

CHANCEN

CHANCEN AUS DER ENTWICKLUNG DER RAHMENBEDINGUNGEN

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

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

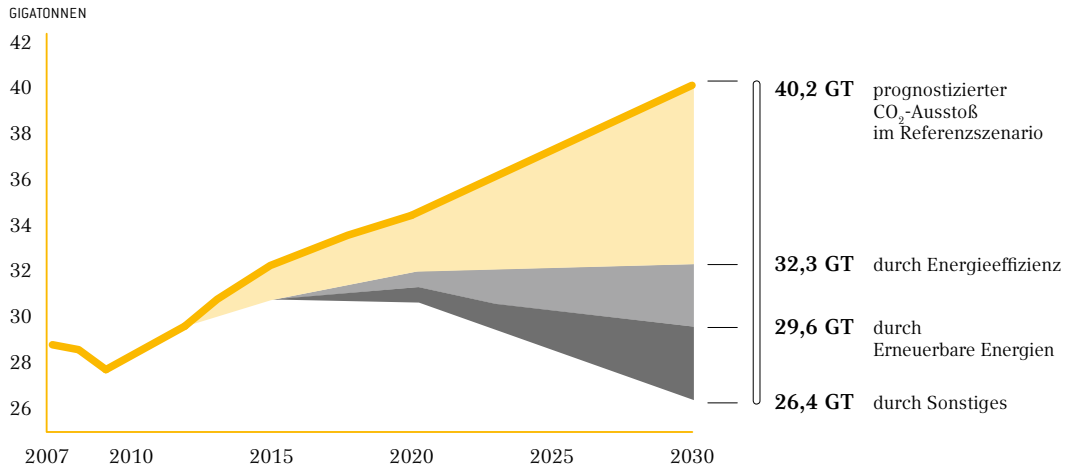
ERNEUERBARE ENERGIEN GEWINNEN AN BEDEUTUNG. Wichtig wird zukünftig nicht ausschließlich die Deckung der Energienachfrage sein, sie muss vor allem auch klimafreundlich gestaltet werden. Dabei rücken die erneuerbaren Energien⁹ – auch die Solarenergie – immer stärker in den Vordergrund. Der Klimawandel ist eine der wichtigsten Herausforderungen des 21. Jahrhunderts. Seine negativen Effekte werden nicht nur ökologische, sondern auch ökonomische Auswirkungen haben und die Weltwirtschaft künftig stark belasten. Deshalb werden zunehmend kohlendioxidarme Technologien nachgefragt. Dies wird einerseits durch die nationalen und internationalen politischen Fördermaßnahmen vorangetrieben, andererseits aber auch durch das steigende gesellschaftliche Bewusstsein für die Konsequenzen des Klimawandels. Über 40 Prozent der energiebezogenen Treibhausgasemissionen⁹ sind aktuell auf den Stromsektor zurückzuführen. Damit ist die Stromproduktion der Hauptverursacher von Treibhausgasemissionen, noch vor den Bereichen Verkehr (23 Prozent) und Industrie (17 Prozent). Dementsprechend liegen dort besonders große Einsparmöglichkeiten. Laut der European Photovoltaic Industry Association (EPIA)⁹ wird Solarstrom dafür einen wichtigen Beitrag leisten. ⁽⁵²⁾ CO₂-Einsparung durch Solarstrom bis 2030 • S. 131//

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



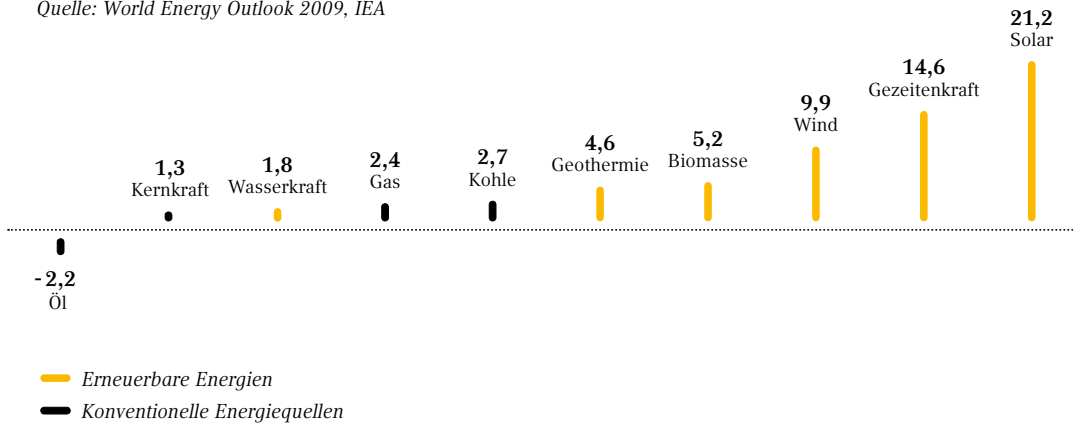
47 **EINSPARUNGSPOTENZIAL DER ENERGIEBEDINGTEN TREIBHAUSGASEMISSION BIS ZUM JAHR 2030**

