderung oder Verbindlichkeit und dem daraus resultierenden Zahlungsstrom ergeben. Durch die starke Geschäftstätigkeit von SMA im nordamerikanischen Raum treten Fremdwährungsrisiken im Wesentlichen zurzeit in US-Dollar auf. Daneben entstehen Wechselkursrisiken insbesondere aus der Vertriebstätigkeit unserer japanischen

Tochtergesellschaft. Da aufgrund des hohen lokalen Wertschöpfungsanteils der nordamerikanischen Landesgesellschaften den Umsätzen in lokaler Währung auch Ausgaben in derselben Währung gegenüberstehen, wird das operative Fremdwährungsrisiko in der SMA Gruppe begrenzt. Eine konzerninterne Richtlinie stellt sicher, dass die SMA Landesgesellschaften ihre Fremdwährungsrisiken an Corporate Treasury melden, sofern diesbezüglich keine landesspezifischen Restriktionen bestehen. Das verbleibende Gruppenrisiko wird von diesem über Währungsderivate extern mit Banken abgesichert. Dabei kommen üblicherweise Devisentermingeschäfte zum Einsatz. Der Einsatz von Optionen im Rahmen der Sicherungsstrategie ist ebenfalls möglich.

Translationsrisiken entstehen im Wesentlichen dadurch, dass Aktiva und Passiva von Gesellschaften in fremder Währung bei der Erstellung des Konzernabschlusses in die Heimatwährung der Muttergesellschaft umgerechnet werden. Translationsrisiken sind nicht Bestandteil der aktiven Steuerung der Fremdwährungsrisiken.

Die Fremdwährungspositionen sowie die Kursentwicklung der entsprechenden Währungen werden fortlaufend beobachtet, die Risiken werden, soweit ökonomisch sinnvoll, abgesichert. Risiken aus den Sicherungsgeschäften selbst beschränken sich darauf, dass Chancen aus einer vorteilhafteren Kursentwicklung nicht wahrgenommen werden können.

Zur Darstellung von Marktrisiken verlangt IFRS 7 Sensitivitätsanalysen, welche Auswirkungen hypothetischer Änderungen von relevanten Risikovariablen auf Ergebnis und Eigenkapital zeigen. Währungsrisiken entstehen durch Finanzinstrumente, welche in einer von der funktionalen Währung abweichenden Währung denominiert und monetärer Art sind; wechsellkursbedingte Differenzen aus der Umrechnung von Abschlüssen in die Konzernwährung bleiben unberücksichtigt. Als relevante Risikovariablen gilt der US-Dollar. Der Währungssensitivitätsanalyse liegen originäre Finanzinstrumente in Form von Forderungen zugrunde. Durch Einsatz von Sicherungsgeschäften (Derivate) zur Absicherung des Grundgeschäftes gleichen sich gegenläufige Effekte bei Veränderungen des Dollarkurses aus. Damit haben Währungskursänderungen, soweit Sicherungsgeschäfte bestehen, keine Auswirkung auf das Eigenkapital und nur geringe Auswirkungen auf das Ergebnis.

Eine fünfprozentige Steigerung des Euro gegenüber dem US-Dollar am 31. Dezember 2015 hätte zu einer positiven Veränderung der Währungsderivate von 4,8 Mio. Euro (2014: 0,8 Mio. Euro) geführt. Ein um 5 Prozent schwächerer Euro am 31. Dezember 2015 hätte zu einer Reduzierung des Werts der Währungsderivate von 5,3 Mio. Euro (2014: 0,9 Mio. Euro) geführt. Die Währungssicherungen bezogen sich zum 31. Dezember 2015 ausschließlich auf Euro/US-Dollar.

Gemäß IFRS treten Wechselkursrisiken bei monetären Finanzinstrumenten auf, die auf eine fremde Währung lauten, das heißt auf eine andere Währung als die funktionale Währung, wobei die fremde Währung die relevante Risiko-variablen darstellt. Translationsbedingte Risiken bleiben unberücksichtigt. Da die einzelnen Konzerngesellschaften ihr operatives Geschäft hauptsächlich in ihrer eigenen funktionalen Währung tätigen, schätzen wir unser Risiko aus Wechselkursschwankungen aus der laufenden operativen Geschäftstätigkeit als unwesentlich ein.