Quelle: World Energy Outlook, 2009



48 **DURCHSCHNITTliche JÄHRLICHE WACHSTUMSRATEN VERSCHIEDENER ENERGIETRÄGER FÜR DIE STROMGEWINNUNG BIS ZUM JAHR 2030 // IN PROZENT**

Quelle: World Energy Outlook 2009, IEA



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

Verstärkt wird der Trend hin zu erneuerbaren Energien zudem durch die weitere Verknappung der fossilen Energiequellen und dem daraus resultierenden Preisanstieg für konventionell erzeugten Strom. Gleichzeitig werden fortschreitende technische Optimierung, sinkende Materialkosten sowie Skalen- und Lernkurveneffekte die Preise für Solarstromprodukte weiter sinken lassen. Experten gehen davon aus, dass innerhalb der nächsten fünf Jahre die Netzparität⁹ in fast allen solaren Kernmärkten erreicht wird. Dadurch entwickelt sich die Solarenergie zu einer förderunabhängigen und wirtschaftlichen Alternative gegenüber konventionellen Energieträgern.

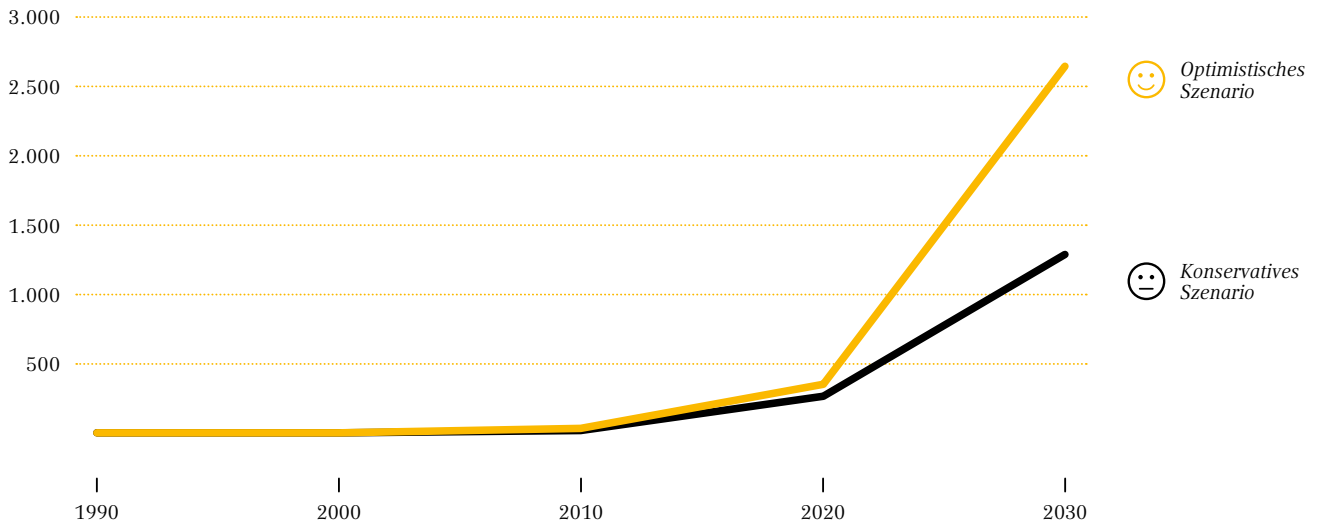
Die SOLARWORLD AG nutzt als vollintegrierter⁹ Solartechnologieanbieter konsequent die entstehenden Chancen im Wachstumsmarkt Solarenergie. Die weltweit steigende Nachfrage nach Solarstromprodukten dürfte unseren Umsatz und Ertrag in zahlreichen Märkten positiv beeinflussen. ➔ Voraussichtliche Umsatz- und Ergebnisentwicklung • S. 145//

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



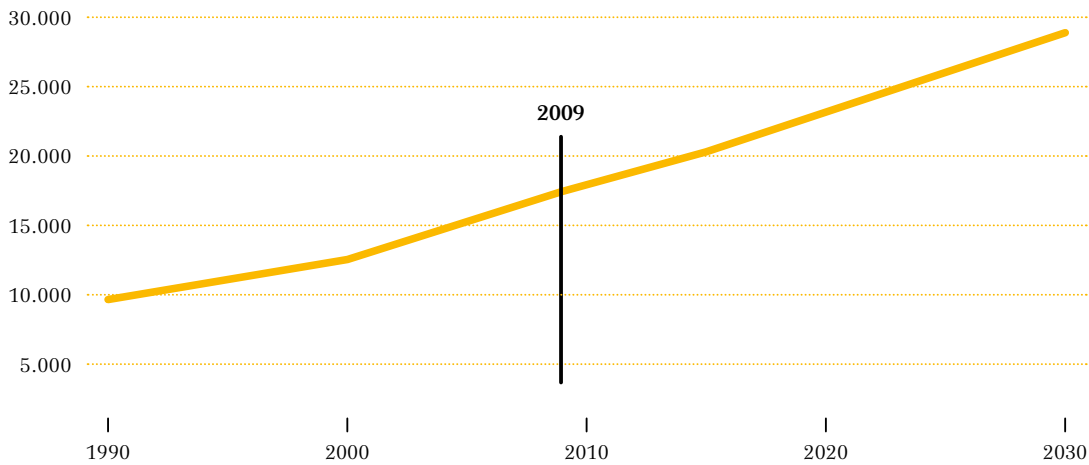
49 **PROGNOSE FÜR SOLARSTROMENTWICKLUNG BIS 2030 // IN TWH**

Quelle: EPIA Solar Generation V



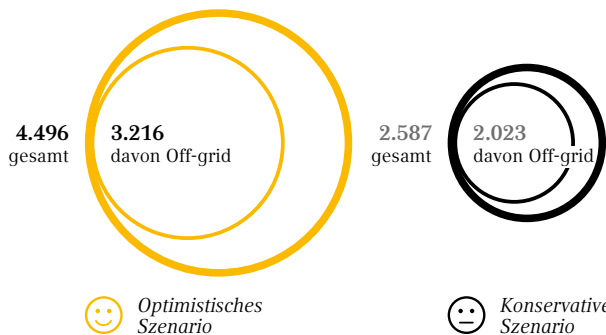
50 **WELTSTROMVERBRAUCH // IN TWH**

Quelle: World Energy Outlook 2009, IEA



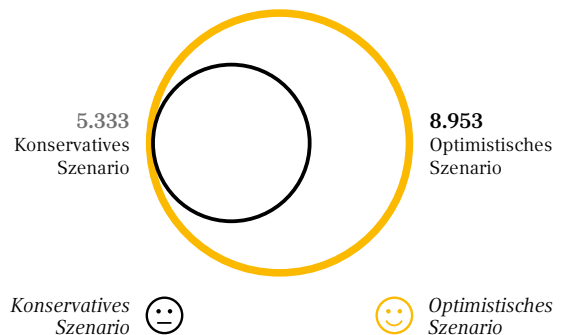
51 **SOLARSTROMNUTZER WELTWEIT 2030 // IN MIO. MENSCHEN**

Quelle: EPIA Solar Generation V



52 **CO₂-EINSPARUNG DURCH SOLARSTROM BIS 2030 // IN MIO. TCO₂**

Quelle: EPIA Solar Generation V



UNTERNEHMENSSTRATEGISCHE CHANCEN

STANDORTSTRATEGIE ZAHLT SICH AUS. Wir produzieren seit Jahren in den wichtigsten solaren Kernmärkten Europa, USA und Asien. Das bietet uns nicht nur gute Standortfaktoren ☺ *Weltkarte*//, wir können auch besonders flexibel auf die sich schnell wandelnden regionalen Rahmenbedingungen reagieren und unseren Logistikaufwand optimieren. Mit dem geplanten Kapazitätsausbau an unseren Standorten sind wir gut positioniert, um das enorme Wachstumspotenzial dieser Märkte für uns zu nutzen. Zudem können wir dort gleichermaßen von den politischen Rahmenbedingungen profitieren wie von dem Willen der jeweiligen Regierungen, erneuerbare Energien⁹ auch finanziell zu unterstützen. So hat die US-Regierung im Rahmen des „American Recovery and Reinvestment Act 2010“ Steuergutschriften in Höhe von 2,3 Mrd. US-Dollar für Unternehmen und deren Projekte im Bereich der erneuerbaren Energien beschlossen, die ab 2010 in den USA realisiert werden. Für unsere US-Tochtergesellschaft SOLARWORLD INDUSTRIES AMERICA INC. sind im Zuge dieses Programms Steuergutschriften in Höhe von 82,2 Mio. US-Dollar reserviert.