KREDITRISIKO

Für alle Lieferungen an Kunden gilt, dass in Abhängigkeit vom Volumen des jeweiligen Geschäftes und des spezifischen Kunden- und Länderrisikos Sicherheiten verlangt werden. Begleitend werden die Erfahrungen aus der bisherigen Geschäftsbeziehung - unter anderem auch das Zahlungsverhalten - und zusätzliche Kreditauskünfte genutzt, um Zahlungsausfälle zu vermeiden. Darüber hinaus wird grundsätzlich für Kunden eine Bonitätsprüfung auf Basis von bestimmten Finanzkennzahlen vorgenommen. Durch das rechtzeitige Setzen einer Kreditlimit- bzw.

Auftragssperre ist der Konzern keinem wesentlichen Ausfallrisiko ausgesetzt. Soweit möglich, wird das Ausfallrisiko außerdem durch die Einbindung einer Warenkreditversicherung begrenzt. Das maximale Ausfallrisiko ist auf den in Kapitel 19 ausgewiesenen Buchwert begrenzt. Im Konzern bestehen keine wesentlichen Konzentrationen von Ausfallrisiken.

Bei allen weiteren sonstigen finanziellen Vermögenswerten des Konzerns, wie Zahlungsmitteln und Zahlungsmittel-äquivalenten, zur Veräußerung verfügbaren Finanzinvestitionen und derivativen Finanzinstrumenten, entspricht das maximale Kreditrisiko bei Ausfall des Kontrahenten dem Buchwert dieser Instrumente. Dieses Kontrahenten-ausfallrisiko wird fortlaufend analysiert und durch entsprechende Geschäftsallokation - auch unter Berücksichtigung möglicher Chancen - in Bezug auf Klumpen- und Bonitätsrisiken gesteuert.

LIQUIDITÄTSRISIKO

Zur frühzeitigen Erkennung des künftigen Liquiditätsbedarfs sind Finanzplanungsinstrumente im Einsatz. Nach der derzeitigen Planung kann von einer Deckung des Finanzbedarfs in einem sicher planbaren Zeithorizont ausgegangen werden. Zur Absicherung der finanziellen Folgen von möglichen Haftungsrisiken und Schadensfällen werden, soweit dies sinnvoll und möglich ist, Versicherungsverträge abgeschlossen, deren Deckungsumfang regelmäßig überprüft und angepasst wird.

KAPITALSTEUERUNG

Strategisches Ziel der Kapitalsteuerung im SMA Konzern ist der Erhalt finanzieller Flexibilität und Unabhängigkeit, um sich bietende Chancen im stark wachsenden Markt der Photovoltaik zügig nutzen zu können. Der wirtschaftliche Einsatz des Kapitals wird durch die regelmäßige Überwachung des Net Working Capital gemessen. Das Net Working Capital ist im SMA Konzern definiert als die Summe aus Vorratsvermögen und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Um den relativen Kapitalverbrauch auch bei starkem Unternehmenswachstum sinnvoll messen zu können, wird das Net Working Capital ins Verhältnis zum Umsatz gesetzt. Über ein Forderungsmanagement, das die zeitnahe Vereinnahmung von Forderungen vorantreibt, und ein am Absatz ausgerichtetes Vorratsvermögen sowie eine konstante Ausschüttungspolitik werden die Voraussetzungen für die angestrebte finanzielle Flexibilität und Unabhängigkeit geschaffen. Gemäß den konzerninternen Richtlinien muss die so ermittelte Net Working Capital-Quote unterhalb von 21 Prozent liegen. Im Berichtsjahr betrug die Eigenkapitalquote des SMA Konzerns 49,1 Prozent (2014: 46,8 Prozent), die Net Working Capital-Quote 22,3 Prozent (2014: 31,2 Prozent).