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

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

LEISTUNGSWIRTSCHAFTLICHE CHANCEN

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

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



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

Außerdem übernehmen wir aktiv unsere Herstellerverantwortung für das Recycling⁹ von Solarstromprodukten und vermeiden damit teure gesetzliche Zwangslösungen. Die SOLARWORLD engagiert sich als einer der Mitinitiatoren im Industrie-Konsortium PV CYCLE www.pvcycle.org/ für ein europaweites freiwilliges Recycling-Programm. Bisher ist ein Rücknahmesystem für Solarhersteller weder nach dem deutschen Elektroggesetz (ElektroG) verpflichtend noch nach den EU-weiten Regelungen (WEEE-Richtlinie⁹: Waste Electrical and Electronic Equipment; RoHS-Richtlinie⁹: Restriction of Hazardous Substances). Der Druck, eine verbindliche Regelung einzuführen, wächst aber: In Deutschland ist die Installation von Solar-Freiflächenanlagen bereits ab 2010 nur noch dann erlaubt, wenn die Rücknahme wie bei der SOLARWORLD gesichert ist. Bei Förderkrediten der deutschen Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) wird die Rücknahme voraussichtlich ab Ende 2010 auch für kristalline Module verpflichtend.

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

SONSTIGE CHANCEN

An dieser Stelle verweisen wir auf unseren integrierten Nachhaltigkeitsbericht. Dort werden weitere Chancen aus der Perspektive der Stakeholder⁹ „Mitarbeiter“, „Kunden“ und „Lieferanten“ aufgeführt.

☉ [Berichterstattung zur nachhaltigen Unternehmensführung](#) • S. 211//

MARKT 2010+

ZUKÜNFTIGES KONJUNKTURELLES UMFELD

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

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

⑤ **BRUTTOINLANDSPRODUKT // VERÄNDERUNG ZUM VORJAHR IN PROZENT**

Quelle: Euroframe, 2009; IfW, 2010

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

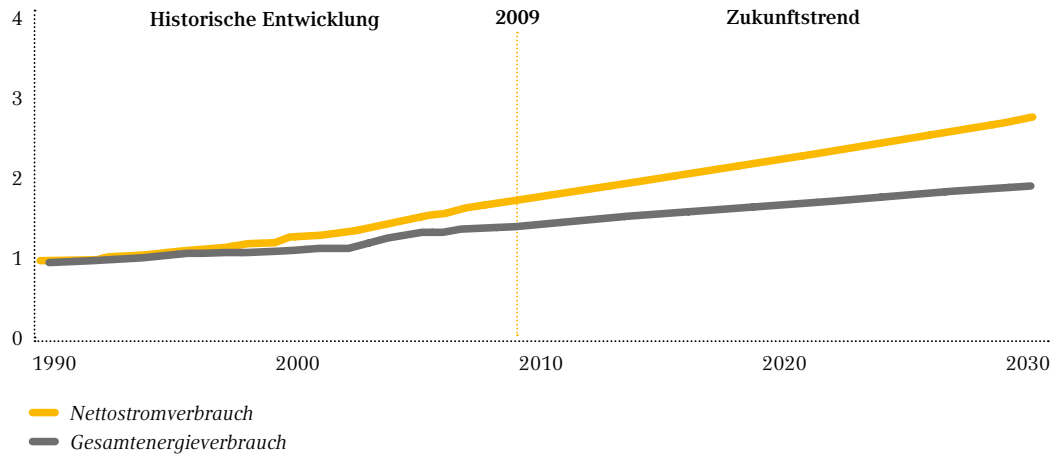
DER ZUKÜNFTIGE WELTSTROMMARKT

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

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

54 ANSTIEG DES ENERGIEVERBRAUCHS UND DER STROMPRODUKTION IM VERGLEICH

Quelle: Energy Information Administration, 2009



laut EIA zukünftig mehr als alle anderen Energiesektoren wachsen. Dabei werden erneuerbare Energien in der Stromproduktion in den kommenden Jahren verstärkt eingesetzt (Zuwachsraten p.a.: 2,9 Prozent) als andere Energieträger (Gas: 2,7 Prozent; Kohle: 2,5 Prozent; Atomkraft: 1,5 Prozent). Somit werden erneuerbare Energien⁹ weitere Marktanteile am internationalen Strommix gewinnen.