38. Honorare des Abschlussprüfers

Das im Berichtsjahr als Aufwand erfasste Honorar für den Abschlussprüfer gliedert sich wie folgt:

in TEUR	_____	_____	2015	_____	2014
Abschlussprüfungsleistungen	_____	_____	486	_____	365
Andere Bestätigungsleistungen	_____	_____	13	_____	17
Sonstige Leistungen	_____	_____	52	_____	4
	_____	_____	551	_____	386

Die Abschlussprüfungsleistungen umfassen die Aufwendungen für die Konzernabschlussprüfung sowie die Prüfung des Jahresabschlusses der SMA Solar Technology AG und ihrer inländischen Tochterunternehmen, sofern diese prüfungspflichtig im Sinne von § 316 HGB sind. Die Honorare für andere Bestätigungsleistungen beinhalten Aufwendungen für die prüferische Durchsicht der Konzernzwischenabschlüsse. Die Honorare für die sonstigen Leistungen enthalten Aufwendungen für vereinbarte sonstige Einzelprüfungs- und Beratungshandlungen, die im Laufe des Jahres durchgeführt wurden.

39. Erklärung gemäß § 161 AktG zum Deutschen Corporate Governance Kodex

Die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung zu den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex wurde durch den Vorstand und den Aufsichtsrat mit Datum vom 3. Dezember 2015 abgegeben und den Aktionären dauerhaft auf der Internetseite unter www.SMA.de zugänglich gemacht.

40. Konzernabschluss

Die SMA Solar Technology AG stellt als oberstes Mutterunternehmen zum 31. Dezember 2015 für den größten Kreis einen Konzernabschluss auf, der beim Betreiber des Bundesanzeigers eingereicht und nachfolgend im Bundesanzeiger veröffentlicht wird.

Niestetal, den 3. März 2016

SMA Solar Technology AG
Der Vorstand

Roland Grebe Dr.-Ing. Jürgen Reinert Pierre-Pascal Urbon

An unsere Aktionäre
Corporate Governance
Konzernlagebericht
Konzernabschluss _____ Sonstige Erläuterungen | Versicherung der gesetzlichen Vertreter
Weitere Informationen

VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht 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.

Niestetal, den 3. März 2016

SMA Solar Technology AG
Der Vorstand

Roland Grebe Dr.-Ing. Jürgen Reinert Pierre-Pascal Urbon

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Wir haben den Konzernabschluss – bestehend aus Gewinn- und Verlustrechnung sowie Gesamtergebnisrechnung, Bilanz, Kapitalflussrechnung und Eigenkapitalveränderungsrechnung sowie Anhang – und den mit dem Lagebericht zusammengefassten Konzernlagebericht der SMA Solar Technology AG, Niestetal, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2015 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind, sowie den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung des Vorstands des Mutterunternehmens. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und über den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung gemäß § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den 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 in Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands 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 der SMA Solar Technology AG, Niestetal, den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, sowie den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Hannover, 3. März 2016

Deloitte & Touche GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Scharpenberg Meier
Wirtschaftsprüfer Wirtschaftsprüfer

WEITERE INFORMATIONEN

164 — Glossar

164 — Technikglossar

166 — Finanzglossar

168 — Eingetragene Warenzeichen

168 — Haftungsausschluss

GLOSSAR

Technikglossar

A

AC (Alternating Current)

Wechselstrom (AC): netzkonformer Strom.

B

Blindleistung

Blindleistung ist ein Begriff aus der Elektrotechnik und bezeichnet eine pulsierende Leistung mit abwechselnd positivem und negativem Vorzeichen. Die positiven und negativen Leistungsanteile heben sich dabei auf, sodass sich ein Durchschnittswert von null ergibt – man spricht daher auch von einem Pendeln der Leistung im Netz. Das Pendant zur Blindleistung ist die Wirkleistung: Im Wechselstromnetz ist sie ebenfalls eine pulsierende, aber grundsätzlich positive Größe. Nur mit Wirkleistung lassen sich elektrische Verbraucher betreiben. Die Summe aus Wirkleistung und Blindleistung nennt man Scheinleistung. Nach ihr müssen sämtliche elektrischen Betriebsmittel und die gesamte Netzinfrastruktur ausgelegt werden. Blindleistung entsteht, wenn die ebenfalls pulsierenden Werte von Spannung und Strom phasenverschoben sind, also zeitlich versetzt ihr Maximum oder Minimum erreichen. Diese Phasenverschiebung kann zwei Richtungen haben und ist in der technischen Anwendung von Wechselstrom nahezu unvermeidlich: Fast jedes elektrotechnische Bauteil sorgt für eine gewisse Phasenverschiebung in die eine oder andere Richtung. Moderne Wechselrichter sind in der Lage, eine im Netz vorhandene Phasenverschiebung auszugleichen und es so von nutzloser Blindleistung zu entlasten. Zudem können sie durch eine bewusste Phasenverschiebung auch die Netzspannung senken, die durch die Einspeisung von Wirkleistung meist ungewollt ansteigt.