DER ZUKÜNFTIGE SOLARSTROMMARKT

MARKTWACHSTUM PROGNOSTIZIERT. Obwohl der Strukturwandel des Solarmarkts noch nicht abgeschlossen ist, dürften sich die Rahmenbedingungen in den kommenden beiden Geschäftsjahren wieder verbessern. Analysten der Bank Sarasin erwarten, dass die Neuinstallationen im internationalen Solarmarkt um 46 Prozent auf 8,4 (2009: 5,8) GW wachsen. 2011 soll sich der Markt mit einer erwarteten neuen Solarstromleistung von 12,7 GW weiter vergrößern. Die European Photovoltaic Industry Association (EPIA)⁹ prognostiziert für 2010 neue Installationen in Höhe von 6,0 bis 10,8 GW. Für das Jahr 2011 liegt der vorausgesagte Wachstumskorridor zwischen 7,5 und 17,4 GW.

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

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

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

Das Angebotswachstum wird die Preise voraussichtlich weiter senken, ein wichtiger Schritt auf dem Weg zur Netzparität⁹. Ist diese erreicht, eröffnen sich für die Solarindustrie vollkommen neue Märkte, unabhängig von Förderprogrammen. Langfristig dürfte die Industrie deswegen von den fallenden Preisen profitieren. Die Konsolidierungstendenzen am Markt geben etablierten Unternehmen wie der SOLARWORLD die Möglichkeit, weitere Marktanteile zu gewinnen und ihre Position als Qualitätsanbieter zu stärken.

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

Aufgrund des starken Marktwachstums 2009 wird zudem über einen weiteren Degressionsschritt für Solarstromanlagen⁹ diskutiert. Mit Wirkung zum 1. Juli soll die Vergütung für Dachanlagen einmalig um 16 Prozent sinken. Die für Freiflächenanlagen soll zum 1. Juli 2010 um 15 Prozent gesenkt werden. Die Einspeisevergütung⁹ für Großanlagen⁹ auf Ackerflächen soll laut aktuellem Diskussionsstand komplett gestrichen werden.

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



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

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

FÖRDERPROGRAMME GREIFEN. Für die USA erwarten die Analysten, dass die Nachfrage im Jahr 2010 stärker wachsen wird. Wichtiger Treiber für diese Entwicklung soll das im Laufe des 3. Quartals 2009 erlassene staatenweite Förderprogramm („cash grant program“) sein, das es Solarkunden ermöglicht, 30 Prozent ihrer Kosten für die Installation einer Solaranlage in Form einer Subvention wieder zurückerstattet zu bekommen. Marktexperten rechnen damit, dass der US-Solarmarkt im Jahr 2010 die 1.000-MW-Grenze an neu installierter Leistung durchbrechen wird. Barclays Capital prognostiziert eine Neuleistung von 1.076 (2009: 468) MW; für 2011 geht man sogar von einer neu installierten Leistung von 2.945 MW aus. Anders als in Deutschland wird in den USA vor allem ein starkes Wachstum für den Freiflächenmarkt prognostiziert. Grund dafür ist, dass viele US-Energieversorger durch die Einführung von Mindestpflichtanteilen für erneuerbare Energien⁹ im Strommix, daran interessiert sind, ihren Solarstromanteil zu erhöhen. Da auch diese Unternehmen von den Steuernachlässen in Höhe von 30 Prozent bzw. dem Subventionsprogramm profitieren können, ist für sie der Bau von Großanlagen besonders attraktiv.

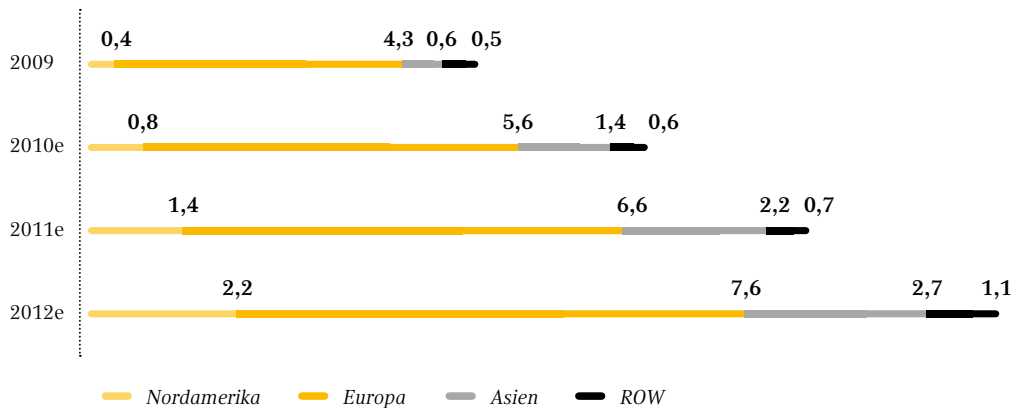
EUROPÄISCHE MÄRKTE WACHSEN. Auch für die anderen europäischen Märkte wird ab 2010 eine positive Entwicklung erwartet. Vor allem Italien soll nach Expertenmeinungen in den kommenden beiden Jahren eine dynamische Entwicklung vorweisen. 2010 dürfte eine neu installierte Solarleistung in Höhe von 924 (2009: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

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

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

⑤ ERWARTETE ENTWICKLUNG DES SOLARMARKTS NACH REGIONEN // IN GW

Quelle: Deutsche Bank, 2010



GESCHÄFTSVERLAUF 2010+

ZUKÜNFTIGE AUSRICHTUNG DES KONZERNS

GEPLANTE ÄNDERUNGEN IN DER GESCHÄFTSPOLITIK IN DEN FOLGENDEN ZWEI GESCHÄFTSJAHREN

Der Konzern wird seine erfolgreiche Strategie als vollintegrierter⁹, globaler Solartechnologiekonzern fortführen. → [Strategie und Handeln](#) • S. 033//

Mit dem Ziel, die erreichte Marktposition auszubauen, werden wir 2010 unsere Produktionskapazitäten vom Wafer, über die Zelle bis zum Modul heraufsetzen. Dabei wird insbesondere die konzernweite Modulkapazität deutlich auf 1,25 GW erweitert. Dies ist unsere strategische Antwort auf die wachsenden Endkundenmärkte. Aus heutiger Sicht werden wir unser Wachstum organisch gestalten. Unsere Standortpolitik wird sich auf die integrierten Fertigungen Freiberg/Deutschland, Camarillo/USA und Hillsboro/USA konzentrieren. Das senkt die Komplexitätskosten des Konzerns und wir profitieren von den guten Marktfaktoren. → [Unternehmensstrategische Chancen](#) • S. 132// Analog zu unserem Joint Venture⁹ in Südkorea bewerten wir Möglichkeiten, unsere strategischen Allianzen mit lokalen Partnern zu erweitern.