C

Change-of-Control-Klausel

Vertragsregelung im Anstellungsvertrag von Vorstands- oder Geschäftsführungsmitgliedern, die im Falle eines Eigentümerwechsels bzw. Wechsels der Mehrheitsaktionäre ein Sonderkündigungsrecht bietet, zumeist gegen Zahlung einer fest vereinbarten Abfindungssumme, Weiterzahlung der Bezüge, oft auch mit einer entsprechenden Pensionsregelung.

Compliance

Rechtskonformes Handeln.

Corporate Governance

Steht für eine verantwortungsbewusste und auf langfristige Wertschöpfung ausgerichtete Führung und Kontrolle von Unternehmen.

D

DC (Direct Current)

Gleichstrom (DC), muss für die Einspeisung ins Netz oder zur Eigennutzung in Haushalt oder Unternehmen in netzkonformen Wechselstrom (AC) umgewandelt werden.

Dieselnetz

Isoliertes, dezentrales Energieversorgungsnetz, bei dem Dieselgeneratoren als primäre Stromquelle dienen. Dieselstromnetze finden vor allem dort Verwendung, wo die Energieversorgung über ein zentrales Stromnetz nicht möglich ist. Die Integration von PV-Systemen in vorhandene Dieselstromnetze kann Dieselgeneratoren ersetzen. Sogenannte PV-Diesel-Hybridanlagen tragen erheblich dazu bei, die Kraftstoffkosten sowie CO₂-Emissionen zu senken.

I

Inselsystem

PV-Inselsysteme sind autarke Stromnetze, die etwa mit der Energie einer Solaranlage gespeist werden. Diese Anlagen sind nicht an ein Stromnetz angeschlossen.

M

Mittelspannung

Spannungsgröße von 1.000 Volt bis 60.000 Volt.

N

Netzmanagement

Die Beteiligung am Netzmanagement bedeutet für dezentrale Erzeugungsanlagen, dass sie sich bei der Einspeisung an der aktuellen Situation des Verteilnetzes orientieren müssen. Sie betrifft alle Solaranlagen, die auf Mittelspannungsebene einspeisen.

P

Parkregelung (Integrated Plant Control)

Der Wechselrichter kann mithilfe von Integrated Plant Control die vom Netzbetreiber vorgegebene Q(U)-Kennlinie abbilden, ohne am Netzanschlusspunkt zu messen. Betriebsmittel, die zwischen Wechselrichter und Netzanschlusspunkt angeschlossen sind, können vom Wechselrichter automatisch kompensiert werden. Integrated Plant Control erhöht die Wirtschaftlichkeit einer PV-Anlage, da zusätzliche Kosten für einen zentralen Parkregler, die Messwertaufnahme am Netzanschlusspunkt und auch deren Installation und Inbetriebnahme entfallen. Die Anlagenstruktur und Wartung wird einfacher und übersichtlicher. Photovoltaik (PV) Umwandlung von Strahlungsenergie, insbesondere Sonnenenergie, in Elektrizität mittels Photovoltaikzellen.

Q

Q at Night

In PV-Kraftwerken und großen Solaranlagen herrscht ein konstanter Blindleistungsbedarf. Tagsüber wird dieser Blindleistungsbedarf durch die Fähigkeit der SMA Wechselrichter zur Bereitstellung von Blindleistung problemlos kompensiert. Mit Q at Night können PV-Kraftwerke mit Systemlösungen von SMA nun auch nachts kompensierende Blindleistung zur Verfügung stellen. Kosten, die durch notwendigen Fremdbezug der Blindleistung entstehen würden, entfallen. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, durch Lieferung zusätzlicher Blindleistung an den Netzbetreiber weitere Einnahmen zu generieren.

Q on Demand 24/7

Der Wechselrichter kann mithilfe von Q on Demand 24/7 rund um die Uhr am öffentlichen Stromnetz verbleiben und bei Bedarf Blindleistung über den vollen Einheitskreis bereitstellen. Der Wechselrichter wird hierdurch in die Lage versetzt, auch nachts zur Stabilisierung des öffentlichen Stromnetzes beizutragen.