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

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

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

ZUKÜNFTIGE RECHTLICHE KONZERNSTRUKTUR

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

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

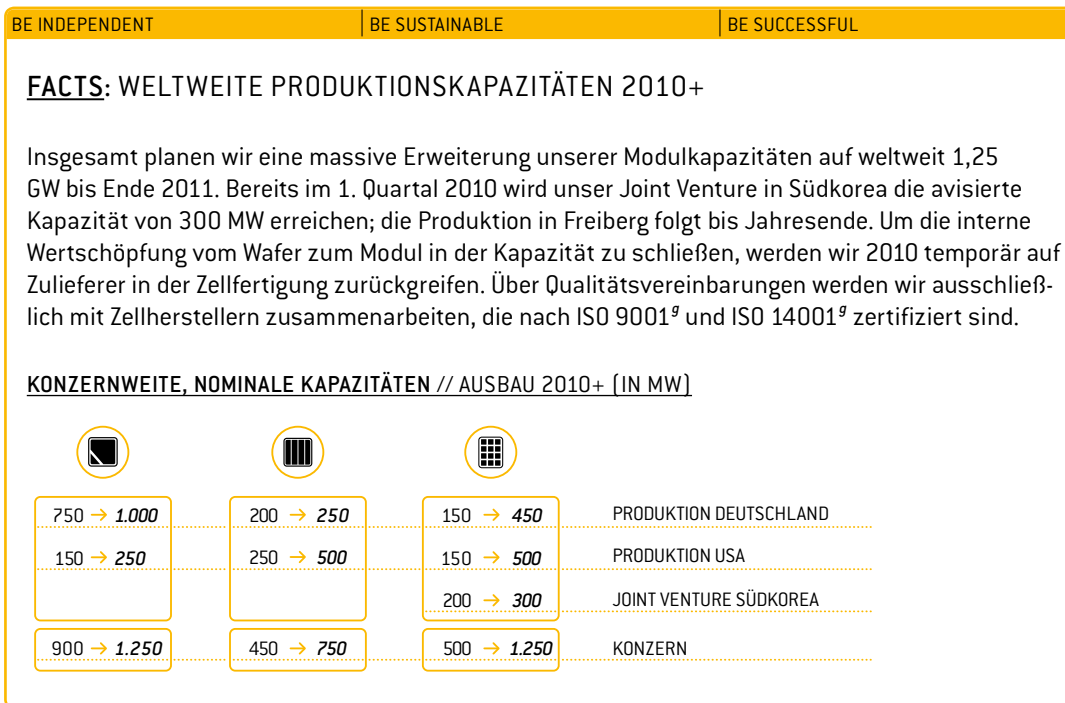


ZUKÜNFTIGE ENTWICKLUNG DES SEGMENTS „PRODUKTION DEUTSCHLAND“

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

ZUKÜNFTIGE ENTWICKLUNG DES SEGMENTS „PRODUKTION USA“

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



ZUKÜNFTIGE ABSATZMÄRKTE 2010+ // SEGMENT „HANDEL“

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

In Deutschland erwarten wir hohe Nachfragespitzen im 1. Halbjahr 2010. Dieses antizyklische Verhalten des Markts wird durch die vom deutschen Bundesumweltminister Norbert Röttgen angekündigten Änderungen des EEG vorangetrieben. ➔ *EEG angepasst* • S. 136// Ab der zweiten Jahreshälfte dürfte es voraussichtlich eine verstärkte Nachfrage nach Dachanlagen geben, die Solarstrom vor allem für den Eigenverbrauch produzieren und mit entsprechenden Speichermedien gekoppelt werden können. Passend dazu werden wir eine Sortimentserweiterung mit Speichertechnologien vornehmen, um die zu erwartende Marktnachfrage optimal bedienen zu können. ➔ *Zukünftige Produkte und Dienstleistungen* • S. 142// Die Nachfrage für Freiflächenanlagen dürfte im deutschen Markt ab der zweiten Jahreshälfte zurückgehen. Grund dafür ist die geplante zusätzliche Reduktion der Einspeisevergütung⁹ um 15 Prozent. Anlagen, die auf Ackerflächen installiert werden, sollen nicht mehr gefördert werden. Die SOLARWORLD sieht sich durch eine gezielte Vermarktungsstrategie in den anderen europäischen Wachstumsmärkten wie Frankreich, Italien, Tschechien und Belgien in der Lage, ihren Absatz zu steigern. Für das Jahr 2010 prognostiziert EPIA für Europa (ohne Deutschland) ein Gesamtabsatzvolumen von bis zu 2,7 GW.

In Frankreich erwarten wir eine Absatzsteigerung, die hauptsächlich auf unser Produkt ENERGIEDACH^{®9} ➔ *Produkte „Made by SolarWorld“* • S. 088// zurückzuführen sein dürfte. EPIA erwartet für den französischen Markt ein Volumen zwischen 340 und 500 MW (2009: 196 MW) im Jahr 2010. Markttreiber wird vor allem der Bereich der integrierten Dachanlagen sein. In Belgien und Italien gehen wir von einer verstärkten Nachfrage nach unseren Komplett-Bausatzlösungen SUNKITS^{®9} aus. Dank der aufeinander abgestimmten Komponenten können die Systeme besonders einfach und schnell montiert werden, was in jungen Märkten mit geringer Installationserfahrung einen besonderen Wettbewerbsvorteil darstellt. Zudem können wir dort von unseren guten Beziehungen zu Systemintegratoren und zum Fachgroßhandel profitieren.

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



Weitere Absatzpotenziale sehen wir auch im Off-grid-Segment⁹. Für netzferne Anwendungen erwartet unser Vertriebsbüro in Südafrika 2010 eine verstärkte Nachfrage aus Nigeria und Angola. In Südafrika dürfte sich neben dem Off-grid-Markt zudem ein Markt für netzgekoppelte⁹ Anlagen entwickeln, der ab 2010 über neue gesetzliche Einspeisetarife verstärkt werden dürfte. In Asien und Südamerika erwarten wir ebenfalls eine wachsende Nachfrage nach Off-grid-Lösungen, die wir durch unsere Ruralmodule bedienen können.

ZUKÜNFTIGE FORSCHUNGS- UND ENTWICKLUNGSAKTIVITÄTEN // SEGMENT „SONSTIGES“

VERWENDUNG NEUER TECHNOLOGIEN UND PROZESSE

KOSTENEFFIZIENZ ERHÖHEN. 2010 und darüber hinaus werden wir unsere bisherigen Innovationsziele konsequent fortführen. → *Innovationsbericht 2009* • S. 090// Damit wollen wir unsere Kosteneffizienz weiter erhöhen. Sukzessive werden wir unsere weiterentwickelten Wafer-, Zell- und Modulgenerationen mit höheren Wirkungsgraden⁹, gesteigerter Materialausbeute und verbesserter Qualität in den Produktionsprozess überführen. Unsere F&E wird 2010 z.B. an der Steigerung der Modulleistung durch verbessertes optisches Confinement, d.h. die Optimierung des Lichteinfangs, sowie durch die Reduzierung ohmscher Verluste arbeiten.