S

Sonnengürtel

Das Gebiet zwischen dem 20. und 40. Breitengrad auf der Nord- und Südhalbkugel, in dem sich zu großen Teilen Wüsten befinden, wird wegen seiner hohen Sonnenscheindauer und -intensität als idealer Standort für Solaranlagen auch Sonnengürtel genannt.

String-Wechselrichter

Bei der String-Technologie wird der PV-Generator in einzelne Modulflächen unterteilt und jedem dieser einzelnen „Strings“ ein eigener String-Wechselrichter zugeordnet.

W

W, kW, MW, GW

Maßeinheiten für Leistung:

1 Kilowatt (kW) = 1.000 Watt (W)

1 Megawatt (MW) = 1.000 kW

1 Gigawatt (GW) = 1.000 MW

Wechselrichter

Ein Wechselrichter (engl. Inverter) ist ein elektrisches Gerät, das Gleichspannung in Wechselspannung bzw. Gleichstrom in Wechselstrom umwandelt.

Wp

Abkürzung für Watt Peak: Maßeinheit für die genormte Nennleistung einer Photovoltaikzelle oder eines Photovoltaikmoduls unter Standardbedingungen.

Z

Zentral-Wechselrichter

Wechselrichter für PV-Großanlagen. Diese Wechselrichter werden bei zentralen Auslegungskonzepten eingesetzt.

Finanzglossar

B

Brutto-Cashflow

Zeigt den betrieblichen Einnahmeüberschuss vor Mittelbindung. Er errechnet sich aus dem Ergebnis vor Ertragsteuern und dem Finanzergebnis – zuzüglich der empfangenen Zinszahlungen, Abschreibungen, Veränderungen der anderen Rückstellungen, Gewinne bzw. Verluste aus dem Abgang von Anlagevermögen, sonstigen nicht zahlungswirksamen Aufwendungen bzw. Erträgen sowie abzüglich geleisteter Zins- und Ertragsteuerzahlungen.

Bruttoergebnis vom Umsatz

Umsatz abzüglich Herstellungskosten.

E

EBIT

Operatives Ergebnis (Earnings before Interest and Taxes).

EBITDA

Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen auf Sachanlagen und Amortisation von immateriellen Wirtschaftsgütern (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization).

EBIT-Marge

$$\frac{\text{Operatives Ergebnis}}{\text{Umsatz}} \times 100$$

(je höher der Prozentwert, desto höher die Ertragskraft).

EBT

Ergebnis vor Steuern (Earnings Before Taxes).

Eigenkapitalquote

Zeigt den Anteil des Eigenkapitals am Gesamtkapital.

Eigenkapitalrendite (nach Steuern)

Relative Größe, die angibt, mit welcher Rate sich das während einer Periode eingesetzte Eigenkapital verzinst. Errechnet sich durch Division des Konzernüberschusses mit dem gemittelten Eigenkapital der Berichtsperiode (Mittel aus Eigenkapital zu Beginn und Ende der Berichtsperiode).

F

Free Cashflow

Operativer Cashflow minus Investitionen plus Desinvestitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte. Mit den Mitteln aus dem freien Cashflow können Unternehmen Dividenden zahlen oder Aktien zurückkaufen. Der freie Cashflow verdeutlicht, wie viel Geld für die Aktionäre eines Unternehmens tatsächlich übrig bleibt.

G

Gesamtkapitalrendite nach Steuern

Relative Größe, die angibt, mit welcher Rate sich das während einer Periode eingesetzte Gesamtkapital verzinst. Errechnet sich durch Division des Konzernüberschusses mit dem gemittelten Gesamtkapital der Berichtsperiode (Mittel aus Gesamtkapital zu Beginn und Ende der Berichtsperiode).

I

IAS

International Accounting Standards; neuere Standards werden als IFRS bezeichnet.

IASB

International Accounting Standards Board.

IFRIC

Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee zu den IAS/IFRS.

IFRS

International Financial Reporting Standards sind internationale Rechnungslegungsstandards, die vom IASB aufgestellt werden.

N

Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit

Abfluss/Zufluss flüssiger Mittel, unbeeinflusst durch Investitions-, Desinvestitions-, Finanzierungstätigkeiten.

Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit

Abfluss/Zufluss flüssiger Mittel aus der Eigen- und Fremdkapitalfinanzierung.

Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit

Abfluss/Zufluss flüssiger Mittel aus Investitionen und Desinvestitionen.

Nettoliiquidität

Flüssige Mittel, Wertpapiere des Umlaufvermögens und als Sicherheit hinterlegte Barmittel abzüglich zinstragender Finanzverbindlichkeiten.

Nettoumlaufvermögen

Siehe Net Working Capital.

Net Working Capital

Nettoumlaufvermögen, d. h. gesamtes kurzfristig gebundenes, zinsfreies Umlaufvermögen (Vorratsvermögen plus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen minus Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen).

Net Working Capital-Quote

Net Working Capital in Relation zum Nettoumsatz.

O

Operatives Ergebnis (EBIT)

Ergebnis vor Zinsen und Steuern (Earnings before Interest and Taxes).

U

Umsatzrendite

Verhältnis des Gewinns vor Steuern (EBT) zum Umsatz.

X

Xetra

Exchange Electronic Trading – vollelektronisches Handelssystem an der Frankfurter Wertpapierbörse (FWB) für den Kassamarkt. Mehr als 90 Prozent der in Deutschland gehandelten Aktien werden mit Xetra gehandelt.

EINGETRAGENE WARENZEICHEN

Das Firmenlogo, SMA, SMA Solar Technology, SMA Railway Technology, Sunny, Sunny Boy, Sunny Central, Sunny Home Manager, Sunny Island, Sunny Tripower, Zevercloud, Zeverlution, Zerversolar sind in vielen Ländern eingetragene Warenzeichen der SMA Solar Technology AG.

HAFTUNGS AUSSCHLUSS

Der Geschäftsbericht, insbesondere der Prognosebericht als Teil des Lageberichts, enthält verschiedene Prognosen und Erwartungen sowie Aussagen, die die zukünftige Entwicklung des SMA Konzerns und der SMA Solar Technology AG betreffen. Diese Aussagen beruhen auf Annahmen und Schätzungen und können mit bekannten und unbekanntem Risiken und Ungewissheiten verbunden sein. Die tatsächlichen Entwicklungen und Ergebnisse sowie die Finanz- und Vermögenslage können daher wesentlich von den geäußerten Erwartungen und Annahmen abweichen. Gründe hierfür können, neben anderen, Marktschwankungen, die Entwicklung der Weltmarktpreise für Rohstoffe sowie der Finanzmärkte und Wechselkurse, Veränderungen nationaler und internationaler Gesetze und Vorschriften oder grundsätzliche Veränderungen des wirtschaftlichen und politischen Umfelds sein. Es ist weder beabsichtigt noch übernimmt SMA eine gesonderte Verpflichtung, zukunftsbezogene Aussagen zu aktualisieren oder sie an Ereignisse oder Entwicklungen nach dem Erscheinen dieses Geschäftsberichts anzupassen.

FINANZKALENDER

12.05.2016	Veröffentlichung Quartalsmitteilung Januar bis März 2016
	Analyst Conference Call: 09:00 Uhr (CET)
31.05.2016	Hauptversammlung 2016
11.08.2016	Veröffentlichung Halbjahresfinanzbericht Januar bis Juni 2016
	Analyst Conference Call: 09:00 Uhr (CET)
10.11.2016	Veröffentlichung Quartalsmitteilung Januar bis September 2016
	Analyst Conference Call: 09:00 Uhr (CET)

Impressum

Herausgeber
SMA Solar Technology AG

Text
SMA Solar Technology AG

Konzept
Scheufele Hesse Eigler
Kommunikationsagentur GmbH,
Frankfurt

Fotos
Andreas Berthel
Stefan Daub
Getty Images

Druck
Werbedruck GmbH Horst Schreckhase,
Spangenberg

Kontakt

SMA Solar Technology AG
Sonnenallee 1
34266 Niestetal
Germany
Tel.: +49 561 9522-0
Fax.: +49 561 9522-100
info@SMA.de
www.SMA.de

Investor Relations
www.IR.SMA.de/Kontakt



ENERGY
THAT
CHANGES



SMA Solar Technology AG
Sonnenallee 1
34266 Niestetal
Germany
Tel.: +49 561 9522-0
Fax: +49 561 9522-100
info@SMA.de
www.SMA.de