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

ZUKÜNFTIGE PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN

MARKTPOTENZIALE VOLL ERSCHLIESSEN. Wir werden uns auch zukünftig auf unser Kerngeschäft mit kristallinen Solarstromanwendungen konzentrieren und verstärkt in unser Modul- und Systemangebot investieren. Der Absatz dieser qualitativ hochwertigen Standardprodukte wird auch in Zukunft die Basis unseres Unternehmenserfolgs bleiben. Wir wollen das Betreiben einer Solaranlage noch einfacher, sicherer und ertragreicher machen, um die Marktpotenziale unserer Technologie in der Breite voll zu erschließen. ²⁹ *Innovationsziele und -schwerpunkte 2009* • S. 092// Dazu werden wir die Leistungsklassen unserer Standard-Module der Marke SUNMODULE PLUS⁹ konsequent steigern und neue oder modifizierte Gestell- und Montagesysteme anbieten.

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



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

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

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

BE INDEPENDENT

BE SUSTAINABLE

BE SUCCESSFUL

FACTS: LINEARE LEISTUNGSGARANTIE

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

ZUKÜNFTIGE BESCHAFFUNG

Das geplante Konzernwachstum in 2010 ist beim Rohstoff Silizium voll gesichert – zum einen über Langfristversorgungsverträge, zum anderen über die interne Produktion und das Recycling⁹ mit einem geschätzten Anteil von rund 20 Prozent. Bei den Verbrauchsmaterialien ist die Versorgungssicherheit für 2010 vertraglich gewährleistet.

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

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

MITARBEITER – ZUKÜNFTIGE ENTWICKLUNG

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

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

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

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

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

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

ERWARTETE ERTRAGS- UND FINANZLAGE

VORAUSSICHTLICHE UMSATZ- UND ERGEBNISENTWICKLUNG. Wir werden 2010 unsere Produktionsmenge planmäßig um mehr als 30 Prozent steigern, d.h. unsere Wachstumsgeschwindigkeit wird beibehalten. Unsere Investitionen in den Kapazitätsausbau, in Forschung und Entwicklung sowie die Bekanntheit der Marke SOLARWORLD werden wir intensivieren; auch hierbei sind unsere hohe Eigenkapitalquote⁹ und Liquidität ein großer Wettbewerbsvorteil. Vor dem Hintergrund der zum Berichtszeitpunkt schwebenden gesetzlichen Rahmenbedingungen im Kernmarkt Deutschland planen wir, das Umsatzniveau des Vorjahrs von 1 Mrd. € nachhaltig zu überschreiten.

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

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

Nach Beschlussfassung zur Ausschüttung einer Dividende⁹ wird der verbleibende Bilanzgewinn der SOLARWORLD AG in Höhe von 89,6 Mio. € in die Gewinnrücklage eingestellt werden. Darüber wird die Eigenkapitalbasis des SOLARWORLD Konzerns zur Finanzierung weiterer Investitionsvorhaben gesichert.

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

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

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

GEPLANTE INVESTITIONEN. Der weltweite Ausbau der Produktionskapazitäten wird 2010 planmäßig fortgeführt. Der überwiegende Teil der Investitionsausgaben wird wie im Vorjahr auf die Standorte in Freiberg/Deutschland sowie Hillsboro/USA entfallen. In Freiberg werden wir den Ausbau der dortigen Waferproduktion fortführen und gleichzeitig die Kapazität der Modulproduktion bis Ende 2010/Anfang 2011 auf rund 450 MW ausbauen. In Hillsboro wird der Ausbau der dortigen Produktionskapazität der integrierten Zell- und Waferfertigung fortgeführt und der Ausbau der Modulproduktion auf 350 MW vorangetrieben. Die Kapazität der Modulproduktion unseres Joint Ventures⁹ in Südkorea wird ebenfalls im Laufe des Jahrs 2010 weiter erhöht.

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

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

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

GESAMTAUSSAGE DES VORSTANDS ZUR ZUKÜNFTIGEN KONZERNENTWICKLUNG

Wir sehen auch zukünftig ein Marktumfeld, in dem wir langfristig wachsen können. Als einer der weltweit führenden Produzenten und Anbieter von Solarstromtechnologien mit einer starken Marke haben wir uns wettbewerbsfähig positioniert. Als vollintegriertes⁹ Unternehmen sehen wir uns in der Lage, dem zunehmenden Preis- und Margendruck durch die geplante EEG-Novellierung in Deutschland sowie dem weltweit steigenden Wettbewerb über Kostensenkungen und technologischen Fortschritt entlang der kompletten Wertschöpfungskette⁹ entgegenzutreten. Unserer Strategie folgend werden wir unsere Position in unseren Kernmärkten weiter ausbauen, aber auch verstärkt neue Wachstumsregionen erschließen.

